

UNIVERSITÉ DES SCIENCES SOCIALES DE TOULOUSE I

THESE

de Doctorat en Sciences Économiques

---

LA NEGOCIATION DANS LA CONSTRUCTION DU TERRITOIRE  
UNE APPROCHE INSTITUTIONNALISTE

---

Présentée et soutenue le 14 novembre 2002 par

Isabelle LEROUX

**Directeur de Recherche : Monsieur le Professeur Jean-Pierre GILLY**

*JURY*

**Monsieur Pierre DOCKES**

Professeur à l'Université Lumière Lyon II

**Monsieur Gioacchino GAROFOLI**

Professeur à l'Université de l'Insubria de Varese, Italie

**Monsieur Jean-Pierre GILLY**

Professeur à l'Université Toulouse III

**Monsieur Thierry KIRAT**

Chargé de Recherche au CNRS, IDHE-ENS Cachan

**Monsieur Philippe MOATI**

Professeur à l'Université Paris VII

**Monsieur Jean-Benoît ZIMMERMANN**

Directeur de Recherche au CNRS, GREQAM Marseille

*L'Université n'entend ni approuver, ni désapprouver les opinions particulières du candidat.*

*Ces opinions sont considérées comme propres à leur auteur.*

## REMERCIEMENTS

*Je tiens à remercier et à exprimer ma sincère reconnaissance à Monsieur le Professeur Jean-Pierre GILLY, dont les travaux ont inspiré mon projet de thèse, pour ses qualités humaines, l'encadrement scientifique dont j'ai pu bénéficier, et le temps qu'il m'a accordé dans une atmosphère de confiance et d'autonomie de mes recherches.*

*Je remercie également Messieurs les membres du jury Pierre Dockès, Giocchino Garofoli, Thierry Kirat, Philippe Moati, et Jean-Benoît Zimmermann d'avoir bien voulu participer à l'évaluation de ce travail.*

*Je tiens aussi à exprimer mes remerciements amicaux à Alain Berro, pour sa précieuse collaboration, ainsi qu'à Claude Dupuy, qui est à l'origine de cette coopération scientifique associant Economie et Informatique.*

*Pour les conditions d'accueil et de travail dont j'ai pu bénéficier pendant ces années de thèse, mes remerciements s'adressent également à toute l'équipe du LEREPS. Je tiens à remercier vivement :*

*- François Morin, pour l'intérêt qu'il a témoigné à l'égard de mes travaux et pour la confiance qu'il m'a accordée lors de notre collaboration.*

*- Wanda Capeller, Maryline Filippi, Anne Isla, Zouhour Karray, Stéphanie Truquin et Frédéric Wallet pour les conseils précieux que j'ai pu recevoir, notamment lors de la relecture de ce travail.*

*- Gabriel Colletis et Michel Daynac.*

*- Catherine Baron, Anne-Marie Beyssein, Eric Brun, Sophie Cancel, Cathy Delayre, Fella et Youcef Hadjali, Malika Hattab, Véronique Lejay, ainsi que tous les autres membres du LEREPS.*

*Je tiens par ailleurs à remercier très amicalement et à exprimer ma reconnaissance à Jacques Perrat pour nos longues discussions et nos échanges de toujours.*

*Je remercie aussi le groupe de travail "plasticité" qui a bien voulu m'accueillir et me faire participer à ses travaux.*

*Mes remerciements s'adressent également à toutes les personnes que j'ai rencontrées dans le cadre de mes investigations de terrain, dans les entreprises, les collectivités territoriales, les associations, les syndicats, les laboratoires de recherche et les établissements de formation. Je remercie très amicalement Gilbert Dastarac et ses collègues de l'usine de Lacq pour leur collaboration attentive.*

*Je remercie également mes collègues de l'IUT et du LERASS Jean Menville, Wladimir Da Fonseca, Marie Thé Salafia, Raymond Cousin, et Jean-Pierre Mignot.*

*Je remercie très affectueusement Eric pour sa patience et son soutien, ainsi que ma famille et mes amis.*

# SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	1
<b>PREMIERE PARTIE</b> <b>POUR UNE DEFINITION INSTITUTIONNALISTE DE LA NEGOCIATION</b>	
.....	18
CHAPITRE I - LA NEGOCIATION, DE LA THEORIE DES JEUX AUX APPROCHES EVOLUTIONNAIRES : APPORTS ET LIMITES.....	23
CHAPITRE II - POUR UNE DEFINITION NOUVELLE DE LA NEGOCIATION ENTRE INSTITUTIONNALISME ET DROIT NEGOCIÉ.....	105
<b>DEUXIEME PARTIE</b> <b>LA NEGOCIATION DANS LA CONSTRUCTION DU TERRITOIRE :</b> <b>L'APPORT DE DEUX ETUDES DE CAS</b>	
.....	187
CHAPITRE III - LA NEGOCIATION DANS LA CONSTRUCTION DU TERRITOIRE : UNE APPROCHE PAR LA PROXIMITÉ.....	190
CHAPITRE IV - POUR UNE ANALYSE EMPIRIQUE DE LA NEGOCIATION : L'EMERGENCE D'UN TERRITOIRE DES BIOTECHNOLOGIES A TOULOUSE ET LA RECONVERSION INDUSTRIELLE DU SITE DE LACQ.....	275
CONCLUSION GENERALE.....	362
ANNEXES.....	368
BIBLIOGRAPHIE.....	386
TABLE DES SIGLES.....	408

**INTRODUCTION GENERALE**

Depuis les années soixante, la vision du territoire a fait l'objet de transformations radicales. Considéré dans les années soixante comme *un espace purement fonctionnel*, le territoire se définit alors comme une subdivision administrative du territoire national. Ses perspectives de développement dépendent de la place tenue par les grandes entreprises, qui reposent principalement sur le modèle hiérarchique de la firme fordiste structurant l'espace économique et social local. A partir des années quatre-vingt, les mouvements concomitants de mondialisation d'une part, et de décentralisation administrative d'autre part, conduisent à une nouvelle perception du territoire comme *espace de localisation des firmes*<sup>1</sup>. Face à la remise en question du modèle fordiste, le territoire est subordonné aux stratégies de localisation de firmes "volatiles". Il est alors fondé sur une politique d'attractivité qui dépend de la capacité des acteurs locaux à proposer des services et des facteurs de production permettant aux entreprises de réaliser des économies de coûts. Mais cette période est marquée par le renforcement des logiques de localisation-délocalisation des groupes industriels, par l'affaiblissement de certains territoires déjà affectés par les crises sectorielles (textile, sidérurgie,...), ainsi que par l'exacerbation d'une concurrence territoriale peu structurante.

Aujourd'hui, le rapport qui lie les firmes au territoire n'est plus majoritairement motivé par la seule "course" aux subventions et aux économies de coûts. La nécessité d'une appropriation rapide des nouvelles technologies, la versatilité accrue des marchés et le besoin de renforcer leurs capacités à innover<sup>2</sup> conduisent de plus en plus les firmes à s'implanter en des lieux où elles sont susceptibles d'engager des partenariats (productifs, de recherche...). Ces partenariats visent à satisfaire une recherche d'avantages concurrentiels de plus en plus fondée sur la création de ressources spécifiques. Face aux limites rencontrées par les logiques pures d'attractivité, les acteurs publics mettent conjointement en place des politiques désormais basées sur la reconnaissance des spécificités locales et sur leur possible redéploiement en vue de la création de ressources nouvelles. Il s'agit alors de mettre en œuvre collectivement des dispositifs visant à favoriser "les rencontres" d'acteurs et à assurer la flexibilité et la réactivité de l'espace local dans un environnement changeant. Dès lors, c'est la mise en complémentarité de l'ensemble de ces acteurs, de leurs actions finalisées et de leurs projets qui devient le fondement du territoire et de sa viabilité dans le temps.

Sous l'effet de ces mutations, nous observons la construction de nouvelles formes de territorialité fondées sur des mécanismes complexes de co-décision, et sur la capacité collective d'innovation et de mobilisation des compétences et des savoirs complémentaires. Le territoire devient *un espace de projet*, un espace de création collective de ressources, construit sur la base de stratégies de coopération qui allient des acteurs publics (collectivités

---

<sup>1</sup> Colletis G. (1998), "Intelligence économique et développement territorial", *Revue d'Intelligence Economique*, n°3, pp. 96-116.

<sup>2</sup> Moati P. (1998), "Les nouvelles logiques productives, le travail et l'emploi", *Economies et Sociétés, Série Débats*, D, n°3, n°5-6, pp. 281-299.

territoriales, laboratoires de recherche publics), privés (firmes), mais aussi sociaux (organismes socio-professionnels, associations d'usagers ou de consommateurs, syndicats, groupes de pression...). Inévitablement, ces nouvelles configurations partenariales, à la fois plurales et évolutives, aboutissent à la reformulation plus ou moins explicite des rapports de pouvoir et de conflictualité. La mise en place de projets collectifs suppose en effet une harmonisation, un compromis préalable entre des objectifs et des intérêts souvent antagonistes<sup>3</sup>. De plus, la pluralité des acteurs et la récurrence de leurs interactions semble limiter les pouvoirs de décision de chacun tout en renforçant l'éventualité qu'un conflit éclate. Dès lors, *l'enjeu majeur de la construction territoriale est la négociation*, et plus précisément la capacité de ces acteurs hétérogènes à déboucher par la négociation sur une conciliation préalable de leurs intérêts et de leurs objectifs.

Actuellement, les politiques publiques prônent ouvertement la nécessité d'instaurer et de créer des lieux et des structures de débat, de concertation et de négociation susceptibles d'impulser de nouvelles capacités collectives de création de ressources. Les chartes intercommunales, les contrats de pays (...) sont par exemple des procédures finalisées de concertation et de négociation ouvertes aux partenaires privés et sociaux. Il s'agit là d'élaborer de manière négociée des projets de développement fondés sur une médiation Etat/collectivités territoriales/organismes socio-professionnels. La mise en place par les Conseils Régionaux des Comités Consultatifs Régionaux pour la Recherche et le Développement Technologique (CCRRDT) s'avère être une autre formule de consultation qui sous-tend des processus informels de médiation, d'influence et de négociation entre les acteurs publics, privés ou sociaux. Ces structures de médiation et de négociation peuvent aussi prendre la forme de syndicats inter-communaux ou d'associations à but non lucratif, comme par exemple les associations consultatives de débat et de négociation à visée éthique et sociétale (sécurité alimentaire, OGM,...), ou les associations de médiation de conflits (problème d'environnement et de pollution, reconversions industrielles,...).

Ces structures, si elles sont facilement repérables, n'ont cependant pas l'exclusivité des processus négociés de coopération. La négociation peut tout aussi bien se dérouler dans des cadres plus informels qui ne sont pas exclusivement dédiés à la confrontation et à la médiation. Les coopérations entre les laboratoires de recherche publics et les entreprises, la mise en place des consortiums de recherche locaux, les partenariats entre des entreprises locales sont tout autant de situations complexes et croisées de négociation, qui ne sont pas impulsées par les collectivités territoriales. La négociation devient alors plus diffuse, plus confidentielle, mais reste largement présente.

---

<sup>3</sup> Bailly J.P. (1998), *Prospective, débat, décision publique*, Avis et Rapports du Conseil Economique et Social, les Editions des Journaux Officiels.

Dès lors, la réflexion, l'échange, la confrontation, et par conséquent la négociation paraissent au cœur de la construction de ces formes de territorialité nouvelles et différenciées, dont les contours sont plus ou moins évolutifs en fonction des stratégies d'acteurs. Ces territoires se caractérisent par une *singularité* des modes d'élaboration des projets collectifs qui semble se construire sur la base des processus différenciés, croisés, plus ou moins formels et juridicisés de négociation. Les chartes, ententes, contrats ou compromis informels qui en résultent traduisent ainsi la capacité du "local" à être une source de production de "normes", de "règles" plus ou moins formelles, hybrides et négociées.

Face à ces mutations, les sciences sociales n'étudient que marginalement les liens que l'on peut établir entre la singularité de ces territoires et la multiplication des modalités de négociation. Si les juristes et les sociologues du droit (Sueur J.J., 1988; Clam J., Martin G., 1998; etc.)<sup>4</sup> analysent les mécanismes négociés de production du droit dans le cadre de la décision publique locale, la question posée est celle de la valeur juridique des conventions, chartes et autres ententes co-produites. En Sciences Politiques et en Sociologie, la question du lien entre le territoire et la négociation est ramenée au rôle de la négociation dans la coordination publique ou bien dans la fonction de régulation politique. La sociologie et la politologie de la gouvernance (Rosenbaum A., 1999; Stocker G., 1998; Biarez S., 1989;...)<sup>5</sup> d'une part, et l'analyse de la structuration des contextes d'action d'autre part (Friedberg E., 1997)<sup>6</sup>, font par exemple référence à des mécanismes négociés. Néanmoins, la négociation n'est pas conceptualisée dans le but d'une explicitation de la singularité et de la nature évolutive des formes de territorialité mises ici en évidence.

En Economie, certaines analyses du territoire, à l'articulation de l'Economie industrielle, de l'Economie spatiale et de l'Economie régionale examinent les nouvelles formes de territorialité fondées sur la création collective de ressources. Au cœur de ces travaux, c'est la question de la coordination qui est centrale, à travers ses formes spatialisées. A titre d'exemples, le milieu innovateur<sup>7</sup>, la *learning region*<sup>8</sup> ou bien encore l'Ecole de la Proximité<sup>9</sup>

---

<sup>4</sup> Clam J., Martin G. (1998), *Les transformations de la régulation juridique*, Recherches et travaux du RED&S à la maison des Sciences de l'Homme, vol.5, LGDJ.

<sup>5</sup> Rosenbaum A. (1999), "Gouvernance et décentralisation : leçons de l'expérience", *Revue Française d'Administration publique*, n°88, pp.507-516.

Stocker G. (1998), "Cinq propositions pour une théorie de la gouvernance", *Revue Internationale des Sciences Sociales*, n°155, pp. 20-29.

<sup>6</sup> Friedberg E. (1997), *Le pouvoir et la règle. Dynamiques de l'action organisée*, Editions du Seuil, Deuxième édition revue et complétée, Paris.

<sup>7</sup> Crevoisier O. (2001), "L'approche par les milieux innovateurs : état des lieux et perspectives", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 153-166.

<sup>8</sup> Hudson R. (1999), "The learning economy, the learning firm and the learning region", *European Urban and Regional Studies*, 6 (1), pp. 59-72.

<sup>9</sup> Bellet M., Colletis G., Lung Y. (eds.) (1993), Numéro spécial Economie de Proximités, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3.

Bellet M., Kirat T., LARGERON C. (eds.) (1998), *Les approches multifformes de la proximité*, Hermes.

Gilly J.P., Torre A. (eds.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan

rassemblent différentes démarches d'appréciation du fait territorial. Mais la négociation ne fait pas ou très peu l'objet d'analyses particulières. Si certains travaux montrent l'importance de la négociation dans les processus de décision conjointe entre les collectivités territoriales (Deloche R., 1993)<sup>10</sup>, ils n'analysent pas cet objet particulier dont nous avons souligné l'importance, qui est la négociation plurale entre les acteurs publics, privés et/ou sociaux. Le lien entre le concept de territoire et la notion de négociation souffre donc d'un manque d'explicitation.

C'est pourquoi il nous semble intéressant d'analyser ici dans quelle mesure l'approche par la négociation est susceptible d'enrichir la question de la construction du territoire. En référence à cela, un certain nombre de questions peuvent être posées. Quel est le rôle effectif de la négociation dans la construction du territoire? Est-elle directement impliquée dans la singularité et dans la nature évolutive des contours du territoire? Quelle est la nature profonde des mécanismes de négociation? Quels en sont les déterminants et les enjeux? La négociation peut-elle se définir comme une modalité de coordination à part entière?

Dans la perspective d'apporter des réponses à ces questionnements, la thèse que nous souhaitons défendre ici consiste à proposer une définition renouvelée du territoire entendu comme *un espace de négociation*. Nous montrerons plus particulièrement le rôle de la négociation entre les acteurs publics, privés et sociaux dans la construction du territoire lorsqu'un problème productif ou institutionnel se pose, et/ou qu'un projet collectif de développement est engagé. Le problème productif traduit ici la difficulté des entreprises locales à assurer les conditions normales de la création de ressources. Le problème institutionnel renvoie quant à lui à la remise en question ou à la crise d'un ensemble de règles ou de représentations établies, et contribuant jusqu'alors à la stabilité des relations entre les acteurs. Ces deux types de problèmes sont le plus souvent étroitement liés, un problème productif masquant un problème institutionnel et vice versa.

De notre point de vue, l'enjeu de la coordination, pour les acteurs publics, privés ou sociaux, est de se trouver "là" où s'élaborent les règles et de participer collectivement à cette élaboration. Or la négociation paraît être au cœur même de l'élaboration des règles. Nous nous intéresserons plus précisément ici à la capacité de ces acteurs à créer par la négociation leurs propres règles de coordination, celles-ci étant alors le vecteur de formes différenciées de territorialité. Il s'agit donc de déboucher sur une conception nouvelle du territoire appréhendé comme un "construit" fondé sur un maillage plus ou moins complexe et évolutif de négociations croisées. Deux hypothèses sont plus précisément au centre de ce travail.

---

<sup>10</sup> Deloche R. (1993), "Prospection et accueil d'entreprises par les régions : un problème gigogne de décision conjointe", *Revue Economique*, n°4, pp. 809-819.

La première hypothèse est celle selon laquelle la négociation joue un rôle que nous qualifierons de *structurant* dans la dynamique de construction du territoire. Il s'agira de mettre en évidence que le territoire est un espace de gestion négociée des conflits d'appropriation et de pouvoir. Ainsi, nous montrerons que le territoire n'est pas un espace homogène mais un espace singulier, en constante reformulation et dont les contours sont évolutifs au gré des processus croisés de négociation. La négociation devient ainsi un vecteur de mise en compatibilité et d'harmonisation des relations plus ou moins conflictuelles qui lient ces acteurs hétérogènes. Le territoire ne doit pas être appréhendé ici dans une perspective localiste, mais dans la perspective des contradictions et des ajustements entre les dimensions locales et extra-locales. Cette première hypothèse en appelle alors une deuxième concernant la nature même de la négociation.

La deuxième hypothèse que nous formulons vise à éclairer plus précisément cet objet bien particulier qu'est la négociation entre les acteurs publics, privés et/ou sociaux. Elle consiste à appréhender la négociation comme un processus de coordination à part entière. Nous montrerons dans quelle mesure la négociation est une modalité de coordination à la fois arbitrée et arbitrale qui revêt une dimension processuelle. Il s'agit d'un véritable processus de co-production de règles particulières dont l'un des enjeux majeurs est l'anticipation, la médiation ou la résolution des conflits d'intérêts mais aussi des conflits de pouvoir. Ce processus s'avère en même temps arbitré par les règles économiques, juridiques et sociales générales qui jouent un rôle plus ou moins contraignant dans les mécanismes d'élaboration et d'ajustement des règles négociées. Cette conception de la négociation peut alors contribuer à une lecture du territoire qui met en évidence les mécanismes complexes de gestion des conflits d'appropriation et de pouvoir initiés par une pluralité d'acteurs aux intérêts divergents.

Cette conception du territoire se démarque de celle défendue par les théories de la localisation. En effet, ces dernières font du territoire le réceptacle neutre des stratégies d'implantation des firmes, fondées sur le problème de l'allocation des ressources et plus particulièrement sur l'optimisation des variables distance-coûts. Elles n'appréhendent donc pas le territoire sous l'angle des dynamiques locales de coordination qui président à la construction collective de ressources territorialisées. Le dépassement de ces approches s'avère ainsi nécessaire dès lors que l'on s'intéresse aux modalités de coordination différenciées intrinsèques à la création de ressources.

Un premier dépassement est réalisé par les courants affiliés aux districts industriels, aux milieux innovateurs, ou bien encore aux *learning regions*. Ces approches consistent à identifier des formes territoriales dotées de caractéristiques particulières afin d'en saisir les capacités endogènes de développement. Mais ces différentes conceptualisations renvoient à un territoire que nous qualifions de "territoire-type", c'est-à-dire un territoire postulé, qui existe a priori et dont on analyse les dynamiques industrielles et innovantes internes.

Un deuxième dépassement est celui qui est développé par l'Ecole de la Proximité, qui propose une entrée conceptuelle opposée. En effet, le territoire n'est pas supposé exister *a priori* mais fait l'objet d'une construction fondée sur les coordinations "situées" qui lient les acteurs, ainsi que sur la reformulation de ces coordinations dans le temps. Le territoire est alors défini comme le "résultat" des logiques collectives de création de ressources qui soutiennent ces coordinations. Nous adopterons cette posture conceptuelle car elle rend possible l'analyse de la construction du territoire, mais aussi celle de l'évolution de ses contours dans le temps. Notre vision du territoire fondée sur la négociation s'inscrit donc dans cette grille de lecture en termes de proximité. Mais cette conception du territoire requiert, si l'on veut établir un lien entre cette approche du territoire et la notion de négociation, que soient abordées, explorées et intégrées très précisément les différentes approches de la négociation offertes par la littérature économique.

L'idée que nous nous faisons de la négociation, et que nous préciserons dans cette thèse, est celle d'une négociation fondée sur les pourparlers, les délibérations, les marchandages entre des acteurs hétérogènes en vue de la résolution d'un conflit et de la définition d'un compromis acceptable par tous. C'est donc le lien entre les mécanismes de négociation d'une part, et les règles co-produites d'autre part, qui est ici en question. Il s'agit plus précisément de mettre en évidence les logiques tantôt privatives, tantôt collectives, souvent contradictoires, asymétriques ou conflictuelles, qui sont au cœur de la négociation.

Cette conception de la négociation se démarque de la Théorie des Jeux et des approches affiliées, qui renvoient à une notion de négociation a-processuelle, où le conflit et le pouvoir sont appréhendés comme des données exogènes définies par les règles du jeu. Elle repose plus précisément sur une approche institutionnaliste inspiré du Old Institutionalism de J.R. Commons (1934, 1950)<sup>11</sup> et du Droit Négocié (Ost F., 1996; Frydman B., 1996)<sup>12</sup>. Si la négociation, chez J.R. Commons, n'est pas appréhendée comme un objet d'analyse à part entière mais comme un contenu explicatif de la notion de transaction<sup>13</sup>, elle s'inscrit dans une perspective analytique fructueuse. L'intérêt réside dans la prise en compte des logiques négociées de conflit et de pouvoir dans l'interaction sociale en général, logiques qui relèvent

---

<sup>11</sup> Commons J.R. (1934), *Institutional economics. Its place in political economy*, The MacMillan Compagny, réédition 1990, Transaction Publishers, Vol. 1 & 2.

Commons J.R. (1950), *The economics of collective action*, The University of Wisconsin Press, réédition 1970.

<sup>12</sup> Ost F. (1996), "Au carrefour de l'autonomie et de l'hétéronomie, de la délibération et du marchandage : la négociation", in Gérard P., Ost F., van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, pp.7-17.

Frydman B. (1996), "Négociation ou marchandage? De l'éthique de la discussion au droit de la négociation", in Gérard P., Ost F., van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, pp. 231-254.

<sup>13</sup> J.R. Commons définit la transaction comme une situation de négociation entre des "volontés conflictuelles". Nous soulignons ici que notre objectif pas d'approfondir l'exemple particulier de la négociation collective dans le cadre du capitalisme raisonnable, mais de faire une lecture plus générale de la négociation telle que l'auteur la conçoit comme intrinsèque à la transaction.

d'une pluralité d'interactions complexes. Sur cette base, le Droit Négocié permet de mieux préciser les enjeux de la négociation au-delà de la prise en compte du conflit et du pouvoir. Le Droit Négocié, en dissociant les négociations portant sur les règles et les négociations portant sur les objets, contribue à l'approfondissement des mécanismes collectifs de co-production de règles mobilisant des acteurs aux intérêts divergents. Une telle conception débouche sur une mise en perspective des ambivalences entre les délibérations collectives et le marchandage privatif d'une part, entre les règles co-produites par les acteurs dans la négociation et les règles générales d'autre part.

Cette thèse se propose ainsi de contribuer à la réflexion sur les modalités différenciées de construction territoriale, et d'enrichir le contenu de la notion de coordination en montrant sa nature potentiellement conflictuelle, stratégique et négociée. L'analyse approfondie des mécanismes négociés de co-production de règles, dans un environnement économique et social changeant, apporte un éclairage sur la manière dont se structurent et se déstructurent les relations de proximité qui lient les acteurs. Nous proposons ainsi une lecture institutionnaliste de la négociation et de la construction du territoire. Ce travail de recherche s'inscrit plus largement dans la filiation des approches articulant l'Economie Régionale, l'Economie spatiale et l'Economie industrielle.

Dans cette perspective, notre démarche de thèse est organisée en deux étapes. Aboutir à une conception renouvelée du territoire requiert dans un premier temps de proposer une définition précise de la négociation, à la lumière des mécanismes de conflit et de pouvoir qui sont au cœur de l'élaboration des règles. Sur la base de cette définition il est alors possible, dans un deuxième temps, de déboucher sur une définition renouvelée du territoire comme espace de négociation.

Dans un premier temps, la lecture de la littérature économique montre que la négociation peut être appréhendée sous divers angles de vue. Un premier angle d'attaque est celui des modélisations et des démarches heuristiques de simulation des jeux de négociation. A ce type d'approche sont affiliées, à différents titres, la Théorie des Jeux, la Théorie des Jeux Evolutionniste, ainsi que le champ exploratoire de la Vie Artificielle.

Si le problème du conflit et du pouvoir est largement abordé par la Théorie des Jeux traditionnelle, la formalisation de la négociation qui en résulte s'avère a-processuelle. Centrée au départ sur une volonté de justification économique du conflit, et notamment du conflit de pouvoir, la Théorie des Jeux offre une mise en perspective du conflit "implicite" appréhendé comme un "état de fait" (Schelling T., 1960)<sup>14</sup>. Le conflit est compris dans les règles du jeu

---

<sup>14</sup> Schelling T. (1960), *The strategie of conflict*, Harvard college, traduction française, *Stratégie du conflit*, collection PUF, 1986.

exogènes, tout comme le pouvoir, réduit à un rapport de force qui peut prendre la forme d'une relation bilatérale dominé-dominant, ou bien d'un assujettissement de type ultimatum prédéterminé par les règles du jeu. Les causes, la médiation et le traitement des rapports de conflit et de pouvoir ne trouvent donc pas ici de réponse, ou plus précisément, ce n'est pas l'objet de la Théorie des Jeux que d'y apporter des réponses. La dynamique des jeux est dans cette perspective appréhendée comme une succession d'équilibres qui traduisent l'idée d'un ajustement instantané et non d'un processus fondé sur la notion de durée.

Le changement de paradigme que constitue le recours aux approches que nous qualifions d'évolutionnaires, peut contribuer à pallier cette limite. Nous qualifions d'approches évolutionnaires, ici au sens large, les approches relevant du paradigme de l'évolution, à savoir la Théorie des Jeux Evolutionniste et la Vie Artificielle. L'intérêt de la Théorie des Jeux Evolutionniste est qu'elle offre une première voie d'endogénéisation du changement et conduit à appréhender la négociation comme un processus débouchant sur un équilibre évolutionnairement stable qui fait figure de "norme", résultat de l'interaction stratégique. La dimension processuelle est alors saisie non pas dans son déroulement, mais dans son résultat *a posteriori*, à savoir l'équilibre évolutionnairement stable. L'analyse de la négociation se trouve alors limitée par cette conception *a posteriori* de l'équilibre, mais aussi par cette vision de la "norme" comme fin en soi qui traduit l'absence de variation endogène du système.

Dès lors, il semble important d'explorer un domaine que les économistes commencent à investir depuis quelques années, la Vie Artificielle. C'est à ce stade qu'un premier résultat de thèse est mis en évidence. Cette approche exploratoire à visée heuristique s'inscrit dans le cadre des recherches effectuées par l'Institut de Santa Fe (Arthur W.B. Durlauf S.N., Lane D., 1997)<sup>15</sup>. Située à l'articulation de l'Economie de l'évolution, de la Science cognitive et de l'Informatique, l'heuristique de la Vie Artificielle marque une avancée considérable en matière d'endogénéisation du changement. En effet, elle conduit à prendre en compte la variation, c'est-à-dire la capacité endogène du modèle à donner une nouvelle direction à l'évolution du système.

C'est donc dans la perspective de tester et d'apporter un angle d'approche de la négociation comme processus évolutif dans un environnement changeant que nous avons construit, à partir du modèle de T. Ellingsen (1997)<sup>16</sup>, une simulation des comportements de négociation fondée sur la prise en compte du conflit et du pouvoir. Les résultats débouchent sur une conceptualisation de la négociation appréhendée comme un processus évolutif dont on peut analyser les dynamiques de phasage. L'apport de la simulation réside alors dans

---

<sup>15</sup> Arthur W.B. Durlauf S.N., Lane D. (1997), SFI Studies in the Sciences of Complexity, vol. XXVII, Addison-Westley, pp. 491-531.

<sup>16</sup> Ellingsen T. (1997), "The evolution of bargaining behavior", *Quarterly Journal of Economics*, n° 112 (2), may, pp. 581-602.

l'instrumentalisation du pouvoir par les joueurs. Ces derniers mettent en oeuvre des stratégies évolutives de domination et de concession qui sont fonction des échecs rencontrés au cours des périodes de jeu précédentes. La simulation aboutit ainsi à la formalisation du *pouvoir du faible*, suggéré intuitivement par T. Schelling (1960), et rarement mis en évidence dans les approches formalisées. Cette simulation, si elle apporte des réponses à la question des stratégies de pouvoir et de leur instrumentalisation dans la négociation, présente néanmoins une limite. Elle ne permet pas de saisir avec précision la pluralité des mécanismes qui conduisent à l'émergence de la règle. Dès lors, le conflit et le pouvoir n'apparaissent pas véritablement comme les "variables" de la négociation. La mise à jour de leur rôle dans les mécanismes négociés d'élaboration des règles n'est pas réalisable. Ensuite, la conception du joueur est réductrice, puisque l'on substitue des stratégies et des systèmes de règles à l'individu "agissant", c'est-à-dire à "l'acteur" pourvu de connaissance et d'action objectivée.

Si la Théorie des Jeux et les approches évolutionnaires contribuent à une analyse stratégique et cognitive de la négociation, la réalité des modalités de négociation est, de notre point de vue, beaucoup plus complexe. Ceci requiert à ce stade une analyse certes moins formalisée, mais élargie, de la négociation, ce qui constitue notre deuxième angle d'approche et notre positionnement théorique. Dans cette optique, l'apport de J.R. Commons (1934, 1950), affilié au Old Institutionalism américain, apporte des éléments de réponse sur les liens que l'on peut établir entre la notion de négociation et les modalités plus ou moins conflictuelles d'élaboration des règles. Partant d'une réflexion sur l'hétérogénéité conflictuelle des processus de répartition des richesses en situation de rareté, l'auteur place le conflit au cœur de son analyse. La plus petite unité d'analyse institutionnelle des interactions sociales est la transaction, définie comme "*une situation de négociation entre volontés conflictuelles*", à savoir entre des individus et des groupes insérés dans des réseaux complexes de relations sociales et de règles. La lecture que fait J.R. Commons de la transaction s'inscrit plus largement dans l'analyse des tensions entre les repères généraux que sont les règles juridiques et sociales, et la singularité, l'hétérogénéité des actions particulières. Elle cristallise des rapports de pouvoir complexes, expression des interdépendances mutuelles qui lient les individus et les groupes. La négociation peut alors contribuer à l'ajustement des règles par la médiation des conflits d'intérêts et de pouvoir, tout en étant contrainte par les règles juridiques et sociales. Néanmoins, elle reste "dans l'ombre de la transaction" et ne constitue pas en soi un objet d'analyse conceptuelle à part entière.

Saisir la négociation comme une notion à part entière suppose tout d'abord de l'appréhender comme un processus qui prend la forme d'une succession de faits "historiquement situés", compris dans la complexité des relations économiques et sociales. Cela suppose ensuite de prendre en compte l'acteur comme sujet "agissant", pourvu de connaissance et d'action objectivée, dont les stratégies d'action sont complexes et changeantes.

La négociation devient ainsi un processus collectif, évolutif, intrinsèquement incertain, cristallisant des conflits d'objectifs, de pouvoir et des compromis plus ou moins stables. Mais au-delà de ces compromis, c'est *la règle* qui est véritablement en question, en tant qu'elle semble être à la fois *la contrainte* et *le point d'aboutissement* de la négociation. Seule une approche intégrant cette conception de la règle permet alors d'appréhender pleinement toute la complexité du processus de négociation.

Notre apport, à ce stade, consiste à proposer une première définition de la négociation entendue comme *un processus de mise en coordination à la fois arbitré et arbitral*. D'une part, le processus de négociation est "gouverné", "arbitré" par les règles économiques, juridiques et sociales, dites "générales" qui s'imposent aux acteurs de la négociation. Mais d'autre part, il s'agit d'un processus arbitral de co-production de règles dites "particulières". Les acteurs créent par la négociation leur propre système de contraintes, de médiation et de résolution des conflits, qui rend possible leur mise en coordination effective. Ces deux niveaux d'appréciation des règles ne sont pas cloisonnés, mais articulés et révélateurs de contradictions et de tensions éventuelles. Néanmoins, la question de la nature même des règles co-produites, à savoir la dimension arbitrale de la négociation, souffre à ce stade d'un manque d'explicitation qui ne trouve pas de réponse dans l'approche institutionnaliste de J.R. Commons.

Or, les juristes, et plus particulièrement les approches relevant du Droit Négocié, abordent largement la question de la nature des règles produites dans le cadre de la négociation. B. Frydman (1996) établit plus particulièrement une distinction importante entre la négociation des "objets" et la négociation des "règles". Il dissocie ainsi *la négociation-marchandage*, au cours de laquelle les parties échangent ou partagent des objets tangibles ou intangibles, et *la négociation-règlement*, au cours de laquelle les parties négocient les règles de la négociation elle-même. Dans ce dernier cas, les parties tentent de s'accorder sur un principe d'universalité qui préfigure le cadre de la négociation, mais aussi les règles de coordination à venir. A ce niveau, notre recours au Droit négocié relève du seul emprunt conceptuel et non pas de l'affiliation à un domaine théorique qui n'est pas le nôtre. Notre apport, à la lumière du Droit négocié, est de mettre en évidence la dualité, souvent contradictoire et conflictuelle, entre la logique privative du marchandage, et la logique collective de la délibération. Il s'agit alors de distinguer la négociation-marchandage, portant sur les termes de l'échange et du partage, et la négociation-règlement, portant sur les règles "cadre de l'action". Dès lors, la négociation s'enrichit d'une réflexion sur les modalités de légitimation des règles et des acteurs, mais aussi sur les processus d'engagement et de consentement collectif. Elle apparaît bien comme un processus d'anticipation, de médiation et de résolution des conflits d'intérêts et de pouvoir.

Sur la base des apports inspirés du Old Institutionalism de J.R. Commons et du Droit négocié, il est désormais possible de proposer une définition approfondie de la négociation comme processus fondé sur la dynamique de l'arbitré et de l'arbitral. Nous approfondissons tout d'abord le volet arbitral par l'apport d'une typologie des différents types de négociation, dont la combinaison et les différentes articulations possibles fondent les aspects différenciés du processus. Nous mettons plus précisément en évidence les liens entre le type de négociation en jeu et la variété des règles co-produites dans ce cadre-là. Ces différentes combinaisons traduisent toute la complexité d'une négociation qui oscille entre la logique privative et la logique collective, et dont l'enjeu est non seulement le conflit mais aussi le "pouvoir de la règle", le "pouvoir de faire la règle", ou le "pouvoir que sert la règle"<sup>17</sup>. Il est alors ensuite possible de montrer toute la complexité d'un processus édifié sur la base des contradictions et de la nécessaire mise en compatibilité entre les règles particulières co-produites dans le cadre de la négociation et les règles juridiques, économiques et sociales générales. Les règles co-produites ne sont donc pas autonomes mais articulées aux règles générales qu'elles peuvent en retour contribuer à modifier.

Cette définition de la négociation, qui constitue un des principaux apports de la thèse, peut désormais contribuer à une lecture renouvelée du territoire et de ses enjeux. En effet, dès lors que l'on prend en compte la double dimension arbitrée et arbitrale de la négociation, il devient possible de proposer dans un deuxième temps une définition du territoire qui prenne en compte la complexité de la négociation. Ainsi, nous sommes à présent en mesure, conformément à notre objectif, d'appréhender le territoire à la lumière des conflits d'intérêts et de pouvoir qui sont au cœur de l'élaboration des règles de coordination.

Si les analyses en termes de district industriel, de milieu innovateur ou de *learning region* contribuent à éclairer des phénomènes différenciés de coordination au sein du territoire, elles renvoient néanmoins, rappelons-le, à une conception du territoire "postulé". De notre point de vue, le recours à l'Ecole de la Proximité permet de dépasser cette conception catégorielle du territoire. En effet, le territoire n'est alors pas appréhendé comme le point de départ mais comme *le résultat de mécanismes différenciés de coordination*. Il est désormais un construit singulier et évolutif, fondé sur des coordinations "situées" visant à la création collective de ressources. Ces coordinations "situées" traduisent les rapports de rapprochement et d'éloignement entre les acteurs locaux, mais aussi entre les acteurs locaux et les acteurs extra-locaux liés entre eux par des dépendances fonctionnelles. Ces rapports de rapprochement et d'éloignement ne sont pas saisis uniquement à travers la dimension géographique ou spatiale. Ils le sont aussi à travers d'autres dimensions comme la proximité organisationnelle, fondée sur les activités finalisées communes, ou par la prise en compte des règles et des représentations communes, renvoyant là à une proximité institutionnelle.

---

<sup>17</sup> Suggéré par E. Friedberg (op.cit.).

Néanmoins, cette conception du territoire, centrée sur les mécanismes de création de ressources, place au second plan les mécanismes allocatifs qui se révèlent pourtant être une clef de lecture importante des conflits d'intérêts et de pouvoir. L'association entre l'optique de la création de ressources et l'optique de l'allocation des ressources s'avère donc nécessaire. En effet, seule la prise en compte de la manière dont les ressources sont allouées ou réparties, au cours des processus de création de ressources, peut conduire à une explicitation complète de la nature des conflits en jeu dans la construction territoriale. La mise en exergue, notamment, des différents conflits d'appropriation susceptibles d'émerger nous conduit à montrer que ces derniers masquent quasi-systématiquement des conflits de pouvoir complexes. Le territoire apparaît donc bien comme un espace d'expression d'une pluralité de conflits, prenant la forme de conflits d'appropriation, de conflits de pouvoirs pluriels (pouvoir de décision, de coercition...) ou bien encore de conflits d'autorité.

Dès lors, l'enjeu de la construction du territoire semble résider dans la capacité des acteurs à harmoniser, mettre en cohérence autour d'intérêts communs leurs relations potentiellement conflictuelles. Cette capacité d'harmonisation, de mise en cohérence, tient tout particulièrement aux processus de négociation qui sont au cœur de l'élaboration et de l'ajustement des règles inhérentes non seulement à la mise en coordination, mais aussi à la coordination elle-même. A ce stade, notre apport consiste à proposer une définition du territoire comme un espace construit par les acteurs sur la base de négociations complexes, croisées, à la fois arbitrées et arbitrales.

C'est tout d'abord à travers la dimension arbitrale de la négociation, qu'il est possible de saisir son rôle structurant. Cette dimension arbitrale traduit la capacité des acteurs à créer et ajuster par la négociation leurs propres règles de mise en coordination, ou de coordination effective, au-delà des conflits. Fondé sur une proximité géographique préalable entre les acteurs, le processus de négociation est alors un vecteur d'articulation des proximités institutionnelle et organisationnelle. En effet, la négociation produit préalablement le cadre de règles susceptible tout d'abord d'harmoniser les relations et de produire de la proximité institutionnelle. Ensuite, cette harmonisation préalable facilite l'engagement dans une activité finalisée commune, la proximité organisationnelle. Mais au-delà, la négociation contribue, une fois que les acteurs sont engagés, à l'ajustement de ces règles dans le temps en fonction des problèmes qui se posent progressivement. Cette cohérence, néanmoins, demeure plus ou moins durable, la proximité institutionnelle renfermant toujours une part de conflictualité irréductible<sup>18</sup> que la négociation ne peut totalement résoudre.

---

<sup>18</sup> Gilly J.P., Perrat J. (2002), Développement local et coopération décentralisée : entre gouvernance locale et régulation globale, GDRI EMMA-IRMC-ESSEC Tunis, FSEG Sfax, Colloque "Economie, Méditerranée, Monde Arabe", Sousse, 20-21 septembre.

Ensuite, le rôle structurant de la négociation peut être approfondi par la mise en perspective de ses dimensions arbitrée et arbitrale. Nous montrons que la construction territoriale dépend alors de la capacité des acteurs à assurer par la négociation la mise en compatibilité non seulement des règles particulières co-produites, mais aussi des règles particulières et des règles générales. C'est alors sur la base de cette mise en compatibilité négociée que sont générées des cohérences susceptibles de déboucher sur des dynamiques institutionnelles et productives.

Notre proposition de définir le territoire comme un espace de négociation demeurerait inachevée sans un support empirique visant à la validation de cette thèse. Le choix d'un champ empirique est subordonné à la prise en compte d'espaces socio-économiques distincts, sans aucun rapport de similitude apparent. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi deux études de cas correspondant à des situations territoriales distinctes, dont les analyses s'avèrent complémentaires.

Dans le premier cas, nous nous focalisons sur la *genèse* et l'*émergence* d'un territoire des biotechnologies à Toulouse. Les activités industrielles et de recherche liées aux biotechnologies étaient peu structurées dans les années 80 et au début des années 90. L'intérêt porté par les acteurs publics est très récent et résulte de l'élection de Toulouse comme génopole en 1999. Les biotechnologies constituent désormais une priorité en matière de développement local, et on constate la structuration de relations multipolaires qui semblent donner naissance à une dynamique territoriale. L'intérêt de ce choix tient à la nature pluridisciplinaire et plurisectorielle de ces activités. Il paraît alors intéressant d'analyser les interfaces et les logiques de pouvoir qui lient des acteurs largement hétérogènes, et de saisir les processus de négociation vecteurs de construction territoriale.

Dans le deuxième cas, nous étudions un territoire en reconversion, le site industriel gazier de Lacq en Aquitaine. La découverte du gisement gazier de Lacq en 1951 a donné naissance à une industrialisation locale intensive, organisée autour d'une société étatique, la Société Nationale des Pétroles d'Aquitaine (SNPA), devenue Société Nationale Elf Aquitaine en 1976, et à capitaux privés depuis 1994. Aujourd'hui, l'épuisement du gisement remet en question la cohérence industrielle et institutionnelle du bassin et nécessite que soient engagées de nouvelles voies de développement. Le choix de ce terrain d'analyse tient à l'analyse rendue possible de l'évolution de la dynamique territoriale dans le temps, de sa phase de croissance à sa phase de déclin, et, aujourd'hui, à sa reconstruction. Notre objectif est de saisir le rôle de la négociation dans l'évolution de la *construction / déconstruction / reconstruction* territoriale.

Ces études empiriques s'appuient sur des enquêtes effectuées auprès des acteurs publics, privés et sociaux concernés<sup>19</sup>. Compte tenu de la confidentialité et des enjeux de la

---

<sup>19</sup> Les grilles d'enquêtes figurent dans l'annexe II.

négociation pour certains de ces acteurs, nous ne sommes pas toujours en mesure d'en citer nominativement tous les protagonistes. La démarche de l'enquête constitue néanmoins la méthode la plus adaptée pour l'investigation de stratégies souvent passées sous silence et dont la révélation ou la validation requiert un face à face entre le chercheur et les acteurs en jeu. La lecture des résultats, quant à elle, s'appuie sur une grille de lecture commune aux deux études de cas.

Ces analyses conduisent à deux principaux résultats. Le premier résultat tient à la validation de notre conception du territoire comme espace de négociation. Les deux études de cas montrent bien que le territoire se construit sur la base d'un maillage de négociations croisées, complexes et situées. Nous mettons plus précisément en évidence que les dynamiques territoriales se fondent à la fois sur des "grandes négociations" et sur des "petites négociations". Les "grandes négociations" sont celles qui mobilisent l'ensemble des acteurs locaux lorsqu'un problème productif ou institutionnel se pose et nécessite que soit engagé un projet de développement, ou bien dans le cadre d'un projet local de grande ampleur. En grande partie fondées sur des négociations-règlement, elles sont structurantes car elles produisent les règles de la mise en coordination, mais aussi anticipent les règles des futures coordinations. Portant sur la définition des objectifs de création de ressources, sur les moyens et les modalités concrètes de leur mise en œuvre, ces "grandes négociations" jouent un rôle direct dans la discrimination et la légitimation des acteurs et des règles communes. Ainsi, ces négociations participent largement à la construction d'une proximité institutionnelle préalable, et sont un vecteur de proximité organisationnelle. Elles sont activées ou intensifiées aux moments-clefs de la construction territoriale, lors des crises ou dans les grandes périodes de transition. En dehors des périodes de transition ou de conflit, ce sont les "petites négociations" qui deviennent structurantes. Plus décentralisées, elles concernent la mise en œuvre effective des proximités organisationnelles, c'est-à-dire des partenariats effectifs. A la fois négociations-règlement et négociations-marchandage, elles portent sur l'accès, l'usage ou le partage effectif des ressources. Si leurs débouchés sont favorables, elles contribuent en retour à renforcer la proximité institutionnelle et la proximité géographique.

Le second résultat renvoie à la lecture qui peut être faite de la proximité et de ses enjeux stratégiques. Les études de cas montrent la nature plus ou moins stable et provisoire des compromis et des règles négociés, ce qui conduit à une ambivalence de la proximité institutionnelle. En effet, cristallisant de nombreuses tensions et contradictions, la proximité institutionnelle peut se déliter ou être remise en question par les acteurs. Elle est fondée sur des mécanismes de consentement, de légitimité, de compromis plus ou moins tacites qui peuvent faire l'objet de crises. Ainsi, elle peut renfermer de la confiance, des représentations communes d'une part, mais aussi des compromis négociés plus ou moins fragiles d'autre part. Au cœur de ce phénomène, c'est le contenu stratégique des proximités qui est en question,

dont l'enjeu est le conflit et le pouvoir. Par la négociation, les acteurs sont amenés, pour anticiper ou résoudre leurs conflits, à faire des concessions et à céder une partie plus ou moins substantielle de leur pouvoir de décision. Mais en même temps, ils tentent assez systématiquement d'exercer un pouvoir par exemple d'influence ou de discrimination, par des mécanismes détournés et souvent masqués. La construction territoriale s'appuie donc sur des modalités variées d'instrumentalisation du pouvoir qui s'exercent via ou parallèlement à la négociation.

Dans la perspective de mettre en lumière notre démarche de thèse ainsi que les résultats auxquels elle aboutit, notre plan s'articule en deux parties.

**La première partie de la thèse** propose, sur la base de l'exploration des différents angles d'approche possible, une définition institutionnaliste de la négociation. Après une revue critique des traitements de la négociation en Théorie des Jeux et en Théorie des Jeux Evolutionniste, nous explorons la voie de recherche que constitue la Vie Artificielle. Elaborée dans cette optique, notre simulation, inspirée du modèle de T. Ellingsen (1997), propose une toute première formalisation en Vie artificielle du pouvoir du faible suggéré par T. Schelling (1960). Néanmoins, nous nous heurtons ici à la vision hayékienne de l'institution, fondée sur l'avantage relatif. Après cette démarche exploratoire et critique, et dans la perspective de son dépassement, nous privilégions une définition institutionnaliste de la négociation inspirée conjointement du Old Institutionnalism de J.R. Commons (1934, 1950) et du Droit Négocié. Cette définition nous conduit à repenser la négociation comme un processus de mise en coordination, complexe et évolutif, mobilisant des acteurs dont les logiques d'action sont variables, instables, et porteuses de conflits d'intérêts et de pouvoir. En effet, il s'agit de mettre en évidence la nature plus ou moins provisoire d'un processus oscillant entre la logique privative du marchandage et la logique collective de la délibération. A cet effet, nous proposons une typologie des différents types de négociation, entre échange, partage, et règlement, dont les combinaisons traduisent la singularité et la complexité de sa dimension arbitrale. Nous montrons que ce processus n'est pas autonome, mais qu'il revêt une double dimension arbitrée et arbitrale, où la règle est à la fois la contrainte et le point d'aboutissement de la négociation. Dès lors, la négociation se définit comme un processus complexe de mise en coordination fondé sur l'anticipation, la médiation et la résolution des conflits d'intérêts et de pouvoir.

**La deuxième partie de la thèse** vise, sur la base de cette lecture institutionnaliste de la négociation, à proposer une définition renouvelée du territoire entendu comme un espace de négociation. Dans cette perspective, nous étudions tout d'abord les différentes approches existantes du territoire et justifions le recours aux travaux développés par l'Ecole de la Proximité. En effet, celle-ci met en exergue la nature singulière et évolutive du territoire entendu comme un construit, résultat de coordinations "situées". Le territoire n'est donc pas ici

postulé comme existant a priori. Dans la perspective d'éclairer la nature des conflits susceptibles de faire obstacle à la construction territoriale, voire de provoquer son éclatement, nous montrons la nécessité de prendre en compte de manière beaucoup plus affirmée le problème de l'allocation des ressources. Nous mettons en exergue que ces conflits sont principalement des conflits d'appropriation qui masquent des conflits de pouvoir plus ou moins complexes et latents. Dès lors, notre conception du territoire est celle d'un espace d'expression de conflits d'appropriation et de pouvoir au sein duquel la négociation, à la fois arbitrée et arbitrale, joue un rôle de traitement de ces conflits. La négociation se révèle structurante dans la mesure où seul le traitement et le dépassement négocié de ces conflits conduit à l'émergence de nouvelles dynamiques institutionnelle et productive. Sur la base de cette proposition théorique, il s'agit ensuite de développer, par le recours à deux études de cas, un angle d'observation et de validation de cette conception du territoire. Qu'il s'agisse d'un territoire en reconversion, le site industriel gazier de Lacq, ou d'un territoire en croissance, l'émergence d'un territoire des biotechnologies à Toulouse, ces études confirment que les acteurs ont recours à la négociation, certes de manière différente, mais toujours structurante. La question centrale à laquelle cette thèse entend apporter des éléments de réponse empiriques est celle de l'identification des mécanismes différenciés de négociation et de leurs impacts, à la lumière des logiques de conflit et de pouvoir qui les sous-tendent. Si la négociation n'est pas le seul mode de construction du territoire, nous faisons apparaître qu'elle demeure néanmoins incontournable à différents degrés et selon les différents "moments" de la construction, déconstruction, ou reconstruction territoriale.

**PREMIERE PARTIE**

**POUR UNE DEFINITION INSTITUTIONNALISTE**

**DE LA NEGOCIATION**

La négociation, depuis sa justification économique élaborée par F.Y. Edgeworth, a fait l'objet de nombreux développements visant à dépasser la problématique de "la main invisible" et à engager une réflexion sur le marchandage comme modalité d'ajustement des agents économiques. L'indétermination de la solution de négociation soulevée par F.Y. Edgeworth, et remise en question par F. Zeuthen et J. Hicks, est levée par J.F. Nash au début des années cinquante. Sous l'impulsion de ce dernier, un vaste programme de recherche diptyque est engagé dans le cadre de la Théorie des Jeux (Deloche R., 2001). La première voie de recherche est l'analyse axiomatique de la négociation, qui renvoie à la Théorie des Jeux coopératifs, et qui vise à définir *a priori* les caractéristiques souhaitables de la solution de jeu recherchée. La deuxième voie de recherche est l'analyse stratégique, centrée sur les jeux non coopératifs, qui cherche à formaliser les différentes étapes de la négociation et à décrire son issue sans pour autant l'évaluer (Deloche R., 2001). La négociation est donc analysée dans une perspective purement allocative, posant soit la question de l'évaluation de la solution de jeu, soit la question de la cohérence logique des comportements dans le cadre d'un corpus prédéfini de règles.

Mais qu'il s'agisse de la Théorie des Jeux coopératifs ou de la Théorie des Jeux non coopératifs, chacune d'elles se heurte au problème de la formalisation des liens entre "l'individuel" et le "collectif". Ainsi, l'approche coopérative, fondée sur des mécanismes pré-spécifiés de groupe, rencontre des difficultés pour expliquer la manière dont se forment stratégiquement les coalitions sur la base des intérêts individuels divergents. A contrario, l'approche non coopérative de la négociation permet la compréhension de l'interaction entre intérêts divergents mais rend difficilement compte de la constitution de phénomènes collectifs comme par exemple les coalitions. Les recherches actuelles vont donc dans le sens d'une difficile et très controversée mise en complémentarité entre ces deux méthodes opposées.

Sur la base des apports et des problèmes soulevés dans le cadre de la Théorie des Jeux, l'approche par la négociation apparaît à notre sens comme une voie particulière d'investigation de la coordination entre des agents dont les intérêts sont divergents. Mais aujourd'hui l'enjeu réside selon nous dans la mise en cohérence entre ce qui relève du pur marchandage et ce qui relève de la constitution et des fondements collectifs de l'accord au-delà des conflits d'intérêts et de pouvoir. Dès lors, la question ne doit plus uniquement porter sur la dimension purement allocative de la négociation. En effet, il semble incontournable d'engager une réflexion non seulement sur les règles constitutives de l'accord, mais aussi sur les règles qui forment le cadre de l'accord. Comment alors définir la négociation? Quelle est la nature de la négociation? Quelles sont les modalités d'élaboration des règles dans la négociation?

A l'optique de la négociation centrée sur le marchandage et sur la détermination des variables prix/quantités, nous prenons donc ici le parti de substituer une réflexion axée sur les règles. Cela ne signifie pas pour autant que nous excluons la problématique du marchandage,

nous en ferons au contraire une lecture approfondie à la lumière de l'analyse des règles. Ainsi, cette réflexion s'inscrit plus largement dans les débats actuels, inhérents à l'économie, à la sociologie ou au droit, et qui posent la question de la pluralité des modes et des niveaux d'ajustement des règles de coordination. La négociation y tient une place cruciale car elle apparaît comme un nouveau mode de médiation relationnelle, comme une ré-appropriation par les parties du pouvoir de gérer leur conflit. Dans cette perspective, quelle est la frontière entre la négociation des règles et la négociation des objets? Quelles sont les modalités d'élaboration et d'ajustement des règles dans la négociation? Quels sont les déterminants et les enjeux de la négociation?

L'intérêt réside dans la compréhension des mécanismes qui conduisent à l'accord au delà des conflits d'intérêts et de pouvoir. Dans cette perspective, ce sont bien le conflit, à travers les logiques visant à l'anticiper ou le résoudre, et le pouvoir, à travers son instrumentalisation et son arbitrage, qui semblent jouer un rôle déterminant dans la négociation. Quel rôle jouent-ils alors dans les mécanismes d'ajustement, d'interprétation, et de légitimation des règles? Peut-on les appréhender comme les véritables variables de la négociation?

A la lumière de ces questionnements, l'objectif, dans cette première partie, est de proposer une *définition de la négociation* centrée sur les règles, et plus particulièrement sur les mécanismes négociés tantôt privatifs tantôt collectifs, souvent contradictoires, qui sont au cœur de l'élaboration de ces règles. Il s'agit plus précisément de la définir non pas comme une succession de séquences, mais a contrario comme un processus dynamique et historiquement situé visant à anticiper ou résoudre les conflits d'intérêts et de pouvoir. En cela, la négociation apparaît bien comme une modalité particulière de mise en coordination, en tant qu'elle est un vecteur provisoire de stabilisation des relations qui lient les acteurs.

Notre démarche consiste à explorer les différents angles d'approche possible de la négociation, avec en toile de fond la problématique du conflit et du pouvoir. Partant d'une revue critique de la Théorie des Jeux, puis de la Théorie des Jeux Evolutionniste, nous investissons les possibilités de formalisation offertes par la Vie Artificielle. La simulation du "pouvoir du faible" suggéré par T. Schelling (1960), que nous avons réalisée sur la base de l'adaptation du modèle de T. Ellingsen (1997), constitue dans cette perspective un premier apport de thèse.

Néanmoins, si les approches évolutionnaires<sup>1</sup> que sont la Théorie des Jeux Evolutionniste et les simulations élaborées dans le cadre de la Vie Artificielle conduisent à

---

<sup>1</sup> Le terme "évolutionnaire" est employé ici au sens large. Il désigne les théories relevant du paradigme de l'évolution.

enrichir considérablement la dimension processuelle de la négociation et la réflexion sur l'émergence des règles, elles ne répondent cependant que partiellement à nos questionnements. En effet, elles marquent un pas en avant dans l'endogénéisation du changement, et dans l'instrumentalisation du pouvoir. La règle finale de partage est alors appréhendée comme une régularité micro-comportementale faisant figure de "norme", et comprise comme un équilibre évolutionnairement stable en Théorie des Jeux Evolutionniste. En Vie Artificielle, la règle est associée à une "institution", alors définie comme une régularité comportementale *émergente*. Mais ces approches ne contribuent pas en revanche au dépassement d'un conflit et d'un pouvoir pré-déterminés par les règles du jeu, et au dépassement d'une conception de la négociation purement allocative centrée sur l'avantage relatif. Dès lors, la question des fondements collectifs de la règle dans la négociation reste en suspens.

Dans cette perspective, nous prenons le parti d'adopter une posture théorique à l'articulation de l'institutionnalisme de J.R. Commons et du Droit négocié. En effet, l'institutionnalisme de J.R. Commons, inscrit dans le courant du Old Institutionalism américain, a pour particularité d'offrir une analyse particulièrement approfondie du conflit et du pouvoir dans l'interaction sociale. C'est ce volet que nous approfondirons dans cette première partie, en montrant l'articulation entre les règles juridiques et sociales, et les règles particulières à la négociation. Le principal apport de cette première partie réside alors dans une définition nouvelle de la négociation comme un processus à la fois arbitré et arbitral, au sein duquel la règle est non seulement le cadre, mais aussi la finalité de la négociation. Notre analyse visera dans cette perspective à en cerner les ambivalences à travers le prisme du conflit, du pouvoir, et des acteurs en jeu.

Néanmoins, si l'institutionnalisme conduit à une riche réflexion sur la dualité entre les volets "arbitré" et "arbitral" de la négociation, il ne contribue que partiellement à l'investigation du volet "arbitral". Nous recourons donc au Droit négocié, dont les définitions de la négociation, à visée conceptuelle, permettent d'approfondir sa dimension arbitrale. En effet, le Droit négocié pose spécifiquement la question du conflit et du pouvoir dans les processus négociés d'ajustement des règles et conduit à une large réflexion sur les processus de légitimation non seulement des règles, mais aussi des acteurs qui sont au cœur de l'ajustement de ces règles. Il sera ainsi possible de définir la négociation à la fois dans une perspective typologique, et dans la perspective de sa dynamique processuelle.

Ainsi, la première partie de la thèse se propose d'apporter une définition nouvelle de la négociation selon une posture méthodologique institutionnaliste héritée de J.R. Commons. Elle s'articule dans cette perspective autour de deux chapitres. **Le premier chapitre** constitue une revue à la fois critique et exploratoire des traitements de la négociation en Théorie des Jeux et dans les approches évolutionnaires. Ces différentes formalisations de la négociation, et tout particulièrement notre simulation du "pouvoir du faible", montrent toute la difficulté à

prendre en considération le conflit et le pouvoir comme variables de la négociation. Elles ne permettent pas, en effet, d'en approfondir le rôle précis dans les mécanismes d'élaboration et d'ajustement des règles. En revanche, ces approches soulèvent des débats sur le statut des règles dans la négociation. Elles constituent ainsi le fondement légitime d'une réflexion sur la négociation, et le point de départ d'une recherche visant à dépasser l'optique allocative purement stratégique.

Dans cette perspective, **le deuxième chapitre** sera consacré à une définition de la négociation à l'articulation de l'institutionnalisme de J.R. Commons et du Droit négocié. A la lumière d'une réflexion sur le conflit et le pouvoir, il s'agira de définir la négociation comme un processus de mise en coordination complexe, évolutif, et historiquement situé, oscillant entre la logique privative du marchandage et la logique collective de la délibération. A travers la double dimension arbitrée et arbitrale, nous montrerons en quoi la règle est à la fois la contrainte et le point d'aboutissement de la négociation. Nous proposerons dans cette perspective une typologie de la négociation, entre échange, partage et règlement.

# **CHAPITRE I :**

## **LA NEGOCIATION, DE LA THEORIE DES JEUX AUX APPROCHES EVOLUTIONNAIRES : APPORTS ET LIMITES**

Si la problématique de la négociation était originellement essentiellement axée sur l'idée d'un marchandage mobilisant les variables prix/quantités, elle est aujourd'hui placée au cœur des questionnements portant sur le comportement des agents dans un cadre de règles donné ou évolutif. Ainsi, la très grande majorité des travaux, dans la littérature économique, s'inscrit dans ce volet purement comportemental de la négociation. On retrouve tout particulièrement la problématique de la négociation en Théorie des Jeux, en Théorie des Jeux Evolutionniste, et plus récemment dans le domaine de la Vie Artificielle. Ces approches constituent les références incontournables d'une conceptualisation axiomatique, stratégique ou bien encore cognitive de la négociation.

Inscrit dans cette perspective, ce premier chapitre constitue une revue à la fois critique et exploratoire des approches purement comportementales de la négociation. Notre objectif est de tester dans quelle mesure ces dernières contribuent à un dépassement de l'optique purement allocative de la négociation au profit d'une prise en compte du conflit, du pouvoir et du changement. Le conflit et le pouvoir sont-ils alors appréhendés comme les variables de la négociation, c'est-à-dire comme les déterminants des mécanismes qui sont au cœur de l'élaboration des règles, ou bien sont-ils simplement les "attributs" des joueurs ? Dans cette perspective, ces approches débouchent-elles sur une formalisation de la négociation qui permette de "penser" le changement, ce qui suppose d'appréhender la négociation comme un processus se déroulant dans le temps ? Ainsi, nous montrerons au terme de ce chapitre que si la négociation peut effectivement être définie comme une modalité d'expression du conflit dans les approches comportementales, elle n'apparaît cependant pas comme un processus de médiation et de résolution collective des conflits d'intérêt et de pouvoir. Ceci supposerait en effet de pousser bien au-delà l'analyse de la règle et des mécanismes qui contribuent à son élaboration et à son évolution dans le temps.

Dans cette perspective, il convient de consacrer la première section de ce chapitre à la Théorie des Jeux "traditionnelle"<sup>2</sup>. Celle-ci est en effet incontournable puisqu'elle est à l'origine, avec les travaux de J. Von Neumann, O. Morgenstern ou bien encore J.F. Nash, des fondements de l'analyse contemporaine de la négociation. Il s'agira plus précisément ici

---

<sup>2</sup> Nous dissociions volontairement la Théorie des Jeux "traditionnelle" et la Théorie des Jeux Evolutionniste. En effet, elles s'inscrivent respectivement dans des paradigmes distincts, à savoir dans une investigation de la cohérence logique des comportements stratégiques pour la première, et dans l'investigation des phénomènes de stabilité évolutionnaire pour la deuxième. Nous reviendrons largement sur cette scission paradigmatique tout au long de ce chapitre.

d'interroger les fondements épistémiques, méthodologiques et analytiques du volet comportemental stratégique de la négociation. Ainsi, nous montrerons que si le postulat de rationalité contribue à une investigation très approfondie de la cohérence logique des comportements dans un cadre donné de règles, celui-ci limite par ailleurs l'analyse du conflit et du pouvoir. En effet, le conflit reste largement implicite et apparaît comme un "état de fait" (Schelling T., 1960)<sup>3</sup>, ce qui exclut toute formalisation des mécanismes de résolution du conflit, que ceux-ci soient individuels ou collectifs. Le pouvoir, quant à lui, reste l'attribut exogène des joueurs et ne fait pas l'objet d'une réelle instrumentalisation dans le jeu. En ce sens, nous montrerons plus précisément comment les postulats de séquentialité et d'invariance, associés au postulat de rationalité, limitent considérablement l'approche dynamique de la négociation dès lors perçue comme une statique comparative a-processuelle.

La deuxième section marque la nécessité d'un changement de paradigme visant à appréhender la négociation non pas comme une statique comparative, mais comme un processus à part entière. Il s'agit tout particulièrement de réintégrer progressivement le volet comportemental cognitif de la négociation. Dans cette perspective, seules les approches évolutionnaires que sont la Théorie des Jeux Evolutionniste et la Vie Artificielle sont susceptibles méthodologiquement de donner lieu à une analyse de la négociation comme processus. Nous montrerons ainsi dans quelle mesure ces approches contribuent à appréhender la négociation comme un processus, et comment elles conduisent, à différents degrés, à une tentative intéressante d'instrumentalisation du conflit et du pouvoir. Dans une perspective exploratoire, un premier résultat de thèse consistera à proposer une simulation du "pouvoir du faible" suggéré par T. Schelling (1960), sur la base de l'adaptation du modèle évolutionniste de T. Ellingsen (1997). Néanmoins, si cette approche à visée heuristique s'avère être une tentative d'endogénéisation du changement et des logiques de conflit et de pouvoir dans la négociation, nous montrerons qu'elle se heurte très rapidement aux limites d'une conception hayékienne de "l'institution".

## **SECTION 1 – LA NEGOCIATION EN THEORIE DES JEUX**

L'analyse de la négociation est dans un premier temps indissociable de la Théorie des Jeux à laquelle on doit les toutes premières conceptualisations axiomatique et stratégique. L'intérêt de la Théorie des Jeux, en effet, est d'une part de poser la question de la conflictualité dans l'interaction sociale, et d'autre part de soulever le problème de l'adéquation entre la décision individuelle et l'efficacité collective. A partir de là, cette première section vise à analyser, de manière critique, dans quelle mesure cette approche peut contribuer à une mise en

---

<sup>3</sup> Schelling T. (1960), *The strategy of conflict*, Harvard college, traduction française, *Stratégie du conflit*, collection PUF, 1986.

perspective du conflit et du pouvoir en tant que déterminants des mécanismes qui sont au cœur de l'élaboration des règles dans la négociation. Dès lors, la Théorie des Jeux nous conduit-elle à une conceptualisation de la négociation entendue comme un processus se déroulant dans le temps ?

Pour répondre à ces questionnements avec précision, nous avons pris le parti de construire notre analyse critique sur la base d'une dissociation – lorsque celle-ci s'avère nécessaire et/ou possible<sup>4</sup> - entre l'approche non coopérative et l'approche coopérative. Dans l'approche non coopérative, la négociation apparaît comme une modalité d'interaction purement inter-individuelle soulevant le problème de la décision collective. A contrario, l'approche coopérative est entendue comme une modalité d'interaction inscrite dans le cadre d'un "contrat social" soulevant le problème de la décision individuelle. En ce qui concerne plus particulièrement l'approche coopérative de la négociation, nous avons fait le choix d'une investigation centrée sur *la coalition*. En effet, l'analyse de la coalition se distingue formellement des autres acceptions coopératives par la prise en compte explicite *du pouvoir*. Dès lors, la coalition apparaît soit comme un "lieu de négociation" lorsque se pose le problème du partage de la valeur - assimilée au pouvoir de la coalition -, soit comme "un instrument de négociation" lorsque se pose le problème de la formation des coalitions et donc des rapports de force qui sont alors en jeu.

Nous montrerons que le conflit et le pouvoir restent néanmoins fixés pour des raisons liées à l'inscription méthodologique de la Théorie des Jeux. En effet, les fondements méthodologiques de cette dernière s'appuient sur l'analyse de la cohérence logique des comportements, ce qui place le postulat de rationalité au cœur de la démarche. Dès lors, la négociation est traitée dans un cadre donné de règles qui font du pouvoir un "attribut" exogène des joueurs. Mais les limites inhérentes au postulat de rationalité doivent être associées aux limites de trois autres postulats bien connus par les théoriciens des jeux, à savoir les postulats d'invariance, de séquentialité, et dans certains cas de symétrie. A la lumière des implications méthodologiques et analytiques de ces postulats, nous analyserons dans la Théorie des Jeux la difficulté à formaliser le "changement" et appréhender la négociation comme un processus et non comme une statique comparative.

Dans cette perspective, nous présenterons dans un premier paragraphe les fondements méthodologiques et analytiques des conceptions non coopérative et coopérative de la négociation selon un point de vue critique. Le deuxième paragraphe sera consacré aux limites du postulat de cohérence logique, c'est-à-dire de rationalité, pour la formalisation du conflit et du pouvoir. Et enfin, nous terminerons, dans un troisième paragraphe, par les implications des

---

<sup>4</sup> En effet, la frontière entre les approches coopératives et non coopératives est souvent considérée comme floue, et parfois contestée par les théoriciens des jeux. Nous n'entrerons cependant pas dans ce type de débat hors de notre propos.

postulats de séquentialité, d'invariance et de symétrie dans la détermination de la nature a-processuelle de la négociation.

## **1.1 – Les approches coopérative et non coopérative de la négociation : un point de vue critique**

Autant l'une que l'autre, les approches coopérative et non coopérative de la négociation traduisent la volonté de mettre en évidence la diversité et la multiplicité des interactions sociales. Après un bref survey sur les origines de la négociation, visant à comprendre le sens de la partition entre les dimensions coopérative et non coopérative de la négociation, nous montrerons que chacune d'elles pose la question épineuse de l'adéquation de l'individuel et du collectif.

### **1.1.1 – Un bref historique de la négociation**

Ce sous-paragraphe a pour but de fournir un bref éclairage sur l'évolution du traitement de la négociation. De ses origines aristotéliennes à sa justification économique par F.Y. Edgeworth (1881) [1967]<sup>5</sup>, la négociation s'est longtemps inscrite dans le paradigme de l'analyse axiomatique et normative du marchandage. Le travail de J. Von Neumann et O. Morgenstern (1944) [1953]<sup>6</sup> en marque les grands principes fondamentaux dans une perspective qui se veut coopérative. Un tournant majeur est plus tard engagé par J.F. Nash (1950)<sup>7</sup>, qui ouvre la voie à une analyse diptyque de la négociation entre approche axiomatique et approche stratégique, c'est-à-dire entre approche coopérative et approche non coopérative. Aujourd'hui, l'heure est aux tentatives controversées de mise en complémentarité de ces deux approches.

### **A – Des origines de la négociation à sa justification économique**

Les tout premiers questionnements sur la notion de négociation semblent trouver leurs origines dans les travaux d'Aristote, qui posait les premiers jalons d'une réflexion sur la détermination de la valeur comparative des biens (Dos Santos Ferreira R., 2000)<sup>8</sup>. Le thème de

---

<sup>5</sup> Edgeworth F.Y. (1881) [1967], *Mathematical psychics : an essay on the application of mathematics to the moral science*, London, Kegan P., reprinted New York, Augustus M.Kelley.

<sup>6</sup> Von Neumann J. et Morgenstern O (1944) [1953], *Theory of Games and Economic Behaviour*, TGEB, Princeton, Princeton University Press.

<sup>7</sup> Nash J.F. (1950), "The bargaining problem", *Econometrica*, n°2, p. 155-162.

<sup>8</sup> Pour une analyse détaillée de la vision aristotélienne de la négociation, le lecteur peut se référer au texte de Dos Santos Ferreira R. (2000), *Aristotle's analysis of bilateral exchange: an early formal approach to the bargaining problem*, IIIème Université d'été en Histoire de la Pensée Economique sur le thème "Marchandage et négociation", organisée par le GATE- Université Lumière Lyon 2, Ecully, 4-9 septembre 2000.

la négociation apparaît en effet chez Aristote dans son analyse de l'échange bilatéral et renvoie à la question de la justice commutative, c'est-à-dire à la recherche d'un principe d'*équivalence* dans l'échange de services<sup>9</sup>. La solution de négociation est alors l'échange juste, "naturel", qui correspond à l'équilibre de satisfaction des *besoins bilatéraux*, expression du principe d'équivalence. Aristote est ainsi le premier à engager la réflexion vers une *approche utilitariste* de l'échange bilatéral négocié<sup>10</sup>. Cette réflexion est fondamentale dans l'histoire de la négociation puisqu'elle marque les prémices d'une *conception coopérative* de la négociation.

Il faut attendre les travaux de A. Cournot (1838)<sup>11</sup> pour trouver les fondements d'une remise en question de la notion de règle d'équivalence. A. Cournot (1838) est en effet le premier à mettre l'accent, mais de manière implicite, sur la distinction entre l'aspect coopératif et l'aspect non coopératif d'une négociation, l'auteur remettant en question le recours à la notion même de règle d'équivalence. Ce dernier montre que l'équilibre est instable en situation concurrentielle – où les intérêts en jeu sont purement privatifs –, alors qu'il est stable en situation coopérative alors assimilable à une situation de monopole – où les producteurs concluent des accords conduisant à la maximisation des revenus –. L'analyse de la règle d'équivalence, chez Cournot, sera donc abandonnée au profit d'une approche en termes de niveaux de production optimaux, ouvrant la voie à une approche optimisatrice de la négociation (Schmidt C., 1990)<sup>12</sup>.

Mais c'est à F.Y. Edgeworth (1881) [1967] que l'on doit réellement la *justification économique* de la négociation (Rullière J.L., 1987)<sup>13</sup>. Poursuivant la recherche normative de A. Cournot (1838), F.Y. Edgeworth (1881) [1967] va centrer son analyse sur l'émergence d'une *solution de négociation* de type utilitariste (Schmidt C., 1990). L'objet d'analyse n'est cependant plus un questionnement sur les niveaux de production optimaux, mais sur *l'échange bilatéral* entre deux agents dont l'objectif est la maximisation de leurs utilités respectives. Son approche formelle de l'échange bilatéral, appréhendé comme un contrat conclu entre deux parties, conduit alors à poser le problème de *l'indétermination des issues*. La solution est ainsi caractérisée comme appartenant à la courbe des contrats – optimalité paretienne – et comme étant préférable au statu quo pour chaque négociateur – rationalité individuelle – (Deloche R.,

---

<sup>9</sup> La justice commutative est indissociable chez Aristote de la justice distributive et de la justice corrective. Nous ne développerons pas ici ces différentes approches de la justice, le lecteur qui souhaiterait en approfondir les développements peut se référer à l'article suivant : Dos Santos Ferreira R. (2000, op.cit.).

<sup>10</sup> On retrouve cette vision coopérative de la négociation, dans l'analyse qui est faite par Turgot de l'échange bilatéral, ou bien chez Menger qui recourt à la notion de prix relatifs estimés dans l'échange bilatéral isolé, mettant ainsi en exergue la règle d'équivalence subjective.

<sup>11</sup> Cournot A. (1838) [1974], *Recherches sur les principes mathématiques de la richesse*, Paris, Calmann Lévy.

<sup>12</sup> Schmidt C. (1990), "Game theory and economics : an historical survey", *Revue d'Economie Politique*, n°5, pp. 589-618.

<sup>13</sup> Rullière J. L. (1987), *Essai sur la logique économique de la négociation*, Thèse de Doctorat, Aix-Marseille, novembre.

2001)<sup>14</sup>. Dans cette perspective, la négociation est, dans sa forme axiomatique, envisagée par rapport aux *préférences individuelles* des agents, ce qui induit une disjonction entre la théorie formelle, axiomatique, et ses interprétations intuitives (Schmidt C.,1995)<sup>15</sup> en termes par exemple de risque ou d'incertitude<sup>16</sup>.

On retrouve plus tard l'affirmation réelle de ce choix épistémologique dans l'ouvrage fondateur de J. von Neumann et O. Morgenstern (1944)[1953], *Theory of Games and Economic Behaviour (TGEB)*, centré sur les jeux coopératifs et plus particulièrement sur l'analyse des coalitions. L'apport de ces deux auteurs réside dans la mise en évidence du caractère social d'un jeu de négociation. *Il s'agit plus précisément de l'introduction d'une réflexion en termes de règles et en termes de solution de jeu*. Le concept de *solution de jeu*<sup>17</sup> est dans cette perspective lui-même assimilé à un ensemble de règles qui conditionnent les choix de comportements dans toutes les situations du jeu. Ces règles s'appuient sur le théorème du minimax qui guide l'interaction des comportements individuels. Néanmoins, leur importance reste relative puisque ces règles n'affectent pas la *fonction caractéristique*<sup>18</sup> initiale (Schmidt C., 1995). S'il y a transférabilité d'utilité d'un joueur à l'autre dans un jeu à somme nulle, il n'y a cependant pas modification endogène des structures de préférences des agents. De plus, le problème de l'indétermination de la solution de négociation subsiste chez ces deux auteurs. En ce sens, J.F. Nash contribue ensuite à une conception nouvelle de la négociation.

### **B – J.F. Nash : le tournant vers une conception diptyque de la négociation**

Nombreux sont les débats entre ceux qui considèrent le programme de J.F. Nash (1950)<sup>19</sup> comme étant le fondement même de la théorie de la négociation, et ceux qui l'intègrent dans un cheminement épistémologique à la fois en continuité et en complémentarité avec les travaux antérieurs sur la négociation exposé précédemment, notamment la TGEB

---

<sup>14</sup> Deloche R. (2001), Théorie de la négociation, in Gaumont D., Jessua C., Labrousse C., Vitry D. (eds), *Dictionnaire des sciences économiques*, PUF, pp. 608-613.

<sup>15</sup> Schmidt C. (1995), "Nash versus von Neumann et Morgenstern : continuité ou rupture dans l'histoire récente de la théorie des jeux ? ", *Revue Economique*, 46(3), mai, pp. 1003-1014.

<sup>16</sup> Il faudra attendre les travaux de F. Zeuthen (1933), qui rendra compte beaucoup plus tard d'une différence majeure entre la dimension purement psychologique d'un jeu d'une part, et le problème de la détermination économique d'une solution de négociation d'autre part.

Zeuthen F. (1933), "Du monopole bilatéral", *Revue d'Economie Politique*, T.XLII.

<sup>17</sup> La solution d'un jeu coopératif à n joueurs est dérivée d'un jeu à somme nulle à deux joueurs.

<sup>18</sup> Les jeux sous forme coalitionnelle à n joueurs sont aussi appelés jeux sous forme de fonction caractéristique. La fonction caractéristique est une fonction  $v$  qui confère à toute coalition sous ensemble de  $N$  (nombre total de joueurs) une valeur réelle : *la valeur de la coalition*, valeur cardinale qui est aussi le déterminant du "pouvoir" de la coalition. La fonction caractéristique, dans TGEB, repose sur trois principes : (1) la structure stratégique du jeu est évacuée et l'analyse n'est focalisée que sur la coalition et sa valeur  $V(S)$ ; (2) les possibilités offertes à une coalition de joueurs sont établies sans que soient pris en compte les joueurs extérieurs à la coalition; (3) les membres de la coalition peuvent conclure des accords irrévocables et à coûts nuls.

<sup>19</sup> Nash J.F. (1950, op.cit.).

(Schmidt C., 1995)<sup>20</sup>. L'apport fondamental du programme de Nash réside dans la tentative de relier l'approche axiomatique à l'approche stratégique de la négociation, afin de dépasser le problème de l'indétermination des solutions.

Dans l'approche axiomatique, encore dite "normative", sont définies des propriétés ou axiomes susceptibles de déboucher sur une solution de négociation. On montre ensuite que ceux-ci permettent de déboucher sur une solution unique (Rochet J.C., 1988)<sup>21</sup>. J.F. Nash (1950, 1953)<sup>22</sup> définit ainsi de manière axiomatique la solution du problème de marchandage. Il poursuit implicitement l'anticipation faite par F. Zeuthen (1932)<sup>23</sup> selon lequel la négociation prend fin lorsque le produit des utilités est maximisé (Deloche R., 2001).

L'approche stratégique, dite encore "positive", revêt quant à elle une toute autre dimension. En effet, elle a vocation à prédire le résultat de négociations compte tenu des règles du jeu et de la rationalité des joueurs. A chaque négociation est associé un jeu non coopératif dont le (ou les) équilibre(s) représente(nt) la (ou les) solution(s) envisageable(s) (Rochet J.C., 1988). *"A solution here means a determination of the amount of satisfaction each individual should expect to get from the situation, or, rather, a determination of how much it should be worth to each of these individuals to have this opportunity to bargain"* (Nash J.F., 1950, p.1). J.F. Nash (1950) établit donc une mise en compatibilité entre l'axiomatique de l'utilité et la notion de solution de jeu. Dans cette perspective, c'est le lien de causalité entre les règles, la rationalité des joueurs et l'issue de la négociation qui est au cœur de son programme.

Mais cette démarche non coopérative, alors novatrice, rencontre une difficulté majeure qui fera l'objet de nombreux travaux. La question est en effet celle non seulement de la spécification du jeu, mais aussi de la spécification des règles du jeu. En ce qui concerne le jeu, J. Nash (1950) se heurte à la difficulté d'endogénéiser les variables que sont par exemple l'impatience, l'attitude vis-à-vis du risque, ainsi que l'information. En ce qui concerne les règles du jeu, se pose le problème de l'existence ou non d'un processus de négociation amont (notamment dans les jeux à information incomplète) qui porterait sur le choix des règles du jeu elles-mêmes (Rochet J.C, 1988).

Ainsi, J. Nash (1950) a suscité l'élaboration d'une réflexion globale sur la négociation (*bargaining*), qui a par la suite et rétrospectivement constitué un véritable programme de recherche diptyque (Deloche R., 2001) :

---

<sup>20</sup> Pour une analyse approfondie de ces débats, le lecteur peut se référer à l'article de Schmidt C (1995).

<sup>21</sup> Rochet J.C. (1988), "Théorie de la négociation, une sélection de quelques résultats récents", *Annales d'Economie et de Statistique*, n°12, pp. 1-25.

<sup>22</sup> Nash J.F. (1953), "Two-person cooperative game", *Econometrica*, n°1, pp. 128-140.

<sup>23</sup> Zeuthen F. (1932), *Problems of monopoly and economic welfare*, Londres, Routledge, cité par Deloche R. (2001, op.cit.).

- pour ce qui concerne l'approche coopérative axiomatique, la solution de Nash sera généralisée et amendée par Harsanyi J.C. et Selten R. (1972)<sup>24</sup>, puis Kalai E. et Smorodinsky M. (1975)<sup>25</sup>, avec pour objectif de *définir a priori* les caractéristiques permettant de déboucher sur la solution recherchée. Elle fera ensuite l'objet d'analyses dans le domaine expérimental par Roth A. (1979)<sup>26</sup>;
- pour ce qui concerne l'approche non coopérative de la négociation, les recherches seront étendues aux modèles dynamiques de renégociation et de menaces crédibles, mettant en exergue la notion de pouvoir de négociation liée à l'impatience ou à l'aversion au risque (Rubinstein A., 1982)<sup>27</sup>; à l'analyse des croyances, avec la révision des croyances dans les jeux à information imparfaite (Fudenberg D, Tirole J., 1983)<sup>28</sup>, dans une perspective proche du concept d'équilibre séquentiel (Kreps D.M, Wilson R., 1982)<sup>29</sup>; aux extensions et raffinements de l'équilibre de Nash intégrant le temps ou bien l'incertitude bayésienne (Harsanyi J.C., 1956, 1968)<sup>30</sup> (...).

### **C – La "refonte" entre approche coopérative et approche non coopérative : enjeux et limites**

Si l'approche non coopérative a été largement dominante durant les deux dernières décennies, l'analyse de la négociation fait aujourd'hui l'objet de recherches qui vont dans le sens d'une mise en complémentarité entre l'approche coopérative, *tout particulièrement en termes de coalition*, et l'approche non coopérative<sup>31</sup>. En effet, l'approche *coopérative*, axiomatique, rencontre des difficultés pour expliquer la manière dont se forment les coalitions, leur stabilité dans le temps ainsi que les mécanismes de partage des gains. L'approche non-coopérative, stratégique et centrée sur la rationalité individuelle, permet au contraire de comprendre ces mécanismes à un niveau décentralisé, mais en faisant toutefois apparaître des équilibres inefficients (par exemple les solutions sous-optimales dans le dilemme du prisonnier) et en évacuant la question des coalitions.

---

<sup>24</sup> Harsanyi J.C., Selten R. (1972), "A generalized Nash solution for two-person bargaining games with incomplete information", *Management Science*, vol. 18, n°5, part 2, pp. 80-106.

<sup>25</sup> Kalai E. , Smorodinsky M. (1975), "Other solutions to Nash's bargaining problem", *Econometrica*, n°3, pp. 513-518.

<sup>26</sup> Roth A. (1979), *Axiomatic models of bargaining*, Berlin, Springer-Verlag, n°170.

<sup>27</sup> Rubinstein A. (1982), "Perfect equilibrium in a bargaining model", *Econometrica*, 50(1), pp. 97-119.

<sup>28</sup> Fudenberg D., Tirole J. (1983), "Sequential bargaining with incomplete information", *The Review of Economic Studies*, 161, L (2), pp. 221-248.

<sup>29</sup> Kreps D.M, Wilson R. (1982), "Sequential equilibrium", *Econometrica*, vol.50, pp. 863-894.

<sup>30</sup> Harsanyi J.C. (1956), "Approaches to the bargaining problem before and after the theory of games : a critical discussion of Zeuthen's, Hick's and Nash's theories", *Econometrica*, vol.24, pp. 144-157.

Harsanyi J.C. (1968), "Games with incomplete information played by bayesian players", *Management Science*, vol. 14, pp. 486-502.

<sup>31</sup> Cette démarche rencontre des détracteurs qui la considèrent comme "peu orthodoxe" (cf. Schmidt C., 1995, op.cit., p. 533).

Les travaux fédérateurs de ces deux approches, apparus récemment en Théorie des Jeux coopératifs, rencontrent cependant des difficultés dans le dépassement des contradictions intrinsèques à ces deux démarches méthodologiques distinctes et souvent jugées incompatibles<sup>32</sup>. En effet, l'analyse des coalitions porte sur les mécanismes pré-spécifiés de groupe, *le groupe* étant l'unité d'analyse<sup>33</sup>. La négociation existe en référence à une centralisation de l'action autour d'un arbitrage qui peut prendre la forme par exemple d'un "contrat social" (Gérard-Varet L.A., 1999)<sup>34</sup> participant et orientant la sélection d'une issue collective. Il est donc difficile d'intégrer dans cette perspective les conflictualités inter-individuelles, spécificité de l'approche non-coopérative, et pouvant justement expliquer le processus même de structuration-déstructuration des coalitions<sup>35</sup>.

A la lumière de ce bref historique soulevant les principaux débats et enjeux inhérents aux approches coopératives et non coopératives de la négociation, ainsi qu' à leur mise en compatibilité, nous allons à présent revenir sur chacune de ces approches. L'objectif est de décrypter et comprendre précisément leurs apports respectifs à la tentative de formalisation des mécanismes complexes individuels et/ou collectifs en jeu dans toute négociation.

### **1.1.2 – L'approche non coopérative de la négociation**

Ce paragraphe, consacré à l'approche non coopérative de la négociation, porte un éclairage général sur l'étendue du champ d'analyse, mais aussi sur les fondements méthodologiques de la négociation. Nous verrons que celle-ci soulève un certain nombre de questions quant à sa nature a-communicationnelle et à la difficulté de mesurer l'efficacité collective des stratégies individuelles.

#### **A – Le champ d'analyse de la négociation**

Selon J. Nash (1950), la négociation est définie comme "a two – person bargaining situation involves two individuals who have the opportunity to collaborate for mutual benefit in more than one way" (p. 155). Ainsi, la négociation n'est pas seulement un marchandage – bargaining –, elle est aussi plus largement l'expression d'une situation d'interaction sociale. Paradoxalement, elle ne s'appuie pas sur le conflit – ce que pourrait laisser entendre le terme

---

<sup>32</sup> La rencontre de ces deux approches constitue en même temps un vaste projet de recherche dont l'objet est justement l'implémentation non coopérative des concepts coopératifs.

<sup>33</sup> C'est la raison pour laquelle l'approche coopérative permet d'élucider la formation de la collusion oligopolistique, les raffinements de la théorie de l'agence, ou encore l'analyse des mécanismes d'incitation et de négociation de contrats dans le cas des investissements spécifiques Williamsoniens. Elle rend donc possible la réalisation de contrats irrévocables, sous-tendus par des institutions "supérieures".

<sup>34</sup> selon les termes de Gérard -Varet L.A. (1999), "Théorie des jeux et statut des règles", in *Traité de philosophie économique*, Leroux A. et Marciano A. (eds.), collection Balises, De Boeck Université, pp. 291-317.

<sup>35</sup> Pour plus de détails sur l'implémentation non coopérative des concepts coopératifs, nous renvoyons le lecteur au numéro spécial de la *Revue d'Economie Politique*, "Théorie des jeux et analyse économique", n°105 (4), juillet-août 1995.

"non-coopérative" –, mais au contraire sur une potentialité de collaboration entre les deux protagonistes. Comme le soulignent K. Binmore, M.J. Osborne et A. Rubinstein (1992)<sup>36</sup>, sous une telle définition toute situation d'interaction humaine est une situation de négociation potentielle.

Plus précisément, l'intérêt de l'approche non coopérative<sup>37</sup> est d'appréhender la négociation comme un mécanisme d'interaction *décentralisé* au sein duquel prime l'intérêt purement privatif des joueurs rationnels. L'accent est mis sur les processus d'ajustement qui permettent l'émergence d'un équilibre. Cet équilibre sous-tend l'idée d'une *coordination* des actions sur la base des préférences individuelles. On discerne deux types de jeux, sous forme stratégique et sous forme extensive. Alors que les jeux sous forme stratégique mettent en exergue une taxonomie renvoyant à des situations stratégiques très diverses (dilemme du prisonnier, guerre des sexes...), les jeux sous forme extensive permettent la modélisation d'interactions dynamiques (Kreps D.M., 1990)<sup>38</sup> – par exemple le jeu répété d'offre et de contre-offre –. Dans ce deuxième type de jeu, l'accent est mis sur l'ordre dans lequel les joueurs interviennent ainsi que sur l'information dont ils disposent. *La négociation non coopérative peut dans cette perspective être entendue comme la mise en compatibilité entre d'une part les logiques rationnelles de prise de décision, et d'autre part la théorisation des mécanismes de prise de décision (Rullière J.L., 2000) de type marchandage – bargaining –.*

Mais tout en étant très large, cette conception n'en est pas moins extrêmement importante à plusieurs égards. Les questionnements sur l'interaction en Théorie des Jeux non coopératifs concourent en effet au dépassement du caractère auto-exécutoire de l'équilibre de Nash, ainsi qu'au traitement du phénomène de spécularité, appuyés pour chacun d'entre eux sur des croyances respectives des joueurs supposées parfaites. Ce problème rencontré dans le cadre des jeux à information complète et imparfaite est dépassé dans les jeux répétés par l'introduction de sanctions, ou bien par l'intégration des phénomènes de réputation ou de confiance (Guerrien B., 1995). Tout en s'éloignant de la négociation prise dans son sens le plus strict, à savoir le marchandage stricto-sensu, cet élargissement est enrichissant car il conduit à l'intégration de raffinements stratégiques, intuitifs, ou psychologiques, déterminants fondamentaux de la prise de décision en situation de négociation. C'est le cas par exemple de D. Fudenberg et J. Tirole (1983), qui analysent les modèles de négociation séquentielle lorsque l'information est incomplète.

---

<sup>36</sup> Binmore K., Osborne M.J., Rubinstein A. (1992), "Non cooperative models of bargaining", *Handbook of Game Theory*, vol. 1, pp. 180-220.

<sup>37</sup> Nous faisons ici référence aux jeux à information complète mais imparfaite, aux jeux répétés, et aux jeux à information incomplète.

<sup>38</sup> Kreps D.M. (1990), *Game theory and economic modelling*, Oxford University Press, traduction française *Théorie des jeux et modélisation économique*, Dunod, 1999.

## **B – Une logique non communicationnelle**

Inscrits dans le postulat de l'individualisme méthodologique, les mécanismes de la négociation consistent à faire le choix d'une stratégie d'offre ou de demande dans l'ensemble des stratégies pré-spécifiées qui constituent un cadre institutionnel donné. Le lien de causalité entre le choix effectué par un joueur et l'issue du jeu de négociation sous-tend un programme d'optimisation à visée purement allocative : l'obtention du gain le plus élevé possible, que celui-ci soit monétaire ou psychologique (satisfaction versus déception).

La communication entre les joueurs est cependant réduite à sa plus simple expression. En effet, *les joueurs ne communiquent qu'au travers de leurs actions*, ces dernières dépendant des caractéristiques des joueurs et des règles du jeu (Rullière J.L., Walliser B., 1995)<sup>39</sup>. Ainsi, les stratégies de négociation ne sont pas le résultat d'une communication entre les joueurs mais d'une réaction aux actions des autres joueurs. Cette "faiblesse" de la théorie des jeux est largement soulignée par M. Shubik (1982)<sup>40</sup>: *"In much of actual bargaining and negotiation, communication about contingent behavior is in words or gestures, sometimes with and sometimes without contracts or binding agreements. A major difficulty in applying game theory to the study of bargaining or negotiation is that the theory is not designed to deal with words and gestures - especially when they are deliberately ambiguous - as moves. Verbal sallies pose two unresolved problems in game theoretic modeling : (1) how to code words, (2) how to describe the degree of commitment"* (Shubik M., 1982, p.293).

Ceci induit un paradoxe fondamental pour une théorie qui se veut théorie de la négociation : la moindre lisibilité des mécanismes de négociation, comme par exemple l'interprétation des règles du jeu ou bien encore les logiques de persuasion. Dans cette perspective, la négociation renvoie plus précisément à un processus d'ajustement allocatif conduisant à l'émergence d'un accord autour des plans d'action, des anticipations, ou bien encore des croyances des joueurs.

## **C –Evaluation des gains et efficacité collective**

Cependant, le *"pouvoir sur la conduite de l'action collective est entièrement distribué au travers des règles du jeu entre les participants"* (Gérard-Varet L.A., 1999, p. 292). Ceci a deux implications majeures.

La première d'entre elles renvoie à la nature autodéterminée de la négociation par la structure des gains. En effet, la structure des gains, expression et traduction des préférences

---

<sup>39</sup> Rullière J.L., Walliser B. (1995), "De la spécularité à la temporalité en théorie des jeux", *Revue d'Economie Politique*, 105 (4), juillet-août, pp. 601-615.

<sup>40</sup> Shubik M. (1982), *Game theory in the social sciences concepts and solutions*, MIT Press, traduction française *Théorie des jeux et sciences sociales*, Economica, Paris, 1991.

des joueurs, est donnée par les règles du jeu. Par conséquent, la négociation apparaît comme un programme d'optimisation auto-déterminé par ces mêmes gains, ce qui exclut toute nouveauté comportementale ou en termes de règles du jeu.

La deuxième implication soulève le problème des critères d'évaluation des gains individuels – c'est le cas des jeux à stratégie mixte, qui intègrent des probabilités de choix –, mais aussi des critères d'évaluation des gains collectifs. Dans ces conditions, il est alors difficile de montrer l'efficacité cette fois-ci *collective* des choix individuels décentralisés. L'équilibre de Nash, par exemple, n'est qu'une condition nécessaire de l'auto-réalisation de l'action collective<sup>41</sup>. Il permet seulement d'identifier dans quelles circonstances la négociation débouchera sur des accords auto contraignants, et non de certifier que ceux-ci seront uniques et optimaux. L.A. Gérard-Varet (1999) souligne que la garantie d'une efficacité collective ne tient alors qu'à celle "*de la prophétie de la Main Invisible*" (p.292), ou bien dans le meilleur des cas de la mise en compatibilité entre deux modalités de conduite de l'action : l'approche de Cournot qui s'appuie sur les choix stratégiques individuels, ou bien la conception coasienne<sup>42</sup> de l'efficacité des marchandages directs entre individus.

Certains travaux abordent d'ailleurs cette question à travers la théorie des incitations. C. d'Aspremont et L.A. Gérard-Varet (1995)<sup>43</sup> mettent par exemple en évidence les mécanismes incitatifs qui peuvent conduire à l'efficacité collective dans les jeux non coopératifs. Ces deux auteurs montrent qu'il existe des mécanismes d'incitation qui sont collectivement efficaces dans le cas du hasard moral et de l'anti-sélection. A contrario, ils montrent qu'il est difficile d'établir une harmonisation entre incitations individuelles et incitations collectives dans la mesure où les incitations individuelles relèvent de l'information individuelle, et que l'efficacité collective requiert le partage ou la mise en commun de ces informations. Nous verrons dans le paragraphe suivant que cette difficulté est tout aussi présente dans la théorie des jeux coopératifs.

### **1.1.3 – L'approche coopérative de la négociation : le cas de la coalition**

L'analyse coopérative de la négociation, que nous centrons volontairement sur la coalition<sup>44</sup>, doit être appréhendée, selon nous, via une difficulté majeure : la question du

---

<sup>41</sup> Gérard-Varet L.A. (1999, op.cit.).

<sup>42</sup> Coase R. H. (1960), "The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, n°3, pp. 1-44.

<sup>43</sup> d'Aspremont C, Gérard-Varet L.A. (1995), "Mécanismes de choix collectifs et incitations individuelles", *Revue d'Economie Politique*, 105(4), juillet-août, pp. 657-679.

<sup>44</sup> Le lecteur est invité à se référer à l'introduction de cette première section pour une justification de ce recentrage sur la coalition.

partage de la valeur au sein de la coalition d'une part, et la question de la formation des coalitions d'autre part (Cochinard S., 1995)<sup>45</sup>.

En effet, si l'on s'intéresse au partage de la valeur au sein d'une coalition, on est alors conduit à se focaliser sur les logiques de marchandage interne à la coalition. La question n'est donc pas celle de la formation et de la structuration endogène de la coalition, mais celle du marchandage. On dira dans ce cas que la coalition est un "lieu de négociation" (Gérard-Varet L.A., 1999) axé sur une perspective allocative de marchandage. La valeur de la coalition exprime alors le pouvoir de la coalition face aux autres coalitions.

A contrario, si l'on centre l'attention sur les mécanismes de formation endogène des coalitions, ce qui revient à focaliser l'analyse sur la structuration de *la coalition appréhendée non comme une donnée mais comme l'issue d'un jeu*, alors la coalition devient "instrument de négociation"<sup>46</sup>. Dans ce cas, ce sont les mécanismes de choix conduisant à la formation endogène de la coalition qui sont fondamentaux. Parfois, on intègre à ce niveau des concepts non coopératifs afin de formaliser les motivations individuelles et les divergences d'intérêts et de pouvoir susceptibles de jouer un rôle dans la formation endogène des coalitions.

Les grands enjeux actuels résident dans la réunion de ces deux perspectives<sup>47</sup>, qui cristallisent la difficulté d'harmonisation entre intérêt individuel et recherche de l'efficacité collective<sup>48</sup>.

### **A – La coalition "lieu de négociation"**

La coalition est entendue comme "lieu" de négociation lorsque sont placées au centre de l'analyse les questions non seulement de la maximisation de sa valeur, mais aussi du marchandage et du partage de cette valeur entre les membres de la coalition.

Nous devons à J. Von Neumann et O. Morgenstern (1944)[1953] les premiers travaux sur la détermination de la valeur de la coalition et sur sa stabilité dans le temps dans un jeu à  $N$  joueurs. Ils ont mobilisé dans cette perspective la notion de *fonction caractéristique*. Dans un jeu à  $N$  joueurs, cette fonction confère à toute coalition, sous-ensemble de  $N$ , une valeur  $v$  : *la valeur de la coalition, qui est aussi le déterminant du "pouvoir" de la coalition*. Le pouvoir est donc une mesure quantitative correspondant au maximum des utilités additionnelles.

---

<sup>45</sup> Cochinard S. (1995), "L'évolution du concept de coalition en Théorie des jeux", *Revue d'Economie Politique*, n°4, juillet-août, pp. 633-655.

<sup>46</sup> Gérard-Varet L.A. (1999, op.cit.).

<sup>47</sup> Le lecteur peut par exemple se référer aux articles suivants : Chatterjee K., Dutta B., Ray D., Sengupta K. (1993), "A noncooperative theory of coalitional bargaining", *Revue of Economic Studies*, n°60, pp. 463-477; Ray D., Vorha R. (1999), "A theory of endogenous coalition structures", *Games and Economic Behavior*, n°26, pp. 286-336.

<sup>48</sup> Problématique qui a fait tout particulièrement l'objet de questionnements chez Axelrod R. (1970), *Conflict of interest*, Chicago : Markham; ainsi que chez Schelling (1960, op.cit.).

Lors du déroulement du jeu, les joueurs, affectés de vecteurs de paiement individuels, vont renforcer ou affaiblir toute coalition en acceptant ou en refusant de coopérer. Cependant, la question de la formation des coalitions est évacuée puisque la partition initiale en sous-coalitions est donnée de manière exogène. Par ailleurs, les joueurs issus de deux coalitions disjointes ne peuvent créer de coalitions transversales, et "*les possibilités offertes à une coalition de joueurs sont établies sans référence aux joueurs situés hors de la coalition*" (Cochinard S., 1995, p. 642). La coalition est donc bien, dans cette perspective, un lieu de négociation centré uniquement sur l'optique du marchandage, c'est-à-dire sur le partage de la valeur  $v(N)$ .

Cette recherche centrée sur la stabilité de la coalition, c'est-à-dire sur une solution de jeu unique, laissera ensuite place à une multiplicité de *concepts de solution* qui conduiront à privilégier certaines issues en fonction des critères et règles du jeu fixés par le modélisateur. Ainsi, L. Shapley (1953)<sup>49</sup>, R. J. Aumann et M. Maschler (1964)<sup>50</sup>, J. C. Harsanyi (1977)<sup>51</sup>, R. Aumann et J. Drèze (1974)<sup>52</sup>, mettront en place d'autres concepts de solutions comme la valeur de Shapley, l'ensemble de marchandage et les notions de cœur, de noyau, ou bien encore de nucleolus<sup>53</sup>.

L. Shapley (1953) tente de définir une solution unique pour tout jeu sous forme coalitionnelle, les forces de la coalition étant données sous la forme d'une fonction caractéristique. La valeur de Shapley revient à définir, dans un jeu donné, la part de surplus qu'il convient d'attribuer au joueur  $i$ . Il s'agit d'une moyenne pondérée des contributions du joueur  $i$  à la coalition  $S$ , définie par comme la somme pondérée des utilités ou contributions marginales espérées de la participation à chaque coalition<sup>54</sup>. Ce concept conduit à définir une solution unique satisfaisant les critères de symétrie et de linéarité.

J.C. Harsanyi (1977) étend l'analyse de L. Shapley (1953) à celle des conflits entre coalitions complémentaires, en intégrant des stratégies de menace. Dans cette perspective, les joueurs extérieurs à la coalition  $S$  sont pris en compte et constituent un tout homogène formant une coalition complémentaire  $N/S$ <sup>55</sup>. Une coalition peut alors mener une stratégie de menace offensive qui consiste à ne pas marchander avec la coalition complémentaire. Elle

---

<sup>49</sup> Shapley L. (1953), "A value for n-persons games, in Contributions to the Theory of Games", Kuhn and Tucker (ed.), vol.II, *Annals of Mathematic Studies*, n°28, pp. 307-317.

<sup>50</sup> Aumann R. J., Maschler M. (1964), "The bargaining set for cooperative game", in "Advances in game theory", M.Dresher, L.S. Shapley, A. W. Tucker (eds.), *Annals of Mathematical Studies*, n°52, pp. 443-476.

<sup>51</sup> Harsanyi J.C. (1977), *Rational behavior and bargaining equilibrium in games and social institutions*, Cambridge : Cambridge University Press.

<sup>52</sup> Aumann R., Drèze J. (1974), "Cooperative games with coalitional structures", *International Journal of Game Theory*, pp. 217-237.

<sup>53</sup> La notion de noyau montre comment une solution est délimitée par les conditions du marchandage, le nucleolus confère la possibilité de sélectionner une solution telle que toute disatisfaction (par exemple le désagrément généré par la fiscalité) soit minimisée (Shubik M., 1982, op.cit.).

<sup>54</sup> Cochinard S., 1995, op.cit.

<sup>55</sup> idem.

peut aussi engager un marchandage qui va réduire la valeur de la coalition complémentaire. Néanmoins, J.C. Harsanyi (1977) fait pour cela l'hypothèse d'une communication parfaite à l'intérieur de la coalition, et postule ainsi implicitement l'unanimité et l'unicité des choix stratégiques dans la coalition. Cette dernière est par conséquent appréhendée comme un tout homogène réductible à un individu rationnel<sup>56</sup>.

Selon S. Cochinard (1995), les deux approches de L. Shapley (1953) et J.C. Harsanyi (1977) ne permettent pas d'appréhender les coalitions sous l'angle de l'asymétrie, ou sous l'angle des effets compensatoires entre des coalitions qui négocieraient effectivement entre elles. Les ensembles de marchandage (Aumann R.J., Maschler M., 1964) ont l'intérêt de dépasser cette conception "homogénéisante" de la coalition pour développer l'idée d'une *structure de coalition*. Il s'agit d'appréhender le problème du partage de la valeur d'une coalition entre ses membres tout en intégrant des mécanismes de menaces entre les coalitions. L'ensemble de marchandage est dans cette perspective une structure de coalition qui est donnée ex-ante et associée à des vecteurs de paiements individuels rationnels et efficaces. La communication et la collusion se font donc sur la base d'une partition donnée du jeu. Les joueurs sont affectés ex-ante aux différentes coalitions, et ensuite, on teste l'effet des asymétries sur l'évolution des coalitions de départ. Le changement de coalition s'effectue sur la base d'objections ou contre-objections. Un joueur 1 a une objection sur un joueur 2 lorsqu'il intègre une coalition à laquelle 2 n'appartient pas, pour obtenir un meilleur paiement que dans la coalition initiale. Dans cette perspective, le cœur représente l'ensemble des vecteurs de paiements qui ne font pas l'objet d'objections. Le cœur est donc un concept de solution pour lequel aucun joueur n'a intérêt à rompre la coalition à laquelle il appartient, une fois évaluées toutes les situations possibles de jeu.

Néanmoins, la structure de coalition étant donnée de manière exogène, la question de savoir comment se forment les coalitions se pose toujours (Cochinard S., 1995). On remarque par ailleurs qu'une telle conception de la coalition se trouve réduite à des arbitrages ou des négociations inscrits dans une perspective purement individualiste, les changements de coalition et les valeurs de coalition étant fondamentalement prédéterminés par les vecteurs de paiements individuels. Il n'y a pas réellement décision collective, mais plutôt agrégation d'intérêts individuels dans une logique optimisatrice. Les travaux portant sur la formation endogène des coalitions peuvent constituer une alternative à ces limites. La coalition apparaît alors comme un "instrument de négociation".

---

<sup>56</sup> Idem.

## **B – La coalition "instrument de négociation"**

Un deuxième ensemble de travaux pose la question des mécanismes de formation endogène des coalitions. Ceci conduit à analyser comment les joueurs s'organisent en coalitions, et par conséquent comment se forment les accords ex-ante ou engagements – *agreements* -. Dès lors, la structure de coalition n'est plus appréhendée comme une donnée ex-ante mais comme l'issue du jeu. Ce traitement nouveau implique l'intégration de concepts non coopératifs visant à formaliser les sources potentiellement conflictuelles de la négociation. Dans cette perspective, les coalitions ne sont plus uniquement des "lieux de négociation" mais aussi des "instruments de négociation" (Gérard-Varet L.A., 1995, p.302). Les joueurs sont conduits à former des coalitions pour rendre les plus favorables possibles les conditions de la négociation finale, c'est-à-dire le partage des gains de la collaboration (idem).

Cette conception est par exemple développée dans le domaine des jeux à structure de coalition par R.J. Aumann et R.B. Meyerson (1988)<sup>57</sup>. Non seulement les deux auteurs se posent la question de l'influence que peut avoir une structure de coalition sur les paiements individuels, mais ils tentent également de répondre à la question centrale de la formation des coalitions. Ils abandonnent ainsi l'idée selon laquelle les coalitions sont isolées les unes des autres pour s'intéresser aux *structures de coopération*, au sein desquelles la structuration des liens entre les joueurs forme un *graphe de coopération*. Dans ce cas, la règle de formation des liens est connaissance commune et les paiements des joueurs sont évalués sur la base de la valeur de Shapley. Le recours au graphe de coopération conduit à une analyse beaucoup plus centrée sur la structure des liens formant la coalition et sur sa stabilité, que sur la valeur intrinsèque  $v$  de la structure<sup>58</sup>. L'intérêt réside tout particulièrement ici dans la distinction qui est faite entre la négociation portant sur l'engagement d'une part – accords révocables -, et la négociation portant sur le marchandage final d'autre part, ceci sur la base de l'évaluation des différentes possibilités de liaisons. La stabilité de la coalition est alors définie comme l'issue d'un jeu entre des individus dont les paiements sont le résultat d'une volonté commune de coopérer.

Dans une démarche apparentée, certains auteurs ont réintégré des considérations communicationnelles ou psychologiques dans l'analyse de la formation des coalitions. Il s'agit alors d'affiner la modélisation des pratiques de partage de l'information, et de tenter de formaliser les dynamiques agrégées de formation des coalitions. C'est par exemple le cas de R. Selten R. et K. G. Schaster (1968)<sup>59</sup> qui ont développé des analyses portant sur les variables

---

<sup>57</sup> Aumann R.J., Meyerson R.B. (1988), "An application of the Shapley value", chapter 12, in *The Shapley value*, A.E. Roth (ed.), Cambridge : Cambridge University Press, pp. 175-191.

<sup>58</sup> Cochinard S., 1995, op.cit.

<sup>59</sup> Selten R., Schaster K.G (1968), "Psychological variables and coalition-forming behavior", in *Risk and uncertainty*, K.Borch and J.Mossin (eds.), London : Mc Millan, pp. 221-245.

psychologiques associées au comportement coalitionnel, ou bien plus récemment de A. C. Kirman, C. Oddou, et S. Weber (1986)<sup>60</sup> qui ont élaboré la notion de communication stochastique et formalisé son rôle dans la formation des coalitions.

Actuellement, la question de la formation des coalitions est élargie à celle de la dissolution des coalitions, ce qui se concrétise par le recours au *traitement non coopératif* de la coalition. J. Greenberg (1990)<sup>61</sup> montre à cet effet que la question de la formation et de la dissolution des coalitions n'est pas simple et qu'elle doit conduire à une réflexion rétrospective sur la définition même de la notion de coalition. Celle-ci est-elle alors un accord effectif, ou bien une simple déclaration d'intention ? Comment formaliser en amont les mécanismes qui conduisent à sa formation et à sa dissolution (Greenberg J., 1994)<sup>62</sup> ? Ainsi J. Greenberg (1990) tente, dans sa *Theory of social situations*, de mettre en exergue l'importance de l'environnement social dans la structuration des coalitions, tout en soulevant la difficulté d'unir rationalité individuelle et efficacité collective.

Dans une perspective proche, D. Ray et R. Vohra (1999)<sup>63</sup> montrent que la formation des coalitions est intimement liée au problème de la détermination des accords entre les membres de la coalition, ce qui renvoie à la question de la détermination endogène des règles du jeu. Il s'agit d'avancer dans la compréhension de l'influence coalitionnelle sur les processus de négociation à travers l'implémentation non coopérative des concepts coopératifs. Dans cette perspective, les deux auteurs analysent la formation des coalitions à travers les jeux de marchandage sous forme extensive. L'originalité de ce travail est de montrer que les valeurs coalitionnelles ne sont pas distribuées entre les joueurs sur la base de règles données *a priori*, mais qu'elles sont le résultat d'un jeu permettant l'émergence endogène à la fois de la structure coalitionnelle et des allocations intra-coalitionnelles. Ce type de modélisation, basé sur les jeux à forme extensive, a fait l'objet de nombreux développements ces dernières années, essentiellement parce qu'il permet de réintroduire la temporalité et la séquentialité dans l'analyse de la formation des coalitions.

Cette conception fait aussi l'objet de nombreux développements dans l'approche contractualiste, qu'il s'agisse de la théorie des incitations, des problèmes d'aléas moral ou de sélection adverse. L'objet d'analyse n'est plus dans ce cas la coalition stricto sensu, mais la construction des mécanismes institutionnels ou contractuels conduisant, sur la base de comportements individuels décentralisés, à une décision collective par *transformation*

---

<sup>60</sup> Kirman A.C, Oddou C., Weber S. (1986), "Stochastic communication and coalition formation", *Econometrica*, n°54, pp. 129-138.

<sup>61</sup> Greenberg J (1990), *The theory of social situations*, Cambridge : Cambridge University Press.

<sup>62</sup> Greenberg J. (1994), "Coalition structures", in *Handbook of Game Theory*, Volume 2, Aumann RJ and Hart S. eds., Elsevier Science BV.

<sup>63</sup> Ray D., Vohra R. (1999), "A theory of endogenous coalition structures", *Games and Economic Behavior*, n°26, pp. 286-336.

*coopérative* d'un jeu non coopératif. C. d'Aspremont et L.A. Gérard-Varet (1995)<sup>64</sup> montrent que cette *transformation* peut résulter d'une "régulation", d'une "médiation", par la répétition d'un jeu ou encore par "l'adjonction d'un schéma de communication" (ibid, p.659).

En conclusion, comme le soulignent implicitement C. d'Aspremont et L.A. Gérard-Varet (idem), l'approche coopérative revient à poser le postulat du collectif associé à un corpus de règles que l'on pourrait assimiler à un *contrat social* en référence à une action centralisée. Et, si l'on introduit l'existence de comportements décentralisés non coopératifs, on distingue difficilement le point de vue allocatif purement intra-coalitionnel, qui renvoie à des marchandages inter-individuels, de la question des règles du jeu de la coalition, qui renvoie au problème de sa structuration. En effet les règles du jeu proviennent généralement d'un postulat de départ sur la nature même du jeu. Ainsi, on peut recenser des jeux à *adhésion libre*, dans lesquels les joueurs peuvent quitter ou intégrer la coalition sans accord unanime de l'ensemble des membres, des jeux à *accords unanimes* où une coalition ne peut se former que dans le cadre de l'unanimité, ou bien les *jeux d'exclusivité* où chacun peut librement quitter la coalition, mais l'entrée dans la coalition peut être interdite (Gérard-Varet L.A., 1999). Il y a donc une multiplicité de combinaisons possibles de règles *ex ante*, qui donnent lieu à une grande variété de types de coalitions possibles mais qui laissent toujours en suspens la question même des mécanismes d'élaboration de ces règles.

## **1.2 – Les limites du postulat de cohérence logique : une approche "rationaliste" du conflit et du pouvoir**

A la lumière de cette partition entre approche coopérative et approche non coopérative, l'objectif du présent paragraphe est de montrer comment le postulat de rationalité, qui fixe la cohérence logique des comportements, conditionne fondamentalement la conceptualisation de la négociation. Nous exposerons plus particulièrement quelles en sont les conséquences du point de vue des traitements du conflit et du pouvoir. Ainsi, nous montrerons dans un premier temps que si l'approche non coopérative de la négociation mobilise une rationalité purement individuelle, l'approche coalitionnelle renvoie à une rationalité interactionnelle qui dépend du concept de solution utilisé. Ces deux acceptions du postulat de rationalité nous conduiront dans un second temps à faire apparaître l'existence de deux types de conflictualité. En effet, alors que l'approche non coopérative renvoie à un conflit "atomistique" confrontant les intérêts individuels des joueurs (Carrier B., 1993)<sup>65</sup>, l'approche coopérative coalitionnelle mobilise un conflit "macroscopique" (idem) inter-coalitionnel. La mise en liaison de ces deux niveaux de conflictualité est alors difficile à réaliser. Et enfin, nous montrerons que le problème est

---

<sup>64</sup> d'Aspremont C., Gérard-Varet L.A. (1995, op.cit.).

<sup>65</sup> Carrier B. (1993), *L'analyse économique des conflits : éléments d'histoire des doctrines*, Publications de la Sorbonne, collection Economie.

quasiment identique pour ce qui est du traitement du pouvoir. Le pouvoir est compartimenté en deux acceptions qui font de ce dernier soit "l'attribut" des joueurs soit "l'attribut de la coalition".

### **1.2.1 – La rationalité dans les négociations coopératives et non coopératives**

Les approches non coopératives et coopératives de la négociation renvoient selon nous à deux acceptions de la rationalité :

l'approche non coopérative réduit la rationalité à la cohérence logique des choix individuels sous contrainte de maximisation des gains. Il s'agit d'une approche purement individuelle de la rationalité;

l'approche coopérative est centrée sur la cohérence logique des choix sous contrainte maximisatrice, sous couvert des mécanismes rationnels de structuration des coalitions. Cette approche décisionnelle appréhendée en termes de structuration renvoie à une rationalité interactionnelle qualifiée par J.P. Ponsard (1977)<sup>66</sup> de contextuelle au concept de solution retenu.

#### **A – L'approche non coopérative : la rationalité individuelle**

Les questions de la rationalité et de la cohérence logique des choix sont l'axe central de la théorie des jeux. Les actions des agents s'appuient en effet sur des "délibérations introspectives" rationnelles fondées sur trois déterminants de choix stables et indépendants (Berthelot J.M., 2001)<sup>67</sup> :

l'ensemble donné des actions possibles entre lesquelles les joueurs font un choix;

les croyances, définies comme les prévisions individuelles des conséquences des actions conditionnelles;

les préférences, sous-tendues par une fonction d'utilité, et apparaissant comme une modalité d'évaluation des actions.

L'approche non coopérative de la négociation est plus particulièrement centrée sur l'élaboration de la décision rationnelle, que celle-ci s'inscrive dans la logique de la réaction – par exemple la *backward induction* - ou dans la logique de l'anticipation – *les croyances* -. Ainsi, il est possible de distinguer deux modalités de fondements rationnels de la décision (Rullière J.L. , Walliser B., 1995; Walliser B., 2000) :

---

<sup>66</sup> Ponsard J.P. (1977), *Logique de la négociation et théorie des jeux*, Editions d'Organisation.

<sup>67</sup> Berthelot J.M. (2001), *Epistémologie des sciences sociales*, PUF, Paris.

- *la rationalité cognitive* : elle assure l'adéquation entre les croyances du joueur et l'information dont il dispose. Une rationalité cognitive forte permet au joueur, à partir d'une vision parfaite de l'environnement, de réviser ses croyances. Il s'agit d'une vision selon laquelle l'agent construit des anticipations stochastiquement optimales.
- *la rationalité instrumentale* : elle assure une adéquation entre les opportunités d'action de l'agent et ses préférences, c'est-à-dire la sélection d'une action rationnelle qui maximise sa fonction d'utilité sous contrainte<sup>68</sup>.

Lorsqu'elles sont combinées, ces deux rationalités permettent alors d'établir une cohérence logique entre l'action planifiée et l'état de la nature anticipé, ceci dans une perspective maximisatrice. Elles renvoient donc bien à des modalités de maximisation des gains/utilités et non pas à des modalités de structuration de l'interaction. Alors qu'une rationalité cognitive forte renvoie à la prévision optimale de l'environnement en information parfaite, une rationalité cognitive limitée renvoie à l'adoption par le joueur d'une représentation incomplète et imparfaite de son environnement. Une rationalité instrumentale forte exprime quant à elle l'idée d'un choix d'action optimal sous contrainte de maximisation de l'utilité. Une rationalité instrumentale limitée consiste a contrario, sous contrainte d'information, à mettre en place une action permettant de n'améliorer que localement l'utilité du joueur (Berthelot J.M., 2001).

Dans cette perspective, la dimension sociale du jeu, et plus particulièrement la question de l'adéquation entre rationalité individuelle et efficacité collective, reste difficile à appréhender. Les joueurs faisant leurs choix indépendamment et de manière unilatérale, les conditions d'auto-réalisation de l'efficacité collective ne débouchent pas systématiquement sur des équilibres optimaux<sup>69</sup>. En effet, la rationalité individuelle, inscrite dans le postulat de l'individualisme méthodologique, rend les phénomènes économiques et sociaux réductibles à l'agrégation de comportements individuels. L'individu est alors un centre de décision autonome et les grandeurs collectives ne sont définies qu'à partir des grandeurs individuelles (Berthelot J.M., 2001). Comme le souligne K.J. Arrow (1994)<sup>70</sup>, ce sont les règles du jeu prescrites qui sont en cause. En effet, il montre comment ces dernières représentent intrinsèquement la dimension sociale du jeu. Or celles-ci sont fixées exogènement, alors que la dimension collective d'un jeu requiert que soit posée la question de leur origine et de leur

---

<sup>68</sup> A titre d'exemple, B. Walliser (2000, op.cit.) montre comment la backward induction est un modèle de jeu à rationalité purement instrumentale. Basé sur la technique des inférences à rebours, ce type de jeu permet de résoudre l'arbre de décision en partant des nœuds "avals" pour remonter vers le nœud "amont", ce qui revient à postuler l'optimalité des choix d'action.

Walliser B. (2000), *L'économie cognitive*, Odile Jacob, Paris.

<sup>69</sup> Cf. l'équilibre de Nash sous-optimal.

<sup>70</sup> Arrow K.J. (1994), "Methodological individualism and social knowledge", *AEA Papers and Proceedings*, vol. 84, n° 2, may, pp. 1-9.

détermination collective : "The theory of games gets its name and much of its force from an analogy with social games. But these have definite rules which are constructed, indeed, by a partly social process. Who sets rules for real-life games ?" ( Arrow K.J., 1994, p.5).

Finalement, on peut avancer que la rationalité individuelle, principe-clef dans l'approche non coopérative de la négociation, pose trois problèmes fondamentaux :

le problème de la mise en adéquation entre grandeurs individuelles et grandeur collective;

le problème de la nature exogène des règles, qui pose la question de leurs origines et fondements collectifs;

la vision réductrice de l'intentionnalité des agents, axiomatisée dans l'hypothèse de cohérence logique.

Le paragraphe suivant montre que même si la coalition renvoie à une mise en perspective plus complexe de la rationalité, les problèmes posés par cette approche méthodologique restent singulièrement similaires.

### **B – L'approche coopérative coalitionnelle : la rationalité interactionnelle versus contextuelle à la solution de jeu**

L'approche coopérative coalitionnelle de la négociation s'inscrit dans la deuxième acception de la rationalité, présentée en introduction<sup>71</sup>. En effet, l'objectif n'est pas limité à la maximisation des utilités mais s'étend par ailleurs à la structuration des coalitions. Il s'agit donc d'une complexification de la notion de rationalité, qui devient axée sur l'idée d'une structuration interactionnelle.

On peut dans cette perspective qualifier cette rationalité de *contextuelle*. En effet, ses caractéristiques dépendent fondamentalement du concept de solution de jeu choisi : le cœur, l'ensemble de marchandage, les jeux à structure de coalition (...). Comme le souligne J.P. Ponsard (1977), la rationalité devient intrinsèque au concept de solution de jeu qui fixe "la singularité du contexte". Celle-ci devient partie prenante non seulement de la détermination de la valeur coalitionnelle, mais aussi de la conduite des comportements intra ou inter-coalitionnels.

Nous allons à présent illustrer l'idée de la nature contextuelle de la rationalité à l'aide de deux exemples concrets : le concept de cœur, et l'ensemble de marchandage. Bien sûr ce choix est loin d'être exhaustif, mais il permet à partir d'exemples très simples de comprendre

---

<sup>71</sup> Cf. supra.

en quoi la rationalité est contextuelle à la solution de jeu, et dans quelle mesure on peut la qualifier d'interactionnelle<sup>72</sup>.

- **Le concept de cœur**

Le concept de cœur permet l'évaluation des possibilités de formation de la coalition des  $n$  joueurs à partir des potentialités de scission parmi ces  $n$  joueurs. Nous nous appuyerons pour cela sur la démonstration de J.P. Ponsard (1977). Il montre que si l'on considère la coalition  $N$ , qui rassemble  $n$  joueurs, la somme dont dispose cette dernière est  $v(N)$ , et la répartition de cette somme entre les  $n$  joueurs est  $x = (x_i)_{i=1,2,\dots,n}$ . On a alors par définition :

$$\sum_{i \in N} x_i = v(N)$$

Dès lors, existe-t-il une possibilité de scission parmi les  $n$  joueurs ? Si une coalition  $S$  se forme effectivement, la somme dont elle dispose est  $v(S)$ . Mais si les membres de la nouvelle coalition obtiennent moins en se coalisant qu'en restant dans la grande coalition  $N$ , alors la scission par la formation de la coalition  $S \in P(N)$  est improbable, les joueurs obtenant moins dans  $S$  que dans la répartition envisagée  $x$ . On a alors :

$$v(S) \leq \sum_{i \in S} x_i$$

Si cette inégalité est vérifiée, la répartition  $x$  permet d'envisager favorablement une coopération totale des  $n$  joueurs. La répartition  $x$  est dite appartenir au "cœur du jeu". Le cœur du jeu est donc défini comme toutes les répartitions  $x^* = (x_i^*)_{i \in N}$  telles que :

$$\sum_{i \in N} x_i^* = v(N)$$

et pour toute coalition  $S \in P(N)$ ,

$$\sum_{i \in S} x_i^* \geq v(S)$$

J.P. Ponsard (1977) montre que le cœur peut finalement être entendu comme l'incitation à une coopération totale entre les joueurs. La stratégie des individus et donc les possibilités de scission dépendent à la fois de la valeur de la coalition, c'est-à-dire la somme dont elle dispose, et de la répartition de cette somme entre les joueurs. On fait donc référence à une rationalité de type interactionnelle qui conduit à une structuration particulière soit sous forme de coopération totale (la grande coalition), soit sous forme de sous-coalitions. Cette

---

<sup>72</sup> Nous employons ici ce terme dans un sens "faible" pour signifier simplement l'idée d'une rationalité contextuelle et à visée potentiellement structurante.

rationalité est axiomatisée dans le concept même de solution sous la forme d'une optimisation du programme linéaire<sup>73</sup>  $\text{Min} \sum_{i \in N} x_i - v(N)$ .

- **L'ensemble de marchandage**

L'ensemble de marchandage permet quant à lui de déterminer une répartition des gains à l'intérieur de la coalition, répartition qui assure sa stabilité. Lorsque les  $n$  joueurs ne réalisent pas la grande coalition (lorsque le cœur est vide par exemple), la structure de coalitions correspond à un ensemble de sous-coalitions  $(S_1, S_2, \dots, S_m)$  qui forment une partition de  $N$ . L'ensemble de marchandage va permettre de préciser les coalitions susceptibles d'assurer la stabilité de la structure de coalitions, c'est-à-dire de déterminer une répartition des gains telle que les membres d'une coalition ne seront pas susceptibles de changer de coalition. La stabilité interne des coalitions s'appuie sur le jeu d'objections et de contre-objections mené par les joueurs. Un joueur  $j$  peut mettre en place une objection contre le joueur  $k$  s'il s'estime lésé et que sa part  $x_j$  est trop faible par rapport à  $x_k$  et qu'elle pourrait être plus élevée sans le concours de  $k$ .  $j$  réunit alors une coalition concurrente  $S_j$  sans le concours de  $k$ , telle que chaque membre de  $S_j$  reçoit plus qu'il ne recevait dans la précédente répartition. Face à cette menace, le joueur  $k$  peut disposer d'une contre-objection, c'est-à-dire former une coalition  $S_k$  disposant d'une somme telle qu'il pourrait y avoir surenchère auprès des joueurs disposés à suivre la coalition  $S_j$  (Ponssard J.P., 1977).

Dans cette perspective, J.P. Ponssard (1977) définit l'ensemble de marchandage d'une structure de coalitions  $(S_1, S_2, \dots, S_m)$  comme l'ensemble des répartitions  $x = (x_i)_{i \in N}$  telles qu'au sein de toutes les coalitions de la structure, un joueur ne puisse pas formuler d'objection, ou bien s'il peut en formuler une, il est possible de lui répondre par une contre-objection. La rationalité interactionnelle est donc axiomatisée dans le concept même d'ensemble de marchandage et plus particulièrement dans le jeu d'objection et contre-objection.

Ainsi, nous avons mis en évidence, à l'aide de ces deux exemples simples, que l'approche coopérative de la négociation renvoie à une conception axiomatique de la rationalité. La rationalité est alors définie comme contextuelle à la solution de jeu retenue. Elle peut par ailleurs être qualifiée d'interactionnelle en tant qu'elle participe de la structuration des coalitions. Dès lors, il s'agit de comprendre dans quelle mesure ces acceptations particulières de la rationalité conditionnent le traitement du conflit et du pouvoir.

---

<sup>73</sup> Il s'agit là du cas pour lequel le cœur est vide.

## 1.2.2 – Rationalité, conflit et pouvoir

Alors que le paragraphe précédent montrait l'importance du postulat de rationalité dans la théorie de la négociation, nous allons à présent montrer comment ce dernier conditionne les définitions du conflit et du pouvoir. Centrée sur la cohérence logique des choix, la Théorie des Jeux aborde les notions de conflit et de pouvoir dans une optique "rationaliste". Le conflit et le pouvoir n'apparaissent donc pas véritablement comme des variables de la négociation, mais comme des données exogènes fixées par les règles du jeu.

### A – Une approche "rationaliste" du conflit

Comme le souligne B. Carrier (1993)<sup>74</sup>, la Théorie des Jeux, entendue comme un outil d'analyse des interactions sociales, est au départ fondamentalement centrée sur la justification économique du conflit. Nous verrons dans ce paragraphe que cette volonté de justification économique du conflit revêt un certain nombre de difficultés tenant aux hypothèses de rationalité retenues ainsi qu'à la nature implicite de son traitement.

Paradoxalement, la problématique du conflit est tout autant présente dans l'approche coopérative que dans l'approche non coopérative de la négociation, mais à travers des traitements méthodologiquement distincts :

- l'approche non coopérative est centrée sur une "conflictualité atomistique" (Carrier B., 1993) confrontant des intérêts individuels. Le conflit est méthodologiquement associé au *concept d'équilibre dans une perspective positive et stratégique*. L'hypothèse de rationalité individuelle conduit les joueurs à une prise de décisions autonome, et le conflit est appréhendé comme l'agrégation des conflits d'intérêts individuels. En effet, les joueurs n'ont pas la possibilité de créer "des liens volontaires partiels" (Carrier B., 1993, p.115) visant à construire la solution à ces conflits d'intérêts.
- l'approche coopérative, dont la connotation "coopérative" pourrait laisser penser qu'elle évacue la question du conflit, accorde une place centrale à ce dernier. Méthodologiquement, le conflit est appréhendé dans une *perspective axiomatique comme attribut du concept de solution mobilisé*, c'est-à-dire comme étant inhérent au postulat du collectif. Son traitement est ici déplacé au niveau de la coalition et illustre l'idée d'un conflit "entre" les coalitions – par exemple les jeux de menaces entre les coalitions dans le modèle de J.C. Harsanyi (1963) –. La notion de

---

<sup>74</sup> Carrier B. (1993), *L'analyse économique des conflits: éléments d'histoire des doctrines*, Publications de la Sorbonne, Collection Economie.

rationalité qui sous-tend cette approche du conflit est la rationalité interactionnelle, qui marque le passage d'une "conflictualité atomistique" à une "conflictualité macroscopique" (Carrier B, 1993, p. 115). Néanmoins, l'intégration récente de concepts non coopératifs dans l'approche coopérative (par exemple les modèles d'implémentation) correspond à une tentative de mise en liaison entre ces deux niveaux de conflictualité. Tentative difficile puisqu'elle conduit irrémédiablement soit à réduire la dimension conflictuelle des interactions inter-individuelles, soit à réduire la dimension conflictuelle des relations inter-coalitionnelles.

Ces deux conceptions du conflit renvoient à ce que T. Schelling (1960)<sup>75</sup> nomme "le conflit état de fait", c'est-à-dire un conflit "donné" *a priori* par les règles du jeu. Celui-ci est généralement fixé par les règles du jeu comme input (les divergences d'intérêts) d'une part, ou comme output d'autre part. Dans ce second cas, il est assimilé à l'échec de la négociation, c'est-à-dire à une issue qui ne satisfait pas l'optimalité de l'équilibre ou du concept de solution de jeu<sup>76</sup>. Dans cette perspective, le modélisateur va assurer la variabilité des situations de conflit par la modification exogène des règles du jeu. Il s'agira dans bien des cas de réduire "la zone de conflit" (Carrier B., 1993, p. 120), afin de contourner ce dernier.

En effet, l'objet de la théorie des jeux ne réside pas dans le traitement endogène du conflit, mais dans la prise de décision rationnelle qui va permettre de déboucher sur une solution satisfaisant les critères d'optimalité. Le conflit est un "état de fait" qui va devoir être contourné par la décision rationnelle. Il ne s'agit donc pas d'un conflit dont on rechercherait la cause et les traitements. C'est la raison pour laquelle nous pourrions qualifier cette conception du conflit de "rationaliste". Cependant, cette conception rationaliste du conflit rend difficile l'investigation des liens entre le niveau individuel et le niveau coalitionnel. En effet, elle contribue à éliminer de facto non seulement *le traitement* du conflit, mais aussi *la complexité des comportements rationnels voire irrationnels des agents*.

Deux esquisses de réponses à ces problèmes ainsi posés nous sont livrées dans la littérature économique :

- la prise en compte du conflit et de la nature tacite de la négociation chez T. Schelling (1960) : la négociation comme coordination;

---

<sup>75</sup> Schelling T. (1960), *The strategy of conflict*, Harvard college, traduction française, Stratégie du conflit, collection PUF, 1986.

<sup>76</sup> Les travaux de S. Skaperdas (1991), par exemple, rendent très bien compte de cela. Ce dernier relie la question du conflit à celle de l'aversion au risque pour montrer comment une négociation peut déboucher sur un conflit. L'incertitude sur l'issue de la négociation est telle que même un joueur très averse au risque va préférer entrer en guerre plutôt que coopérer.

Skaperdas S. (1991), "Conflict and attitudes toward risk", *American Economic Review*, vol. 81, n°2, may, pp. 116-120.

- la substitution de l'homo-bellicus à l'homo-oeconomicus chez C. Schmidt (1993)<sup>77</sup>: l'idée d'une coordination conflictuelle.

Dans sa "Stratégie du conflit" T. Schelling (1960) montre que toute situation conflictuelle peut être ramenée à une situation de négociation dont la solution ne relève pas obligatoirement de *la seule rationalité individuelle*. Le conflit est entendu ici comme *la source* de la négociation. Dans cette perspective, il appréhende le traitement du conflit à travers la distinction entre négociation tacite et négociation explicite. La négociation explicite correspond à une situation de communication explicite entre les agents. La négociation tacite, quant à elle, renvoie à l'absence de communication explicite contrecarrée par l'existence *d'une entente implicite* – par exemple "*faire la guerre*" – que l'auteur nomme *l'intérêt commun*. Il s'agit donc d'une véritable tentative d'explicitation et de hiérarchisation des liens entre les grandeurs individuelles – les intérêts individuels divergents – et la grandeur collective – l'intérêt commun –. En reliant les notions de négociation et de conflit par le couplage entre les négociations explicite et tacite, T. Schelling (1960) montre alors que l'intérêt commun n'est autre que *la recherche d'une issue au conflit qui n'engendre pas une reconsidération de l'échelle des valeurs données ex ante*. La négociation apparaît donc comme une modalité de coordination à part entière.

Mais cet intérêt commun reste *une donnée exogène au modèle de décision*<sup>78</sup> et reste inscrit dans la perspective d'un conflit "état de fait". Ainsi le conflit existe toujours à l'issue du jeu. Il n'a pas été résolu, mais contourné grâce au postulat de l'intérêt commun, que d'aucuns assimilent à l'hypothèse de connaissance commune (idem). La négociation, dans cette perspective, est entendue comme l'expression du conflit, et non pas comme une modalité de médiation ou de résolution de ce dernier.

C. Schmidt (1993) reprend la vision du conflit développée par T. Schelling (1960) pour proposer un élargissement du champ d'application de la rationalité. Il introduit l'idée d'une rationalité belliqueuse ou *homo bellicus*, qu'il affine à *une modalité de coordination conflictuelle alternative au marché et à l'organisation*<sup>79</sup>. Se basant sur les jeux non coopératifs de menace et de dissuasion, il montre l'existence d'une coordination antagonique : "*l'altruisme antipathique*" (p. 547). Dès lors, l'homo bellicus intègre dans sa stratégie les intérêts opposés de l'adversaire pour exploiter la faiblesse de ce dernier. Cette modalité de coordination se distingue du marché et de l'organisation par l'absence d'un arbitre ou d'une institution exogène

---

<sup>77</sup> Schmidt C. (1993), "L'homo bellicus et la coordination économique", *Revue Economique*, n°3, mai, pp. 529-550.

<sup>78</sup> Schmidt C., idem.

<sup>79</sup> Zeuthen (1930, op.cit.), fut l'un des premiers à élaborer une réflexion sur la substitution de l'homo bellicus à l'homo oeconomicus en l'absence d'institution ou d'arbitre. Pour plus de détails, le lecteur peut se référer à la synthèse suivante : Schmidt C. (1990), "Game theory and economics : an historical survey", *Revue d'Economie Politique*, 100 (5), pp. 589-618.

(le crieur walrasien pour le marché, les *sub-goals* ou buts intermédiaires permettant la convergence des intérêts chez H. Simon). Il met donc en évidence deux types de situation cristallisant l'opposition d'intérêts et débouchant malgré tout sur une coordination : (1) une situation de guerre, au sens de conflit ouvert, débouchant sur un accord tacite; (2) un contrat négocié puis signé sous la menace dissuasive.

Cette conception de la coordination conflictuelle développée par C. Schmidt (1993) est intéressante et novatrice pour l'analyse de la négociation en Théorie des Jeux, mais elle demeure néanmoins à notre sens réductrice. En effet, cette démarche est intéressante à deux titres. Tout d'abord l'auteur intègre explicitement *le conflit comme notion à part entière* dans l'analyse de la négociation. Le conflit n'est donc plus implicite, il existe bel et bien et la négociation est entendue comme une modalité d'expression de ce dernier. Parallèlement à cela, C. Schmidt (1993) appréhende le conflit non pas uniquement comme une simple opposition d'intérêts, mais aussi comme un véritable rapport de force (la dissuasion). Le deuxième intérêt majeur de son approche est la prise en compte explicite du *pouvoir*, entendu comme indissociable du conflit. Cependant, le conflit est déplacé vers un conflit de pouvoir, et devient réductible à la notion de pouvoir : il prend alors la forme d'un rapport de force antagonique, ce qui ne résout peut-être pas le problème du conflit "état de fait". Les questions des causes, du traitement du conflit, et de la construction collective d'un intérêt commun ne trouvent pas ici de réponse. La notion de négociation se pose comme expression du conflit et comme contournement de ce dernier, et non pas comme une modalité de médiation ou de résolution de celui-ci, qui traduirait la capacité à modifier ou générer de nouvelles règles d'interaction.

Ayant ainsi mis en évidence la nature exogène du conflit dans la théorie de la négociation, nous verrons dans le paragraphe qui suit que le traitement du pouvoir se heurte aux mêmes limites conceptuelles.

## **B – Une approche "rationnaliste" du pouvoir**

Indissociable du conflit, le pouvoir tient une place centrale dans la Théorie de la négociation. A l'instar du conflit, nous verrons dans ce paragraphe que le pouvoir s'inscrit dans une perspective "rationnaliste" forte, dont nous analyserons les limites méthodologiques.

Le pouvoir, en effet, est au cœur de la problématique de la négociation. La négociation apparaît alors comme l'expression des conflits de pouvoir, mais aussi dans certains cas comme une modalité d'exercice du pouvoir. Nous distinguerons plus particulièrement ici deux acceptations du pouvoir : (i) le pouvoir "de" négociation, renvoyant à un pouvoir "attribut" du joueur; (ii) le pouvoir "dans" la négociation, renvoyant à "l'exercice du pouvoir" par les joueurs.

(i) *Le pouvoir de négociation* fait référence selon nous à une acception du pouvoir "attribut" du joueur. Dans ce cas, le pouvoir renvoie aux opportunités individuelles de la prise de décision. Les attributs psychologiques des joueurs, par exemple, sont considérés comme les déterminants de ce pouvoir. Si l'on prend l'exemple du modèle de K.G. Binmore, A. Rubinstein et A. Wolinski (1986)<sup>80</sup>, la patience et la faible aversion au risque sont une forme de pouvoir "attribut" du joueur. Le pouvoir de négociation, dans ce cas, est le rapport inverse des taux d'escompte psychologiques des joueurs : plus l'agent est patient, plus son pouvoir de négociation est grand face à son adversaire (Rochet J.C., 1988)<sup>81</sup>. Le pouvoir est donc un attribut du joueur en tant qu'il est *donné* comme caractéristique de la fonction de préférence, définie à partir de la fonction d'utilité des joueurs et à partir de leurs taux d'intérêts psychologiques<sup>82</sup>.

Dans cette perspective, on fait référence à un pouvoir décentralisé et distribué via les règles du jeu. Comme le souligne J.L. Rullière (1987)<sup>83</sup> à propos des travaux de J.C. Harsanyi (1962)<sup>84</sup> sur le pouvoir associé aux coûts d'opportunité dans les négociations, ce dernier renvoie à la prise de décision individuelle rationnelle et unilatérale. Dans cette perspective, il ne s'agit pas d'une conception relationnelle, mais d'une conception univoque du pouvoir entendu comme un vecteur d'asymétrie dans la prise de décision. La notion sous-jacente et implicite du conflit à laquelle il est fait référence est alors réduite à un conflit "état de fait".

(ii) *Le pouvoir dans la négociation* renvoie quant à lui à l'exercice de ce dernier dans le déroulement du jeu. Il est défini dans une optique bilatérale comme un rapport de force et de domination exercé par un joueur sur un autre joueur, ou bien encore comme un assujettissement à une règle du jeu exogène (les jeux sous ultimatum). La conception du conflit dont il est question dépend alors des concepts de solution ou d'équilibre retenus : en règle générale, il est décentralisé et distribué via les règles du jeu, tout en étant le résultat attendu, par exemple, de la mise à exécution d'une menace. Dans ce dernier cas, on parlera alors d'*issue conflictuelle* ou encore d'*équilibre de conflit*. Ce type de pouvoir peut prendre différentes formes :

---

<sup>80</sup> Binmore K.G., Rubinstein A., Wolinsky A. (1986), "The Nash bargaining solution in economic modelling", *The Rand Journal of Economics*, n°17, pp. 176-188.

<sup>81</sup> Rochet J.C. (1988), "Théorie de la négociation: une sélection de quelques résultats récents", *Annales d'Economie et de Statistique*, n°12, pp. 1-25.

<sup>82</sup> Le risque est quant à lui appréhendé comme une menace crédible exogène : la menace d'une rupture exogène de la négociation. Dans sa version initiale, A. Rubinstein (1982) associait le risque exogène de rupture à l'hypothèse du rétrécissement progressif de la taille du gâteau. Cf. Rubinstein A. (1982), "Perfect equilibrium in a bargaining model", *Econometrica*, n°50 (1), pp. 97-109.

<sup>83</sup> Rullière J.L. (1987), *Essai sur la logique économique de la négociation*, Thèse de Doctorat, Aix-Marseille, novembre.

<sup>84</sup> Harsanyi J.C. (1962), "Measurement of social power, opportunity costs, and the theory of two person bargaining games", *Behavioral Science*, vol. 7.

### ➤ **Pouvoir dissuasif et pouvoir coercitif**

Le pouvoir dissuasif est assimilable, comme le montre P. Dockès (1999)<sup>85</sup>, au volume de menace associé à la crédibilité de cette même menace. Selon cette démarche, menace et crédibilité peuvent être "composées comme une espérance mathématique" c'est-à-dire "le coût de la perte éventuelle multipliée par la probabilité qu'elle advienne" (idem, p.32). Le pouvoir est donc un pouvoir discrétionnaire, dont l'exercice s'inscrit dans la crédibilité vis-à-vis de l'exécution de la menace<sup>86</sup>. De ce fait la mise à exécution d'une menace est une issue possible du jeu, qui se traduit in fine par un équilibre conflictuel. Le problème posé n'est donc pas le traitement du conflit, mais son contournement via la décision rationnelle.

Par ailleurs, le pouvoir peut revêtir une nature *coercitive*, comme c'est le cas dans les jeux de négociation sous ultimatum. Soit la menace est intégrée dans les règles du jeu, soit c'est l'un des joueurs qui exerce des menaces sous forme d'ultimatum, comme par exemple le maître chanteur de J.C. Harsanyi (1977)<sup>87</sup>. Il existe d'autres modalités de coercition, comme *l'ombre du pouvoir* de R. Powell (1996)<sup>88</sup>. Ce dernier a analysé le rôle de la distribution (égale ou inégale) du pouvoir dans l'aboutissement d'un marchandage de Rubinstein portant sur le partage d'un gâteau. Le pouvoir y est vu comme la possibilité d'imposer l'arrêt de la négociation à tout moment. Il est ainsi appréhendé comme la capacité à être utilisé pour imposer un accord en faveur de celui qui l'exerce<sup>89</sup>.

### ➤ **Pouvoir rétributif et pouvoir persuasif**

Le *pouvoir rétributif*, caractérisé comme tel par J.L. Rullière (1987), fait référence à la *soumission* au désir d'autrui et renvoie aux promesses crédibles. C'est T. Schelling (1960) qui le premier a montré que la promesse était une forme d'engagement impliquant une soumission : "*La promesse se présente comme un engagement bilatéral auquel il est fait appel lorsque les actions de l'une des parties échappent au contrôle de l'autre*" (p. 66). Il s'agit d'une promesse engagée par l'un des joueurs en faveur de son adversaire, et très souvent assortie d'une

---

<sup>85</sup> Dockès P. (1999), *Pouvoir et autorité en économie*, Economica, Paris.

<sup>86</sup> Par exemple, dans le jeu de menace de Nash, John et Mary doivent s'engager irrévocablement dans les menaces élaborées à l'ouverture du jeu. Si les négociations n'aboutissent pas, chaque joueur sait alors que la menace sera mise à exécution. Les deux joueurs exercent donc pleinement leur pouvoir de manière unilatérale. Pour une analyse détaillée des jeux de menaces de Nash, le lecteur peut se référer à l'ouvrage de Binmore K. (1992), *Fun and game: a text on Game Theory*, D.C. Heath and Compagny, traduction française Jeux et Théorie des Jeux, De Boeck Université.

<sup>87</sup> Harsanyi J.C. (1977), *Rational behavior and bargaining equilibrium in games and social situations*, Cambridge University Press.

<sup>88</sup> Powell R. (1996), "Bargaining in the shadow of power", *Game and Economic Behavior*, n°15, pp. 255-289.

<sup>89</sup> Néanmoins R. Powell (1996, op.cit.) fait apparaître une indétermination. En effet, si le pouvoir est inégalement distribué la négociation échouera moins, le rapport de domination poussant le joueur le plus faible à accepter l'accord. Mais la négociation peut aussi aboutir si la distribution du pouvoir est égalitaire. Dans ce cas, la distribution va entraîner la modération des demandes respectives des négociateurs.

menace, comme le souligne très justement l'auteur : celle d'être poursuivie en justice ou de voir une menace mise à exécution.

Le *pouvoir persuasif*, quant à lui, renvoie au bluff et au mensonge (Rullière J.L., 1987). L'exemple le plus connu dans la littérature économique est le modèle du pocker. Le modèle du pocker de Nash et Shapley, décrit par Binmore K. (1999, p.581)<sup>90</sup>, montre que le bluff est une forme d'exercice d'un pouvoir persuasif. Le joueur qui a une mauvaise main cherche à faire croire aux autres joueurs que la main est bonne en relançant. Il y a donc bien un *pouvoir d'orientation de l'action d'autrui* vers une issue "gagnante".

### ➤ **Le pouvoir du faible et les mécanismes d'assujettissement**

Le *pouvoir du faible* suggéré intuitivement par T. Schelling (1960) à propos de la négociation en asymétrie d'information, et ensuite repris dans la théorie principal-agent, est une autre forme du pouvoir. Pour l'auteur, "*la capacité de négocier, le pouvoir de négociation et l'habileté du négociateur semblent indiquer que l'avantage est dans le camp du négociateur le plus capable, le plus fort ou le plus habile*", mais il n'en est rien. Au contraire, leurs effets peuvent être "*défavorables*" (p.39). Le pouvoir du faible peut reposer sur le sacrifice volontaire et irréversible, pour le négociateur, de sa liberté de choix. De cette manière la faculté de contraindre l'adversaire est liée au pouvoir de se contraindre soi-même. "*Brûler ses vaisseaux peut suffire pour dominer l'adversaire, et en matière de négociation, la faiblesse peut constituer une force, et la liberté se réduire à la liberté de capituler*" (p.39). Par ailleurs, un négociateur subtil peut se faire passer pour un homme obstiné, alors que ce n'est pas sa caractéristique intrinsèque, et prendre un avantage dans la négociation alors que la situation ne lui était pas favorable au départ. Dans la théorie principal-agent, par exemple, l'agent possède paradoxalement un pouvoir sur le principal, le *pouvoir du faible*, qui dépend de sa *stratégie de révélation de l'information*. Le pouvoir est directement lié à l'information et aux stratégies tactiques de partage de cette information (ou de leurre sur cette information) entre les négociateurs.

Par ailleurs, l'*assujettissement* que suppose les anticipations rationnelles et les prophéties auto-réalisatrices est autre une *forme atypique* de référent au pouvoir. L'*agent "obéit" à une perception subjective de l'environnement*, à cette représentation qu'il s'en fait et qui prend la forme d'une croyance a-priori. Dans les prophéties auto-réalisatrices, "*les représentations du réel social que se font les individus peuvent être l'origine, et être la cause d'une transformation de ce réel lui-même*" (Mouchot C., 1996, p. 108)<sup>91</sup>. La croyance, qu'il s'agisse de la crédibilité d'une menace ou d'une représentation particulière de la réalité, peut

---

<sup>90</sup> Binmore K. (1992), *Fun and games: a text on game theory*, Heath and Company, traduction française Jeux et théorie des jeux, De Boeck Université, 1999.

<sup>91</sup> Mouchot C. (1996), *Méthodologie Economique*, HU Economie, Paris.

ainsi être placée au cœur de la problématique du pouvoir, celui-ci exprimant l'idée d'un assujettissement individuel (sous l'effet d'une menace ou d'une anticipation rationnelle) ou d'un assujettissement collectif dans le cas des prophéties auto-réalisatrices.

### ➤ Conclusion : le statut du pouvoir en question ?

Cette conception stratégique et rationnelle du pouvoir réduit néanmoins celui-ci à un rapport de force et de domination qui peut prendre la forme :

- d'une relation bilatérale dominé-dominant;
- d'un assujettissement pré-déterminé par les règles du jeu.

La négociation apparaît dans cette perspective à la fois comme l'expression des conflits de pouvoir, et comme une modalité d'exercice du pouvoir. Cependant, deux limites majeures semblent s'imposer.

Tout d'abord, cette analyse du pouvoir se heurte dans une grande partie des cas au postulat de symétrie bien connu des théoriciens des jeux (Chanier P., 1987)<sup>92</sup> et sur lequel nous reviendrons plus longuement dans le paragraphe qui suit. En effet, le recours fréquent au postulat de symétrie permet le contournement du problème de l'indétermination. La symétrie, associée à l'idée de réciprocité de l'interaction, est sensée conférer une nature *relationnelle* au pouvoir. Or, selon P. Chanier (1987) il s'agit d'une formalisation paradoxale puisqu'elle revient à définir le soubassement de l'asymétrie des relations à partir d'un postulat de symétrie. De ce fait, l'asymétrie devient un facteur exogène ad hoc qui prend la forme de l'asymétrie d'information, de l'ultimatum, de l'aversion au risque (...). Il s'agit pour l'auteur d'un "*obstacle à la reconnaissance d'unités actives et de leurs champs d'action*" (idem, p5), c'est-à-dire à la reconnaissance des *particularismes* des interactions sociales.

La deuxième limite inhérente à cette approche du pouvoir s'inscrit plus globalement dans la nature exogène et "rationaliste" de ce dernier. En effet, l'objectif de la théorie des jeux est d'approfondir la nature stratégique du pouvoir ainsi que la rationalité des comportements qui lui sont associés compte tenu des règles du jeu. Elle étudie donc la cohérence logique des choix en interaction, "*l'action de chacun devant anticiper l'action de l'autre*" (Dockès P., 1999, p. 14). Or cette conception du pouvoir n'a un intérêt que si elle est élargie à des réseaux de pouvoir et de résistance diverses<sup>93</sup>. Ce qui reviendrait selon nous à étudier les sources du pouvoir et son rôle dans l'élaboration et la modification des règles de négociation. Cela supposerait que le pouvoir ne soit pas uniquement exogène, c'est-à-dire compris dans les

---

<sup>92</sup> Chanier P. (1987), "Les limites des postulats de symétrie et d'invariance dans les sciences et en économie", *Economies et Sociétés*, n°1, pp. 5-84.

<sup>93</sup> Dockès P. (1999) cite à ce propos Foucault M. (1994, p. 240) : "*les relations de pouvoir s'enracinent dans l'ensemble du réseau social*".

Foucault M. (1994), *Le sujet et le pouvoir*, in Dits et écrits, IV, Paris, Gallimard.

règles du jeu et dans le postulat de rationalité, mais qu'il soit appréhendé dans sa dimension relationnelle et en termes de légitimité<sup>94</sup>.

Nous verrons dans le paragraphe suivant que le postulat de rationalité n'est pas seul à conditionner la conceptualisation de la négociation dans le sens de l'exogénéité de ses déterminants. En effet, nous montrerons dans quelle mesure les postulats de séquentialité, d'invariance et dans certains cas de symétrie, associés au postulat de rationalité, contribuent à une approche mécaniste et par conséquent a-processuelle de la négociation.

### ***1.3 – Les limites des postulats de séquentialité, d'invariance et de symétrie : une négociation "a-processuelle"***

L'objectif, dans ce paragraphe, est de montrer que la Théorie des Jeux débouche sur une conception mécaniste de la négociation. Nous serons conduit à constater qu'il est ainsi méthodologiquement impossible de "penser" le changement, et donc la variabilité des règles et des comportements. Si la négociation apparaît bien comme une statique comparative, elle reste alors fondamentalement a-processuelle. Ceci est essentiellement dû aux limites méthodologiques inhérentes aux postulats de séquentialité, d'invariance et dans certains cas de symétrie.

Ainsi, il s'agira dans un premier temps de montrer dans quelles mesures le postulat de séquentialité renvoie à une temporalité "causalement inerte" et à une formalisation exogène du "changement". Nous verrons dans un second temps que la nature exogène du changement est aussi inhérente aux postulats d'invariance et de symétrie, qui visent plus ou moins explicitement à la recherche d'invariants comportementaux. Et enfin, nous montrerons dans un troisième temps la nécessité d'un changement de paradigme, c'est-à-dire d'une réorientation de nos investigations vers le paradigme évolutionnaire visant à l'endogénéisation du changement.

#### **1.3.1 – Le postulat du temps séquentiel**

La Théorie des jeux se heurte tout d'abord au postulat de séquentialité, qui consiste à appréhender la temporalité comme une suite d'issues, d'équilibres, ou de solutions de jeu. Elle s'inscrit ainsi dans une perspective a-processuelle que l'on justifiera ici par le recours à un triple argumentaire :

- une vision non téléologique de la causalité;
- le temps "causalement inerte";
- le changement exogène.

---

<sup>94</sup> Cf. Chapitre II.

## A – Une vision non téléologique de la causalité

La nature séquentielle et a-processuelle de la négociation doit tout d'abord être lue au regard de la notion de causalité mobilisée en Théorie des Jeux. En effet, le sous-bassement épistémique de la Théorie des Jeux s'appuie sur une causalité de type scientifique, comme raisonnement déductif linéaire qui vise à "*définir la cause d'un phénomène comme l'ensemble des antécédents*"<sup>95</sup>. Centrée sur la cohérence logique des comportements, il s'agit d'une vision non téléologique de la causalité, puisque les actions des individus ne sont pas définies par les objectifs que ces derniers cherchent à atteindre, mais par leurs antécédents c'est-à-dire par le résultat des issues antérieures. Les buts ne sont pas construits dans le temps dans l'optique d'un apprentissage individuel, qui conférerait à un agent ses propres objectifs, sa propre finalité, et qui expliquerait la diversité et la complexité des modes de structuration de l'interaction (Mouchot C., 1996). Tout au plus sont-ils assimilés aux critères de satisfaction de l'équilibre et de l'optimalité c'est-à-dire endogénéisés dans les règles de jeu et dans l'hypothèse de rationalité, mais dans une perspective non structurante et par conséquent a-processuelle de l'interaction. Finalement, n'est-ce pas partiellement tautologique d'affiner la compréhension des comportements rationnels donc cohérents, tout en s'appuyant sur des présupposés de cohérence logique des comportements ?<sup>96</sup>

Dès lors, la Théorie de la négociation s'inscrit dans une définition "faible" de l'intentionnalité "*comme condition d'une action orientée vers une fin*" (Berthelot J.M., 2001, p. 499). Nous qualifions cette intentionnalité de "faible" car s'il y a une tentative de donner une finalité à l'action, celle-ci est définie par les présupposés axiomatiques d'une approche par la rationalité et s'exprime en termes d'utilité mathématique. Il s'agit donc d'un premier niveau d'intentionnalité au sens de l'homo-oeconomicus, et non pas de l'inscription téléologique de l'intentionnalité comme construction des buts, ou bien encore de la conception phénoménologique de l'intentionnalité comme conscience d'être orienté vers un objet. Cette dernière désigne alors "l'ancrage du comportement dans une réflexivité irréductible à des relations de causalité" – conformité à une fin, à des normes morales ou culturelles (...) – (idem, p. 499). Mais finalement, c'est bien cette dernière acception de l'intentionnalité que tente de formaliser la Théorie de la négociation, dans le but de donner sens à l'action et de transformer, sans y parvenir vraiment, l'individu atomistique en individu "agissant"<sup>97</sup>.

---

<sup>95</sup> Mouchot C. (1996, op.cit., p. 64).

<sup>96</sup> Certains auteurs ont ainsi montré dans cette perspective que la compréhension des comportements rationnels était inséparable de la prise en compte de l'irrationalité. Cf. l'article de R.J. Aumann (1994), "L'irrationalité dans la théorie des jeux", in *Analyse économique des conventions*, sous la direction d'A.Orléans, PUF Economie, pp. 43-60.

<sup>97</sup> C'est-à-dire dont l'action fait "sens" dans une perspective wéberienne.

## **B - Le temps "causalement inerte"**

La nature a-processuelle de la négociation doit ensuite être lue au regard de la temporalité. En Théorie des Jeux, la temporalité est en effet appréhendée dans une perspective newtonienne du temps comme séquence d'équilibres ou d'optimisations. Le temps apparaît donc comme une donnée exogène inhérente à une multiplicité de référents plus ou moins proche de l'idée même de temporalité :

- l'arborescence du jeu (dans les jeux sous forme extensive) et le nombre de séquences répétées (dans les jeux répétés indéfiniment);
- la structure de préférence psychologique des agents, comme par exemple l'aversion au risque;
- la structure de coûts, avec par exemple les coûts inhérents au temps passé à négocier;
- les anticipations rationnelles des agents;
- l'incertitude et l'asymétrie des informations.

Il s'agit donc d'une forme de négation d'une part du temps appréhendé comme une durée et d'autre part du temps historique. Nous reprendrons les termes de J. Sapir (2000)<sup>98</sup> qui qualifie ce traitement du temps, à propos de la Théorie de l'Equilibre général mais c'est aussi vrai pour la Théorie des Jeux, de conception finalement assez étroite de la temporalité. Nous retiendrons avec cet auteur les trois caractéristiques de cette temporalité, à savoir ses natures *homogène continue et causalement inerte*, ainsi que les implications méthodologiques qui en découlent. La Théorie des Jeux, en effet, renvoie, selon lui, à un temps *homogène*. Cela signifie qu'aucun "moment" ne peut prendre une importance cruciale relativement à d'autres "moments" du jeu, en raison par exemple d'une transformation ou d'un choc endogène soudain. Le temps *continu* témoigne de l'absence d'intervalles de temps différenciés, et constitue une négation du temps appréhendé au sens d'une durée, c'est-à-dire renvoyant par exemple à l'idée des phases de stabilité ou d'instabilité.

A la lumière de cette double nature homogène et continue de la temporalité, le temps est par conséquent "*causalement inerte*" (Sapir J., 2000), ce qui renforce la nature a-processuelle de la négociation. Les mécanismes de prise de décision s'inscrivent dans un "état", et non dans un "processus" dynamique et hétérogène. Cela signifie que la position d'un événement ou d'issue particulière dans la séquence de temps "*n'a pas d'implication quant à l'existence de liens de causalité*" (idem., p. 139), le temps n'a pas d'implication directe en termes d'apprentissage individuel. Il est appréhendé comme une donnée du jeu, et non comme une variable, en tant qu'il est fixé par les règles du jeu.

---

<sup>98</sup> Sapir J. (2000), *Les trous noirs de la Science Economique*, Albin Michel, Paris.

Si l'on prend l'exemple des jeux sous forme extensive, qui représentent des interactions stratégiques séquentielles, l'écoulement du temps y est représenté par l'ordre préétabli des nœuds de l'arbre de jeu. Il est donc bien fixé exogènement par les règles du jeu et associé à des séquences de prise de décisions. Il n'apparaît pas comme une durée susceptible de générer un apprentissage individuel et de nouvelles règles comportementales. Dans les jeux répétés indéfiniment, on se heurte plus précisément à deux hypothèses cruciales (Giraud G., 2000)<sup>99</sup>. En premier lieu, c'est le même jeu que l'on répète à l'infini, ce qui suppose de postuler qu'une même situation peut être reproduite à l'infini. La temporalité est donc donnée par la reproduction infinie d'une situation de jeu identique, hypothèse peu réaliste. En second lieu, dans cette conception séquentielle et statique du temps, l'action d'un joueur à une étape donnée n'influence que son paiement à cette étape du jeu et non ses paiements ultérieurs. En effet, la théorie des jeux traditionnelle ne peut réellement rendre compte des mécanismes inter-temporels influant sur les décisions individuelles, c'est-à-dire les mécanismes d'apprentissage inter-temporels qui vont permettre le dépassement de la seule logique d'anticipation. Ceci est tout particulièrement dû à la difficulté de formaliser le "changement" dans une optique qui se voudrait alors dynamique et processuelle.

### **C – Le changement exogène**

L'approche séquentielle du temps amène par ailleurs une réflexion centrée cette fois sur le changement. En effet, le recours à la séquentialité comme temporalité dite "dynamique" témoigne paradoxalement de *l'absence du changement*, puisque l'on passe de manière définie ou indéfinie d'une issue donnée à une autre issue donnée du jeu. Chaque séquence est ainsi *isolée*, et comme le souligne F. Facchini (1999, p.136)<sup>100</sup> dans son analyse du temps newtonien "le changement est compris comme exogène dans tous les équilibres dits dynamiques". En effet, comme nous l'avons souligné dans le paragraphe précédent, la Théorie des Jeux traditionnelle fait référence à un "changement" exogène inhérent :

- aux règles du jeu (la structure des gains, l'existence de promesses et de menaces crédibles, les ultimatum associés à une probabilité de choc exogène) et à la structure de préférences des individus;
- à l'hypothèse de rationalité, basée sur le postulat de l'individualisme méthodologique. La suite des séquences du jeu ne dépend que de présupposés logiques de maximisation.

De ce fait, la dynamique des jeux est appréhendée comme une succession de points

---

<sup>99</sup> Giraud G. (2000), *La théorie des jeux*, Champs Université, Flammarion, collection Economie.

<sup>100</sup> F. Facchini (1999), "Temps, évolution et équilibre: un point de vue autrichien", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n°35 (1), p. 133-149.

d'équilibre que F. Facchini (1999) qualifie de *temporalité mécanique*. En effet, le concept d'équilibre en Théorie des Jeux non coopératifs, et les concepts de solution de jeu en Théorie des Jeux coopératifs s'appuient sur l'hypothèse d'un ajustement instantané et non processuel. Il s'agit simplement de comprendre l'ajustement cohérent des comportements dans le cadre de règles du jeu données et dans le cadre de la maximisation des gains, la structure des gains étant soit donnée, soit calculable (la valeur de Shapley), soit probabilisable. L'objet de la Théorie des Jeux ne réside donc pas dans l'élaboration des règles et des finalités – des buts - recherchés par les joueurs.

Finalement, comme le souligne D.M. Kreps (1990)<sup>101</sup>, la Théorie des jeux n'est pas un outil permettant de résoudre les situations dans lesquelles les règles de négociation font l'objet d'une construction, et dont l'issue de la négociation dépend de phénomènes non prévisibles. Ces phénomènes pourraient être des problèmes économiques ou culturels qui vont se poser lors de la négociation, des dispositions ou des pratiques comportementales qui vont modifier le pouvoir de négociation des joueurs, ou encore des systèmes de représentations et des croyances incompatibles qui vont biaiser le déroulement de la négociation. Et toute relation de causalité inverse, c'est-à-dire serait-il possible que les issues affectent les règles de négociation, constitue une importante piste de recherche qui n'apporte pas de réponse réellement concise aujourd'hui (idem).

La Théorie des Jeux est donc marquée par l'impossibilité de rendre compte de l'origine du changement. Cette limite, nous le verrons dans le paragraphe qui suit, est corroborée par une deuxième catégorie de limites qui a trait aux postulats d'invariance et de symétrie.

### **1.3.2 – Les limites des postulats d'invariance et de symétrie**

Ce paragraphe s'inspire largement d'un travail de P. Chanier (1987) sur la symétrie et l'invariance dans les sciences de la nature et sur l'utilisation qui en est faite dans le champs de l'économie. L'auteur montre comment la formalisation mathématique des comportements en sciences économiques conduit à postuler des symétries qui visent implicitement à la recherche d'invariants comportementaux. "*C'est aussi donner l'impression que la science peut se déduire, puisque l'on peut passer d'un cas à un autre en opérant les transformations qui respectent l'invariant*" (idem, p. 6). Après avoir évoqué les implications méthodologiques du recours au postulat de l'invariance en Théorie des Jeux, nous verrons comment cette dernière requiert la prise en compte de la dissymétrie et l'introduction de stratégies "actives".

---

<sup>101</sup> Kreps D.M. (1990), *Théorie des jeux et modélisation économique*, Economica, Paris.

## A – L'invariance dans la Théorie des Jeux

Comme le montre P. Chanier (1987), il existe de multiples acceptions de l'invariance dans les sciences économiques. On trouve ainsi différentes formes de ce postulat (loi, notion d'indifférence, croissance homothétique) dans la Théorie de l'Equilibre Général, en statistiques, ou bien encore en Théorie des Jeux.

En Théorie des Jeux, l'invariance est postulée, selon cet auteur, pour des raisons purement mathématiques et apparaît dissociée de sa signification originelle en science de la vie. Dans le domaine de la biologie, l'invariance renvoie explicitement à l'idée d'un apprentissage dans le temps, c'est-à-dire à l'habitude ou l'aptitude acquise par la répétition. Ainsi appliquée à la Théorie des jeux, cela supposerait que les règles et les stratégies ne soient pas données, fixées *a priori*, mais qu'elles relèvent d'un apprentissage et d'une répétition dans le temps. Or en Théorie des Jeux, l'invariance revêt une signification formellement opposée, car elle renvoie à la nature fixe et exogène des règles du jeu et des stratégies, ce qui exclut par conséquent tout apprentissage.

En effet, l'objet de la Théorie des Jeux traditionnelle ne réside pas dans la construction par l'apprentissage des routines et habitus, ce qui relève de la Théorie des Jeux évolutionnistes. Elle s'inscrit au contraire dans la perspective de la non variabilité des règles du jeu et des comportements, ceux-ci étant les éléments donnés, et donc exogènes, du jeu. Ainsi sont fixés la hiérarchie des préférences via la structure de gains, les règles de comportement des joueurs (objection/contre-objection ou coopération/défection) ou bien encore l'état de l'environnement. En ce qui concerne l'environnement, P. Chanier (1987) illustre l'impossibilité de changement de position stratégique des agents en prenant l'exemple du duopole de M. Shubik (1964)<sup>102</sup>. Cet exemple réunit deux vendeurs sensés agir sur le prix des biens qu'ils veulent écouler. Le modèle n'est cependant formalisable que s'il s'appuie sur un postulat d'invariance: "*pour que les prix choisis puissent être indépendants, on suppose que chacun a le pouvoir sur une part constante du marché, par sélection aléatoire ou concertée. La loi de demande présente alors des discontinuités dépendant de la position relative des deux prix*" (p. 59). On est donc bien dans une configuration telle que le postulat d'invariance fixe la part de marché sur laquelle agit chaque vendeur et exclut ainsi tout changement de position stratégique. Il n'y a donc aucune possibilité d'apprentissage stratégique.

Mais plus généralement, l'invariance n'est pas seulement intrinsèque au cadre de règles pré-définies, à savoir : la règle des paiements, la règle des préférences, la règle de

---

<sup>102</sup> Shubik M. (1964), *Stratégie et structure de marché*, Dunod, Paris.

comportement, la règle de distribution de l'information. Elle est de surcroît recherchée dans l'issue du jeu. En effet, le modélisateur vise in fine à déboucher sur le plus grand degré possible de généralité (Guerrien B., 1995)<sup>103</sup> et donc de récurrence des comportements rationnels sous certaines conditions. A titre d'exemple, la notion de solution de jeu, ou bien encore l'ensemble de marchandage sont intrinsèquement des figures d'invariance. A un problème donné on associe une catégorie de solution donnée. Dans ce cas, l'invariance est utilisée comme justification de l'unicité de la solution. Dans cette même perspective, l'équilibre de Nash est aussi un moyen d'aboutir à une solution invariante visant à rendre maximal le produit des utilités respectives des joueurs<sup>104</sup>.

Associée à l'hypothèse de rationalité, l'invariance semble ainsi expliquer la difficulté rencontrée par la Théorie des Jeux traditionnelle pour formaliser le changement<sup>105</sup>. Il existe dans ce cadre méthodologique et conceptuel une impossibilité de formaliser les dynamiques d'élaboration des règles mais aussi les dynamiques de mutations comportementales.

## **B – Les limites du postulat de symétrie en Théorie des Jeux**

L'invariance est indissociable du postulat de symétrie. En effet, la formalisation mathématique des jeux de négociation conduit, dans certains cas, à postuler des symétries susceptibles pour le modélisateur de déboucher sur des invariants comportementaux<sup>106</sup>. La notion de symétrie reste néanmoins une notion complexe et polysémique. Disons qu'il est possible de repérer la présence d'hypothèses symétrisantes tant dans les jeux coopératifs que dans les jeux non coopératifs. A la lumière du texte de P. Chanier (1987), nous en avons sélectionné deux principales catégories : (i) la symétrie des stratégies; (ii) la symétrie de la solution du jeu.

### **(i) la symétrie des stratégies**

Si l'on prend l'exemple du modèle de concurrence des producteurs d'A. Cournot (1938)<sup>107</sup>, les hypothèses de symétrie conduisent à poser implicitement que les stratégies des producteurs sont strictement identiques. En effet, ces derniers sont sensés vendre le même bien, au même coût, et selon une loi de demande qui leur est commune (Chanier P., 1987). Bien entendu, ces hypothèses peuvent être relâchées, mais généralement cela se fait au profit d'autres hypothèses symétrisantes comme par exemple la condition de profit joint maximum qui implique une symétrie des coûts si une firme ne veut être éliminée au profit de la mieux

---

<sup>103</sup> Guerrien B. (1997), *La théorie des jeux*, 2<sup>nde</sup> Edition, Economica, Paris.

<sup>104</sup> Chanier P., 1987, op.cit.

<sup>105</sup> Cf. supra.

<sup>106</sup> Chanier P., idem.

<sup>107</sup> Cournot A. (1938), *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, réédition de 1974, Calmann Levy, Paris.

placée (idem). Dès lors, le postulat de symétrie devient constitutif d'idéalités (idem) et pose le problème du réalisme des hypothèses.

En théorie des jeux non coopératifs, on doit à T. Schelling (1960) un plaidoyer pour l'abandon des hypothèses symétrisantes. Pour ce dernier, la symétrie des stratégies est une façon de *décontextualiser l'action individuelle*, c'est-à-dire de ne pas tenir compte du contexte dans lequel se déroule la négociation : environnement changeant, intervention extérieure arbitraire, psychologie des joueurs, talent de négociation (...). En effet, l'hypothèse de symétrie postule que les agents raisonnent sur la base de systèmes de représentation identiques. L'auteur montre qu'il s'agit là d'une façon d'exclure toute incertitude sur le système de valeur de l'adversaire, c'est-à-dire sur le contenu "symbolique" (idem, p.139) du jeu.

Ce contenu "symbolique", difficilement formalisable en Théorie des Jeux traditionnelle, fait référence aux informations dites *subjectives*<sup>108</sup>, que les joueurs seraient susceptibles de se communiquer de manière tacite ou explicite, et qui permettraient d'envisager les compromis, les limites des stratégies individuelles, ou bien encore l'ajustement des règles d'action nécessaires à la résolution du problème posé.

Par ailleurs, l'hypothèse de symétrie suppose la simultanéité des propositions et contre-propositions dans une négociation. Cette simultanéité n'est pas sans lien avec le postulat du temps séquentiel<sup>109</sup>, puisqu'elle contribue à évacuer le temps appréhendé comme une durée. Or ne pas postuler la simultanéité des stratégies reviendrait à prendre en compte non seulement le contenu symbolique du jeu, mais aussi le rôle joué par le temps-durée dans une optique délibératoire. A titre d'exemple, un statu quo unilatéral ou bilatéral peut engendrer de l'incertitude et influencer sur la stratégie de l'adversaire, ou bien au contraire participer de la construction d'un système de représentation commun, ou bien encore laisser le temps de recourir à un arbitrage extérieur à ce moment du jeu.

Les hypothèses de symétrie rendent donc impossible la prise en compte de la communication explicite ou tacite entre les joueurs, ainsi que la prise en compte de mécanismes d'arbitrages et de régulation non décentralisés et non exogènes. Dès lors, elles sont constitutives d'une limite majeure de la théorie de la négociation qui est d'appréhender les interactions individuelles comme purement mécaniques et a-processuelles.

## **(ii) la symétrie des solutions de jeu**

Dans l'approche coopérative de la négociation, le postulat de symétrie renvoie globalement à la notion de *partage symétrique*. Ainsi, tous les concepts de solution de jeu sont symétriques à leur manière dans l'approche par les coalitions (Chanier P., 1987). Si l'on prend

---

<sup>108</sup> Schelling T., 1960, op.cit.

<sup>109</sup> Cf. supra.

l'exemple de la valeur de Shapley<sup>110</sup>, la règle de partage repose sur un postulat de symétrie qui est l'équiprobabilité de toutes les coalitions. Le joueur reçoit alors une moyenne pondérée des contributions marginales espérées de sa participation à chaque coalition. L'exemple du nucleolus montre aussi la présence d'une hypothèse symétrisante (idem). Dans ce cas, il s'agit de maximiser les gains de la coalition la moins favorisée, puis ensuite de la deuxième coalition la moins favorisée etc (...). Quant à la solution de marchandage, elle est basée sur un jeu d'objections et de contre-objections s'appuyant sur deux hypothèses symétrisantes : (1) l'hypothèse d'équité – les joueurs reçoivent des parts égales -; (2) le principe de concessions successives s'il y a probabilité de rupture de la négociation (idem).

T. Schelling (1960) précise quant à lui les notions de symétrie dans les négociations non coopératives. Alors que la symétrie des stratégies porte sur les hypothèses comportementales individuelles, la symétrie dans la solution de jeu renvoie selon l'auteur à deux acceptions différentes de la symétrie :

- *la symétrie de la forme du jeu*, comme par exemple les jeux symétriques. Il s'agit du cas selon lequel la matrice des gains ne change pas si l'on permute les joueurs. La symétrie entraîne alors le risque d'indétermination des solutions, comme c'est le cas dans le dilemme du prisonnier;
- *la symétrie des issues du jeu*, comme par exemple les jeux à somme positive, négative ou nulle. Dans ce cas, on prédétermine le type d'issue du jeu en référence à la symétrie des gains.

Dans cette perspective, le postulat de symétrie pose paradoxalement le problème de la prise en compte de l'asymétrie des joueurs dans l'interaction. Dès lors, l'asymétrie ne peut être rendue possible que *par l'adjonction d'hypothèses ad hoc*, comme par exemple les hypothèses d'asymétrie d'information ou de préférences psychologiques – aversion au risque – etc (...). A contrario, on trouve parfois des hypothèses ad hoc symétrisantes dans des jeux qui n'étaient pas par essence symétriques.

Ces différentes acceptions conduisent T. Schelling (1960) à poser la symétrie du jeu comme étant simplement un principe méthodologique *normatif* ou *prédictif*. L'information sur l'issue du jeu est donc partitionnée et présentée sous la forme d'une abstraction mathématique.

### **1.3.3 – La nécessité d'un changement de paradigme ?**

Si la Théorie des Jeux traditionnelle rend effectivement compte du caractère crucial de la rationalité, centrer l'attention sur ce postulat de cohérence logique des comportements soulève un certain nombre de difficultés : que ce soit pour inscrire les comportements dans

---

<sup>110</sup> Cf. supra.

une perspective processuelle, ou bien pour se départir des postulats d'invariance et de symétrie. La Théorie des Jeux est donc appréhendée dans une perspective purement interactionniste. Dans cette optique, nous reviendrons dans un premier temps sur la question de la rationalité individuelle pour justifier dans un second temps l'intérêt du recours au paradigme évolutionniste.

En effet, il semble à ce stade incontournable d'engager une réflexion préalable sur la notion de cohérence logique comme fondement de tout comportement en Théorie des Jeux. La finalité qui sert de support à cette cohérence logique est en effet "la maximisation des gains", autrement dit "l'avoir plus". Mais au-delà de ce mécanisme simple, comment parvenir à intégrer une explication de ce qui pourrait conduire un agent à modifier ses fins, son comportement et les règles du jeu en fonction de son environnement immédiat ? Cette question s'inscrit dans la référence à ce que C. Mouchot (1996) appelle "*la dialectique de la cohérence et de la vérité*" (p. 291). Pour l'auteur, le résultat concret d'une action "*n'est quasiment jamais identique au résultat espéré [...]; cette action s'est trouvée confrontée à d'autres actions, issues d'autres cohérences individuelles et, au moins partiellement, incompatible [avec ces dernières]*" (p. 292).

Or il est vrai que les tentatives visant à formaliser la flexibilité comportementale ont été nombreuses en Théorie des jeux. Les équilibres parfaits ou séquentiels s'inscrivent par exemple dans la perspective d'intégrer la prise en compte de l'erreur dans le calcul des joueurs. L'hypothèse de la connaissance commune est aussi une manière ad hoc et exogène d'intégrer la question de l'adaptation aux comportements des autres joueurs. Elle est par exemple nécessaire dans certains équilibres de Nash ou dans les équilibres de sous-jeux parfaits, mais semble être une hypothèse peu réaliste au regard des capacités de calcul infinies dont sont sensés se prévaloir les joueurs (Giraud G., 2000)<sup>111</sup>. C'est donc bien l'idée même de cohérence logique et de rationalité qui est mise en cause ici pour l'analyse des phénomènes d'apprentissage et de flexibilité comportementale.

Or le recours aux jeux évolutionnaires, nous entendons ici la Théorie des Jeux Evolutionniste et la Vie Artificielle, peut offrir une première voie de résolution de ce problème. Il s'agit alors d'un véritable changement de paradigme visant à introduire une dimension processuelle de la négociation. Nous évoquons ici l'idée d'un changement de paradigme au sens originel du terme, et non au sens de Kuhn. Le paradigme n'est pas entendu comme une constellation de croyances partagées par les membres d'une communauté, *mais plutôt comme un corpus cohérent d'hypothèses et de postulats qui supportent une construction théorique*. Le changement de paradigme consiste ici à *substituer à la rationalité les stratégies des agents*. Comme le définit G. Giraud (2000, p.267), "*ce n'est plus la rationalité de chaque*

---

<sup>111</sup> Giraud G. (2000), *La Théorie des Jeux*, Champs Université, Flammarion, Paris.

*individu qui le pousse à adapter son comportement aux stratégies de ses adversaires, mais une évolution propre à l'ensemble de la population à laquelle il appartient, et dont il est simplement un acteur parmi d'autres". Il s'agit à présent de s'orienter vers une perspective processuelle et adaptative du comportement individuel intégré dans un collectif de joueurs.*

## **SECTION 2 – LA NEGOCIATION, DE LA THEORIE DES JEUX EVOLUTIONNISTE A LA VIE ARTIFICIELLE : POUR UNE APPROCHE EXPLORATOIRE**

Le changement de paradigme que constitue le passage à cette seconde section vise à dépasser l'idée d'une négociation jusqu'alors appréhendée dans la perspective d'une statique comparative au profit d'une négociation dorénavant abordée comme un *processus dynamique*. Il s'agit ici de répondre à un double questionnement :

- comment parvenir à endogénéiser le changement et par conséquent expliciter les mécanismes qui participent de l'élaboration et/ou de la modification du système de règles dans la négociation?
- sur cette base, comment parvenir au dépassement d'un conflit et d'un pouvoir "attributs" des joueurs au profit d'un conflit et d'un pouvoir "instrumentalisés" par les joueurs dans la négociation? Le conflit et le pouvoir peuvent-ils alors être définis comme des variables de la négociation, c'est-à-dire comme les déterminants des mécanismes qui sont au cœur de l'élaboration des règles?

Le recours à la Théorie des Jeux Evolutionniste et à l'heuristique de la Vie Artificielle apporte un certain nombre d'éléments de réponse à ces questionnements. En effet, nous montrerons dans quelle mesure la négociation est appréhendée par ces approches comme un processus, et comment ces dernières contribuent, à différents degrés, à une intéressante tentative de formalisation du conflit et du pouvoir. Partant d'une revue critique de la notion de processus en Théorie des Jeux Evolutionniste, nous investirons, dans une optique exploratoire, le domaine de la Vie Artificielle. La simulation du "pouvoir du faible" aboutira néanmoins à un constat notable, la difficulté de cette approche à rendre compte des mécanismes qui sont au cœur de l'élaboration des règles dans la négociation.

Nous verrons dans un premier point que si la Théorie des Jeux Evolutionniste contribue à mettre en évidence la nature historique et *stratégique* des phénomènes d'interaction sociale, elle rencontre néanmoins des limites méthodologiques quant à l'explicitation de la modification du système de règles lui-même, c'est-à-dire l'endogénéisation du changement. En effet, nous montrerons qu'elle met en lumière une *considération "a posteriori" du processus*. Dès lors, la formalisation du conflit, du pouvoir et des logiques d'appropriation comme variables de la négociation est irréalisable. Le deuxième point,

consacré à la Vie Artificielle, a pour but de montrer que celle-ci offre un certain nombre de réponses à ces limites méthodologiques, ouvrant ainsi la voie à une investigation comportementale *cognitive* de la négociation. Dans notre simulation, la négociation est inscrite dans l'optique du changement et de la variation. Elle apparaît alors à la fois comme *un processus et comme le résultat de ce processus*. Dès lors, nous montrerons comment la Vie Artificielle rend possible une première "instrumentalisation" du pouvoir dans la négociation. Néanmoins, cette heuristique ne constitue effectivement qu'une réponse partielle aux questionnements que nous posons.

## **2.1 – La négociation en Théorie des Jeux Evolutionniste : fondements, modèle d'Ellingsen, et limites**

Ce paragraphe vise à montrer comment la Théorie des Jeux Evolutionniste (TJE)<sup>1</sup> appréhende la négociation comme un processus "*a posteriori*". Dès lors, dans quelle mesure contribue-t-elle à une investigation des fondements de la règle? Et autorise-t-elle la prise en compte du conflit et du pouvoir comme variables de la négociation?

La réponse à ces questions nécessite de revenir dans un premier temps sur les fondements méthodologiques généraux de la TJE afin de comprendre comment la notion de processus découle d'une réflexion en termes de stabilité évolutionnaire. C'est à la lumière de cette mise en perspective méthodologique qu'il sera possible, dans un second point, de construire un survey critique du traitement de la négociation. Nous verrons que seul le modèle d'Ellingsen pose réellement les sous-basements d'une formalisation du conflit et du pouvoir. Néanmoins, nous montrerons dans un troisième point que l'investigation "*a posteriori*" du processus de négociation rencontre des limites analytiques, à savoir l'absence de la variation et une prise en compte de la norme comme "fin en soi". Le conflit et le pouvoir apparaissent alors non pas comme les variables de la négociation mais comme les "attributs" des joueurs.

### **2.1.1 – Les fondements méthodologiques de la Théorie des Jeux Evolutionniste**

L'originalité de la TJE réside dans la substitution de stratégies prédéterminées au principe de rationalité, ce qui ouvre la voie à une réflexion portant sur l'évolution comportementale via les critères de stabilité évolutionnaire. Ainsi, s'appuyant sur une vision darwinienne de l'évolution, elle conduit à une lecture "*a posteriori*", c'est-à-dire à une lecture rétrospective du processus.

---

<sup>1</sup> Nous utiliserons l'abréviation TJE pour Théorie des Jeux Evolutionniste dans la suite du texte.

## **A – La substitution de stratégies prédéterminées au principe de rationalité: la stabilité évolutionnaire comme critère objectif**

Le changement de paradigme que constitue la substitution de stratégies prédéterminées au principe de rationalité peut être tout particulièrement affilié aux travaux précurseurs de H. A. Simon (1955)<sup>2</sup>, J. Maynard Smith (1982)<sup>3</sup> et R. Axelrod (1984)<sup>4</sup>. En effet, la TJE est née d'une réflexion sur l'évolution comportementale remettant en question les fondements d'une analyse centrée sur la rationalité substantielle, dans la lignée des questionnements soulevés par H. A. Simon (1955) en termes de rationalité limitée. C'est plus particulièrement J. Maynard Smith (1982) qui remet ouvertement en question le statut de la rationalité individuelle en Théorie des Jeux, en montrant comment des insectes supposés dépourvus de conscience, donc de rationalité, sont capables de se coordonner efficacement. L'idée de construire une modélisation mathématique portant sur le problème de l'invasion possible de mutants dans une population homogène émerge ainsi, s'appuyant sur l'hypothèse de la prédétermination génétique des individus. Dans cette perspective, chaque individu est génétiquement "prédéterminé", et donc réduit à "l'état" de stratégie unique. On doit ensuite à R. Axelrod (1984) l'implémentation informatique du dilemme du prisonnier répété<sup>5</sup>.

Les objectifs recherchés sont alors méthodologiquement différents des questionnements traditionnels de la Théorie des Jeux. Il s'agit en effet de déterminer les stratégies stables du point de vue de l'évolution, c'est-à-dire analyser les conditions de *stabilité d'une population donnée qui est mise en contact avec une population mutante*. Si l'approche traditionnelle de la Théorie des Jeux supposait des raisonnements très poussés et des raffinements extrêmes de l'équilibre de Nash, l'approche évolutionniste se situe a contrario dans la perspective *d'une rationalité réduite à son minimum*, et caractérisée par de larges populations d'individus *myopes et peu sophistiqués*. Elle renvoie ainsi à une conception particulière de l'équilibre, *l'équilibre évolutionnairement stable (EES)*.

G. J. Mailath (1992)<sup>6</sup> définit *l'équilibre évolutionnairement stable* comme un modèle de comportement qui n'est pas détruit par une faible variation de ses conditions de réalisation. Autrement dit, il s'agit d'un "*modèle de comportement*" (idem, p.265) capable de survivre à toute invasion de stratégies mutantes. L'EES *s'inscrit ainsi dans la perspective d'une stabilité dynamique, c'est-à-dire l'équilibration de la dynamique de répliation des stratégies en temps*

---

<sup>2</sup> Simon H.A. (1955), "A behavioral model of rational choice", *Quarterly Journal of Economics*, n°69, pp.99-118.

<sup>3</sup> Maynard Smith J. (1982), *Evolution and the theory of games*, Cambridge, Cambridge University Press.

<sup>4</sup> Axelrod R. (1984), *The evolution of cooperation*, Basic Books, New York, traduction française Théorie du comportement coopératif, janvier 1992, Ed. Odile Jacob.

<sup>5</sup> La stratégie dominante consistait à jouer *tit for tat*, ce qui revenait à chaque étape à rejouer systématiquement ce qu'avait joué l'adversaire au coup précédent.

<sup>6</sup> Mailath G.J. (1992), "Introduction : Symposium on evolutionary game theory", *Journal of Economic Theory*, vol. 57, Number 2, August, pp. 259-277.

*continu, de génération en génération.* La question n'est donc plus celle de la stratégie à mettre en place et de la rationalité qui la sous-tend, mais celle de la stabilité des mécanismes de réplication dans le temps. L'intérêt réside alors dans la formalisation des dynamiques de sélection des comportements.

A la lumière de ce bref éclairage méthodologique, nous retiendrons avec A.P. Kirman (1997)<sup>7</sup> deux principales voies d'investigation de la stabilité dynamique en TJE :

- la première voie d'investigation s'appuie sur la dynamique du réplicateur, comme c'est le cas avec le modèle de T. Ellingsen (1997)<sup>8</sup>. Nous nous interrogerons plus particulièrement sur cette voie d'investigation, le modèle de T. Ellingsen marquant de manière originale les sous-bassements d'une formalisation du conflit et du pouvoir;
- la deuxième voie d'investigation introduit des composantes stochastiques dans la dynamique de réplication. On trouve les fondements de cette approche dans les travaux de D. Foster et H.P.Young (1990)<sup>9</sup>, qui ont ensuite ouvert la voie à de nombreuses réflexions sur les perturbations aléatoires<sup>10</sup>.

Cette conceptualisation de l'équilibre évolutionnaire s'inscrit dans l'optique darwiniste de la sélection naturelle. Nous verrons dans le paragraphe suivant qu'il s'agit alors d'une mise en perspective particulière de la notion de processus.

## **B – La sélection naturelle : une acception particulière du processus**

La Théorie des Jeux Evolutionniste s'appuie sur la vision darwinienne de l'évolution entendue comme le processus de survie de chaque être vivant en lutte contre l'ensemble des obstacles que lui oppose son milieu naturel (Tort P., 1997)<sup>11</sup>. Néanmoins, la notion de sélection est réduite à sa plus simple expression, puisqu'elle consiste simplement en une réplication des stratégies individuelles générant les gains les plus favorables. Dans cette perspective, la sélection porte sur des stratégies individuelles pré-déterminées, l'hétérogénéité de la population étant donnée à priori.

---

<sup>7</sup> Kirman A.P. (1997), "The economy as an interactive system", in *The Economy as an evolving complex system II*, Arthur W.B. Durlauf S.N., Lane D. (eds), SFI Studies in the Sciences of Complexity, vol. XXVII, Addison-Westley, pp. 491-531.

<sup>8</sup> Ellingsen T. (1997), "The evolution of bargaining behavior", *Quarterly Journal of Economics*, n° 112 (2), may, pp. 581-602.

<sup>9</sup> Foster D., Young H.P. (1990), "Stochastic evolutionary games dynamics", *Theoretical Population Biology*, n°38, pp. 219-232.

<sup>10</sup> Boyer R., Orléan A. (1994), "Stabilité de la coopération dans les jeux évolutionnistes stochastiques", *Revue Economique*, n° 46 (3), pp. 797-806; Orléan A. (1995), "De la stabilité évolutionniste à la stabilité stochastique, réflexions sur les apports des jeux évolutionnistes stochastiques", Document du CREA, n°9524, CREA-Ecole Polytechnique, Paris.

<sup>11</sup> Tort P. (1997), *Darwin et le darwinisme*, PUF, Paris.

Plus techniquement, le principal opérateur d'évolution mobilisé est *le réplicateur*. Chaque stratégie de jeu correspond alors à un réplicateur particulier<sup>12</sup>. Dans une population, chaque réplicateur est associé à un degré d'adaptabilité  $f_i$  et représente une proportion de population  $p_i$ . La dynamique du réplicateur, c'est à dire l'évolution des proportions de chaque réplicateur dans la population, est donnée par l'équation différentielle :

$$\frac{dp}{dt} = p_i(f_i - \bar{f}) \text{ avec } \bar{f} \text{ le degré d'adaptabilité moyen}$$

Le degré d'adaptabilité à l'environnement  $f_i$  apparaît sous l'appellation de *fitness* et correspond à la notation de chaque individu en fonction des gains relatifs que celui-ci est capable de générer. Le modélisateur introduit par ailleurs une hypothèse symétrisante selon laquelle tous les individus jouent le même jeu. La notion de fitness fait dans cette perspective l'objet d'un certain nombre de critiques, dont en particulier celle d'A. Kirman (1997), qui voit apparaître là "*le spectre de l'agent représentatif*" (p. 509).

Pour définir l'état d'équilibre, c'est-à-dire la stratégie évolutionnairement stable, le modélisateur s'appuie sur le critère de stabilité de Lyapunov, qui suppose qu'un petit choc exogène ne modifie pas l'état d'équilibre de la population<sup>13</sup>. Dans cette perspective, un choc correspond à l'introduction d'une population de mutants dans la population d'équilibre. L'évolution va alors modifier la composition de la population et converger vers un nouvel équilibre. Si le nouvel équilibre est identique à celui qui précédait le choc, ce dernier est dit évolutionnairement stable.

Notons que cette conceptualisation de l'équilibre permet de contourner adroitement la question de l'entité sélectionnée, c'est-à-dire *la pertinence de la stratégie comme unité de sélection*. Sont donc exclus de facto les débats évolutionnistes habituels portant sur la nature même de l'entité à sélectionner, à savoir l'individu ou le groupe, ou bien encore la firme ou les routines<sup>14</sup>.

La notion de stabilité évolutionnaire s'inscrit donc dans une perspective qui se veut processuelle, en tant qu'elle rend compte simultanément des dynamiques de réplication et d'interaction sociale. J. Gayon (1999)<sup>15</sup> explicite cette notion de processus de sélection

---

<sup>12</sup> Berro A., Leroux I. (2001), *A computational simulation of bargaining behaviors: between domination and concession*, WEHIA Conference, International Institute of Infonomics/MERIT, Maastricht 7-9 June.

<sup>13</sup> Ce critère de stabilité ne prend en compte que la résistance de l'équilibre à un seul choc.

<sup>14</sup> Pour une approche détaillée de ces débats, le lecteur peut se référer aux auteurs suivants: Tordjman H. (1998), "Evolution : history, change and progress", in *Advances in Self Organization and Evolutionary Economics*, Lesourne J. and Orléan A. (eds), *Economica*, pp. 9-36; Dosi G., Nelson R.R. (1994), "An introduction to evolutionary theories in economics", *Journal of Evolutionary Economics*, n°4, pp. 153-172; Nelson R.R., Winter S.G. (1982), *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge M.A., The Belknap Press of Harvard University Press; Dosi G, Marengo L., Fagiolo G. (1996), *Learning in evolutionary environments*, CEEL Working Paper, Trento, Italy, may.

<sup>15</sup> Gayon J. (1999), "Sélection naturelle biologique et sélection naturelle économique: examen philosophique d'une analogie", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n°35, 1, pp. 107-126.

naturelle en dissociant d'une part l'entité "réplicateur", qui reproduit la structure au cours des réplifications successives, et d'autre part l'entité "interacteur" qui interagit comme totalité confrontée à son environnement et dont l'interaction a pour effet causal une réplification différentielle. La "chose" sélectionnée est donc la stratégie, et la *cible causale* est la confrontation des gains réalisés sous l'égide des différentes stratégies et sanctionnée d'un degré d'adaptabilité  $\varepsilon_i$ . Par conséquent, il s'agit d'un processus qui ne peut être considéré que *rétrospectivement "a posteriori"*, à la lumière de la stratégie stable qui émerge de cette confrontation. L'objectif recherché n'est donc pas l'analyse d'un processus en cours, mais *l'investigation d'un processus achevé*.

Cette approche du processus fait référence à une causalité téléologique que nous qualifions "d'exogène". En effet, il existe bien dans ces modèles une finalité qui est la survie individuelle. Néanmoins, celle-ci est exogène en tant qu'elle est définie par la structure du jeu via, par exemple, l'équation différentielle du réplicateur.

Le traitement de la négociation s'inscrit donc dans ce corpus méthodologique. Nous montrerons dans le paragraphe suivant, qui constitue un survey critique, que la formalisation de la négociation est exclusivement centrée sur les normes d'équité au détriment des asymétries de pouvoir et des conflictualités qui caractérisent habituellement toute situation de négociation.

### **2.1.2 – La négociation en Théorie des Jeux Evolutionniste : l'intérêt du modèle d'Ellingsen**

Le traitement de la négociation, nous le verrons dans un premier point, est fondamentalement affilié aux problématiques de l'équité et de l'altruisme, laissant en suspens les asymétries qui caractérisent toute interaction sociale. De ce fait, l'analyse se trouve réduite à une problématique de l'allocation des ressources centrée sur les variables prix/quantités et non pas élargie à un questionnement en termes de coordination. Se distinguant de ces modèles, nous verrons dans un second point comment Ellingsen parvient à poser les sous-bassements d'une approche en termes de conflit et de pouvoir. Néanmoins, ces derniers restent des "attributs" des joueurs, et le modèle reste largement allocatif.

### **A – Les traitements de la négociation : la récurrence de la problématique de l'altruisme**

Depuis le début des années 90, la littérature économique s'est enrichie d'analyses évolutionnistes de la négociation<sup>16</sup>. L'intérêt de ces travaux, malgré tout assez peu nombreux,

---

<sup>16</sup> Binmore K., Swierzbinski J., Hsu S., Proulx C. (1993); Young H.P. (1993); Skirms B. (1994); Bolton G.E., (1991); Ellingsen T., (1997).

réside dans l'investigation du volet comportemental stratégique de la négociation, et plus particulièrement dans la compréhension de l'émergence de propriétés agrégées dans un système de négociations bilatérales. Centrés sur les variables prix/quantité, ces derniers sont plus particulièrement axés sur les fondements évolutionnaires des comportements allocatifs.

En effet, majoritairement fondés sur la problématique de l'équité dans l'échange ou dans le partage, ces modèles consistent à mettre en exergue la nature fondamentalement "altruiste" des stratégies de partage en situation d'incertitude<sup>17</sup>. B. Skyrms<sup>18</sup> analyse par exemple un jeu de demande de Nash dans une population homogène, et montre qu'il existe de multiples solutions stables. Néanmoins, celle qui domine est celle d'un partage égalitaire. H.P.Young<sup>19</sup> fait quant à lui apparaître que la règle de partage 50%-50% est une convention évolutionnairement stable. Il construit pour cela un modèle évolutionnaire basé sur un processus de négociation de nature stochastique, et consistant en un jeu de demande de Nash entre deux joueurs pris au hasard. Deux populations distinctes négocient pour le partage d'un gâteau en n'ayant qu'une connaissance très partielle de l'histoire des jeux passés. La négociation est par hypothèse anonyme, et les joueurs ne disposent d'aucune information spécifique sur leurs adversaires, mis à part un échantillon d'histoire passée pris au hasard et qu'ils considèrent comme une prédiction du comportement de l'autre camp. Le résultat montre que si l'on mélange les deux populations, la convention finale évolutionnairement stable est le partage égalitaire.

Néanmoins, ce traitement de la négociation fait l'objet de deux grandes catégories de limites :

- tout d'abord, comme le soulignent K. Binmore, J. Swierzbinski, S. Hsu, et C. Proulx (1993), cette approche de la négociation est centrée exclusivement sur les "normes" d'équité au détriment des modalités non allocatives d'interaction susceptibles de déboucher sur un accord. Or l'intérêt réside justement dans l'explicitation de l'agencement intentionnel des relations de négociation et dans les logiques de construction des buts. Cette question est intéressante puisque nous verrons qu'elle pose ici le problème de la norme comme "fin en soi"<sup>20</sup>.

---

<sup>17</sup> Pour plus de détails, le lecteur peut se référer aux articles suivants: Bolle F. (2000), "Is altruism evolutionarily stable? And envy and malevolence? Remarks on Bester and Guth", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol.42, pp.131-133; Paul F.E, Miller F.O, Paul J (1993), *Altruism*, Cambridge University Press; Possajennikov A (2000), "On the evolutionary stability of altruistic and spiteful preferences", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 42, pp. 125-129; Praskinar V., Roth A.E (1992), "Considerations of fairness and strategy : experimental data from sequential games", *Quarterly Journal of Economics*, Août, pp. 865-888; Rapoport H (1998), "Coordination, altruisme et développement", in Mahieu F.R et Rapoport H. (eds), *Altruisme: analyses économiques*, Economica; Sugden R (1993), "Thinking as a team : towards an explanation of nonselfish behavior", in Paul F.E, Miller F.O, Paul J (eds), *Altruism*, Cambridge University Press, pp. 69-89.

<sup>18</sup> Skyrms B. (1994), "Sex and justice", *Journal of Philosophy*, XCI, pp. 305-320.

<sup>19</sup> H.P.Young (1993), "An evolutionary model of bargaining", *Journal of Economic Theory*, vol.59, n°1, February, pp. 145-168.

<sup>20</sup> Cf. infra, 2.1.4.

- ensuite, si le partage égalitaire est démontré dans de nombreuses situations de jeu, il ne relève pas, comme le faisait remarquer T. Schelling (1960), d'un altruisme gratuit, mais d'un altruisme visant à obtenir une contrepartie avantageuse. Dans cette perspective, comme le montrent R. Boyer et A. Orléan (1994), postuler l'anonymat et la symétrie des stratégies est dépourvu de sens. Le problème est alors de parvenir à modéliser la communication entre les joueurs afin de rendre compte des asymétries qui caractérisent toute situation de négociation.

Un modèle, cependant, se singularise des autres modèles de négociation. Il s'agit du modèle de T. Ellingsen (1997)<sup>21</sup>. En effet, celui-ci est à cet égard particulièrement intéressant puisqu'il reconnaît la dimension communicationnelle de la négociation, et pose les sous-basements d'une réflexion sur la formalisation des relations asymétriques de pouvoir et de conflit.

### **B – Le modèle d'Ellingsen : les sous-basements d'une formalisation du conflit et du pouvoir**

Si nous avons choisi le modèle d'Ellingsen (1997) comme point d'ancrage, c'est parce que ce dernier pose les sous-basements d'une approche de la négociation en termes d'asymétrie communicationnelle. Ainsi, pour la première fois, la négociation est appréhendée en termes de domination et de concession. Ce modèle contribue ainsi à une intéressante tentative de formalisation du conflit et du pouvoir.

Le jeu de négociation porte sur le partage d'un gâteau et fait interagir des *agents obstinés*, dont les demandes sont indépendantes de celles des adversaires, et des *agents sophistiqués* qui adaptent leur demande à la demande espérée des adversaires. Il s'agit d'expliquer pourquoi, dans un jeu de négociation bilatérale non anonyme à n joueurs, les négociateurs insistent obstinément pour avoir 50% du gâteau plutôt que d'adopter des stratégies sophistiquées coûteuses.

#### **➤ Les fondements du modèle**

Le jeu se déroule sur la base d'une population  $P$  composée de  $n$  agents dont les stratégies de demande sont hétérogènes. A chaque période, tous les agents de la population sont regroupés aléatoirement par paires, et chaque paire négocie le partage d'un gâteau de taille égale à 1. Pour cela les agents effectuent *une demande de part de gâteau* comprise dans l'intervalle  $[0,1]$ . Si le cumul des deux demandes est supérieur à la taille du gâteau alors il y a échec de la négociation et le gain de chaque agent est nul. Dans le cas où la demande cumulée

---

<sup>21</sup> Ellingsen T. (1997), "The evolution of bargaining behavior", *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), may, pp.581-602.

est inférieure ou égale à la taille du gâteau alors il y a réussite de la négociation, et les agents se partagent le gâteau proportionnellement à leur demande. La fonction des gains est la suivante<sup>22</sup>:

$$\Pi_{i,j} = \begin{cases} \frac{i}{i+j} & \text{si } i+j \leq 1 \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Le modèle de T. Ellingsen s'appuie sur deux stratégies pré-déterminées :

- la *stratégie obstinée*. L'agent adoptant cette stratégie n'est pas capable d'identifier le type (obstiné ou sophistiqué) de son adversaire, et sa demande de part de gâteau est fixée indépendamment de la demande de l'adversaire (stratégie myope);
- la *stratégie sophistiquée ou responsable*. L'agent adoptant cette stratégie est capable d'identifier le type de son adversaire. Il adapte donc sa demande à celle de ce dernier.

L'ensemble des demandes possibles  $i$  (stratégie obstinée) est supposé fini et noté  $I \subset [0, 1]$ . L'ensemble des demandes possibles  $r$  (stratégie responsable) est noté  $\{r\}$ . Et enfin, la réunion de ces deux ensembles de stratégies est notée  $S$ .  $S$  réunit d'une part l'ensemble de toutes les demandes possibles pour la stratégie obstinée  $i$ , et d'autre part pour la stratégie sophistiquée  $r$ . On obtient donc  $S = I \cup \{r\}$ . Les stratégies obstinées telles que  $i < 1/2$  sont appelées *modestes*, et les stratégies telles que  $i > 1/2$  sont appelées *immodestes*. Ellingsen fait l'hypothèse que les stratégies dites "*justes*" ( $i = 1/2$ ) et "*avides*" ( $i = 1$ ) sont toujours comprises dans  $I$ .

La matrice suivante présente les gains  $\pi$  de chaque joueur lorsqu'il y a réussite de la négociation. Les joueurs obtiennent alors  $\pi_{ir} = i$ ,  $\pi_{ri} = 1-i$ ,  $\pi_{rr} = 1/2$ .

---

<sup>22</sup> Dans le cas où la demande cumulée est inférieure strictement à la taille du gâteau ( $i+j < 1$ ) alors il existe un *surplus* ( $1-i-j$ ). Ce dernier est partagé proportionnellement à la demande de chaque agent.

### Matrice I.1

Matrice des gains

	Obstiné	Sophistiqué
Obstiné	$i / (i+j)$	$1-j$
Sophistiqué	$j / (i+j)$	$j$
	$1-i$	$1/2$

Ellingsen note  $G = \langle S, \pi \rangle$ , le jeu dans lequel chaque agent de la population exerce une stratégie  $s \in S$  et dont la matrice des gains est  $\pi$ . La détermination de l'équilibre évolutionnairement stable, c'est-à-dire quelles stratégies peuvent survivre sur le long terme malgré l'introduction de populations mutantes, s'appuie sur la technique du réplicateur et sur un opérateur de mutation.

Soit une population de profil  $n$ , on note  $n_s$  la part de la population qui joue la stratégie  $s$  dans  $n$ . On note  $e_s$  une population dont tous les individus jouent la stratégie  $s$ . Le paiement espéré d'une stratégie  $s$  dans une population de  $n$  individus est :

$$U(e_s, n) = \sum_{s' \in S} n_{s'} \pi_{ss'}$$

$n_{s'}$  : proportion de la stratégie  $s'$  dans la population

$\pi_{ss'}$  : gain de la stratégie  $s$  dans sa confrontation avec la stratégie  $s'$

Le paiement moyen d'une population  $n$  qui rencontre les membres d'une population  $\tilde{n}$  est :

$$U(n, \tilde{n}) = \sum_{s \in S} \sum_{s' \in S} n_s \tilde{n}_{s'} \pi_{ss'}$$

et le paiement moyen d'une population  $n$  est  $U(n, n)$ .

Dans une population, chaque réplicateur est associé à un degré d'adaptabilité  $f_i$  et représente une proportion de population  $p_i$ . La dynamique du réplicateur, c'est à dire l'évolution des proportions de chaque réplicateur dans la population, est donnée par l'équation différentielle :

$$\frac{dp_i}{dt} = p_i (f_i - \bar{f}) \text{ avec } \bar{f} \text{ le degré d'adaptabilité moyen}$$

La transposition de cette équation effectuée par Ellingsen est la suivante:

$$\dot{n} = [u(e_s, n) - u(n, n)]n_s$$

Pour définir la stratégie évolutionnairement stable, Ellingsen introduit une population de mutants dans la population d'équilibre. L'évolution va alors modifier la composition de la population et converger vers un nouvel équilibre. Si le nouvel équilibre est identique à celui qui précédait le choc, alors *l'équilibre est dit évolutionnairement stable*.

L'introduction d'un groupe mutant  $\hat{n}$  en proportion  $\varepsilon$  dans une population  $n$  (appelée population incubée) forme une nouvelle population  $\tilde{n}$  telle que :

$$\tilde{n} = \varepsilon\hat{n} + (1 - \varepsilon)n$$

Le paiement moyen des mutants est  $U(\hat{n}, \tilde{n})$  et le paiement moyen de la population incubée est  $U(n, \tilde{n})$ . Dans cette perspective, une population est dite évolutionnairement stable si pour chaque  $\hat{n} \neq n$ , il existe un intervalle  $\hat{\varepsilon} = (0, \hat{\varepsilon})$  tel que pour chaque  $\varepsilon \in \hat{\varepsilon}$ ,  $U(n, \tilde{n}) > U(\hat{n}, \tilde{n})$ . Une population est donc évolutionnairement stable si la population incubée gagne en moyenne strictement plus que toute population mutante. Ainsi, une population mutante n'aura aucune chance de pouvoir envahir la population incubée car son espérance de gain est plus faible. L'équation de stabilité est la suivante :

$$(1 - \varepsilon)[u(n, n) - u(\hat{n}, n)] > \varepsilon[u(\hat{n}, \hat{n}) - u(n, \hat{n})]$$

### ➤ Les résultats du modèle d'Ellingsen

Ellingsen présente une analyse de son modèle en trois étapes<sup>23</sup> : (1) il analyse tout d'abord les conditions de stabilité de l'équilibre dans le jeu originel; (2) il introduit ensuite une hypothèse d'incertitude probabiliste ad hoc portant sur la taille du gâteau, et étudie cette version perturbée du modèle; (3) et enfin, il relâche l'hypothèse selon laquelle toutes les stratégies sont implémentées à un coût nul.

Pour chaque étape, l'auteur s'attache à montrer l'existence d'une population d'équilibre stable. La première étape **(1)** du jeu montre que seule la population d'agents dits *justes* est capable de participer au maintien de l'équilibre stable. En effet, le recours à la stratégie immodeste s'avère inefficace pour deux raisons :

- la stratégie immodeste augmente le risque d'échec de la négociation et donc le risque d'un paiement nul;

---

<sup>23</sup> Les résultats formalisés du modèles sont présentés dans l'annexe I.5.

- la moyenne des paiements de la population d'immodestes est nulle, cette dernière peut donc facilement être envahie par une population mutante.

Par conséquent, la seule population capable de donner lieu à un équilibre évolutionnairement stable est la population dite *juste* qui opte pour un partage 50% - 50%.

La seconde étape du jeu (2) consiste en l'introduction d'une hypothèse ad hoc : l'incertitude probabiliste sur la taille du gâteau. Ellingsen pose la probabilité  $\tau$  pour laquelle le gâteau a une taille comprise entre  $1-\delta$  et 1. Il pose également que les agents sophistiqués ont connaissance de  $\tau$ , alors que les obstinés n'en ont pas connaissance. La principale modification, dans cette seconde étape du modèle, est que deux obstinés qui se rencontrent et qui génèrent une demande cumulée comprise entre  $1-\delta$  et 1 obtiennent alors un gain nul. Dans cette perspective, si l'on note  $\tilde{\pi}$  la nouvelle fonction de paiement associée à la réduction  $\delta$  du gâteau, le nouveau jeu perturbé est  $\tilde{G} = \langle S, \tilde{\pi} \rangle$ .

Le modèle d'Ellingsen fait alors apparaître que dans les environnements avec bruits, c'est-à-dire lorsque le gâteau est plus petit que prévu, les comportements sophistiqués apparaissent autant que les obstinés. Et ceci débouche sur un conflit, c'est-à-dire sur un équilibre qui ne satisfait pas le critère de stabilité évolutionnaire. En effet, l'incertitude entraîne dans un premier temps le développement de la stratégie responsable, sur laquelle s'appuie dans un second temps l'invasion d'un groupe de mutants avides (greedy strategy). Finalement, les mutants avides sont menés à l'échec et ne constituent donc pas une population évolutionnairement stable. Le conflit est donc appréhendé ici comme un *output* du jeu, et non comme une variable.

Dans une troisième étape (3), Ellingsen introduit un coût  $k > 0$  de recours à la stratégie sophistiquée. Dans ce cas, la nouvelle fonction de paiement est la suivante:  $\pi_{rs}^k = \pi_{rs} - k$  et  $\pi_{ss}^k = \pi_{ss}$ . Les résultats montrent que le recours à la stratégie sophistiquée étant coûteux, celle-ci ne parvient pas à s'imposer. Dès lors, les échecs deviennent plus fréquents du fait de la forte proportion d'immodestes dans la population. On retrouve donc une configuration proche de l'étape 1 : in fine l'unique population susceptible de donner lieu à un équilibre évolutionnairement stable est la population *juste* qui opte pour un partage 50%-50%.

### ➤ Apports du modèle et questionnements critiques

Les trois étapes du modèle montrent la convergence quasi systématique vers des stratégies d'appropriation *justes*, où chacun des agents tend à demander 50% du gâteau plutôt que d'adopter des stratégies sophistiquées coûteuses. Par ailleurs, *le modèle montre le caractère équilibré des relations de domination dans une négociation*. En effet, l'excès de domination, qui correspond aux stratégies immodestes, conduit systématiquement à l'échec. On perçoit bien qu'une négociation ne débouche sur une issue favorable que lorsque les agents

optent pour des stratégies dites *justes*, qui correspondent *au renoncement du recours à la domination*. Si la démarche d'Ellingsen conduit effectivement à une lecture des stratégies de négociation qui est fonction des capacités de communication des joueurs, des dynamiques de gains associées à l'ultimatum, et des coûts de la négociation, elle laisse néanmoins de côté quatre dimensions à notre sens importantes :

- la première est celle des conditions dans lesquelles sont initialisées les négociations, et sur lesquelles Ellingsen reste silencieux. Certaines conditions initiales favorisent-elles ou non les comportements de domination, ou au contraire de concession?
- la seconde dimension non investie est celle de l'exercice du pouvoir dans la négociation. En effet, le pouvoir est ici un *attribut* des joueurs, au sens où il est exogène, c'est-à-dire contenu dans la définition même des stratégies et des profils. Une stratégie avide sera une stratégie de domination, alors qu'une stratégie modeste ou bien une stratégie responsable relèvent pour la première de la modestie et pour la seconde de la concession. Le pouvoir est par ailleurs présent dans les règles du jeu. En effet, l'ultimatum n'est autre qu'une menace coercitive qui requiert un assujettissement collectif des joueurs. Cependant, on pose ici la question de l'exercice du pouvoir dans la négociation. En effet, ce dernier étant fixé par les règles du jeu, il n'est pas possible d'en faire apparaître une quelconque instrumentalisation dans le déroulement de la négociation;
- la troisième dimension est celle des temporalités associées aux dynamiques de changement de stratégies. Rien n'est dit, par exemple, sur la temporalité d'une stratégie sophistiquée lorsque celle-ci est coûteuse à maintenir dans un jeu, ou sur les temporalités qui marquent le passage d'un comportement de demande à un autre;
- et enfin, la quatrième dimension non explorée est la façon dont le comportement de négociation affecte la taille du gâteau, et en retour comment la variation de cette taille affecte les comportements de négociation dans le temps. Plus loin, on peut se demander comment les agents vont adapter leurs stratégies en fonction de la mémoire des négociations passées.

Ces critiques analytiques font écho à un certain nombre de limites d'ordre méthodologique rencontrées par la Théorie des Jeux Evolutionniste pour l'analyse de la négociation. Ces dernières sont essentiellement liées à la mise en perspective d'une vision hayékienne de la sélection au sein de laquelle la survie est le seul critère objectif. Nous en précisons le contenu et les implications dans le paragraphe qui suit.

### 2.1.3 – Les limites de la Théorie des Jeux Evolutionniste pour l'analyse de la négociation

A la lumière des précédents développements, on constate que la TJE s'inscrit dans une vision hayekienne de la sélection par le milieu en tant que celle-ci est constatée *ex-post*. La survie, entendue comme *critère objectif*, contribue à une analyse *a posteriori* de l'évolution, c'est-à-dire à l'analyse des résultats d'un processus de négociation achevé et non d'un processus en cours (Versailles D.W., 1999)<sup>24</sup>. Il en découle une difficulté majeure à endogénéiser l'instrumentalisation du pouvoir et du conflit. Ceci est tout particulièrement dû à trois catégories de limites d'ordre méthodologique :

- tout comme dans la Théorie des Jeux traditionnelle, la temporalité est ici réduite à du *temps causalement inerte*;
- la sélection est un processus *aveugle* qui exclut la *variation*, c'est-à-dire la transformation endogène des stratégies;
- cette conception de l'évolution pose le problème de la norme comme *fin en soi*.

L'un des objectifs recherchés en TJE est de mettre en évidence une approche historique<sup>25</sup> des systèmes économiques et de montrer l'importance des processus de sélection dans l'évolution de l'interaction sociale. Cependant, tout comme dans l'approche traditionnelle de la Théorie des Jeux, on fait ici référence à un *temps homogène, continu et causalement inerte*<sup>26</sup>. En effet, la temporalité comme durée n'a pas d'incidence directe sur la causalité. Ceci est principalement lié à la difficulté d'intégrer la dimension cognitive de l'apprentissage, ce qui demanderait d'appréhender la temporalité comme une *variable* de la négociation, et non comme une simple mesure (Facchini F.,1999)<sup>27</sup>.

Une tentative de dépassement de cette inertie est néanmoins présente dans les jeux évolutionnistes stochastiques. Certains courants évolutionnistes utilisent en effet l'idée d'un temps stochastique, comme c'est le cas par exemple des chaînes de Markov, pour tenter de théoriser l'irréversible et l'incertain, et pour comprendre l'émergence de la nouveauté (Facchini F., 1999). Il s'agit de spécifier la nature des interactions sociales sur la base de calculs probabilistes susceptibles de prendre en compte la variabilité des comportements, c'est-à-dire

---

<sup>24</sup> Versailles D.W. (1999), "La place de l'évolutionnisme dans la théorie hayékienne de l'auto-organisation", *Cahiers d'Economie Politique*, n°35, automne 1999, pp. 1-23.

<sup>25</sup> L'histoire étant entendue au sens d'évolution, et plus particulièrement ici comme un enchaînement séquentiel de phénomènes irréversibles conduisant à une dépendance du sentier (la notion de *path dependency*).

<sup>26</sup> Cf. Section 1, 1.3.1.

<sup>27</sup> Facchini F. (1999), "Temps, évolution et équilibre: un point de vue autrichien", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n°35, 1, pp. 133-149.

Boyer R., Orléan A. (1994), "Stabilité de la coopération dans les jeux évolutionnistes stochastiques", *Revue Economique*, n°, pp. 797-806.

Young H.P. (1993), "An evolutionary model of bargaining", *Journal of Economic Theory*, vol. 59, n°1, February, pp. 145-168.

les influences stochastiques inhérentes à l'hétérogénéité des comportements et des croyances. Néanmoins, le processus stochastique reste déterministe du fait de sa forte dépendance vis-à-vis des conditions initiales et de la séquence des mutations (Facchini F., 1999), et le temps stochastique n'intervient pas dans une éventuelle modification des finalités.

En effet, contrairement à l'approche lamarckienne, qui appréhende l'évolution via deux critères objectifs, c'est-à-dire un but (la complexité) et un critère régulateur (l'adaptation), l'approche darwiniste de l'évolution renvoie à un processus de sélection *aveugle* (Versailles D.W., 1999; Tordjman H., 1998; Gayon J., 1999). On qualifie ce processus d'*aveugle* en tant qu'il n'est pas orienté vers une finalité objectivée et qu'il exclut toute délibération intentionnelle. Si l'on parvient à comprendre comment l'agrégation de négociations bilatérales contribue à produire une stabilité évolutionnaire que d'aucuns affilient à l'institution, il est méthodologiquement impossible dans ce cadre d'analyser la négociation dans la *perspective de la modification du système de règles lui-même*. En effet, la dynamique de réplication suppose d'une part qu'à chaque période disparaissent les stratégies les plus faibles. Cela ne laisse aucune possibilité à l'individu *a priori* désavantagé de faire l'apprentissage progressif de stratégies plus avantageuses (Kirman A., 1997). D'autre part, l'évolution est une réponse à la modification de l'environnement et exclut tout principe particulier de sélection (Chattoe E., 1998), c'est-à-dire tout particularisme du processus de négociation.

Dès lors, s'il est bien une difficulté rencontrée par la TJE, c'est de ne pas parvenir à expliquer *l'origine du changement*. En effet, comme le souligne H. Tordjman (1998)<sup>28</sup>, cette approche ne permet pas d'explicitier le *pourquoi* de l'évolution et du changement. Selon l'auteur, ce problème tient à l'absence d'une *analyse des sources de la variation* dans les processus étudiés. Plus concrètement, toute mutation en Théorie des Jeux Evolutionniste porte sur l'introduction d'un profil de stratégie donnée, que celui-ci prenne une forme continue<sup>29</sup> ou discontinue. Mais cela ne permet pas de répondre à la question "*Pourquoi apparaît la mutation?*", puisqu'il n'y a pas en soi modification ou adaptation des stratégies existantes (*idem*).

Cette remarque renvoie une fois de plus aux limites de la conception darwinienne de la sélection, qui est modélisée sous la forme d'une réplication de stratégies fixes n'évoluant pas dans le temps. Cette acception de l'évolution pose alors, selon nous, le problème de la *norme* comme "fin en soi". Tout comme le soulignent Binmore K., Swierzbinski J. et Hsu S., Proulx C. (1993), il est en effet très difficile de dépasser la seule question de la *stabilité* pour introduire la perspective du *changement*, et ainsi expliquer les dynamiques d'évolution et de

---

<sup>28</sup> Tordjman H. (1998), "Evolution : history, change and progress", in *Advances in Self Organization and Evolutionary Economics*, Lesourne J. and Orléan A. (eds), Economica.

<sup>29</sup> Cf. l'article de Kirman A. (1993), qui ne traite pas de la négociation, mais qui introduit de manière assez intéressante l'idée d'un taux de mutation faisant office d'apprentissage. Kirman A. (1993), "Ants, rationality and recruitment", *Quarterly Journal of Economics*, n°108, pp. 137-156.

variation du système de règles lui-même. En effet, on analyse *a posteriori* l'équilibre évolutionnairement stable qui fait figure de norme. La norme est donc appréhendée ici comme une régularité micro-comportementale stable. L'absence du changement et de la variation rend alors impossible l'analyse du processus dans son intégralité. C'est la raison pour laquelle nous qualifions la norme de "fin en soi". Or le dépassement de cette limite requiert d'intégrer la conflictualité et les asymétries de pouvoir non pas comme des attributs ou des états de fait, mais dans la perspective de leur instrumentalisation et de l'intégration de la variation.

La TJE pêche ainsi dans l'absence des dimensions cognitive et intentionnelle qui pourraient participer de l'analyse du changement de règles. Nous verrons dans le paragraphe suivant que le recours à la Vie Artificielle peut palier cette limite. *L'enjeu majeur de la Vie Artificielle est en effet d'appréhender la négociation à la fois comme processus et comme résultat de ce processus, c'est-à-dire de dépasser la limite de la norme comme "fin en soi".*

## **2.2 – Pour une approche exploratoire de la négociation en Vie Artificielle : une simulation du "pouvoir du faible"**

Les limites rencontrées par la TJE, à savoir une approche "*a posteriori*" du processus de négociation qui pose le problème de la norme comme "fin en soi", laissent en suspens les deux principales questions posées au tout début de cette section :

- comment endogénéiser le changement dans la perspective d'une explicitation des mécanismes d'élaboration des règles dans la négociation?
- comment, dans cette perspective, parvenir à endogénéiser le conflit et le pouvoir comme variables de la négociation?

Située à la rencontre de l'Economie évolutionnaire, de la Science cognitive et de l'Informatique, l'heuristique de la Vie Artificielle<sup>30</sup> peut apporter un certain nombre de réponses à ces questionnements. En effet, elle pose explicitement la question du *pourquoi*, c'est-à-dire la compréhension "*de l'émergence de propriétés agrégées d'un système à partir de l'interaction des éléments qui le composent*" (Tordjman H., 1997, p. 811)<sup>31</sup>.

Dans cette perspective, ce paragraphe vise à montrer comment l'heuristique de la Vie Artificielle contribue à appréhender la négociation non seulement *comme un processus mais aussi comme le résultat de ce processus*. Il s'agira plus particulièrement de proposer une simulation à visée exploratoire inspirée du modèle d'Ellingsen. Nous montrerons que cette

---

<sup>30</sup> L'approche exploratoire comportementale que constitue l'heuristique de la Vie Artificielle s'inscrit dans la perspective des recherches effectuées par l'Institut de Santa Fe (Arthur W.B., Durlauf S.N., Lane D.A., 1997). Arthur W.B., Durlauf S.N., Lane D. (1997), *The economy as an evolving complex system*, SFI Studies in the Sciences of Complexity, vol. XXVII, Addison-Westley.

<sup>31</sup> Tordjman H. (1997), "Spéculation, hétérogénéité des agents et apprentissage: un modèle de marché des changes artificiel", *Revue Economique*, vol. 48, n°4, juillet, pp. 853-868.

approche rend possible le dépassement d'un conflit et d'un pouvoir "états de fait" et "attributs" des joueurs, au profit de leur instrumentalisation par les joueurs. Nous mettrons plus particulièrement en évidence "le pouvoir du faible"<sup>32</sup> suggéré par T. Schelling (1960). Néanmoins, nous verrons que l'heuristique de la Vie Artificielle rencontre des limites d'ordre méthodologique et analytique. En effet, les simulations apparaissent comme des artefacts à visée heuristique et ne constituent pas en soi une démonstration théorique. Par ailleurs, on se heurte à une approche hayékienne de l'évolution fondée sur l'avantage relatif, et à l'ambiguïté d'une approche qui se veut holistique.

Après avoir exposé dans un premier temps les fondements épistémiques et méthodologiques de la Vie Artificielle, nous présenterons dans un deuxième temps notre simulation des comportements de négociation. Il s'agira plus particulièrement de s'attarder sur les apports et limites de cette simulation inspirée du modèle d'Ellingsen, en mettant en exergue l'instrumentalisation du "pouvoir du faible" par les joueurs. Sur la base de cette simulation, le dernier point sera consacré aux limites méthodologiques et analytiques de ce type de simulation.

### **2.2.1 – Fondements épistémiques et méthodologiques de la Vie Artificielle**

La Vie Artificielle marque tout d'abord un important pas en avant dans l'investigation de la notion d'émergence, via la prise en compte de la variation. Donnant une place centrale à la perspective cognitive et plus particulièrement à l'apprentissage exploratoire inductif, elle mobilise ensuite une vision fonctionnaliste et mécaniste de l'intentionnalité. De ce fait, elle contribue finalement à enrichir considérablement la notion de processus mais aussi la lisibilité de la dimension historique de ce processus.

#### **A – La notion d'émergence au cœur de l'analyse**

L'heuristique de la Vie Artificielle met en scène des agents qui interagissent entre eux sur la base de règles de comportement autonomes. La sélection naturelle agit ensuite sur les caractéristiques de ces agents, conduisant ainsi à l'émergence de règles de comportement nouvelles. *La notion d'émergence est donc considérablement affinée dans le sens du changement et de la variation du système de règles lui-même : il s'agit de l'apparition spontanée d'une micro-régularité émergeant de l'interaction.*

Dans cette perspective, cette conception de l'évolution se distingue de la Théorie des Jeux Evolutionniste à trois titres :

---

<sup>32</sup> Pour une définition du pouvoir du faible, nous invitons le lecteur à se référer au survey sur les différentes formes de pouvoir en Théorie des Jeux, dans ce chapitre, section 1, 1.2.2.

- (i) l'analyse est centrée sur l'évolution des modèles mentaux par l'endogénéisation de la variation;
- (ii) cette approche intègre le conflit selon une acception singulière;
- (iii) du point de vue épistémique, l'analyse renvoie à l'exploration d'un monde métaphorique, ce qui soulève des débats quant au statut de la connaissance produite.

(i) La Vie Artificielle est un moyen de rendre compte de l'émergence de la nouveauté par l'intégration de la *variation*. Il s'agit donc de rendre compte des mécanismes hétérogènes qui sous-tendent l'évolution des modèles mentaux individuels encore appelés *modèles du monde*. Dans cette perspective, les phénomènes économiques sont entendus comme des réseaux adaptatifs non linéaires, la sphère économique étant assimilée à un système complexe en évolution (Arthur W.B., Durlauf S.N., Lane D., 1997)<sup>33</sup>. La variation est alors définie comme la capacité endogène à donner une nouvelle direction à l'évolution du système, c'est-à-dire à générer une nouvelle orientation des *path dependencies*. Celle-ci prend sa source dans la modification des représentations individuelles, c'est-à-dire dans l'adaptation des modèles mentaux individuels à l'environnement lui-même en évolution (Tordjman H., 1997). Il s'agit donc de se centrer tout autant sur les dimensions processuelles et transitoires des phénomènes d'ajustement, que sur les phénomènes agrégés qui en résultent.

Techniquement, on fait appel aux opérateurs d'évolution que sont les algorithmes. Le principe commun de ces algorithmes est de mettre en scène une population initiale d'individus qui vont évoluer et se reproduire de telle manière que la sélection naturelle fait émerger des individus de plus en plus adaptés. On trouve en Vie Artificielle trois grands types d'algorithmes<sup>34</sup> :

- les algorithmes génétiques (Holland J.H., 1975)<sup>35</sup>, considérés comme les plus "standards" car ils consistent en l'instrumentalisation d'une fonction optimisatrice via l'intégration d'un opérateur de croisement;
- les algorithmes de programmation génétique élaborés par J.R. Koza (1992)<sup>36</sup>. Il s'agit d'une extension des algorithmes génétiques traditionnels. Chaque agent dans la population est représenté par un ensemble de procédures de décision (autrement

---

<sup>33</sup> Arthur W.B., Durlauf S.N., Lane D. (1997), *The economy as an evolving complex system II*, SFI Studies in the Sciences of Complexity, vol.XXVII, Addison-Westley.

<sup>34</sup> Le lecteur peut se référer aux annexes I.1, I.2 I.3 et I.4 pour une présentation méthodologique critique des différents types d'algorithmes.

<sup>35</sup> Holland J.H. (1975), *Adaptation in natural and artificial systems: an introduction with application to biology, control and artificial intelligence*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

<sup>36</sup> Koza J.R. (1992), *Genetic programming: on the programming of computers by means of natural selection and genetics*, MIT Press/Bradford Book.

dit par un *programme*) et s'adapte à l'environnement par un processus évolutif *inductif* (Kinnear K.E. Jr, 1994)<sup>37</sup>;

- les systèmes de classifieurs (Holland J.H., 1975; Goldberg D.E., 1989)<sup>38</sup>. Les agents sont représentés par des règles dites de *condition-action* "IF...THEN", c'est-à-dire *SI condition ALORS action*. Ce sont donc des systèmes qui produisent des règles conditionnelles.

Par ailleurs, les systèmes multi-agents<sup>39</sup> peuvent dans certains cas être affiliés à la Vie Artificielle lorsqu'ils sont effectivement générateurs de nouveauté, c'est-à-dire lorsqu'ils sont à l'origine de processus émergents non prévisibles. L'agent est dans cette perspective une entité physique ou virtuelle qui agit dans un environnement évolutif, peut communiquer avec les autres agents, optimise ses objectifs individuels, et possède ses propres ressources. Dans cette perspective, son comportement consiste à satisfaire des buts (l'accès aux ressources) en fonction des ressources et des compétences dont il dispose, mais aussi en fonction de sa perception de l'environnement et des modalités de communication avec les autres agents (Ferber J., 1995)<sup>40</sup>.

(ii) Le *conflit* est réintégré dans cette perspective de l'évolution et de la variation, mais il revêt ici une dimension singulière. En effet, il renvoie à la *structure globale du système*, mais puise sa source dans les mécanismes cognitifs individuels. Il s'agit d'un état global du système duquel n'émergerait à un moment *t* aucune *régularité agrégée*, le système étant momentanément en proie à une difficulté globale de prédiction de l'environnement. Le conflit, alors entendu au sens de la métaphore du *désordre* (Darley V.M., Kauffman S.A., 1997), résulte de l'agrégation d'erreurs individuelles de prédiction. Plus précisément, il renvoie à une situation caractérisée par un problème d'interprétation de l'environnement et d'inadéquation entre les croyances individuelles et l'état réel de l'environnement. Ce conflit est donc d'ordre cognitif, et prend sa source dans les dynamiques d'apprentissage et de croyances individuelles. Dès lors, la notion d'émergence est affiliée à la métaphore de l'*ordre*, et le conflit est quant à lui affilié à la métaphore du *désordre*.

(iii) L'outil méthodologique de référence est la simulation informatique, appréhendée comme génératrice d'*artefacts* à visée *heuristique* et permettant le relâchement de l'hypothèse de l'agent représentatif (Marney J.P., Tarber F.E., 2000)<sup>41</sup>. Cette méthode n'est pas sans impact

---

<sup>37</sup> Kinnear K.E. Jr (1994), *Advances in genetic programming*, A Bradford Book, MIT Press, Cambridge Massachusetts, London England.

<sup>38</sup> Goldberg D.E. (1989), *Genetic algorithms in search, optimization and machine learning*, MA: Addison-Westley.

<sup>39</sup> Le lecteur peut se référer à l'annexe I.4 pour une analyse détaillée et critique des systèmes multi-agents.

<sup>40</sup> Ferber J. (1995), *Les systèmes multi-agents, vers une intelligence collective*, InterEditions, Paris.

<sup>41</sup> Marney J.P., Tarber F.E (2000), "Why do simulation? Towards a working epistemology for practitioners of the dark arts", *Journal of Artificial Societies and Social simulations*, vol.3, n°4, october.

du point de vue épistémique puisqu'elle fait appel à un nouveau mode de questionnement sur le statut de la connaissance produite et sur sa nature non universelle.

Il s'agit en effet d'explorer un *monde métaphorique* pour en tirer des enseignements sur le monde réel, ou plus précisément de tenter de comprendre si une métaphore serait plus appropriée que les autres pour rendre compte de tel ou tel comportement économique. Selon Marney J.P., Tarber F.E (2000), "*la simulation est une autre manière, au même titre que tout autre modèle, de manipuler l'abstraction et la métaphore du monde*". Néanmoins, cette interprétation ne fait pas l'unanimité et nombreux sont ceux qui y voient une manipulation *ad hoc* cristallisant un manque de structuration théorique. Par ailleurs, la simulation est sensée produire des résultats pourvus de *réalisme*. Cette caractéristique tient au fait que la simulation offre des modèles généraux "*isomorphiques à la situation empirique modélisée*" (idem). La question n'est donc pas celle, comme c'est traditionnellement le cas, du réalisme des hypothèses, mais plutôt du *réalisme des résultats* de la simulation. Les débats actuels s'inscrivent dans cette perspective et portent sur la validation de cette démarche comme connaissance d'une réalité économique.

## **B – L'intégration de la perspective cognitive**

La Vie Artificielle donne une place centrale à la dimension cognitive et plus particulièrement à *l'apprentissage inductif*. Dans cette perspective, nous verrons que la référence à *la rationalité réapparaît mais cette fois comme le produit du processus*. Elle se trouve ainsi associée à *un traitement fonctionnaliste et mécaniste de l'intentionnalité*.

En effet, les agents sont inscrits individuellement dans un processus de résolution de problèmes qu'ils sont susceptibles de structurer de manière cognitive. Ainsi, ils apprennent et s'adaptent par une variété de processus cognitifs visant à convertir l'information - résultant de l'expérience en environnement complexe et changeant - en action (Arthur W.B., Durlauf S.N., Lane D., 1997).

Dès lors, le comportement de l'agent s'inscrit, comme le souligne H. Tordjman (1997), dans la perspective d'un apprentissage individuel basé sur l'induction<sup>42</sup>. L'agent se place dans la recherche systématique de régularités et de cohérences comportementales qu'il va généraliser et intégrer dans son modèle du monde. La dimension cognitive est dans cette perspective articulée autour du triptyque perception/raisonnement/prise de décision (Haton J.P., Haton M.C., 1993)<sup>43</sup>. La perception renvoie aux mécanismes d'acquisition d'informations

---

<sup>42</sup> Nous ne développerons pas ici de réflexion sur le raisonnement inductif et sur ses conséquences méthodologiques en sciences sociales. Pour plus de détails, nous invitons le lecteur à se référer à l'article suivant: Arthur W.B. (1994), "Complexity in economic theory : inductive reasoning and bounded rationality", *American Economic Review*, vol. 84, n°2, pp. 406-411.

<sup>43</sup> Haton J.P., Haton M.C. (1993), *L'intelligence artificielle*, Que sais-je?, PUF, Paris.

qui vont donner aux agents une représentation particulière de l'environnement à un moment donné. Le raisonnement renvoie quant à lui aux mécanismes d'apprentissage qui vont permettre l'ajustement des comportements individuels en fonction de l'état de l'environnement, c'est-à-dire en fonction des informations reçues. Le processus de décision, enfin, marque l'issue d'un raisonnement, c'est-à-dire le choix délibéré d'une action.

Il s'agit donc d'un processus de recherche heuristique de la solution d'un problème spécifié, la simulation conférant aux agents une capacité d'exploration et d'évaluation de l'espace des actions possibles dans l'environnement. Ainsi, chaque erreur de prédiction va donner naissance à un nouveau modèle du monde, et à la création endogène de nouvelles règles comportementales, sans pour autant que la connaissance accumulée soit perdue. Ce mécanisme d'apprentissage va donc dépendre à la fois, de la connaissance accumulée (l'expérience), de la perception de l'environnement, du traitement des informations qui en proviennent, et enfin de l'objectif individuel poursuivi par l'agent. Ce type de raisonnement est "*path dependence*" en tant qu'il est fortement dépendant de l'historicité de l'apprentissage.

Ce qui est tout particulièrement intéressant et qui doit être mis en exergue à ce stade, c'est que l'apprentissage s'inscrit ici dans la perspective de la *causalité téléologique*. En effet, l'évolution comportementale dépend des antécédents, c'est-à-dire de la connaissance accumulée et de la perception de l'environnement, mais aussi des finalités, c'est-à-dire des objectifs individuels poursuivis. La variation peut être considérée comme inscrite dans cette perspective partiellement directionnelle. On marque donc un pas en avant considérable relativement aux analyses standards de l'évolution. Cependant peut-on parler à ce niveau d'*intentionnalité* des agents? Pour tenter de répondre à cette question, il semble tout d'abord nécessaire de réfléchir sur l'utilisation qui est faite de la notion de *rationalité*.

En effet, si la rationalité était exclue des analyses centrées sur la TJE, elle est à nouveau évoquée en Vie Artificielle, mais dans une perspective différente. On parle alors d'agents "*rationnellement adaptatifs*" (Darley V.M., Kauffman S.A., 1997)<sup>44</sup> pour exprimer l'idée d'une rationalité qui n'est pas entendue comme un postulat de départ, mais comme le résultat de l'interaction. La rationalité n'est donc pas l'*input* mais le produit de l'interaction. Il s'agit d'une rationalité limitée et procédurale, contrainte à la fois par la complexité comportementale et environnementale, par la perception et le traitement de l'information, ainsi que par les modalités de sélection. Elle est donc "ancrée dans" et "modifiée par" l'évolution des modèles mentaux et l'importance de l'incertitude sur l'environnement (Chattoe E., 1998)<sup>45</sup>. L'un des questionnements fondamentaux posé dans le cadre de la Vie Artificielle est, dans

---

<sup>44</sup> Darley V.M., Kauffman S.A. (1997), "Natural rationality", in Arthur W.B., Durlauf S.N., Lane D., *The economy as an evolving complex system II*, SFI Studies in the Sciences of Complexity, vol. XXVII, Addison-Westley, pp. 45-80.

<sup>45</sup> Chattoe E. (1998), "Just how (un)realistic are evolutionary algorithms as representation of social process", *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, vol.1, n°3.

cette perspective, la manière dont les processus évolutionnaires sociaux interagissent "sur" et "avec" la décision rationnelle relativement aux finalités poursuivies par les agents. Autrement dit, *on relève bien ici une tentative d'endogénéisation de l'intentionnalité des agents.*

Néanmoins, l'intentionnalité prend une signification qui diffère du sens phénoménologique du terme<sup>46</sup>. Elle est très bien expliquée par E. Chattoe (1998), qui part de la distinction entre phénotype et génotype pour en expliquer les fondements. Ainsi, selon cet auteur, le génotype représente l'ensemble des processus mentaux et des actions menées par un agent. Le phénotype est la "représentation physique de l'agent", c'est-à-dire la façon dont il va être perçu par son environnement mais aussi les impacts qu'il va produire sur l'environnement du fait de sa seule présence. Or le génotype est sensé "construire" le phénotype, autrement dit les processus mentaux individuels ont un effet sur l'environnement tout autant que l'environnement produit un effet sur les représentations individuelles. Or c'est cette récursivité qui est appelée intentionnalité. On se situe donc *dans une perspective fonctionnaliste et mécaniste* de l'intentionnalité, entendue comme modalité de raisonnement récursif et non comme une objectivation des finalités.

### **C – L'enrichissement mutuel des notions d'histoire et de processus**

L'autre volet fondamental de la Vie Artificielle réside dans la prise en compte de l'histoire comme processus dynamique d'apprentissage cognitif intégrant la variation. Dès lors, elle contribue à l'enrichissement mutuel des notions d'histoire et de processus en tant que l'histoire "est processus" et le processus "est histoire". *L'histoire* renvoie plus particulièrement ici à l'idée de *processus séquentiel dépendant du chemin (path dependent)*. On parle alors d'histoire contingente pour signifier l'idée d'un processus dynamique contingent.

En effet, il s'agit d'une *histoire dite séquentielle*<sup>47</sup> c'est-à-dire appréhendée comme un processus qui prend la forme d'une succession de périodes homogènes. Elle est de nature *contingente* en ce sens que les phénomènes économiques ne sont pas *historiquement situés* mais, selon les termes de P. Ughetto (1999, op.cit., p.157) "*historiquement enchaînés*". Cette contingence est alors indissociable de la notion de *path dependency*.

Pour D. Foray (1991)<sup>48</sup> les agents de cette *path dependency* peuvent prendre la forme d'effets d'apprentissage, qui conduisent à des rétroactions positives et à des phénomènes d'auto-renforcement. Ces phénomènes sont alors à l'origine de l'irréversibilité de la dynamique

---

<sup>46</sup> Dans l'approche phénoménologique, l'intentionnalité implique la conscience de l'identité personnelle à partir d'une représentation du futur intégrant le temps comme durée. Cf. Farouki N. (2000), *La conscience et le temps*, Ed. Le Pommier, Paris.

<sup>47</sup> Ughetto P. (1999), "Institutions et histoire, fondements communs des hétérodoxies? ", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n°35 (1), p. 151-165.

<sup>48</sup> Foray D. (1991), "Dynamique économique et nouvelles exigences de l'investigation historique: Learning to love multiple equilibria", *Revue Economique*, vol.42, n°2, mars, pp. 301-314.

d'évolution du processus. Cependant, l'auteur indique qu'il peut exister différents *degrés d'historicité* des processus qui renvoient à deux acceptions différentes de *l'histoire* :

- le *Mild to moderate history* ou *processus modérément historique*, lorsque le chemin est aléatoire de manière continue;
- le *Strong history* ou *processus essentiellement historique* lorsque le caractère aléatoire du chemin est réduit au fur et à mesure de la prise de décision.

Méthodologiquement, l'appréhension de ces degrés d'historicité s'inscrit dans une double étape. La première relève d'une dimension analytique. Il s'agit "*d'identifier les structures micro-économiques donnant au système l'attribut de dépendance du sentier*" (p.36). La deuxième étape relève de l'investigation historique c'est-à-dire "*identifier ce qui, du point de vue de la dynamique, représente les accidents du processus, en ce qu'ils constituent les facteurs de l'évolution nécessaire et définitive de celui-ci vers un bassin d'attraction*" (idem).

Qu'il s'agisse des algorithmes évolutionnaires classiques ou bien de l'approche multi-agents, l'histoire est donc principalement perçue comme l'historicité des processus d'apprentissage cognitif dans un environnement interactionnel complexe. Nous allons à présent montrer que c'est dans ce cadre méthodologique que s'inscrit le traitement de la négociation en Vie Artificielle.

### **2.2.2 – Une simulation du "pouvoir du faible" fondée sur une adaptation du modèle d'Ellingsen**

Les simulations de la négociation sont nombreuses dans le domaine des systèmes multi-agents, en particulier dans le domaine du management des ressources naturelles<sup>49</sup>. A contrario, elles ne font l'objet que d'un très petit nombre de travaux dans le pur domaine des algorithmes évolutionnaires, ce qui constitue un enjeu d'avenir. Par ailleurs, si la dimension conflictuelle de la négociation est présente, la question du pouvoir reste largement "sous-étudiée" et réduite à la notion d'influence.

Après avoir présenté un survey des simulations de la négociation en Vie Artificielle, nous présenterons la simulation que nous avons réalisée dans le cadre de la collaboration entre le LEREPS et le CERISS-IRIT (Berro A., Leroux I., 2001)<sup>50</sup>. L'originalité de cette simulation est qu'elle permet le dépassement d'un pouvoir "attribut" des joueurs en faveur d'un pouvoir "instrumentalisé" par des joueurs tributaires de leurs interdépendances mutuelles. Nous

---

<sup>49</sup> Thoyer S., Morardet S., Rio P., Simon L., Goodhue R., and alii (2001), "A bargaining model to simulate negotiations between water users", *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, vol. 4, n°2, mars; Adam G, Rausser G. and Simon L. (1996), "Modelling multilateral negotiations: an application to California water policy", *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, vol. 30, pp. 97-111.

<sup>50</sup> Berro A., Leroux I. (2001), "A computational simulation of bargaining behaviors: between domination and concession", WEHIA Conference, International Institute of Infonomics/MERIT, Maastricht 7-9 june.

faisons ainsi apparaître "le pouvoir du faible" suggéré par T. Schelling (1960). La négociation apparaît alors à la fois comme le processus et le résultat de ce processus. Néanmoins, nous verrons qu'elle ne rend que partiellement compte d'un questionnement sur les mécanismes d'élaboration des règles.

### **A – La négociation en Vie Artificielle : un bref survey**

On trouve dans la littérature un véritable ensemble hétérogène de simulations de la négociation, faisant généralement l'objet de développements théoriques limités. Nous tenterons dans ce paragraphe de proposer une vision globale de ces travaux, sans pour autant prétendre à l'exhaustivité. Nous nous focaliserons plus particulièrement sur les simulations axées sur la *structure*, les *variables* de la négociation, et sur l'analyse des *protocoles* de négociation. Ainsi, on peut mettre en évidence trois catégories de thèmes – clefs :

#### ***(i) La simulation des croyances partagées***

On retrouve tout particulièrement ce questionnement sur les croyances partagées dans les travaux qui ont trait au management des ressources naturelles. Pour O. Barreteau (2001)<sup>51</sup>, la négociation est un processus qui permet de déboucher sur une croyance commune portant sur la configuration du système de ressources naturelles dans sa globalité. Dans cette perspective, la croyance commune est assimilée à un système de représentations communes susceptibles de faciliter les communications entre les agents. L'objectif sous-jacent est de parvenir à formaliser la notion de *légitimation des buts* par la négociation, ceci en posant l'hypothèse selon laquelle cette légitimité est le fait des représentations ou croyances partagées. Bien sûr, cette conception de la légitimité est quelque peu réductrice. L'auteur ne précise pas comment une représentation commune de l'environnement peut être transcrite en légitimité des buts individuels. Or si la perception commune de l'environnement peut participer d'une meilleure adéquation des buts individuels, elle ne semble pas pour autant légitimer de facto l'existence d'une parfaite adéquation de ces buts.

#### ***(ii) La simulation des protocoles d'accords***

D'autres simulations portent sur l'émergence des protocoles d'accords antérieurs à la négociation. G. Zlotkin et J.S. Rosenschein (1991)<sup>52</sup>, par exemple, ont réalisé la simulation multi-agents d'une négociation en information incomplète dans laquelle les agents sont sensés signer un accord avant de négocier. Ils appellent cette phase la " (-1) *negotiation phase*", ou

---

<sup>51</sup> Barreteau O. (2001), "Role-playing games for opening the black box of multi-agents systems: method and lessons of its application to Senegal River valley irrigated systems", *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, vol.4, n°2, mars.

<sup>52</sup> Zlotkin G., Rosenschein J.S. (1991), "Cooperation and conflict resolution via negotiation among autonomous agents in non cooperative domains", *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, Special issue on distributed artificial intelligence, n° 21 (6), december, pp. 1317-1324. Zlotkin G., Rosenschein J.S. (1993), "A domain theory for task oriented negotiation", *Proceedings of IJCAI*, pp. 416-422.

phase précédant la négociation, au cours de laquelle les agents autonomes dévoilent de l'information privée avant de commencer le processus même de négociation. Cette phase conduit à un accord pour négocier effectivement ensemble, c'est à dire à un engagement collectif. Les deux auteurs mettent donc là en évidence une autre perspective de formalisation des fameux *agreements* que l'on trouve en Théorie des Jeux, avec des limites similaires.

### ***(iii) La simulation des mécanismes d'influence***

Autre thématique présente, mais peu explorée, l'influence d'un agent sur le système de croyance des autres agents participant à des négociations bilatérales. L'analyse est ici axée sur la nature stratégique des comportements de négociation. P. Faratin, C. Sierra et N.R. Jennings (1998)<sup>53</sup> partent par exemple d'un modèle d'offre et contre-offre pour analyser la fonction de décision d'agents autonomes dans un processus de négociation. La négociation est alors appréhendée comme un instrument de persuasion visant à l'émergence d'une nouveauté comportementale. Les deux parties s'adressent leurs offres contradictoires, puis évoluent vers un accord soit par un processus de concession, soit par la recherche de nouvelles alternatives. Les capacités cognitives des agents portent alors sur leur capacité d'évaluation de l'offre et sur la capacité à générer une contre-offre par imitation ou non, et selon la quantité de ressources disponibles. Néanmoins, ils n'établissent pas de lien entre le comportement stratégique de l'agent, la façon dont ce comportement peut affecter les ressources, et en retour comment la modification des ressources affecte les tactiques des autres agents ou adversaires de la négociation.

D'autres auteurs, comme S. Kraus (1997)<sup>54</sup>, intègrent les notions d'influence et d'historicité dans la construction du système de croyance des agents. L'auteur se base sur le modèle d'interactions probabilistes d'offres alternatives de Rubinstein. L'objectif est d'analyser comment un agent autonome modifie la configuration de son système de croyances en fonction des informations perçues durant la négociation. Les agents peuvent influencer le système de croyances de l'adversaire par la collecte d'informations le concernant. La prise en compte de l'historicité s'effectue par le recours à la notion de *path dependency*. Cela signifie qu'à chaque période, l'agent optimise sa stratégie d'offre compte-tenu de celle de ses adversaires, mais aussi en fonction de l'histoire de la négociation et de l'histoire de son système de croyances. Néanmoins, comme le souligne l'auteur, l'agent ne peut à la fois négocier avec un agent et obtenir simultanément des informations sur un autre agent. Par ailleurs, il n'est pas possible de voir comment une interaction peut ensuite influencer sur les probabilités de rencontres futures.

---

<sup>53</sup> Faratin P., Sierra C., Jennings N.R. (1998), "Negotiation decision functions for autonomous agents", *Robotics and Autonomous Systems*, n°24, p. 159-182.

<sup>54</sup> Kraus S. (1997), "Beliefs, time and incomplete information in multiple encounter negotiations among autonomous agents", *Annals of Mathematics and Artificial Intelligence*, n°20, pp. 111-159.

Pour conclure, on remarque que la négociation est surtout analysée en Vie Artificielle dans le cadre des systèmes multi-agents, encore peu utilisés en Sciences Economiques. En effet, la complexité technique des entités rend difficile l'analyse d'une population supérieure à dix agents, ce qui réduit le champ des applications possibles. Par ailleurs, le comportement d'action et de perception de chaque entité s'appuie sur une architecture interne qui correspond à un point de vue du concepteur, c'est-à-dire à la façon dont le concepteur a assemblé les différentes composantes de l'entité de manière à ce que cette dernière accomplisse les actions que ce dernier attend d'elle (Ferber J., idem). Et enfin, s'il s'agit d'une voie d'investigation très proche des mécanismes de décision humains, on ne relève pas d'analyses qui mettraient en exergue la variété, et les dynamiques de persistance et de changement des relations de pouvoir. La simulation présentée dans le paragraphe suivant s'inscrit dans cette perspective.

### **B – La simulation du "pouvoir du faible" instrumentalisé**

Nous proposons ici une simulation basée sur les algorithmes génétiques inspirée du modèle d'Ellingsen présenté dans la première partie de cette section. Cette simulation a pour objectif l'analyse de l'évolution des comportements de négociation dans le temps, et notamment la persistance ou le renversement de la dynamique domination/concession. Il s'agit ainsi de simuler l'instrumentalisation du pouvoir par les agents dans un jeu de négociation inspiré du modèle d'Ellingsen. Nous introduisons à cette fin des opérateurs d'évolution et de variation de type mutation et croisement. Dans cette perspective, l'adaptation du modèle d'Ellingsen à la Vie Artificielle est réalisée autour de trois simulations successives S1, S2 et S3 :

**S1 – L'évolution du comportement de négociation lorsque la taille du gâteau est connue.** Il s'agira de tester si, comme dans le modèle d'Ellingsen, les agents dits "justes" constituent effectivement la majorité de toute population stable, ou bien s'il émerge des stratégies particulières de domination. Nous tenterons également d'établir dans quelle mesure la composition de la population initiale influence le résultat de la simulation.

**S2 – L'évolution du comportement de négociation lorsque la taille du gâteau est inconnue.** Dans ce cas, il s'agira de tester si les agents "sophistiqués" ont effectivement l'avantage dans une telle configuration du jeu, et si cet avantage tourne au conflit dans un second temps. Nous poserons pour cela l'hypothèse selon laquelle ni les obstinés ni les sophistiqués n'ont connaissance de la taille réelle du gâteau<sup>55</sup>. Ils devront donc l'évaluer sur la base d'opérateurs de croisement et de mutation.

---

<sup>55</sup> Dans le modèle d'Ellingsen, seuls les obstinés ont méconnaissance de la taille réelle du gâteau. Nous complexifions donc ici le problème en posant que les sophistiqués n'ont pas connaissance de la taille du gâteau.

**S3 – L'évolution du comportement de négociation lorsque la taille du gâteau varie en fonction des comportements de négociation antérieurs.** On tentera ici de montrer comment évoluent les demandes des agents, sachant que ces dernières ont un impact sur la taille du gâteau. L'objectif est de faire apparaître des dynamiques de phasage des comportements de négociation. Les agents mettront-ils en place des stratégies de demandes "justes" visant à faire croître le gâteau pour ensuite développer des stratégies obstinées "avides"? Ou bien auront-ils intérêt à osciller d'une stratégie à l'autre pour ne pas développer une situation d'échec définitif? Comment instrumentalisent-ils le pouvoir dans la négociation?

L'élaboration de cette simulation nous conduit à introduire un certain nombre de modifications par rapport au modèle originel d'Ellingsen. En effet, les agents n'ont plus une perception identique de la taille du gâteau, et vont devoir en faire une estimation via les opérateurs d'évolution<sup>56</sup>. A cela s'ajoute que la taille du gâteau peut varier dans le temps en fonction du comportement des agents.

Ainsi, la **demande**  $d$  d'un obstiné est divisée en deux composantes : **la taille du gâteau espérée et la portion de gâteau demandée**. On obtient :

$$d = \text{taille espérée du gâteau } (t_{eg}) * \text{portion demandée } (i)$$

avec

$T$  : taille réelle du gâteau

$t_{eg} \in [0, TG]$ , valeur minimale et valeur maximale de  $t_{eg}$

$i \in I \subset [0, 1]$ ,  $I$  ensemble des portions demandées

donc

$d \in D \subset [0, TG]$ ,  $D$  ensemble fini des demandes possibles.

Tout comme dans le modèle d'Ellingsen, la simulation est basée sur l'interaction interpersonnelle entre des agents capables ou non de reconnaître la stratégie de l'adversaire. Il existe deux stratégies possibles :

- *la stratégie "obstinée"* lorsque la demande est indépendante de celle de l'adversaire, c'est-à-dire que l'obstiné ne reconnaît pas la stratégie de l'adversaire et impose sa stratégie;
- *la stratégie "sophistiquée" ou "concessionnaire"*, lorsque l'agent adapte sa demande à la demande espérée de l'adversaire. Le sophistiqué (ou responsable) reconnaît la stratégie de l'adversaire.

---

<sup>56</sup> Ni les sophistiqués ni les obstinés n'ont connaissance de la taille du gâteau dans S2 et S3. Ils vont donc la calculer sur la base d'opérateurs d'évolution. Ceci a pour conséquence que les sophistiqués peuvent eux aussi être conduits à l'échec s'ils surestiment la taille du gâteau.

A chaque période les agents sont aléatoirement regroupés par paires, chaque paire ayant pour tâche de partager un gâteau de taille  $T$ . Ces derniers fixent donc leurs demandes respectives, en fonction de ce qu'ils ont appris ou non de l'adversaire, mais aussi en fonction des évaluations respectives de la taille du gâteau.

➤ **La fonction de paiement**

Si le joueur  $i$  demande  $d_i$  et le joueur  $j$  demande  $d_j$ , alors le joueur  $i$  reçoit le paiement suivant :

$$\Pi_{ij} = \begin{cases} d_i & \text{si } d_i + d_j \leq T \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Tout comme dans le modèle initial, si la somme de  $d_i$  et  $d_j$  excède la taille réelle du gâteau  $T$ , alors il y a échec de négociation, et les deux joueurs n'obtiennent aucun gain. Les agents sophistiqués, dont la stratégie est notée  $r$ , sont sensés identifier la stratégie de l'adversaire et adapter leur demande à la demande espérée de l'adversaire. Donc, quand un agent sophistiqué rencontre un obstiné qui demande  $d_i$ , il fait la demande  $r = \text{teg}_r - d_i$ . Néanmoins, alors que ce n'était pas le cas dans le modèle d'Ellingsen, les sophistiqués peuvent aussi être menés à l'échec s'ils surestiment la taille du gâteau. Un sophistiqué qui rencontre un obstiné obtient donc :

$$\Pi_{ri} = \text{teg}_r - d_i \text{ si } \text{teg}_r \leq T$$

et lorsque deux sophistiqués notés sophistiqué 1 et sophistiqué 2 se rencontrent, ils obtiennent :

$$\Pi_{r1r2} = \frac{\text{teg}_{r1}}{2} \text{ si } \frac{\text{teg}_{r1}}{2} + \frac{\text{teg}_{r2}}{2} \leq T$$

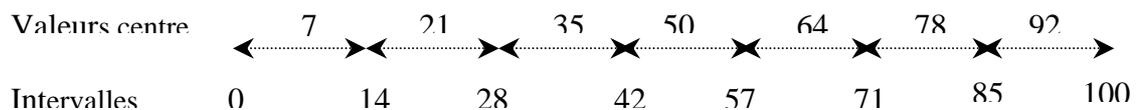
Par ailleurs, la stratégie  $d_i = \text{teg}/2$  est appelée "fair strategy" ou stratégie "juste", et toute stratégie pour laquelle  $d_i > \text{teg}/2$  est appelée "greedy strategy", stratégie "avide" ou "dominatrice". On obtient alors la matrice des paiements suivante :

**Matrice I.2**

**Les paiements**

	Obstiné $d_i$	Sophistiqué $r_1$
Obstiné $d_j$	$d_i$ $d_j$	$\text{teg}_{r_1} - d_j$ $d_j$
Sophistiqué $r_2$	$d_i$ $\text{teg}_{r_2} - d_i$	$\text{teg}_{r_1}/2$ $\text{teg}_{r_2}/2$

Pour examiner quelles stratégies peuvent survivre sur le long terme, c'est-à-dire être répliquées, on considère la composition générale  $n$  de la population prise dans son ensemble, avec  $n_s$  la proportion de population qui joue la stratégie  $s$ . La population qui joue une stratégie unique  $s$  est notée  $e_s$ . Dans son modèle, Ellingsen ne donnait pas d'informations sur la nature des profils composant  $n$ , ni sur leur nombre. Nous leur donnerons donc un contenu en divisant arbitrairement la population d'agents obstinés en sept profils, qui correspondent à sept intervalles discrets compris entre  $[0, 100]$  dont on choisit pour référence la "valeur-centre". A l'initialisation du jeu, les agents obstinés sont donc répartis de manière soit aléatoire soit "guidée" entre les sept profils obstinés suivants :



➤ **Spécification des changements effectués par rapport au modèle d'Ellingsen**

Dans notre simulation S2, la taille du gâteau est totalement inconnue et les agents doivent en faire l'apprentissage. Ils peuvent donc aussi bien se trouver dans une situation où ils surestiment la taille du gâteau, que dans une situation où ils la sous-estiment. L'apprentissage porte sur la taille espérée du gâteau  $t_{eg}$ , dont l'évaluation conduit à une modification de la demande  $\bar{d}$ . *Les agents sont donc dotés d'une capacité endogène à modifier leur demande  $\bar{d}$ , sur laquelle porte la variation.* L'apprentissage va se dérouler sur la base d'un algorithme génétique<sup>57</sup> et par le recours à des opérateurs de croisement et de mutation. Le croisement permet à partir de deux individus (les parents) d'obtenir deux autres individus (les enfants) dont les caractères génétiques sont un croisement des gènes "les plus efficaces" des parents. Ainsi, les enfants deviennent des individus mieux adaptés aux conditions de l'environnement. Le croisement porte ici sur la taille espérée du gâteau, et permet, période après période, la convergence vers une solution satisfaisante de partage. La mutation, quant à elle, consiste à altérer aléatoirement un ou plusieurs caractère(s) génétique(s) d'un individu. Par l'introduction d'opérateurs d'évolution tels que le croisement et la mutation, la population d'individus est alors dotée d'une capacité d'exploration dans l'espace des valeurs potentielles de  $T$ . Même si la solution optimale n'est pas trouvée, l'algorithme génétique propose une solution approchée satisfaisante. Dans le cas de notre simulation S2, l'essentiel n'est pas que les individus trouvent la taille exacte du gâteau mais qu'ils se rapprochent le plus possible de

---

<sup>57</sup> Cf. Annexe I.1 pour une explicitation des algorithmes génétiques.

celle-ci afin de déboucher, en fonction de leur stratégie de demande, sur un maximum de négociations réussies, et par conséquent un maximum de gain.

Dans notre simulation S3, nous prenons en considération l'effet des comportements de négociation sur la variation de la taille du gâteau  $T$ , et en retour l'effet de la variation de la taille du gâteau sur les comportements de négociation. Pour cela on introduit un paramètre de variation  $b$ ,  $b$  représentant le rapport du nombre de réussites sur le nombre d'échecs à chaque période. Ainsi, l'augmentation du nombre de négociations réussies produit un effet positif sur la taille du gâteau et vice versa. L'introduction du paramètre  $b$  correspond implicitement à l'introduction d'un effet de mémoire, les agents réagissant à chaque période en fonction des échecs et des réussites de la période précédente. On introduit par ailleurs un effet de seuil, visant à prévenir toute augmentation exponentielle de la taille du gâteau.  $T$  est alors compris dans l'intervalle  $[0,2]$ .

### ➤ **Le déroulement de chaque simulation**

Chaque simulation se déroule donc selon les étapes suivantes :

1. **L'initialisation** : cette première étape correspond au tirage aléatoire ou guidé des  $p$  profils de populations, et donne la répartition initiale entre les différentes populations en jeu.
2. **La notation** : cette seconde étape correspond à l'évaluation de la **fitness** de tous les individus, c'est-à-dire à la notation de chaque individu en fonction des gains que ce dernier est capable de générer.
3. **La sélection** : la sélection est le processus par lequel des individus sont choisis pour être répliqués, les plus favorisés étant les individus dont la fitness est la plus élevée.
4. **Le croisement** : le croisement, à partir des individus sélectionnés, correspond à la production de nouveaux individus mieux adaptés à l'environnement.
5. **La mutation** : on réinjecte aléatoirement un petit pourcentage de profils (1%) dans la population pour en maintenir la diversité. Il s'agit donc d'une mutation exogène.
6. retour au 2.

### ➤ **Les résultats des simulations S1, S2 et S3**

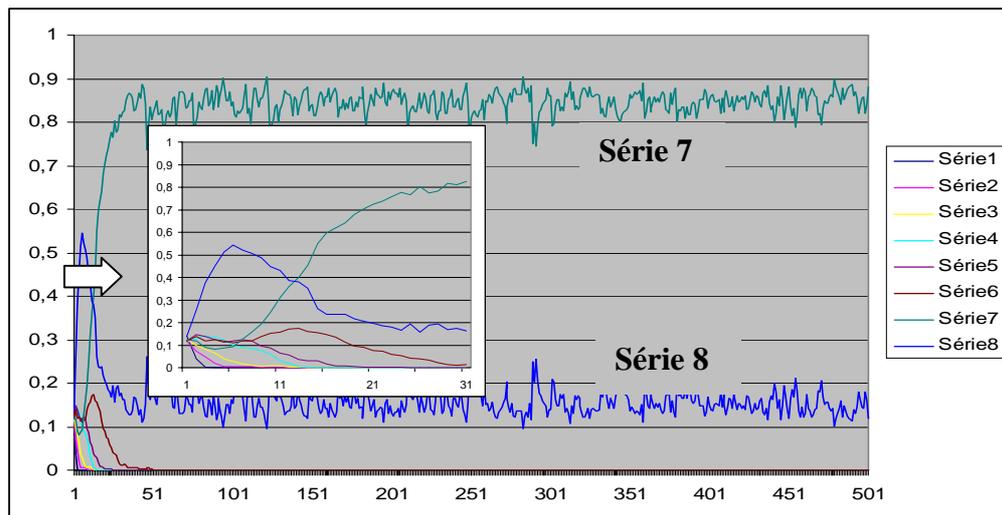
*Les résultats de la simulation S1* diffèrent pour partie des résultats d'Ellingsen. En effet, ils font apparaître que le partage égalitaire peut émerger, mais uniquement si dès le départ la population était majoritairement constituée d'agents dits "justes". Cette première

simulation permet donc de mettre en évidence l'importance des conditions initiales dans l'évolution des comportements de négociation.

Comme le montre le graphe I.1 ci-dessous, si les populations sont dès l'initialisation réparties de manière équilibrée, les comportements évoluent alors en deux phases. Dans une première phase (périodes de 1 à 10), les forts taux d'échec des populations avides favorisent les comportements de type "concession". Mais, dans une seconde phase, ce sont ces comportements concessionnaires qui autorisent le développement de comportements avides (périodes 10 et suivantes). *La négociation se stabilise finalement autour d'une majorité d'agents obstinés dominateurs dont l'existence est maintenue du fait même de la présence d'une petite population de sophistiqués concessionnaires.* Cela signifie qu'une négociation peut s'équilibrer autour d'un rapport dominant-dominé.

### **Graphe I.1**

**Répartition équilibrée à l'initialisation**



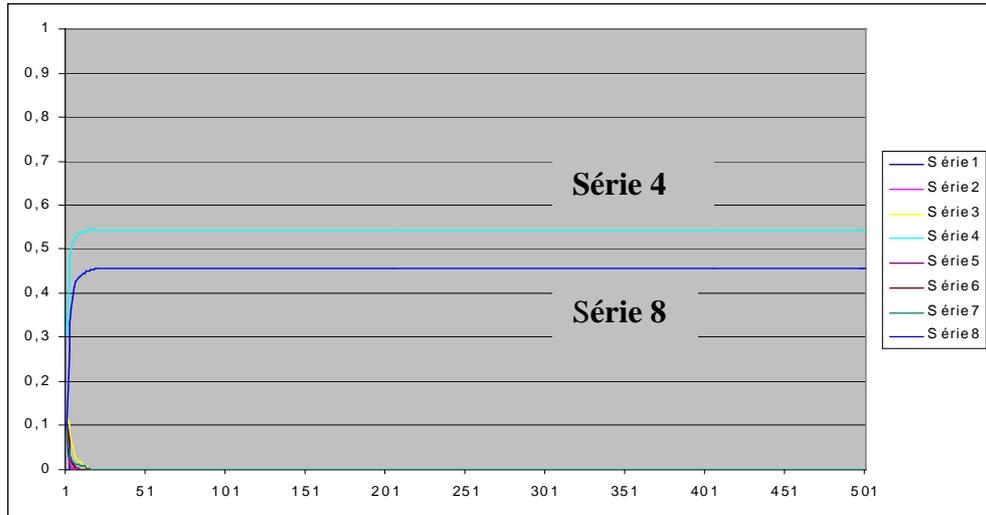
Les séries 1 à 7 représentent les profils de populations obstinées dans l'ordre croissant de la part de gâteau espérée, de la moins avide (série 1) à la plus avide (série 7)<sup>58</sup>. La série 8 représente le profil de la population sophistiquée. Les périodes représentant chacune un tour de négociation apparaissent sur l'axe des abscisses. L'ordonnée indique le rapport de la population de chaque série relativement à la population totale.

Le graphe I.2, présenté ci-dessous, montre que l'on obtient le résultat d'Ellingsen, c'est-à-dire *un équilibre entre agents dits "justes"*, uniquement si la population d'obstinés dont la demande espérée est 50% (série 4) est majoritaire à l'initialisation du jeu. Ce qui peut signifier du point de vue économique qu'une négociation ne débouche sur un partage égalitaire que si dès le départ les agents obstinés "justes" sont majoritaires dans la population.

<sup>58</sup> La part de gâteau espérée est, rappelons-le, de 7% pour la série 1, 21% pour la série 2; 35% pour la série 3; 50% pour la série 4; 64% pour la série 5; 78% pour la série 6; et 92% pour la série 7.

## Grphe I.2

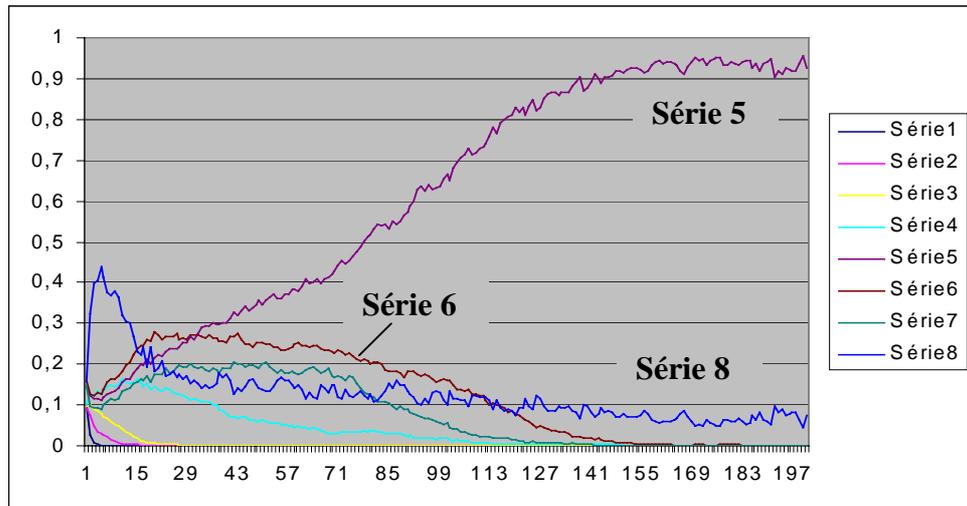
30 % d'agents "justes" à l'initialisation



*Série 4 : profil correspondant à une part espérée de 50% ; Série 8 : profil sophistiqué.*

**Les résultats de la simulation S2**, dans laquelle on a introduit de l'incertitude sur la taille du gâteau (cf. le graphe I.3), montrent à nouveau l'existence d'un double phasage : *une première phase courte (des périodes 1 à 15) caractérisée par l'accroissement de la population des sophistiqués, et une seconde phase caractérisée par la forte présence des obstinés*. La négociation se stabilise finalement autour de la série 5 (la demande espérée est de 64%) et de la série 8 (les sophistiqués). Cela conduit à plusieurs remarques. En premier lieu, l'incertitude allonge considérablement les temporalités. Alors que l'équilibre était atteint au bout d'une cinquantaine de périodes dans la simulation S1, ici il faut attendre en moyenne 200 périodes. En second lieu, contrairement au modèle d'Ellingsen qui montrait la montée en puissance des comportements avides (*greedy strategies*) dans le cas où la taille du gâteau n'est pas connue, nous montrons ici l'émergence de stratégies "prudentes" consistant en une révision à la baisse des demandes. *Les concessions apparaissent massivement en début de période pour ensuite laisser place à des comportements obstinés prudents (série 5) dès que la taille du gâteau est approximativement estimée.*

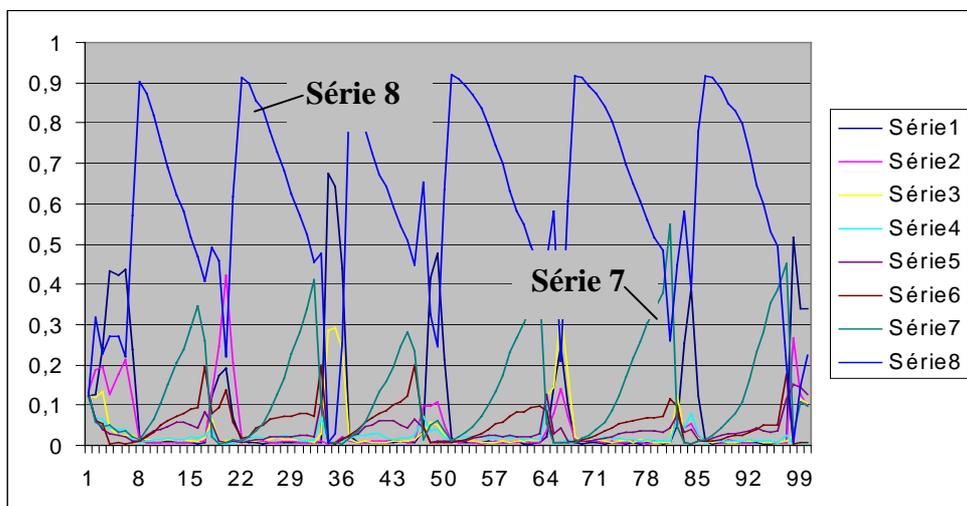
**Graphe I.3**  
**Taille du gâteau inconnue**



*Série 5 : profil correspondant à une part espérée de 64% ; Série 6 : profil correspondant à une part espérée de 78% ; Série 8 : profil sophistiqué.*

*Les résultats de la simulations S3, présentés dans le graphe I.4, permettent quant à eux de mettre en évidence les dynamiques de phasage des comportements lorsque la taille du gâteau varie en fonction du comportement des joueurs. On montre ainsi que les agents passent séquentiellement d'un comportement à l'autre pour maintenir la taille du gâteau tout en satisfaisant leur intérêt individuel d'appropriation. Ainsi, on observe successivement le passage de stratégies concessionnaires à des stratégies plus dominatrices dès que le gâteau atteint une taille proche du seuil maximum.*

**Graphe I.4**  
**Evolution en fonction de la taille du gâteau**



*Série 7 : profil correspondant à une part espérée de 92% ; Série 8 : profil sophistiqué.*

*Nous faisons apparaître ici le pouvoir du faible de T. Schelling (1960).* En effet, la négociation se maintient dans le temps grâce à la présence des sophistiqués. Et pour que ces derniers soient maintenus dans le jeu, il est nécessaire que les obstinés revoient leurs prétentions à la baisse. Les obstinés ont donc tout intérêt à ce qu'il y ait toujours une présence minimale d'agents concessionnaires pour exercer leur domination et se maintenir dans le jeu.

Pour conclure, le principal apport de cette simulation réside dans le dépassement d'un pouvoir "attribut" des joueurs, en faveur d'un pouvoir "instrumentalisé" par des joueurs tributaires de leurs interdépendances mutuelles. Elle met à jour que la survie des plus obstinés dépend de la survie d'une petite population de sophistiqués. Le pouvoir des obstinés ne peut s'exercer qu'au regard de la présence de sophistiqués concessionnaires dans le jeu, ce qui confère à ces derniers un pouvoir implicite : le pouvoir du faible.

En effet, au-delà du strict problème de l'allocation sont implicitement posées, à travers cette tentative de formalisation du pouvoir, les questions de l'appropriation et du conflit. La simulation S3 montre bien, à travers les dynamiques de phasage entre domination et concession, l'existence d'un dilemme entre l'appropriation privative et la volonté de faire croître le gâteau. Ainsi, cette simulation conduit à dépasser l'idée de la négociation comme modalité d'*expression* du conflit pour marquer un premier pas vers une négociation définie comme une modalité de *contournement ou d'évitement* du conflit via l'équilibration entre les logiques de domination et de concession. *La négociation apparaît donc comme le processus et le résultat de ce processus.*

Néanmoins, cette approche rencontre une limite majeure : la non variabilité des stratégies obstinées/sophistiquées. Ceci conduit à la nécessité d'introduire des opérateurs de variation susceptibles de produire une modification endogène des règles. *Comme dans la majorité des modèles de négociation, il est important de noter que la modulation artificielle des comportements porte sur les règles de partage, c'est-à-dire sur l'objet allocatif de la négociation, et non sur les règles non allocatives permettant le passage de l'obstination à la concession.* Dès lors, le conflit et le pouvoir ne peuvent être définis comme des variables de la négociation. La formalisation de cette double complexité constitue alors un enjeu majeur pour l'avenir. Nous verrons dans le paragraphe qui suit que ces limites ne sont pas étrangères aux soubassements méthodologiques et conceptuels de la Vie Artificielle.

### **2.2.3 – Les limites de la Vie Artificielle pour l'analyse de la négociation**

Si l'apport des modélisations de la négociation en Vie Artificielle est indéniable, à savoir l'instrumentalisation du pouvoir, les dynamiques de phasage associées et la variabilité des règles de partage, celles-ci ne constituent pas en soi un support théorique, mais un outil d'analyse à visée heuristique. L'intérêt de cet outil réside tout particulièrement dans la

spécification des interactions individuelles adaptatives, et rend lisible l'émergence de la nouveauté. La Vie Artificielle constitue donc une importante voie d'investigation *du volet comportemental cognitif* de la négociation.

Cette démarche heuristique, centrée sur le volet comportemental, comporte néanmoins des limites méthodologiques quant à l'investigation des mécanismes d'élaboration des règles. En effet, si elle contribue à appréhender la négociation à la fois *comme un processus et comme le résultat de ce processus*, elle se heurte tout comme la TJE à la question du "temps causalement inerte". Ensuite cette démarche est qualifiée dans la littérature de "holistique", terme qui nous paraît ambigu et qui mérite d'être approfondi ici. Et enfin, l'analyse des mécanismes d'élaboration des règles se heurte, tout comme la Théorie des Jeux Evolutionniste, au statut hayékien de l'institution.

### **A – Le temps "causalement inerte" : les limites d'une histoire "contingente"**

Les phénomènes économiques et sociaux sont ici inscrits dans la perspective de l'histoire "contingente", c'est-à-dire sont "historiquement enchaînés" et non pas "historiquement situés" (Ughetto P., 1999). Dès lors, "histoire" et "processus" ne font qu'un et les phénomènes économiques et sociaux sont assimilables à des phénomènes naturels. En effet, la référence à l'histoire "contingente" correspond plus précisément à une tentative d'identification des "accidents" du processus d'évolution, en tant que ces "accidents" sont des *facteurs de variation* et donc d'évolution (Foray D., 1991). L'histoire est alors principalement perçue dans la perspective propre au courant évolutionniste comme *l'historicité de l'apprentissage cognitif*. Il s'agit donc d'une mise en perspective purement comportementaliste et cognitive de la notion d'histoire.

En effet, le recours à la Vie Artificielle s'inscrit dans une volonté d'explicitation des processus dits évolutionnaires, à l'articulation de l'évolution biologique et du processus d'évolution social. Elle n'offre donc pas, comme le soulignent N.J. Vriend (1999)<sup>59</sup> et E. Chattoe (1998)<sup>60</sup>, une méthodologie d'approche des dynamiques de long terme, ce qui nécessiterait une approche plus fonctionnaliste de l'institution et de la règle. Ceci explique en partie la difficulté rencontrée par la Vie Artificielle dans la formalisation du temps comme *durée*.

---

<sup>59</sup> Vriend N.J. (1999), *Was hayek an ACE ?*, Comments of the Liberty Fund Symposium "The legacy of F.A.Hayek", Freiburg, Germany, may 6-9.

<sup>60</sup> Chattoe E. (1998), "Just how (un)realistic are evolutionary algorithms as representation of social process", *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, vol.1, n°3.

Dès lors, l'historicité se trouve ici aussi réduite à du temps causalement inerte<sup>61</sup>. En effet, le temps est appréhendé comme une succession de séquences et non comme une durée en soi, ce qui supposerait de le définir comme une variable de la négociation. Cela signifie que le temps comme durée n'a pas d'implication sur la causalité téléologique, et donc sur les dynamiques d'apprentissage individuel. L'impossibilité de formaliser le temps comme durée est alors contournée par le recours à des effets de mémoire paramétrés.

## **B – "L'ambiguïté" d'une démarche dite "holistique"**

La méthodologie des simulations en Vie Artificielle est caractérisée dans la littérature anglo-saxonne comme étant de nature *holistique* (Marney J.P., Tarber F.E , 2000)<sup>62</sup>, en opposition au réductionnisme smithien. J.P. Marney et F.E. Tarber (2000) partent de l'idée selon laquelle l'homme est, par héritage biologique, complexe et holistique, c'est-à-dire à la fois irréductible et tributaire de l'environnement global auquel il appartient. Il semble alors impossible d'analyser les parties indépendamment du tout. Cette vision s'oppose à la perspective ultra-spécialisante et réductionniste de A. Smith, qui "*consiste à réduire les phénomènes complexes à leurs composantes les plus simples et à considérer ces dernières comme plus fondamentales que les phénomènes observés*" (idem).

L'objectif poursuivi en Vie Artificielle de ce point de vue est clairement établi. En effet, l'idée étant de comprendre la complexité des comportements et de leur donner un contenu *réaliste*, il s'agit de faire émerger les multiples facettes du comportement humain tout en préservant la boucle récursive qui le lie à son environnement. Selon Marney J.P., Tarber F.E (2000), on rend donc possible une analyse dans laquelle les agents sont liés à un très grand nombre de catégories sociales et psychologiques, celles-ci interagissant de manière complexe. Dans cette perspective, la technique des simulations se situe au croisement de deux questionnements fondamentaux : "*Quelles catégories ou caractéristiques du comportement individuel sont fondamentales et irréductibles? Et parmi ces catégories, quelles sont celles qui peuvent être perceptibles au niveau global comme émergentes, et comme résultat de l'interaction et de l'apprentissage social?*" (idem).

Il subsiste donc une ambiguïté tenant à la nature des mécanismes de sélection en Vie Artificielle. Accorder le primat à la dimension cognitive renvoie en effet à un programme de recherche où "*la rétroaction entre le système et l'individu part à nouveau de l'individu*" (Versailles D.W., 1999, p17)<sup>63</sup>, et où "*le tout*" émerge des interactions individuelles. Ainsi, toute simulation du "collectif" consiste à repérer l'émergence de régularités isolables issues de

---

<sup>61</sup> Cf. section 2, point 2.1.4.

<sup>62</sup> Marney J.P., Tarber F.E (2000), "Why do simulation? Towards a working epistemology for practitioners of the dark arts", *Journal of Artificial Societies and Social Simulations*, vol.3, n°4, october.

<sup>63</sup> Versailles D.W. (1999), "La place de l'évolutionnisme dans la théorie hayékienne de l'auto-organisation", *Cahiers d'Economie Politique*, n°35, automne 1999, pp. 1-23.

l'interaction individuelle, et met en exergue la complexité cognitive des raisonnements individuels *contextuels*. Il s'agit donc plutôt à notre sens d'un lien que l'on pourrait caractériser de causalité récursive individu/système, que d'une dimension holistique au sens classique du terme en Sciences Sociales.

Dans cette perspective, l'enjeu actuel du traitement de la négociation en Vie Artificielle réside dans le dépassement des inadéquations parfois susceptibles de survenir entre un outil algorithmique "individualisant"<sup>64</sup> et un positionnement méthodologique "holistique". En effet, comme le souligne très justement N.J. Vriend (2000)<sup>65</sup> dans son article "*An illustration of the essential difference between individual and social learning, and its consequences for computational analyses*", la question se situe à la croisée des chemins entre les considérations méthodologiques propres aux sciences sociales et l'utilisation qui est faite des techniques informatiques. "*The lesson to draw here is that the computational modelling choice between individual and social learning algorithms should be made more carefully, since there may be significant implications for the outcomes generated*" (p.13).

### **C – Le statut hayékien de l'institution**

La Vie Artificielle s'inscrit, comme le souligne N.J. Vriend (1999)<sup>66</sup>, dans une *perspective hayékienne de l'institution*. L'institution est appréhendée à la fois comme *précondition* et comme *résultat* de toute vie sociale, autrement dit comme une *régularité nécessaire émergeant spontanément de l'interaction sociale*. On peut la définir plus précisément comme une *régularité des micro-comportements des agents, qui prend la forme d'une entité isolable susceptible d'être ensuite remise en question par l'évolution du système que constituent ces mêmes agents* (Berthelot J.M., 2001). Il s'agit ainsi d'une *métaphore du "collectif" qui cristallise les effets macroscopiques des interactions individuelles, l'agent étant réduit à un système de règles et à une fonction de réaction sommaire* (idem).

Tout comme dans l'optique hayékienne, l'institution telle qu'elle est définie ici renvoie à une conception subjectiviste de l'interaction sociale. Dans cette perspective, ce sont la construction et l'évolution de la *connaissance de l'environnement* qui vont être fondamentales, tout comme dans l'œuvre de F. Hayek<sup>67</sup>. Cette construction va s'appuyer d'une part sur des modalités de sélection naturelle relevant de la survie de l'individu le plus fort, et d'autre part sur des modalités d'apprentissage par imitation ou par essai-erreur (Garrouste P., 1999). Dès

---

<sup>64</sup> Cf. les différents algorithmes utilisés en Vie Artificielle, annexes I.1, I.2, I.3 et I.4.

<sup>65</sup> Vriend N.J. (2000), "An illustration of the essential difference between individual and social learning, and its consequences for computational analyses", *Journal of Economic Dynamics and Control*, n°24, pp. 1-19.

<sup>66</sup> Vriend N.J. (1999), *Was hayek an ACE ?*, Comments of the Liberty Fund Symposium "The legacy of F.A.Hayek", Freiburg, germany, may 6-9.

<sup>67</sup> Garrouste P. (1999), "Le problème de la cohérence de l'évolutionnisme hayékien", *Economie et Sociétés*, Hors Série, n°35 (1), pp. 91-105.

*lors, l'évolution est largement assimilée à la dynamique de l'émergence spontanée d'un ordre social dans un environnement caractérisé par la dispersion* (Versailles D.W., 1999). Elle s'appuie sur une sélection naturelle *qui place l'avantage relatif individuel au cœur de tout processus évolutif*. Ainsi, l'extension progressive des règles de conduite en une régularité agrégée, c'est-à-dire en une institution, est basée sur l'avantage relatif entre des individus qui sont eux-mêmes représentés par des systèmes de règles. Seules les règles dépassant un seuil fixé de gains sont reproduites.

Cette conception de l'institution et de l'évolution témoigne de la tentative d'établir un lien explicatif entre évolutionnisme et évolution structurelle dans les systèmes auto-organisés. On peut dans cette perspective extraire un fondement commun entre la perspective hayékienne de l'évolution et l'heuristique de la Vie Artificielle<sup>68</sup> :

- le rapport entre structure et évolution est placé au cœur de l'analyse comme explication du comportement individuel;
- le rapport entre structure et évolution est appréhendé comme explication en soi de l'existence de règles et d'institutions socialement déterminées.

Cependant, centrer l'attention sur la survie des règles plus que sur la survie des individus porteurs de ces règles ne rend que partiellement compte à notre sens des processus évolutifs de la négociation. En effet, l'*action* est réduite à une fonction de réaction aux modifications de l'environnement, et les conditions de l'environnement sont imposées aux agents (Berthelot J.M., 2001). On contourne ainsi la difficulté d'intégrer dans la dimension cognitive les mobiles de l'action humaine que sont les variables de la négociation : les conflits d'intérêts et de pouvoir et les logiques d'appropriation sous-jacentes. Ainsi la question des modalités d'adhésion et de légitimation des règles reste toujours en suspens. Cela renvoie à ce que D.W. Versailles (1999) nomme une théorie de l'acceptation de la règle "*qui s'adosse à une vision épistémologique cohérente de l'homme comme individu capable ontologiquement, méthodologiquement, et scientifiquement de connaissance*" (p. 17).

Nous sommes ainsi conduits à poser la question de la manière dont sont déterminés et sélectionnés non seulement les buts individuels, mais aussi les buts collectifs. Sont-ils le résultat d'une construction purement individuelle? Quelle est la part de collectif dans la construction de ces buts? Or l'outil informatique ne permet pas en l'état actuel des recherches d'obtenir une lisibilité claire des mécanismes individuels et/ou collectifs qui sont au cœur de la question de l'élaboration de la règle. Ainsi, l'enjeu à venir de la Vie Artificielle s'inscrit dans cette perspective supposant non seulement l'analyse des mécanismes d'acceptation de la règle, mais aussi les modes d'adhésion et de légitimation sous-jacents.

---

<sup>68</sup> Versailles D.W., op.cit., p.11.

Dans cette deuxième section, nous avons montré comment l'approche évolutionniste puis la Vie Artificielle rendent respectivement compte des volets comportementaux stratégique et cognitif de la négociation. Si ces approches témoignent d'une volonté de conceptualisation de l'émergence de la règle, voire de la nouveauté en Vie Artificielle via le repérage de régularités micro-comportementales faisant figure d'institutions, elles rencontrent néanmoins un certain nombre de limites méthodologiques. En effet, ces approches substituent finalement la règle à l'individu capable ontologiquement de connaissance et d'action objectivée. La négociation apparaît alors comme une modalité d'expression et de contournement d'un conflit "cognitif" par la sélection de règles allocatives basée sur l'avantage relatif. Elles ne constituent donc pas une réponse quant aux mécanismes intentionnels ou inintentionnels qui sont au cœur de l'élaboration des règles et qui supposent une légitimation et une adhésion collective autour de ces règles. Dans cette perspective, les approches évolutionnaires rendent difficilement compte d'une investigation de la négociation comme modalité collective de médiation et de résolution des conflits au-delà d'une optique purement allocative.

\*

\*      \*

A l'issue de ce premier chapitre, qui constitue une revue à la fois critique et exploratoire des différentes acceptions de la négociation dans les approches dites "comportementales", un constat majeur s'impose. En effet, qu'il s'agisse de la Théorie des Jeux traditionnelle ou des approches relevant du paradigme de l'évolution, la négociation apparaît bien comme une modalité d'expression du conflit au cœur d'une problématique centrée sur la règle. Néanmoins, ces approches rendent difficilement compte d'une négociation entendue comme un processus de médiation et de résolution de conflits. Cette limite n'est pas étrangère à l'inscription méthodologique et conceptuelle de la règle, tant dans l'une que dans l'autre de ces deux approches.

En effet, la Théorie des Jeux traditionnelle, centrée sur le volet comportemental purement stratégique de la négociation, constitue une analyse fine de la cohérence logique des comportements dans un cadre donné de règles. Fondée principalement sur les postulats de rationalité individuelle et d'invariance, elle est méthodologiquement centrée sur une analyse hypothético-déductive des mécanismes de choix individuels susceptibles de générer un accord au-delà du conflit. Néanmoins, si la négociation apparaît bien comme un mode d'*expression du conflit d'intérêt et de pouvoir*, ce dernier est un conflit "état de fait" (Schelling T., 1960), c'est-à-dire "donné" *a priori* par les règles du jeu, et non un conflit dont le traitement passerait par l'endogénéisation de la dimension cognitive et par la construction procédurale des buts.

Dès lors, la dynamique de la négociation est modélisée sous la forme d'une statique comparative excluant l'endogénéisation du changement, et limitant par conséquent les possibilités d'investigation des mécanismes qui sont au cœur de l'élaboration des règles.

Les approches évolutionnaires, qui constituent un véritable changement de paradigme, contribuent au dépassement des limites rencontrées dans le cadre de la Théorie des Jeux traditionnelle. En effet, la négociation est ici définie comme un processus, ce qui marque le passage vers une endogénéisation du changement. Dans la TJE, la négociation apparaît comme un processus débouchant sur un équilibre évolutionnairement stable qui fait figure de "norme". Néanmoins, la nature "*a posteriori*" de ce processus se heurte à une conceptualisation de la norme "comme fin en soi", ce qui exclut la variation et donc toute possibilité d'instrumentalisation du conflit et du pouvoir. La Vie Artificielle, fondée sur la notion d'émergence, marque une avancée considérable puisqu'elle offre une analyse cognitive de la négociation qui intègre le changement et la variation. C'est dans cette perspective que s'inscrit notre simulation du "pouvoir du faible". La négociation est alors appréhendée comme un processus et comme le résultat de ce processus, ouvrant ainsi la voie à une conception de la règle émergente (ou du système de règles émergent) comme régularité micro-comportementale faisant figure d'institution. Elle rend alors possible l'instrumentalisation du pouvoir par les joueurs, et contribue à une première investigation de la dynamique d'élaboration et de changement des règles, marquant ainsi un premier pas vers l'endogénéisation de la conflictualité. Néanmoins, si l'heuristique de la Vie Artificielle soulève un certain nombre de questions susceptibles d'orienter les investigations scientifiques, elle se heurte rapidement à une conception hayékienne de "l'institution".

Ainsi, on constate à la lumière de ce survey critique que si ces approches constituent une conceptualisation fructueuse des volets comportementaux stratégique et cognitif de la négociation, elles paraissent néanmoins amputées de trois composantes analytiques fondamentales :

- la conceptualisation du *conflit et du pouvoir comme variables* de la négociation, c'est-à-dire leur rôle dans la détermination des mécanismes qui sont au cœur de l'élaboration des règles;
- la prise en compte *des acteurs de la négociation*, tout particulièrement dans les approches évolutionnaires qui substituent la stratégie ou le système de règles à l'individu "agissant" c'est-à-dire à l'acteur pourvu de capacités de connaissance et d'action objectivées;
- l'approfondissement de *la nature de la règle au delà de l'optique allocative purement comportementale*. Celle-ci revêt-elle une nature particulière dès lors qu'elle renvoie à l'agencement intentionnel des relations et à la construction

collective des buts? Quelle est la part du "normatif" et du "négocié" dans la construction de cette règle?

A ce stade, il semble donc incontournable d'élaborer un travail épistémologique et méthodologique consistant à dépasser cette approche allocative et utilitariste de la négociation centrée sur l'avantage relatif. En effet, seule la prise en compte explicite des acteurs et des variables de la négociation peut selon nous conduire au dépassement d'un conflit et d'un pouvoir "état de fait", c'est-à-dire au dépassement d'une négociation entendue exhaustivement comme modalité d'expression du conflit. Cela constituera le programme de notre deuxième chapitre. Nous y développerons un modèle théorique visant à l'analyse des fondements mêmes des mécanismes d'élaboration des règles, à savoir les mécanismes d'adhésion et de légitimation qui sous-tendent ces mécanismes. Cela suppose une investigation approfondie non seulement des variables et des acteurs de la négociation, mais aussi de la règle. Nous mobiliserons pour cela l'approche institutionnaliste au point de rencontre entre l'économie et le Droit négocié. Il s'agira ainsi, à travers le repérage des variables de la négociation, de définir cette dernière à l'articulation de l'économie et du droit non seulement comme une *modalité d'expression* du conflit, mais au-delà comme un processus *de médiation* et *de résolution collective* du conflit.

## CHAPITRE II :

### POUR UNE DEFINITION NOUVELLE DE LA NEGOCIATION ENTRE INSTITUTIONNALISME ET DROIT NEGOCIÉ

La négociation, rappelons-le, ne peut pas être considérée exhaustivement comme un marchandage portant sur les variables prix/quantités, ou bien comme un processus de sélection allocative basé sur l'avantage relatif. En effet, poser la question des fondements de la règle et des mécanismes qui sont au cœur de son élaboration renvoie à l'ambivalence entre la règle et les acteurs qui "font la règle". Dès lors, ceci requiert de dépasser le champ d'une analyse purement allocative ou distributive de la négociation, afin d'en saisir toute la complexité. Dans cette optique, c'est la conception même de la négociation qui est alors en question. Pourquoi recourir à la négociation? Comment la négociation produit-elle des règles? Comment se construit la légitimité autour de ces règles? Quelles sont finalement la (ou les) nature(s) de la négociation?

A la lumière de ces questionnements, ce second chapitre entend contribuer à enrichir la notion de négociation, et plus particulièrement à en proposer une définition nouvelle centrée sur les règles. Il s'agit plus précisément d'en saisir les différentes dimensions à la lumière d'une approche institutionnaliste. En dépassement des acceptions allocatives stratégiques ou cognitives appréhendées dans le premier chapitre, nous la définirons non pas comme une structure donnée d'interactions mais comme un processus collectif, complexe et évolutif, au cœur de l'élaboration et de l'ajustement des règles. En effet, la négociation ne doit pas être appréhendée comme un processus autonome mais comme un processus inscrit dans des contradictions éventuelles entre les repères généraux que sont les règles juridiques et sociales et l'hétérogénéité des actions inhérentes à la résolution de problèmes particuliers. Dans cette perspective quels sont alors les enjeux et les déterminants du processus de négociation?

Une première esquisse de réponse peut être trouvée dans le *Old Institutionalism* de J.R. Commons. En effet, selon l'auteur, la plus petite unité d'analyse institutionnelle des interactions sociales est la transaction, définie *comme une situation de négociation entre "volontés conflictuelles"*. La négociation apparaît comme une modalité d'ajustement entre des individus et des groupes insérés dans des réseaux complexes de relations sociales et de règles. Ainsi, l'institutionnalisme de J.R. Commons offre un éclairage très singulier sur la notion de négociation<sup>1</sup>. L'auteur en propose une lecture originale en ce sens qu'il met en exergue

---

<sup>1</sup> Notre objectif, rappelons-le, n'est pas d'approfondir l'exemple particulier de la négociation collective dans le cadre du capitalisme raisonnable de J.R. Commons, mais de faire une lecture plus générale de la négociation telle que l'auteur la conçoit comme intrinsèque à la transaction.

l'analyse dialectique des tensions entre "le général" et "le particulier", c'est-à-dire entre les repères généraux que sont les règles juridiques et sociales historiquement situées et la singularité, l'hétérogénéité des actions particulières. A travers le concept de transaction, il s'agit, en utilisant des critères économiques et juridiques, de se centrer sur la négociation des règles des interactions sociales conditionnant les activités économiques (Corei Th., 1995)<sup>2</sup>. Dès lors, ce positionnement épistémique le conduit à placer au premier plan les déterminants de ces tensions, à savoir *le conflit et le pouvoir*. Notre apport, à la lumière et en dépassement des travaux de J.R. Commons, est de proposer à ce stade une première définition de la négociation. Nous la définirons comme un processus de mise en coordination à part entière, visant à l'anticipation, la médiation ou la résolution des conflits d'intérêts et de pouvoir. Il s'agira plus précisément de la définir à travers sa double dimension à la fois arbitrée et arbitrale, c'est-à-dire à la fois arbitrée par les règles juridiques et sociales, et elle-même co-productrice de règles particulières visant au traitement des conflits. Néanmoins, si l'institutionnalisme de J.R. Commons conduit à l'ébauche d'une réflexion sur la "dialectique" des règles particulières et des règles générales, et sur le rôle déterminant du conflit et du pouvoir, il n'autorise cependant pas une investigation poussée de ce que nous appelons la *dimension arbitrale* de la négociation. La question de la nature des règles collectivement produites, et par conséquent de la négociation elle-même reste toujours en suspens. Peut-on parler d'une frontière entre la négociation des règles et la négociation des objets? Quels sont les mécanismes de légitimation qui sont au cœur du processus de négociation?

Un complément de réponse peut être trouvé par le recours au droit, et plus particulièrement au Droit négocié. En effet, le Droit négocié contribue non seulement à une analyse approfondie des mécanismes collectifs d'élaboration des règles, mais aussi à l'analyse de la construction collective d'une légitimité autour de ces règles. Ainsi, le Droit négocié nous permet de préciser ce que nous appelons la *dimension arbitrale* de la négociation, mettant en évidence les tensions et les contradictions entre la logique privative du marchandage et la logique collective de la délibération. Il devient alors possible de préciser la nature même de la négociation, entre marchandage, délibération et règlement. Néanmoins, soulignons ici qu'il ne s'agit pas pour nous d'engager une réflexion théorique, juridique ou doctrinale, mais d'enrichir notre conception économique de la négociation à l'aide des réflexions exclusivement *conceptuelles* développées dans le cadre du Droit négocié.

La mise en perspective de ces lectures de la négociation, entre Institutionnalisme et Droit Négocié, permet alors de déboucher sur une définition approfondie de la négociation. Partant de ses enjeux, le conflit et le pouvoir, nous proposerons une définition nouvelle de la négociation comme un processus de mise en coordination complexe et évolutif visant à la co-production de règles particulières. Nous présenterons une typologie des différents types de

---

<sup>2</sup> Corei Th. (1995), *L'Economie institutionnaliste. Les fondateurs*, Economica, Paris.

négociation en jeu, en précisant la nature des règles co-produites, mais aussi des rapports de conflit et de pouvoir en jeu. Sur cette base, il sera ensuite possible d'en faire une lecture à travers sa dimension arbitrée et arbitrale.

Dans cette optique, nous consacrerons la première section à une première définition de la négociation inspirée des travaux de J.R. Commons. Nous montrerons que si cet auteur ouvre la voie à une riche réflexion sur le rôle déterminant du conflit et du pouvoir, la négociation reste néanmoins "dans l'ombre" de la transaction et ne constitue pas en soi un objet d'investigation conceptuelle à part entière. C'est la raison pour laquelle nous proposerons une définition de la négociation entendue comme processus arbitré et arbitral à part entière. La deuxième section sera consacrée à une définition approfondie de la négociation entre Institutionnalisme et Droit négocié. Partant d'une définition et d'une typologie des différents types de négociation, nous mettrons en perspective sa dynamique arbitrée et arbitrale.

### **SECTION 1 – POUR UNE PREMIERE DEFINITION DE LA NEGOCIATION COMME UN PROCESSUS ARBITRE ET ARBITRAL : UNE APPROCHE INSPIREE DE J.R. COMMONS**

J.R. Commons appréhende toute transaction comme une situation de négociation cristallisant des conflits d'intérêts et des relations de pouvoir complexes. De notre point de vue, la négociation peut être lue comme une modalité d'expression, de médiation ou de résolution des conflits d'intérêts et de pouvoir, le pouvoir étant la source, mais aussi le produit de la négociation. Cette négociation n'est cependant pas une modalité de conduite autonome du lien social. Elle s'inscrit dans les institutions, dans les règles de l'action collective qui guident l'action individuelle et qui délimitent "*un espace de possibilités socialement définies*" (Gislain J.J., 1999)<sup>3</sup>. L'institutionnalisme de J.R. Commons conduit ainsi à une analyse approfondie des logiques de conflit et de pouvoir à la lumière des tensions qui lient l'action individuelle et l'action collective. Néanmoins, la négociation, intrinsèque au concept de transaction, reste une notion<sup>4</sup> et n'est pas appréhendée en soi comme un objet d'investigation conceptuelle à part entière.

L'objectif de cette première section est de saisir la négociation, en partant des apports de J.R. Commons, comme un objet d'investigation conceptuelle à part entière. Il s'agit plus précisément, en dépassement de l'institutionnalisme américain, de la définir comme un *processus* d'interprétation, d'élaboration et d'ajustement des règles au-delà des conflits d'intérêt et de pouvoir. Ceci nous conduira à une double lecture de ce processus, à la fois arbitré par les

---

<sup>3</sup> Gislain J.J. (1999), "Les conceptions évolutionnaires de T. Veblen et J.R. Commons", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n°35 (1), pp. 49-67.

<sup>4</sup> La "notion" est entendue ici au sens de l'idée élémentaire que l'on peut faire de la négociation, sans objectif d'investigation conceptuelle approfondie.

règles juridiques et sociales, et arbitral en tant qu'il renvoie à la co-production de règles particulières. Nous montrerons que ces deux niveaux d'appréhension des règles ne sont cependant pas cloisonnés, mais articulés.

Dans cette perspective, nous proposerons dans un premier point une lecture de la négociation dans la transaction chez J.R. Commons. Nous préciserons les fondements et les limites d'une approche fondamentalement centrée sur le conflit et le pouvoir. Partant de ces limites, le deuxième point sera consacré à une première définition de la négociation comme un processus à la fois arbitré et arbitral.

### **1.1 – La négociation chez J.R. Commons : fondements et limites d'une approche centrée sur le conflit et le pouvoir**

L'objectif, dans ce premier paragraphe, est de proposer une lecture des travaux de J.R. Commons, axée sur la notion de négociation, et sur son explicitation à la lumière du traitement qui est fait du conflit et du pouvoir. En effet, le conflit est la raison d'être de la négociation dans les travaux de J.R. Commons. Dès lors, ce qui distingue les travaux de cet auteur des travaux contemporains étudiés dans le chapitre précédent tient au fait que le conflit n'est plus un conflit *implicite*, mais un conflit *explicite* dont il faudrait trouver les causes et qu'il est nécessaire de médiatiser et de résoudre. Dans cette perspective, quelles sont les différentes acceptions du conflit dans l'œuvre de J.R. Commons? Peut-on mettre en exergue différents niveaux d'expression de la conflictualité qui cristalliseraient différents modes d'appréhension de la négociation?

Parallèlement à cela, J.R. Commons propose une lecture particulièrement intéressante des différentes "logiques" de pouvoir en jeu dans l'interaction sociale et plus particulièrement dans la détermination des compromis négociés. La négociation, dans cette perspective, est indissociable des rapports de pouvoir en tant qu'elle est elle-même *l'expression des conflits de pouvoir*. Quel est alors la nature du pouvoir? Quel rôle joue-t-il dans la détermination des mécanismes de négociation?

A la lumière de ces questionnements, nous montrerons dans un premier temps dans quelle mesure le conflit peut être qualifié chez J.R. Commons de "nécessaire", en tant qu'il constitue le fondement même de l'ajustement institutionnel. Au-delà de cela, il s'agira plus particulièrement de montrer que *la négociation peut être lue comme une modalité d'expression, de médiation et de résolution du conflit*. Ceci nous conduira dans un second temps à mettre en évidence la nature indissociable du conflit et du pouvoir dans la négociation. Dans ce cas, le pouvoir n'est pas appréhendé comme un "attribut" des individus, mais bien comme un pouvoir relationnel que J.R. Commons inscrit dans une *via média* complexe entre la perspective intentionnelle, stratégique et instrumentale d'une part, et la

perspective de son contrôle par les institutions d'autre part. En effet, si la négociation peut effectivement jouer un rôle stabilisateur dans l'interaction sociale, elle peut aussi être déstabilisatrice et génératrice de conflits dès lors qu'elle participe de l'instrumentalisation coercitive du pouvoir. En cela, elle est une modalité d'ajustement toujours provisoire qui appelle un arbitrage "extérieur". Et enfin nous aborderons dans un dernier temps les limites méthodologiques inhérentes à une approche de la négociation qui reste finalement "dans l'ombre" de la transaction et qui n'est pas en soi un objet d'investigation conceptuelle à part entière.

### **1.1.1 – Le conflit "nécessaire" : une raison d'être de la négociation**

Le conflit "nécessaire" tient une place centrale dans les travaux de J.R. Commons<sup>5</sup>. Nous le qualifions ici de "nécessaire" en tant qu'il est le vecteur essentiel d'ajustement et d'évolution des institutions et des règles. Dans cette perspective, l'objet de ce paragraphe est de montrer que le conflit peut être appréhendé comme la source, la raison d'être, de la négociation.

En effet, après avoir montré qu'il existe différentes acceptions imbriquées du conflit, entre une macro-approche centrée sur les conflits de répartition globaux et une micro-approche mettant en exergue les dépendances mutuelles interindividuelles, nous déterminerons le rôle de ces conflits dans les mutations institutionnelles concertées et spontanées. A la lumière de cette approche globalisante du conflit, il sera alors possible de montrer comment la négociation, via la transaction, est une modalité d'expression, de médiation et de résolution des conflits dans l'interaction sociale. Il s'agira plus particulièrement de comprendre dans quelle mesure la négociation participe de la délibération, de l'interprétation et de l'ajustement des règles, et en quoi elle est à l'origine d'un double apprentissage portant sur les règles, mais aussi sur les pratiques d'action. Il apparaîtra donc que la négociation est une procédure de médiation et de traitement provisoire du conflit, qui, en révisant les cadres de l'action, agit sur l'action elle-même.

### **A – Le conflit "nécessaire" au cœur de l'œuvre de J.R. Commons**

Partant d'une réflexion sur *l'hétérogénéité conflictuelle des processus de répartition des richesses en situation de rareté*, J.R. Commons (1934)<sup>6</sup> montre comment le conflit de répartition induit un conflit sur les règles dans toute société. Selon l'auteur, ce conflit sur les

---

<sup>5</sup> J.R. Commons a adopté la vision du conflit de T. Veblen, appréhendé comme le moteur de la dynamique institutionnelle.

Veblen T. (1898), "Why is economics not an evolutionary science?", *Quarterly Journal of Economics*, pp. 373-397.

<sup>6</sup> Commons J.R. (1934), *Institutional economics. Its place in place in political economy*, The MacMillan Compagny, réédition 1990, Transaction Publishers, Vol. 1 & 2.

règles, associé à l'idée d'une conflictualité latente, *nécessite* d'une part et *produit* d'autre part l'ajustement institutionnel visant à l'ordre social. Ainsi, les sources de l'évolution économique et sociale sont étudiées chez J.R. Commons à travers une conception du conflit que nous qualifions de "nécessaire", en référence à un évolutionnisme "critique" (Corei Th, 1995)<sup>7</sup>. Le conflit, dans son sens le plus général, est nécessaire car il est le principal vecteur d'ajustement et d'adaptation des règles et des institutions dans toute société<sup>8</sup>. L'importance que tient le conflit dans l'œuvre de J.R. Commons n'est cependant pas étrangère à sa méthode d'investigation des phénomènes économiques et sociaux, à savoir la méthode compréhensive que nous qualifierons ici "d'élargie".

En effet, comme le souligne K.H. Parsons (1950)<sup>9</sup> dans son introduction à l'ouvrage de J.R. Commons (1950)<sup>10</sup> *The Economics of Collective Action*, l'œuvre de ce dernier s'inscrit dans une méthode d'investigation théorique *compréhensive*<sup>11</sup> inspirée de manière originale de la philosophie de la connaissance de J. Locke et D. Hume, et s'appuyant sur la philosophie pragmatiste de Ch. S. Pierce et J. Dewey<sup>12</sup>. Le recours à cette méthode compréhensive un peu particulière revêt un triple intérêt :

- elle constitue une méthode d'investigation de la dialectique de l'action individuelle et de l'action collective, l'objectif étant de "*comprendre les phénomènes sociaux, [c'est-à-dire] conceptualiser les interrelations uniques entre le tout et les parties et leur dynamique historique, comprendre les règles des transactions et leur évolution*" (Bazzoli L., 1999, p. 78);

---

<sup>7</sup> Corei Th. (1995), *L'Economie institutionnaliste. Les fondateurs*, Economica, Paris.

Le Old Institutionalism marque une dichotomie entre "l'évolutionnisme critique" hérité de l'Ecole Historique Allemande et du Marxisme, et "l'évolutionnisme libéral" dérivé du Darwinisme Social et de l'Ecole Autrichienne. Alors que le premier s'inscrit dans une critique de la sélection naturelle appliquée aux Sciences Sociales et réintègre l'idée du conflit et de l'intentionnalité, le second reste fidèle à la notion de sélection naturelle propre aux sciences du vivant, et renvoie au concept d'ordre spontané.

<sup>8</sup> On retrouve cette conception du conflit chez les sociologues, et en particulier chez Touraine (1984), pour lequel les acteurs individuels et collectifs ont une existence sociale à travers le conflit. La société est productrice de ses propres tensions conflictuelles qui sont par ailleurs le fondement même de ses trajectoires d'évolution. Dans le domaine de l'Economie, l'auteur le plus proche de cette conception est selon nous Hirschmann (1958) qui montre le rôle du conflit dans la construction sociale des économies de marché. Le lecteur peut se référer aux ouvrages suivants:

Hirschman A.O (1958), *The strategy of economic development*, New Haven, Yale University Press.

Touraine A. (1984), *Le retour de l'acteur : essai de sociologie*, Librairie Fayard, Paris.

<sup>9</sup> Parsons K.H. (1950), Introduction, in Commons J.R. (1950), *The economics of collective action*, The University of Wisconsin press, réédition 1970, pp. 9-18.

<sup>10</sup> Commons J.R. (1950), *The economics of collective action*, The University of Wisconsin Press, réédition 1970.

<sup>11</sup> Cette méthode compréhensive doit être resituée dans le contexte de l'époque qui est celui de l'industrialisme émergent. La méthode compréhensive de J.R. Commons répond à l'origine à un questionnement sur la "sécurité des anticipations" servant à la fois les intérêts publics et les intérêts privés, et visant à produire l'ordre social. Ceci donne tout son sens à la place centrale tenue par le conflit, le pouvoir, et l'action collective dans l'œuvre de cet auteur.

<sup>12</sup> Pour une analyse détaillée des fondements philosophique de l'œuvre de J.R. Commons, le lecteur peut se référer à l'ouvrage suivant : Bazzoli L. (1999), *L'économie politique de John R. Commons. Essai sur l'institutionnalisme en sciences sociales*, L'Harmattan, Paris.

- la compréhension des enchaînements causals "situés" dans le temps et dans l'espace des relations économiques et sociales fait de la méthode compréhensive une méthode "*d'explication historique concomitante au processus d'évolution des faits*" (Hill L.E., 1978, p. 39)<sup>13</sup>. Le temps historique, chez J.R. Commons, est défini comme une *durée* et comme un *flux*, c'est-à-dire comme une succession anticipée d'évènements (Renault M., 1997)<sup>14</sup>. Ainsi, l'interprétation du processus d'évolution historique apparaît comme une mise en correspondance du passé, du présent et du futur anticipé (*futurity*), et par conséquent comme une tentative de compréhension du rôle de la temporalité en tant que variable des dynamiques de l'action individuelle et de l'action collective;
- l'approche subjectiviste du conflit que suppose le pragmatisme conduit à intégrer l'*intentionnalité* et la *volonté humaine (volition)* dans la perspective de la médiation, de la sanction, ou de la résolution des conflits. J.R. Commons (1934) montre que l'évolution sociale n'est pas indépendante de certaines volontés individuelles, et que *l'ordre social* est le résultat d'un processus d'*ajustement* institutionnel inscrit dans la logique du compromis. Ainsi, ce n'est pas l'allocation efficiente des ressources qui est au cœur de l'analyse, mais l'arrangement institutionnel en tant que refus de l'économie pure d'une part, et en tant que nécessaire dépassement du conflit à l'articulation du droit, de l'économie et de l'éthique d'autre part (Kirat T., 1999)<sup>15</sup>.

La méthode compréhensive élaborée par J.R. Commons n'est pas, dans cette perspective, une pure homothétie du paradigme weberien<sup>16</sup>, et c'est la raison pour laquelle nous la qualifions "d'élargie". En effet, J.R. Commons ne cherche pas à reconstruire l'évolution sociale à partir de l'action individuelle, mais au contraire, il cherche à élaborer une méthode de compréhension *réaliste et dialectique* de l'évolution sociale par la prise en compte des relations *entre* les individus et les groupes. Dans cette perspective, c'est donc bien *l'interaction entre volontés conflictuelles* qui est placée au premier plan de son analyse.

---

<sup>13</sup> Hill L.E. (1978), "Institutionalism as historical interpretation", *The Social Science Journal*, vol. 15, n°1, pp. 39-46.

<sup>14</sup> Renault M. (1997), "Pragmatisme et institutionnalisme : des fondements épistémologiques et méthodologiques pour l'évolutionnisme en économie", *Economie Appliquée*, n°3, pp. 23-52.

<sup>15</sup> Kirat T. (1999), *Economie du droit*, collection Repères, La Découverte, Paris.

<sup>16</sup> La méthode compréhensive de Max Weber s'inscrit dans un individualisme méthodologique fort, qui consiste "*à ramener les phénomènes sociaux étudiés aux effets des actes ou des comportements des sujets individuels*" (Brochier H., 1992).

Brochier H. (1992), "L'économie et l'unité de la méthode scientifique. Le débat entre explication et compréhension", *Economies et Sociétés*, série Oeconomica, Histoire de la pensée économique, n°17, vol. 8, pp. 59-72.

Plus précisément, J.R. Commons (1934)<sup>17</sup> montre comment le conflit prend sa source dans les relations économiques, et consiste en une pluralité hétérogène de conflits d'intérêts portant sur la répartition des richesses (l'opposition travail-capital, les conflits d'intérêts dans l'échange...). Dans cette perspective, le conflit est appréhendé relativement à l'hypothèse de la rareté (*scarcity*) liée selon lui au développement de la propriété privée<sup>18</sup>. L'apport de J.R. Commons se singularise ainsi de la vision aporiste du conflit développée par A. Smith (Carrier B., 1993)<sup>19</sup>. En effet, A. Smith reconnaît l'existence de conflits de répartition, mais il contourne la problématique du conflit par le recours à l'hypothèse d'abondance des biens d'une part, et par l'hypothèse de la main invisible d'autre part. Par ailleurs, l'apport de J.R. Commons se distingue *a posteriori* des réflexions développées par l'Ecole de Cambridge<sup>20</sup>, qui affirme la nécessité de prendre en compte le conflit, mais qui se centre exclusivement sur les conflits de rationalité.

Ainsi, l'auteur offre une première tentative de décryptage de la nature du conflit d'intérêts à travers les règles juridiques et éthiques qui régissent l'interaction sociale. Nous en faisons une lecture qui met en évidence les deux acceptions polaires du conflit<sup>21</sup> :

- selon une acception large, le conflit d'intérêts est défini comme unité d'analyse indissociable de l'économie, du droit, et de l'éthique, et appréhendé dans la perspective de la société dans son ensemble. Il s'agit d'une approche générale du conflit d'intérêt économique, social ou éthique lié à l'inégale répartition des ressources dans la société. Il prend sa source dans la rareté des ressources, il est médiatisé par le recours au droit et à la jurisprudence (*The Common Law*), et il est contraint par les règles morales de l'éthique. " [...] *ethics deals with the rules of conduct arising from conflict of interests and enforced by the moral sanctions of collective opinion*" (Commons J.R., 1934, p. 71). L'originalité de J.R. Commons, à travers cette acception générale du conflit, est d'appréhender l'interaction sociale et le changement institutionnel global à travers la médiation des conflits et la sanction;

---

<sup>17</sup> Commons J.R. (1934), *Institutional economics. Its place in place in political economy*, The MacMillan Compagny, réédition 1990, Transaction Publishers, Vol. 1 & 2.

<sup>18</sup> J.R. Commons (1934) s'appuie sur les écrits de D. Hume : "*David Hume found the unity of these social sciences [economics, jurisprudence and ethics] in the principle of scarcity and the resulting conflict of interests*" (p. 71).

<sup>19</sup> Carrier B. (1993), *L'analyse économique des conflits : éléments d'histoire des doctrines*, Publications de la Sorbonne, collection Economie, Paris.

<sup>20</sup> L'Ecole de Cambridge regroupe tout particulièrement J.Robinson, N. Kaldor, P.Sraffa. Pour une analyse plus détaillée du conflit par l'Ecole de Cambridge, le lecteur peut se référer à l'ouvrage de B. Carrier (1993, *ibid.*).

<sup>21</sup> La perception du conflit chez J.R. Commons est complexe. Le conflit est un conflit de rareté, de répartition, de règles, qui peut s'exprimer à tous les niveaux de l'action individuelle ou collective. Il est donc tout autant présent dans les relations inter-individuelles qu'aux différents niveaux de l'action collective.

- selon une acception étroite, le conflit d'intérêts est l'expression des interdépendances mutuelles qui lient les individus, les relations économiques et sociales étant simultanément des situations de conflit, d'interdépendance et d'arbitrage "*d'homme à homme*" (idem) vis-à-vis des ressources. Il se définit toujours relativement à la rareté des biens dans l'économie. Cette dernière favorise des comportements d'appropriation privative qui vont devoir être régulés, voire sanctionnés. Le conflit porte donc sur la propriété et son usage. Mais on peut aussi en faire une lecture relative aux anticipations des agents ("*futurity*") qui vont tenter d'instrumentaliser leur pouvoir de négociation (domination, coercition) à des fins privatives. Le conflit apparaît alors comme un conflit portant sur les règles, et comme un conflit de pouvoir.

Ces deux acceptions polaires du conflit font ainsi apparaître implicitement la dualité entre une "macro-approche" du conflit, impliquant des groupes sociaux et exprimant des conflits d'intérêts sociaux d'ordres économique, politique ou culturel (Bazzoli L., Dutraive V., 1995)<sup>22</sup>, et une "micro-approche" du conflit relevant du conflit d'interdépendance et d'appropriation "d'homme à homme". Entre ces deux acceptions polaires, on dénote différents niveaux d'expression des conflits à différents niveaux "emboîtés" de l'action collective. Le paragraphe qui suit analyse plus particulièrement le rôle du conflit, à travers cette dualité polaire, dans le changement institutionnel.

### **B – Le conflit source du changement institutionnel**

S'appuyant sur cette double acception, J.R. Commons analyse plus particulièrement le rôle du conflit dans *la dynamique du changement institutionnel*. Ceci a tout d'abord une implication conceptuelle : l'institution est définie dans la perspective de la médiation et de la sanction, aspect sur lequel nous nous arrêterons dans un premier temps. Sur la base de cette conception de l'institution, nous appréhenderons dans un second temps le rôle complexe joué par le conflit dans le changement institutionnel. En effet, le conflit apparaît comme le catalyseur à la fois des mutations institutionnelles "concertées" et des mutations institutionnelles "spontanées" (Rutherford M., 1983).

(i) La référence au conflit "nécessaire" conduit à une conceptualisation singulière de l'institution, axée sur la médiation et la sanction par l'action collective : "*while the short definition of an institution is collective action in control of individual action, the derived definition is collective action in restraint, liberation and expansion of individual action*" (J.R. Commons, 1934, p. 73). L'institution est donc appréhendée à la fois comme contrôle, comme

---

<sup>22</sup> Bazzoli L., Dutraive V. (1995), "Dynamique technologique et institutionnelle dans la pensée institutionnaliste américaine : les enjeux de la maîtrise sociale", in *Changement institutionnel et changement technologique*, Baslé M. et alii (eds), Cnrs Editions, Paris, pp. 51-60.

sanction, et comme cadre permissif (Bazzoli L., 1999) garantissant l'ordre social et émanant de l'action collective. Ainsi, l'institution n'est pas uniquement une contrainte, elle a aussi vocation à libérer de la contrainte, qui peut par exemple prendre la forme d'un abus de pouvoir lors d'une transaction entre deux individus. A travers ces différentes composantes, ce sont les actes collectifs définissant les frontières des relations sociales qui sont mis en exergue : l'éthique (*ethics*) renvoyant à la sanction morale; le Common Law "*as a method of making Law by the decision of dispute*" (Commons J.R., 1934, p. 71); les *going concern* (famille, syndicats, corporations, ...) comme *institutions organisées* permettant le maintien des intérêts du *groupe*<sup>23</sup> concerné.

Mais si les institutions sont entendues à la fois comme des contraintes et comme un cadre permissif émanant de l'action collective, elles ne sont en aucun cas "figées" et peuvent faire l'objet d'une altération (Rutherford M., 1983). C'est en cela que se produit l'ajustement institutionnel. Plus précisément, les institutions sont entendues comme "*des structures de règles qui préviennent la transformation du jeu des intérêts individuels en une guerre hobbesienne et, ainsi, produisent de l'ordre au-delà du conflit*" (Kirat, 1999, p. 15).

En effet, les produits de ce contrôle collectif sont les règles (*working rules*), qui "*définissent des modèles stables et partagés de comportement*" (Bazzoli L., 1999, p. 102), et qui sont continuellement modifiées au fil de l'histoire et de l'évolution des institutions. "*They indicate what individuals can, must, or may, do or not do, enforced by collective sanctions*" (Commons J.R., 1934, p. 71). Celles-ci, de nature plus ou moins normatives ou prescriptives, peuvent faire l'objet au fil du temps d'une instrumentalisation ou d'une interprétation par les individus et les groupes. Leur survivance dans le temps sera alors contingente à leur capacité à médiatiser les comportements individuels, c'est-à-dire à contenir le conflit ou bien à s'en extraire (Rutherford M., 1983). On parvient donc à ce stade au cœur la problématique posée, à savoir le rôle du conflit, à travers ses différentes acceptions, dans le changement institutionnel.

(ii) L'originalité de J.R. Commons est de mettre en exergue la double nature "spontanée" et "concertée" du processus d'évolution institutionnelle. La nature spontanée renvoie à la *coutume*, alors que la nature concertée du changement de règles renvoie aux autorités légitimes de sélection et d'institutionnalisation des règles. Ainsi, certaines règles émergent spontanément des interactions inter-individuelles et peuvent devenir une coutume lorsqu'elles sont adoptées par un groupe social - et font ensuite, pour certaines d'entre-elles, l'objet d'une sélection artificielle - , et d'autres règles sont le pur produit d'un processus politique ou juridique<sup>24</sup>.

---

<sup>23</sup> J.R. Commons parle de *going concern* pour exprimer l'idée d'un *groupe* d'intérêts actif, visant à atteindre un but commun et créant ses propres *working rules* afin d'assurer sa pérennité dans le temps.

<sup>24</sup> Bazzoli L., 1999, op.cit.

Le premier niveau d'ajustement mis en exergue par J.R. Commons (1950, pp. 110-111) est donc l'ajustement spontané qui fonde la coutume : "*custom is such similarity of behavior as may be expected to continue almost unchanged in the future. Individuals must adjust themselves to that similarity, simply because it has become habitual and not because it is logical, rational or intelligent. [...] Customs change in the course of repetition of practices, which thereby become habitual*". La coutume apparaît ainsi comme une convergence des anticipations et des comportements assurant la sécurité des anticipations (*security*). Elle est l'expression d'un ensemble de règles informelles (Gonce R.A., 1971)<sup>25</sup> qui participent de l'institutionnalisation d'un cadre cognitif commun (*institutionalized mind*), c'est-à-dire de la formation de représentations communes<sup>26</sup>. Elle n'est donc pas le résultat d'une intentionnalité<sup>27</sup> mais d'un processus d'actions spontanées qui ont donné lieu à des apprentissages et à la diffusion de nouvelles pratiques (*practices*) érigées en routines<sup>28</sup>. "*customs cannot be change radically ou suddenly, since they arise from the most elementary fact of living creatures, Instincts and Habit, which are the mere repetition of acts found by experience [...]*" (Commons J.R., 1934, p. 45). Les conflits inter-individuels jouent un rôle non négligeable dans l'émergence de la coutume, par les mécanismes d'ajustements mutuels qu'ils supposent. Néanmoins, la coutume n'assure pas systématiquement en retour la coordination des actions et la résolution des conflits, ce qui appelle d'autres modalités plus formelles de règlement des conflits.

Le second niveau d'ajustement, plus formel, est l'ajustement concerté, qui renvoie à l'idée d'une sélection artificielle des institutions et des règles par les autorités légitimes (*volitional conception of institutional change*). La sélection est qualifiée d'artificielle (en opposition à la sélection naturelle) parce qu'elle est orientée vers un but (*purpose*), et qu'elle vise à anticiper le conflit ou bien les modalités de règlement des conflits (Commons J.R., 1934, p. 108). Dans cette perspective, *certaines* règles coutumières peuvent être sélectionnées et ainsi devenir des règles sociales prescriptives, que R.A. Gonce (1971) qualifie de règles formelles. Les acteurs de cette sélection, qui sont les organisations privées (*going concerns*), les autorités judiciaires (*Common Law*) et les autorités politiques (*Statute Law*), évoluent eux-mêmes sous la pression des conflits inhérents aux nouvelles pratiques et règles coutumières

---

<sup>25</sup> Gonce R.A. (1971), "J.R. Commons's legal economic theory", *Journal of Economic Issues*, September, pp. 80-95.

<sup>26</sup> Bazzoli L., 1999, idem.

<sup>27</sup> Il est très important de noter à ce stade que J.R. Commons ne reconnaît de causalité téléologique qu'aux individus et non aux institutions qui sont le produit d'une "volonté" collective. Par conséquent, les institutions "ne pensent pas", ce qui conduit à abandonner toute approche de l'évolution en termes de lois et de finalités (Bazzoli L., 1999; Gislain J.J., 2000).

Gislain J.J. (2000), "*Causalité institutionnelle : la futurité chez Commons*", Colloque "Institutions et Organisations", Amiens, 25-26 mai.

<sup>28</sup> Les routines sont définies par J.R. Commons comme des pratiques d'action issues de l'expérience et répétées systématiquement comme solution à un même problème.

émergentes (L. Bazzoli, 1999). Ainsi, on repère différents niveaux de sélection artificielle correspondant aux différents niveaux d'appréhension de l'action collective, des groupes organisés (*going concerns*) jusqu'à l'Etat.

Le processus de sélection artificielle doit alors être compris comme le résultat d'une interpénétration des intentions et des buts dans la perspective d'un "*public purpose*" (Lawson C., 1996, p. 975)<sup>29</sup>, c'est-à-dire d'un but qui permet le dépassement du conflit sur les règles par l'harmonisation entre intérêts privés et intérêt général. Toute règle sous-tendant des intérêts privés qui est approuvée par l'autorité légitime publique devient alors d'intérêt public (Ramstad Y., 1990)<sup>30</sup>. Néanmoins, une règle socialement instituée n'est pas pour autant figée et sa survivance ne sera assurée qu'au regard de son aptitude à résoudre ou anticiper les conflits<sup>31</sup>. Le changement institutionnel résulte alors des pressions et des conflits sur les règles générés par l'éventuelle inaptitude de ces mêmes règles à résoudre ou anticiper les conflits. T. Kirat (1999, p.16) souligne par exemple à propos du droit tel qu'il est conçu par J.R. Commons, "*les concepts juridiques n'ont pas de sens préétabli, mais leur sens varie selon le contexte et le but*".

On perçoit donc très nettement la volonté de dépassement des frontières entre la logique de l'action individuelle et la logique de l'action collective. Dès lors, la question posée est celle de l'interaction sociale. Comment l'ordre social est-il produit dans un contexte où les relations entre les individus et les groupes sont à la fois caractérisés par des interdépendances et par une conflictualité latente ou ouverte?

Si le rôle régulateur des règles formelles est fondamental chez J.R. Commons, il est néanmoins indissociable des mécanismes de négociation qui caractérisent toute transaction dans la société. A travers la notion de transaction, J.R. Commons met ainsi en exergue le rôle implicite de la négociation non seulement dans le dépassement des conflits et la définition des accords, mais aussi dans l'interprétation et l'ajustement des règles. L'ajustement qui en résulte est néanmoins toujours provisoire.

### **C – La négociation dans la médiation et la résolution du conflit**

A notre sens, la négociation est chez J.R. Commons une notion "ambivalente". En effet, elle tient une place importante au cœur des mécanismes de médiation du conflit et d'ajustement des règles, mais ne fait pas l'objet d'une définition précise à visée conceptuelle<sup>32</sup>.

---

<sup>29</sup> Lawson C. (1996), "Holism and collectivism in the work of J.R. Commons", *Journal of Economic Issues*, vol. XXX, n°4, december, pp. 967-984.

<sup>30</sup> Ramstadt Y. (1990), "The institutionalism of John R. Commons. Theoretical foundations of a volitional economics", *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 8, pp. 53-104.

<sup>31</sup> On note là le refus de l'auteur de s'inscrire dans une démarche théorique normative.

<sup>32</sup> Nous nous référons plus précisément ici à la méthodologie d'approche de la négociation qui fonde l'oeuvre de J.R. Commons : "Method", in J.R. Commons (1934, pp. 13-89).

Ainsi, après avoir montré quelle place tient la négociation au cœur du concept de transaction (i), nous montrerons comment l'apport de J.R. Commons conduit à mettre en évidence l'hétérogénéité des comportements de négociation, fonction de l'hétérogénéité conflictuelle des processus de répartition (ii). Ceci nous conduira ensuite (iii) à montrer le rôle joué par la négociation dans l'ajustement des règles et la médiation des conflits.

(i) Du point de vue méthodologique, la négociation, chez J.R. Commons (1934, 1950), prend tout son sens dans la transaction, expression des sources de la division sociale : le conflit, la rareté et l'ordre. La transaction, dans cette perspective, est appréhendée comme la plus petite unité d'analyse de l'économie institutionnelle. Elle cristallise l'idée selon laquelle les individus interagissent et sont insérés dans des réseaux de relations sociales et de règles "*indissociablement économiques, juridiques et éthiques*" (Corei Th., 1995, p. 30)<sup>33</sup>. Dans cette perspective, la transaction est définie comme une unité d'intérêts à la fois interdépendants et potentiellement conflictuels. Elle n'est pas exprimée uniquement en termes d'échange physique et matériel, mais aussi en termes de droits liés au transfert de la propriété privée, droits médiatisés et arbitrés par les *working rules* ou *règles collectives*.

La transaction est dans cette perspective une situation de négociation (Commons J.R., 1934; Bazzoli L., 1999; Corei Th., 1995). "*Il s'agit, en utilisant des critères historiques à la fois économiques et juridiques, de se centrer sur la négociation des règles des interactions sociales conditionnant les activités économiques proprement dites*" (Corei Th., 1995, p. 32). Ainsi, c'est dans la transaction que se négocient les règles de l'activité future. La notion de transaction rend donc à la fois compte des relations interindividuelles mais aussi des règles (*working rules*) qui régissent ces relations, sachant *que l'activité pivot est la négociation de ces règles et l'analyse de leur évolution dans le temps* (Ramstad Y., 1991)<sup>34</sup>.

On peut en faire une lecture plus précise à travers la typologie des transactions établie par J.R. Commons (1950, p. 57) et présentée dans le tableau II.1.

---

<sup>33</sup> Corei Th. (1995), *L'Economie institutionnaliste. Les fondateurs*, Economica, Paris.

<sup>34</sup> Ramstad Y. (1991), "From desideratum to historical achievement : J.R. Commons' reasonable value and the negotiated economy of Denmark", *Journal of Economic Issues*, vol. 25, n°2, pp. 431-440.

## Tableau II.1

### La typologie des transactions selon J.R. Commons

<u>TIME SEQUENCE</u>	<u>KINDS OF TRANSACTIONS (STATUS OF PARTICIPANTS)</u>		
	<b>Bargaining transaction</b> (legal equals)	<b>Managerial transaction</b> (legal superior and legal inferior)	<b>Rationing transaction</b> (legal superior and legal inferior)
<b>Negotiational psychology</b> (inducement, intentions, purpose)	Persuasion or coercion	Command and obedience	Command and obedience
<b>Commitment for future action</b> (agreement, contracts, obligations, rules of action)	Debts of performance and payment	Production of wealth	Distribution of wealth
<b>Execution of the commitments</b> (administration, management, sovereignty)	Prices and quantities	Input and output	Budgets taxes price- fixing wage fixing

*Source : Commons J.R. (1950, p. 57)*

L'auteur propose ainsi une typologie des transactions à travers trois composantes fondamentales : la psychologie négociationnelle des individus de la transaction (*negotiational psychology*), les modalités d'engagement dans la transaction (*commitment for future action*), et les modalités d'exécution de l'engagement (*execution of the commitments*) entendues à la fois comme le processus et le résultat de la transaction. Inscrite dans cette perspective, la conception de la transaction est triple :

- la ***bargaining transaction*** ou transaction marchande : cette catégorie de transaction porte sur l'échange de droits de propriété entre des partenaires juridiquement égaux et repose sur des accords contractuels. Il s'agit du processus de détermination et de négociation des règles de l'échange (Bazzoli L., 1999). La psychologie négociationnelle relève de la persuasion ou de la coercition, c'est-à-dire des capacités d'influence sur le comportement du partenaire. L'engagement porte sur les dettes que suppose toute promesse de contractualisation, et l'exécution de l'engagement débouche sur la détermination des prix et des quantités de richesses échangées. La négociation, dans ce type de transaction, est systématique et vise à réduire les conflits de rareté et d'appropriation liés à la propriété et son usage;
- la ***managerial transaction*** ou transaction de direction : cette catégorie de transaction a pour objet la production de richesses et renvoie aux relations hiérarchiques d'autorité entre *legal superior* et *legal inferior(s)* (individus juridiquement et économiquement inégaux). Elle cristallise des rapports de commande/obéissance dans la gestion interne des groupes. Parfois générateurs de conflit de pouvoir, ces rapports sont médiatisés par les *working rules*. La négociation, si elle a lieu, porte sur les règles et sur leur interprétation, et contribue aussi à la réduction des conflits de type statutaire, qui limitent les capacités d'action des *legal inferiors*.

- la ***rationaling transaction*** ou transaction de répartition : ce type de transaction rend compte des relations entre une autorité supérieure et un individu ou un groupe (Dutraive V., 1993)<sup>35</sup>, et vise à déterminer des règles de distribution et/ou de régulation. Elle porte sur la répartition/distribution des richesses dans la société (fixation des budgets, prix, taxes et salaires...) ce qui peut occasionner un conflit sur les règles, expression d'un conflit de pouvoir sur lequel portera la négociation si elle a lieu.

La notion de transaction telle qu'elle est développée par J.R. Commons ne se limite donc pas à un cadre contractuel marchand. La transaction peut être marchande ou bien non marchande. C'est en cela qu'elle se distingue de l'approche contractualiste de O.E. Williamson (1985)<sup>36</sup>. Dans les travaux de O.E. Williamson (1985), la transaction est en effet appréhendée dans le cadre restrictif du contrat bilatéral marchand. Le recours à la négociation se justifie alors uniquement par la recherche systématique de l'efficacité du contrat. Il s'agit d'anticiper par la négociation toute contingence exogène pouvant survenir et faire échouer l'exécution du contrat. L'objectif étant la minimisation des coûts de transaction, la négociation est définie de manière assez restrictive chez O.E. Williamson (1985) comme une modalité d'ajustement des systèmes d'incitation. A contrario, elle apparaît chez J.R. Commons comme une modalité d'allocation, de partage des richesses, mais aussi d'interprétation et d'ajustement des règles dans une économie entendue comme "*un ensemble d'institutions interconnectées par des règles complexes*" (Dutraive V., 1993, p. 93).

(ii) De plus, J.R. Commons (1934, 1950) appréhende la négociation, dans la transaction, du point de vue de la psychologie négociationnelle (*negotiational psychology*) qui caractérise les individus. Reconnaissant que ces derniers peuvent être pourvus de dispositions psychologiques hétérogènes, il met en évidence l'hétérogénéité des comportements de négociation. Cette multiplicité des comportements de négociation doit alors être appréhendée comme l'hétérogénéité conflictuelle des processus de répartition, caractérisés non seulement par des intentions et des buts distincts, potentiellement conflictuels, mais aussi par des rapports de pouvoir. La notion de psychologie négociationnelle prend alors la forme d'une disposition psychologique qui conditionne les mécanismes de choix des individus de la transaction, et qui joue un rôle majeur dans la création et le transfert de propriété (Ramstad Y., 1990). Elle se définit plus précisément comme "*a psychology of persuasion, coercion, duress, command, obedience, fear and hope*" (Commons J.R., 1950, p. 105). Liée à la notion de pouvoir, elle traduit la volonté humaine de s'assurer une sécurité des anticipations (*security*) en influençant (à divers degrés) le comportement des autres agents de la transaction

---

<sup>35</sup> Dutraive V. (1993), "La firme entre transaction et contrat : Williamson épigone ou dissident de la pensée institutionnaliste?", *Revue d'Economie Politique*, n° 103, pp. 84-105.

<sup>36</sup> Williamson O.E. (1985), *The economic institutions of capitalism*, The Free Press, Macmillan, New York. Selon O.E. Williamson, la transaction est un contrat bilatéral, et le recours à la négociation se justifie par la recherche systématique de l'efficacité du contrat, c'est-à-dire qu'elle contribue à anticiper tout événement contingent susceptible de remettre en question l'exécution du contrat.

à son avantage (Biddle J.E.,1990)<sup>37</sup>. J.R. Commons (1934) montre que cette psychologie négociationnelle est non seulement une psychologie de l'échange, mais intervient aussi dans la législation, les cours de Justice, les syndicats, ou bien encore la coutume. Elle contribue à la transformation des rapports de persuasion ou de coercition dans la *bargaining transaction*, à la transformation des liens de subordination et d'obéissance dans la *managerial transaction*, et à la transformation des revendications, requêtes ou plaidoiries dans la *rationing transaction*. L'auteur souligne que la négociation ne s'exerce pas exclusivement, même si elle y est essentielle, dans la *bargaining transaction*. Elle s'exerce, à différents degrés, dans les deux autres types de transaction. Les négociations managériales ("*managerial negotiations*") et de distribution ("*rationing negotiations*") tendent alors toujours à transformer les rapports de commande, subordination, obéissance, en des rapports de conformité, de sécurité et de liberté (Commons J.R., 1934, p. 92). Ainsi, la négociation est présente à différents degrés, sous des formes différentes, et s'exerce dans le cadre des règles de l'action collective (*working rules*), prises en compte de manière tacite ou explicite par les participants, et conditionnant les actes individuels. J.R. Commons (1934) précise que cette négociation porte sur les principes généraux, sur les conséquences de l'action, ou sur la définition, l'harmonisation des buts. Dans chaque transaction, la négociation est tournée vers l'avenir, car c'est l'avenir de la relation qui est en jeu.

(iii) Dès lors, la négociation peut être appréhendée *comme une modalité particulière et provisoire de médiation et de résolution des conflits d'intérêts*. Et c'est parce qu'elle conduit, au-delà du conflit, à des compromis plus ou moins stables qu'elle autorise la diffusion de nouvelles pratiques d'action, et par exemple la transformation des transactions stratégiques en transactions de routine.

En effet, les transactions stratégiques (*strategic transactions*) visent à l'appropriation ou au contrôle de facteurs stratégiques, et cristallisent une pluralité de conflits d'intérêts (Dutraive V., 1993) : conflit de répartition, conflit de pouvoir et conflit sur les règles. La résolution de ces conflits fait l'objet de négociations, ralliées et médiatisées par les institutions de sanction. Dès lors, la révision des règles, cadre de l'action, qui fait intervenir des négociations, induit un processus d'apprentissage par essai-erreurs portant sur l'action, et qui, s'il fait l'objet de répétitions récurrentes, donne naissance à ces transactions de routine (*routine transaction*) susceptibles d'être érigées en coutume: "*Repetition of similar experiences makes it possible to test different modes of action by trial and error, to select those modes that seem most satisfactory, [...] from repetition arise habits and custom which conserve the lessons of past experience and provide a basis for future expectations*" (W.C. Mitchell, 1935, p. 640)<sup>38</sup>.

---

<sup>37</sup> Biddle J.E. (1990), "The role of negotiational psychology in J.R. Commons's proposed reconstruction of political economy", *Review of Political Economy*, n°2, vol. 1, pp. 1-25.

<sup>38</sup> Mitchell W.C. (1935), "Commons on institutional economics", *American Economic Review*, vol. XXV, n°4, pp. 635-652.

La transaction de routine, dans cette perspective, est une transaction habituelle, stabilisée, qui ne nécessite plus aucune négociation puisqu'elle renvoie à des problèmes connus et déjà résolus par le passé (Bazzoli L., 1999).

La négociation joue donc le rôle d'un régulateur social *implicite*, en tant qu'elle participe de la formation de la coutume par l'interprétation et l'ajustement des règles existantes. Elle apparaît comme le catalyseur à la fois d'apprentissages sur les règles cadre de l'action et d'apprentissages sur les routines. *Il s'agit donc d'une procédure de traitement des conflits qui, en révisant les cadres de l'action agit irrémédiablement sur l'action elle-même.* Mais ce rôle régulateur doit toujours être nuancé. En effet, J.R. Commons (1934, 1950) montre que la négociation peut au contraire jouer un rôle déstabilisateur et qu'elle doit alors être modulée ou sanctionnée par les règles instituées (*working rules*). Comme le montre J.J. Gislain (2000), cette déstabilisation provient essentiellement, dans l'œuvre de J.R. Commons, de ce que nous appellerons une instrumentalisation coercitive du pouvoir. Ainsi, si la notion de conflit est placée au premier plan de l'analyse, celle du pouvoir lui est indissociable. En effet, la transaction est un lieu d'expression, mais aussi un lieu de déséquilibre des rapports de pouvoir qui nécessite un arbitrage. A la "*lutte pour la richesse*" correspond selon J.R. Commons "*la lutte pour le pouvoir*" (Ramstad Y., 1996)<sup>39</sup>.

### **1.1.2 – La négociation indissociable du pouvoir**

Le paragraphe précédent nous a conduit à préciser la notion de psychologie négociationnelle (*negotiational psychology*) développée par J.R. Commons, et à poser les premiers jalons de la nature indissociable de la notion de conflit et la notion de pouvoir. En effet, la transaction, de nature marchande ou non marchande, apparaît comme une modalité d'expression et d'instrumentalisation du pouvoir par la persuasion (*persuasion*), la coercition (*coercion*) ou bien encore l'obéissance dans un lien de subordination (*obedience*). Le conflit d'intérêts, dans cette perspective, prend la forme d'un conflit de pouvoir.

De ce point de vue, la notion de pouvoir, chez J.R. Commons (1924, 1931, 1934, 1950)<sup>40</sup> s'avère complexe et fondamentalement institutionnelle en tant qu'elle est étroitement liée au droit. Tout comme chez T. Veblen et chez les institutionnalistes américains en général, le pouvoir n'est pas intrinsèquement individuel mais déterminé par les structures et les mécanismes sociaux (Dugger W.M., 1980)<sup>41</sup>. J.R. Commons refuse l'approche néoclassique du pouvoir, au sein de laquelle ce dernier est compris comme un attribut de l'agent ne s'exprimant véritablement que dans l'échange. Pour lui, la source du pouvoir "*est de nature institutionnelle*

---

<sup>39</sup> Ramstadt Y. (1996), "Is a transaction a transaction?", *Journal of Economic Issues*, vol. XXX, n°2, pp. 413-425. "

<sup>40</sup> Commons J.R. (1924), *Legal foundations of capitalism*, The Macmillan Compagny.

<sup>41</sup> Dugger W. (1980), "Power : an institutional framework of analysis", *Journal of Economic Issues*, vol. XIV, n°4, pp. 897-907.

car le droit, d'une part, détermine quels intérêts comptent et doivent faire l'objet d'une protection, et d'autre part, conditionne la capacité à exercer une discrétion sur les règles organisant la société et sur les comportements des autres" (Bazzoli L., 1999, p. 93). Il dissocie alors, tout en soulignant leur consubstantialité, le pouvoir individuel exercé dans la transaction, et le pouvoir collectif de l'action collective en contrôle et en délibération de l'action individuelle. Ainsi, le pouvoir renvoie à l'exercice d'une influence sur la volonté humaine (*human will*), et s'exerce toujours en vertu d'un but.

Dans cette perspective, nous montrerons que J.R. Commons s'inscrit dans une *via média* complexe entre la perspective intentionnelle, stratégique et instrumentale du pouvoir d'une part, et la perspective de son contrôle d'autre part. Alors que la première renvoie à l'exercice et l'instrumentalisation du pouvoir dans la transaction, la seconde renvoie par exemple à la nature déstabilisatrice de la négociation dans la transaction et au "nécessaire" contrôle du pouvoir par les institutions. A notre sens, ceci conduit à un enrichissement considérable de la notion de négociation. Traitée implicitement comme une modalité de médiation des conflits de pouvoir, et comme une modalité d'instrumentalisation parfois coercitive du pouvoir (*coercion*), elle nécessite l'arbitrage par les institutions. Le contrôle du pouvoir par l'action organisée joue à cet égard un rôle essentiel. L'exemple particulier des négociations salariales collectives, bien que notre propos ne relève pas de ce type de négociation, en est une illustration incontournable chez J.R. Commons.

### **A – La négociation : l'instrumentalisation et la médiation du pouvoir**

Pour J.R. Commons (1950), la transaction est une situation de négociation au sein de laquelle le pouvoir joue un rôle fondamental en tant qu'il est à la fois instrumentalisé et médiatisé par les individus de la transaction. Dans cette perspective, on note d'une part une négociation susceptible d'intervenir dans la résolution des conflits de pouvoir (rééquilibrage des pouvoirs), et d'autre part une négociation qui peut au contraire instaurer d'éventuels déséquilibres de pouvoir par l'instrumentalisation de ce dernier à des fins privées (*coercition*, ...). Dès lors, on peut mettre en évidence deux niveaux d'approche de la notion de pouvoir chez J.R. Commons :

- (i) en premier lieu, il suggère une réflexion que nous affilierons à la nature *relationnelle* du pouvoir;
- (ii) en second lieu, il montre qu'il existe des degrés dans l'exercice du pouvoir (*degrees of power*), que nous affilierons ici aux dimensions *stratégique* et *instrumentale* de ce dernier.

(i) En effet, le pouvoir est dans un premier temps *relationnel* à deux égards. Tout d'abord, il est l'expression des interdépendances mutuelles liées à la rareté, et ancrées dans un

environnement social et juridique complexe. Le pouvoir ne prend forme et ne s'exerce qu'à travers les relations sociales et les interdépendances mutuelles qui lient les individus les uns aux autres.

Ensuite l'exercice du pouvoir est l'expression d'asymétries, celles-ci étant relatives d'une part aux statuts juridiques et à la détention de la propriété juridique (Commons J.R., 1924), et d'autre part à l'hétérogénéité des dispositions cognitives des individus. En effet, ces asymétries peuvent porter sur le statut juridique des individus (*legal inferior & legal superior*), et sur la détention plus ou moins équilibrée de droits et de prérogatives. Mais elles peuvent aussi porter sur la détention de richesses matérielles, et sur les dépendances mutuelles que celle-ci est susceptible de générer. J.R. Commons met ici en évidence le rôle du pouvoir économique, lié à la détention de la propriété privée, dans le contrôle de l'évolution institutionnelle (Dutraive V., Bazzoli L., 1995)<sup>42</sup>. Par ailleurs, ces asymétries peuvent prendre leur source dans l'hétérogénéité des dispositions cognitives des agents, c'est-à-dire dans l'hétérogénéité des psychologies négociationnelles qui conditionnent le déroulement de la négociation. Dans cette perspective, le pouvoir va prendre différentes formes selon la nature de la négociation, mais aussi selon le type de transaction dans laquelle il s'exerce. Ainsi, nous décryptons chez J.R. Commons (1950) deux principales acceptations du pouvoir relationnel dans la transaction.

- dans la *bargaining transaction*, qui renvoie au pouvoir dans l'échange (*power in exchange*) :
  - *le pouvoir de persuasion* dans une négociation portant sur l'allocation des biens et des droits : il s'agit là de l'exercice d'une domination de type *influence*;
  - *le pouvoir coercitif* dans une négociation impliquant des individus liés par des relations fortement asymétriques : il s'agit là d'un rapport de domination unilatéral et contraignant de type *assujettissement*;
- dans la *managerial transaction* et la *rationing transaction* :
  - *le pouvoir hiérarchique*, légitime, dans les situations de négociation impliquant une relation de subordination et d'autorité.
  - *le pouvoir coercitif*.

(ii) Dans un deuxième temps, le pouvoir est *stratégique* en tant qu'il est *instrumentalisé* par les individus de la transaction dans un but privatif. J.R. Commons (1950) définit ce dernier comme une force "utilisée" à des fins privées de contrôle: "*the forces in*

---

<sup>42</sup> Bazzoli L., Dutraive V. (1995), "Dynamique technologique et institutionnelle dans la pensée institutionnaliste américaine : les enjeux de la maîtrise sociale", in Baslé M. et al. (eds), *Changement institutionnel et changement technologique*, Cnrs Editions, Paris, pp. 51-60.

*the economics of human activity are the power of individuals [...] in controlling the activity of other persons*" (p. 170). Comme le souligne L. Bazzoli (1999), J.R. Commons entend alors la négociation comme un processus de délibération et de décision qui implique toujours de choisir entre des degrés de pouvoir exercés sur l'environnement ou sur les partenaires de la transaction, et ceci dans un but privatif. Il montre en effet qu'il existe plusieurs degrés d'intensité (*intensity*) du pouvoir. Ces degrés d'intensité varient selon que le pouvoir est un agissement moral, un pouvoir économique ou bien une violence physique<sup>43</sup>.

La dimension stratégique du pouvoir est pour partie d'ordre cognitif en tant qu'elle renvoie à l'hétérogénéité des psychologies négociationnelles. Le pouvoir de persuasion, par exemple, est un pouvoir qui a pour cible les anticipations et les systèmes de représentation des individus. Il s'agit donc stratégiquement d'agir par la persuasion sur les mécanismes de choix des partenaires, et donc sur leurs actions présentes et futures, à leur insu (l'action présente étant conditionnée par l'anticipation du futur). Or en agissant par la négociation sur les anticipations des agents et sur leurs représentations, l'individu ou le groupe élargit sa sphère d'influence.

En retour, la négociation peut jouer un rôle dans la médiation des conflits de pouvoir en favorisant les compromis. Dans la mesure où elle parvient à médiatiser ces rapports de force, elle peut favoriser l'ajustement et l'interprétation des règles existantes tout en impliquant de nouvelles pratiques d'action routinières. Mais si la négociation peut effectivement participer dans certains cas à la médiation et à la résolution des conflits de pouvoir, il n'en reste pas moins qu'elle peut au contraire être très déstabilisatrice lorsqu'elle conduit à amender des relations de pouvoir contraignantes, instaurées de manière unilatérale et non partagées (abus de pouvoir de type coercition). Tout abus de pouvoir va alors devoir être médiatisé ou sanctionné par les règles formelles instituées, et notamment par la règle de droit. J.R. Commons (1950) dit plus précisément que la volonté humaine (*human will*) est capable de limiter l'exercice de son pouvoir, mais que, malgré tout, il est évident qu'entre deux alternatives l'individu optera pour celle qui lui confère le plus grand degré de pouvoir<sup>44</sup>. Dès lors, il est nécessaire de recourir au contrôle de ce pouvoir par l'action collective. Ce contrôle du pouvoir dans la transaction fait appel chez J.R. Commons à la deuxième forme de pouvoir : le pouvoir institutionnel, institué et légitimé par l'action collective.

---

<sup>43</sup> Le pouvoir moral (*moral power*) de l'opinion publique ou de l'église, le pouvoir économique (*economic power*) lié à la rareté des biens et à la propriété privée, le pouvoir physique (*physical power*) dans les guerres, l'emprisonnement, la violence, la propagande, sont des pouvoirs utilisés individuellement par l'incitation et l'instrumentalisation, ou utilisés collectivement par la sanction de l'action collective.

<sup>44</sup> *"The human will has the faculty, unique among all the forces of nature, of limiting its own exercise of power. [...] A buyer may not exercise his full economic power in purchasing materials at the lowest possible price. Forbearance is self-restraint in doing. [...] Now it is becoming evident that the choice lies in the degree of power of an individual confronted with choosing an alternative"* (Commons J.R., 1950, p. 39).

## **B – La négociation et le contrôle du pouvoir par les institutions : une approche centrée sur le droit**

Selon J.R. Commons (1924), l'Etat est doté d'un pouvoir institutionnel visant à réduire les conflits entre les détenteurs de la propriété privée. En effet, ce dernier exerce un pouvoir visant à réduire les asymétries entre les individus économiquement "forts" (qui contrôlent l'emploi, le capital et les marchés), c'est-à-dire les détenteurs du pouvoir économique, et les individus économiquement "faibles" qui sont soumis aux prérogatives des plus forts (Dugger W.M., 1980). Ces asymétries, porteuses de dépendances mutuelles, nécessitent que soit institué par l'action collective un contrôle de l'action individuelle<sup>45</sup>. Dans cette perspective, l'institution intervient comme procédure de contrôle du pouvoir par l'action collective, c'est-à-dire comme la volonté de répartir équitablement les pouvoirs de décision dans la société (Bazzoli L., Dutraive V., 1995). Le but est donc bien de maîtriser les conflits d'intérêts et les abus relatifs à l'exercice et à l'instrumentalisation du pouvoir au sein des transactions. Ainsi, les institutions de contrôle et de sanction, ici les institutions politiques et juridiques, jouent directement un rôle d'arbitrage des transactions négociées.

Dès lors, le droit tient une place fondamentale dans l'œuvre de J.R. Commons. Comme le souligne W. Dugger (1980), c'est le droit qui *régule* l'activité économique et non le marché dans l'approche institutionnaliste de J.R. Commons. Selon ce dernier, le droit progresse et évolue du fait des conflits de société et non du fait des forces du marché. Il fait l'objet d'interprétations et est formalisé par l'action collective. Comme le souligne M. Rutherford (1994)<sup>46</sup>, J.R. Commons fait une distinction entre la *statute law* et le *common law*. La *statute law* renvoie au pouvoir législatif, "*The operation of legislatures may be partly responsible for the notion that [J.R. Commons] conceptualized working rules and changes in those rules as the intended outcome of political processes of decision making*" (Rutherford M., 1994, p. 104). Le *common law* provient des coutumes et des règles des *going concerns* sélectionnées dans les cours de justice: "*When a dispute over some rule, practice, or custom reaches the court, the court will decide on the existing practices or customs. The court bases its decision on its own criteria of precedent [...] and eliminates what it considers to be "bad" practices. In this fashion, a custom may be given legal sanction, or the practice of some particular concern may be generalized into a social rule*" (idem, p. 105). Il s'agit donc de deux modalités distinctes de sélection ou de création institutionnelle, l'une par la voie de la délibération

---

<sup>45</sup> Cette conception du contrôle du pouvoir n'est pas étrangère à l'influence exercée par les travaux de J. Locke sur les travaux de J.R. Commons (Wartenberg T.E., 1990, op.cit.). En effet, J. Locke appréhende le pouvoir comme une source de changement social à travers sa nature soit *active* (*agir sur le changement*), soit *passive* (*subir le changement*).

Wartenberg T.E. (1990), *The forms of power : from domination to transformation*, Temple University Press, Philadelphia.

<sup>46</sup> Rutherford M. (1994), *Institutions in economics : the old and new institutionalism*, Cambridge University Press, Cambridge.

politique et l'autre par la généralisation et la légitimation des règles coutumières via le *common law*. En résumé, le droit est *interprété* au sein des cours de justice (*common law*), et il est formalisé et renforcé par l'Etat sous la forme de *working rules* (Dugger W., 1980). L'analyse de J.R. Commons montre donc l'interdépendance mutuelle entre le droit et l'économie, le *legal economic nexus*, c'est-à-dire : (1) comment l'économie influence le droit, en faisant pression sur le système politique et légal; (2) comment le droit influence l'économie en contrôle et en délibération de l'action individuelle<sup>47</sup>. La règle juridique se distingue alors des autres règles sociales en tant qu'elle est entendue comme un modèle de conduite formellement défini par une autorité suprême de contrôle et porteur de sanctions (Bazzoli L., 1999).

Dans cette perspective, la transaction, et par conséquent la négociation, sont "*organisées*" (Bazzoli L., Kirat T., 1999b)<sup>48</sup> *par le droit*. Elles sont organisées par le droit car les changements au niveau de la règle de droit peuvent avoir une implication directe sur la transaction, en modifiant la nature de la négociation, en restreignant le champ d'exercice de la négociation, ou bien au contraire en l'élargissant. La transaction peut aussi changer de nature, et évoluer ouvertement vers une *bargaining transaction*. (Rutherford M., 1983, p. 725)<sup>49</sup> : "*Changes in law or other working rules may shift certain transaction from the rationing to the bargaining type, or may restrict the range of rationing or managerial authority and provide more room for bargaining*". Mais plus particulièrement, elle est organisée par le droit en tant que la distribution légale des droits et obligations va conditionner la négociation en jouant sur les capacités des individus à exercer ou non un quelconque pouvoir d'influence ou de coercition dans la transaction. Néanmoins, la règle de droit n'est pas figée ou strictement normative. Elle est évolutive sous la pression des conflits inhérents aux transactions, et sous la pression de la négociation dans les transactions stratégiques, c'est-à-dire relativement au contexte et aux buts recherchés. L'exemple particulier de la négociation collective en est un cas concret dans l'œuvre de J.R. Commons.

---

<sup>47</sup> J.R. Commons (1934) prend comme illustration la relation au travail et plus particulièrement le contrat de travail.

<sup>48</sup> Bazzoli L., Kirat T. (1999b), "La relation entre le droit et l'économie dans les traditions institutionnaliste et post-coasienne : enjeux pour l'analyse de l'évolution", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n° 35 (1), pp. 69-90.

<sup>49</sup> Rutherford M. (1983), "Common's institutional economics", *Journal of Economic Issues*, vol. XVII, n°3, september, pp. 721-744.

## **C – L'exemple particulier des négociations collectives : le contrôle du pouvoir par l'action organisée<sup>50</sup>**

Nous nous attachons à développer dans cette première section, rappelons-le, le traitement conceptuel de la transaction entendue comme une situation de négociation chez J.R. Commons. La question posée est donc celle de la place tenue par la négociation dans le concept de transaction, et son rôle bien particulier dans la médiation, voire la résolution des conflits d'intérêt et de pouvoir. La négociation collective, quant à elle, est un exemple particulier qui n'est pas intrinsèquement notre objet d'étude, mais dont nous parlerons dans ce paragraphe car, en termes de pouvoir, elle tient une place explicative importante dans l'Economie Politique de J.R. Commons.

La question de la négociation collective s'inscrit effectivement dans le domaine de l'Economie Politique et fait référence chez J.R. Commons à la problématique de la *maîtrise sociale* (selon les termes de Bazzoli L., Dutraive V., 1995). Il ne s'agit plus d'une négociation entre individus ou groupes d'individus non organisés, mais d'une négociation faisant intervenir les *going concerns* c'est-à-dire portant sur les conflits *entre* des groupes d'intérêts organisés, ici dans le cadre du rapport entre le capital et le travail<sup>51</sup>. Par groupe d'intérêts organisé, J.R. Commons entend l'idée d'un groupe d'intérêts actif, dont l'action est orientée vers un but commun et qui crée ses propres *working rules* visant à assurer sa pérennité dans le temps. Le compromis, dans ce cas, relève du compromis social que sous-tend la volonté de maîtrise des relations entre le travail et le capital. Il s'agit donc "*d'un contrôle du pouvoir par l'action organisée*".

En effet, selon J.R. Commons (1924, 1934, 1950), l'évolution des règles sociales est très fortement liée à l'évolution des statuts juridiques et économiques des travailleurs, et donc au rééquilibrage des relations de pouvoir entre travail et capital, rééquilibrage qui peut résulter de la négociation collective. Comme le soulignent L. Bazzoli et V. Dutraive (1995), l'idée de fond est celle d'un capitalisme raisonnable (*reasonable*), "*qui révélerait une véritable maîtrise sociale de l'économie [du pouvoir économique] à travers, notamment, une inscription juridique de l'égalité des pouvoirs de négociation rendant possible la recherche d'une création négociée et pragmatique des règles sociales [...]. [Et la notion] d'économie négociée* (Ramstad Y., 1991) *correspond au fait que l'allocation et la création de ressources transitent*

---

<sup>50</sup> Il a souvent été reproché à J.R. Commons, notamment par M. Olson (1971), de placer au premier plan les négociations collectives des groupes de pression comme moteur de l'évolution institutionnelle et de prôner l'anarchie. Effectivement, il a centré ses illustrations et son analyse du capitalisme sur ces dernières, mais sans laisser de côté les autres formes d'ajustement négocié. Pour plus de détails, le lecteur peut se référer aux articles suivants :

Olson M. (1971), *The logic of collective action*, 2d ed., Cambridge, Harvard University Press.

Chasse J.D. (1997), "John R. Commons and the special interest issue : not really out of date", *Journal of Economic Issues*, vol. XXXI, n°4, december, pp. 933-949.

<sup>51</sup> Le syndicat est appréhendé comme une *bargaining institution*.

*par des négociations institutionnalisées*" (p. 64). La négociation collective, cependant, ne suffit pas toujours à elle seule à générer une valeur raisonnable pour l'individu à statut dominé et son rôle doit ici aussi être nuancé. Elle nécessite un recours au législateur, aux juges ou à des arbitres dans la perspective de limiter le pouvoir des groupes dominants, de rééquilibrer les droits et les pouvoirs de négociation (Gillard L., 2001)<sup>52</sup>. Il s'agit donc d'une négociation à la fois institutionnalisée et instituante, puisqu'elle participe directement de la sélection artificielle des règles sociales, et par conséquent de l'évolution institutionnelle, par la recherche d'un compromis s'inscrivant dans la reformulation juridique de l'égalité des pouvoirs de négociation entre le capital et le travail. Plus loin, il s'agit, comme le développe Y. Ramstad (1991), d'un véritable modèle de capitalisme "négocié" seul garant du bon fonctionnement de toute démocratie.

Nous n'irons pas plus loin dans le développement du capitalisme raisonnable et de l'Economie Politique chez J.R. Commons, puisque ce n'est pas en soi l'objet de la présente thèse<sup>53</sup>. Néanmoins, il est important d'avoir en mémoire l'objectif global dans lequel s'inscrit son analyse de la transaction et des différentes acceptions de la négociation, entre action individuelle et action collective. On comprend comment, alors que les autres types de négociation entre individus et/ou groupes jouent comme modalités d'exercice du pouvoir et comme modalité de formation de la coutume, cette modalité particulière de négociation collective joue quant à elle un rôle direct dans la sélection des règles sociales par le contrôle négocié des pouvoirs.

On distingue donc la négociation comme notion élémentaire intrinsèque au concept de transaction d'une part, et la négociation collective comme exemple permettant de saisir les déterminants d'un capitalisme raisonnable d'autre part. L'intérêt réside dans les différents niveaux de conflictualité, qui s'étendent d'une micro-approche du conflit, centrée sur les dépendances mutuelles interindividuelles, à une macro-approche du conflit posant de manière plus globale la question des conflits de répartition entre les facteurs capital et travail dans l'économie.

Néanmoins, J.R. Commons n'appréhende pas la négociation en tant qu'objet d'investigation conceptuelle à part entière. Si elle apparaît comme une notion visant à la compréhension des mécanismes d'élaboration des règles dans la transaction, ou comme un exemple particulier (la négociation collective), la question de sa définition, nous le verrons dans le paragraphe suivant, reste en suspens.

---

<sup>52</sup> Gillard L. (2001), "Le modèle Commons d'économie transactionnelle", *Cahiers d'Economie Politique*, n°40-41, pp. 139-176.

<sup>53</sup> Pour une analyse plus détaillée de cette partie des travaux de J.R. Commons, le lecteur peut se référer aux ouvrages et articles suivants : Bazzoli L. et Dutraive V. (1995); Bazzoli L. (1999); Ramstad Y. (1991), Elsner W. (2001) et Bazzoli L. (1994), *Action collective, travail, dynamique du capitalisme : de l'économie institutionnaliste de J.R. Commons*, Thèse de Doctorat, Université Lyon-Lumière.

### 1.1.3 – Les limites de la négociation comme "notion" et non comme "objet d'investigation conceptuelle" à part entière

La négociation, dans la transaction, peut être lue chez J.R. Commons comme un mécanisme participant de l'interprétation, de l'élaboration et de l'ajustement des règles. Ainsi, au-delà d'un mécanisme purement marchand visant à déterminer les variables prix/quantités, la négociation est appréhendée d'un point de vue non marchand comme une modalité de médiation, voire de résolution des conflits d'intérêts et de pouvoir. Le conflit et le pouvoir apparaissent dans cette perspective comme les déterminants fondamentaux de la transaction, et donc de la négociation, et non pas comme des déterminants implicites comme c'est souvent le cas dans le domaine de l'économie<sup>54</sup>. L'enjeu de cette approche de la négociation réside par ailleurs dans le fait que cette dernière ne joue pas toujours un rôle stabilisateur, mais que l'instrumentalisation coercitive du pouvoir à des fins d'appropriation privative peut au contraire s'avérer déstabilisatrice et requérir par conséquent un arbitrage par les règles juridiques et sociales. Le conflit n'est donc pas totalement réductible par la négociation, et son rôle est nuancé. Dès lors, la négociation est entendue comme une modalité d'élaboration et d'ajustement des règles qui demeure "conditionnée" par les institutions juridiques et sociales.

Cette conception de la négociation est tout particulièrement intéressante en ce sens que l'élaboration des règles résulte d'une tension dialectique entre les repères généraux que sont les règles juridiques et sociales et la singularité des actions individuelles particulières. Dans cette perspective de la tension entre le général et le particulier, les individus sont des individus socialisés, et non pas des individus atomistiques. Ils sont caractérisés par l'hétérogénéité de leurs modes d'action et intègrent le rôle contraignant des règles juridiques et sociales dans l'exercice du pouvoir, tout en agissant en retour sur ces dernières.

Néanmoins, si la négociation, intrinsèque à la transaction, apparaît effectivement chez J.R. Commons comme un outil de compréhension des mécanismes d'élaboration et d'ajustement des règles, elle n'est pas en soi un objet d'investigation conceptuelle à part entière. Il en résulte trois conséquences :

- (i) la négociation reste "dans l'ombre" de la transaction et ne fait pas l'objet d'une définition précise;
- (ii) la négociation est étudiée dans une perspective qui relève plus d'une investigation typologique que d'une recherche portant sur sa dimension processuelle;
- (iii) et enfin, la négociation n'apparaît pas explicitement comme étant historiquement située.

---

<sup>54</sup> Cf. Chapitre I.

(i) La négociation reste en effet "dans l'ombre" de la transaction. Cette dernière étant conceptuellement définie comme la plus petite unité d'analyse de l'interaction sociale, elle apparaît par conséquent comme la plus petite unité d'analyse des mécanismes d'énonciation des règles par les compromis négociés. Dès lors, si la négociation est bien reconnue comme l'activité "*pivot*" (Ramstad Y., 1991) de la transaction, elle n'est pas en soi un objet d'investigation conceptuelle à part entière. C'est à ce niveau que nous tenterons de prolonger et d'enrichir l'apport de J.R. Commons.

En effet, l'absence d'une définition précise de la négociation a pour conséquence un manque de lisibilité des différents niveaux d'appréciation des mécanismes d'ajustement des règles sous-jacents. Quels sont par exemple les fondements distinctifs d'une négociation fondée sur le seul marchandage et d'une négociation portant sur le rééquilibrage des relations de pouvoir? Que dire alors de la nature des règles produites dans le cadre de ces différentes négociations? Quels sont les acteurs concernés et leurs rôles respectifs dans l'ajustement et la légitimation des règles?

(ii) Par ailleurs, la négociation, via le concept de transaction, s'inscrit dans la perspective d'une investigation qui s'avère selon nous plus typologique que processuelle. En effet, dans sa typologie des transactions<sup>55</sup>, J.R. Commons (1950) soulève les différents types de psychologie négociationnelle (*negotiational psychology*) associés à chaque type de transaction, et déterminés par les intentions, les buts recherchés individuellement et/ou collectivement, ou bien encore les statuts et les objectifs sous-jacents à chaque transaction (création ou partage des richesses...). Si cette typologie conduit à mettre en exergue la richesse des "*volontés conflictuelles*" dans la négociation (*persuasion, coercion, ...*), elle reste néanmoins partiellement statique. En effet, si J.R. Commons (1950) explicite les passages éventuels d'un type de transaction à un autre, la négociation n'est pas vraiment appréhendée comme un processus qui se déroule dans le temps, mais plutôt comme un mode d'interaction repérable à un moment donné et se concrétisant par un accord ou un compromis. Or c'est à ce niveau que notre objectif diffère, puisque nous voulons définir la négociation comme un processus vecteur de l'élaboration et de l'ajustement des règles à part entière.

Dans cette perspective, nous proposons d'aller au-delà de l'approche typologique centrée sur la transaction et de privilégier une approche processuelle de la négociation. L'intérêt réside dans l'approche dynamique, et plus particulièrement dans la nature évolutive et historiquement située de cette dernière.

(iii) L'histoire en effet tient une place importante dans la démarche compréhensive élargie de J.R. Commons. Celle-ci est définie comme un processus non linéaire de phases de stabilité et d'instabilité génératrices de mutations institutionnelles. L'histoire apparaît donc

---

<sup>55</sup> Cf. supra tableau II.1 : La typologie des transactions selon J.R. Commons.

comme un principe de continuité non linéaire s'appuyant sur la notion de temps historique (Hill L.E., 1978)<sup>56</sup>.

Mais dès lors que l'on conçoit la négociation comme un processus, il semble important à nos yeux de poser plus spécifiquement la question de l'histoire par rapport à la notion de "processus". Notre objectif ne réside pas dans la structuration théorique du lien entre négociation et histoire, mais dans l'explicitation de la nature historiquement située de la négociation.

## **1.2 – Pour une première définition de la négociation comme un processus arbitré et arbitral**

Notre objectif, à présent, est de proposer une première définition de la négociation à la lumière, mais aussi en dépassement, de l'apport de J.R. Commons. Il s'agit de préciser la nature processuelle de la négociation, tout en mettant en évidence ses déterminants et ses différentes dimensions. Nous la définirons plus précisément comme un processus de mise en coordination arbitré et arbitral, et préciserons dans quelle mesure elle joue un rôle essentiel dans l'élaboration et l'ajustement des règles entre des acteurs ici "collectifs".

Dans un premier temps, nous montrerons qu'il s'agit d'un processus historiquement situé fondamentalement lié aux règles juridiques et sociales. Partant de la notion d'acteur, il s'agira alors de mettre en perspective, tout en la spécifiant, l'importance du conflit et du pouvoir dans les processus négociés d'ajustement des règles.

Dans un deuxième temps, nous définirons la négociation à la lumière de la double dimension arbitrée et arbitrale. Le processus de négociation est en effet *arbitré* par les règles juridiques et sociales, mais aussi *arbitral* en tant que largement constitutif de règles particulières visant au traitement des conflits. Cette approche centrée sur les règles et sur leurs modalités d'ajustement et d'interprétation, nous conduira à mettre en évidence l'articulation entre les règles juridiques et sociales, et les règles particulières à la négociation.

Cependant, nous montrerons dans un troisième temps que si l'institutionnalisme permet de souligner cette articulation des volets arbitré et arbitral de la négociation, il ne conduit pas à une investigation approfondie du volet arbitral de la négociation.

### **1.2.1 – Les déterminants de la négociation appréhendée comme un processus**

Après avoir souligné la dimension processuelle et historiquement située de la négociation, nous montrerons que l'analyse de la négociation comme *processus* requiert

---

<sup>56</sup> Hill L.E. (1978), "Institutionalism as historical interpretation", *The Social Science Journal*, vol. 15, n°1, pp. 39-46.

d'introduire la notion d'acteur. L'objectif réside alors dans une analyse compréhensive des comportements dans la négociation. A la lumière de ce positionnement, il sera ensuite possible de mettre en évidence comment le conflit et le pouvoir sont les variables de la négociation.

### **A – l'approche processuelle de la négociation : le temps et l'histoire en question**

La notion de processus revêt différentes acceptions en économie. Nous avons abordé cette question dans le chapitre I, et plus particulièrement dans les analyses évolutionnaires de la négociation. Ainsi, en Théorie des Jeux évolutionniste, le processus renvoie à un mécanisme d'équilibration dont le critère d'analyse est celui de la stabilité évolutionnaire. Ce dernier contribue alors à une lecture "*a posteriori*" d'un processus "achevé". La Vie Artificielle contribue quant à elle au dépassement de cette conception "*a posteriori*" du processus en tant qu'elle fait référence à un processus "en cours". La négociation est dans cette perspective appréhendée à la fois comme le processus et le résultat de ce processus, c'est-à-dire comme un processus dont l'issue donne lieu à de nouvelles négociations. L'idée est celle d'un processus défini comme une succession de faits "historiquement enchaînés" (Ughetto P., 1999)<sup>57</sup>, non prédictibles tant dans leurs contingences que dans leur contenu (Jalladeau J, 2000)<sup>58</sup>, et dépendants du passé (*path dependent*). Dans ces acceptions du processus, la notion de temps relève du temps séquentiel ou instrumental (au sens de R. Boyer, 1989)<sup>59</sup> et non d'un temps appréhendé comme une *durée*.

En revanche, notre objectif est ici d'appréhender la négociation comme un processus prenant la forme d'une succession de faits "historiquement situés", et non uniquement comme une succession de faits "historiquement enchaînés". Dès lors, il s'agit de se positionner dans la lignée des travaux de J.R. Commons en faveur d'un *temps historique* appréhendé comme une durée. En effet, J.R. Commons (1934) fait référence au temps appréhendé comme une durée et comme un flux, c'est-à-dire comme une succession anticipée de faits historiquement situés (Renault M., 1997). Son positionnement méthodologique s'inscrit dans une tradition inductive d'interprétation des faits historiques, que L.E. Hill (1978)<sup>60</sup> définit comme "*the humanistic, interpretative study of post human society, the purpose of which is to gain insight into the*

---

<sup>57</sup> Ughetto P. (1999), "Institutions et histoire, fondements communs des hétérodoxies? ", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n° 35, vol. 1, pp. 151-165.

<sup>58</sup> Jalladeau J. (2000), "Economie et histoire : vers de nouvelles intersections ? ", working paper, Université de Poitiers.

<sup>59</sup> Selon R. Boyer l'analyse instrumentale du temps renvoie à une temporalité qui n'est pas appréhendée comme un flux ou une durée, mais comme une succession ou bien encore une somme de séquences mesurables. Boyer R. (1989), "Economie et histoire : vers de nouvelles alliances? ", *Annales ESC*, n° 8925, septembre.

<sup>60</sup> Hill L.E. (1978), "Institutionalism as historical interpretation", *The Social Science Journal*, vol. 15, n° 1, pp. 39-46.

*present with the fervent hope of perhaps influencing a more favorable future course for human race*" (p. 39). Selon L.E. Hill (1978), on retrouve ces questionnements chez T. Veblen, dont l'empirisme historique renvoie à l'analyse des mécanismes de crise; chez W.C. Mitchell qui tente une quantification des faits historiques à travers l'analyse des *business cycles*; ou bien encore chez C.E. Ayres qui perçoit l'histoire comme un conflit perpétuel entre la dynamique technologique et la résistance au changement des institutions (Hill L.E., 1978). C'est à J.R. Commons, héritier de l'École Historique Allemande, que l'on doit l'analyse la plus poussée de la dimension historique des phénomènes économiques.

Notre propos n'est pas d'entrer dans les débats théoriques sur le statut de l'histoire dans les sciences sociales ou bien d'élaborer une structuration théorique du lien entre processus de négociation et histoire, mais d'éclairer la façon dont nous recourons simplement à l'histoire selon une approche qui se veut situationniste.

En effet, la prise en compte de l'histoire dans l'analyse économique, alors qu'elle avait donné lieu à d'importantes réflexions chez Turgot, Marx, Schumpeter, Perroux ou Keynes, a été marginalisée durant le XX<sup>ème</sup> siècle, faisant l'objet de nombreux débats ontologiques centrés sur la détermination des critères de scientificité en sciences sociales<sup>61</sup>. Ces débats<sup>62</sup> ont

---

<sup>61</sup> Pour une analyse détaillée de la prise en compte de l'histoire dans les sciences sociales, nous invitons le lecteur à se référer aux articles suivants :

Arnault A., Barrillon M., Benredouane M. (1991), "Esquisse d'un tableau historique de la neutralisation de l'histoire dans l'économie politique libérale", *Revue Economique*, n°2, vol. 42, mars, pp. 411-439.

Gilles P., Berlan J.P. (1991), "Economie, histoire et genèse de l'économie politique", *Revue Economique*, n°2, vol. 42, mars, pp. 367-394.

Dufourt D. (1992), "Les relations économie – histoire et le statut scientifique des sciences sociales chez Hicks et Schumpeter", *Revue Française d'Economie*, vol. VII, n°1, hiver, pp. 167-213.

<sup>62</sup> Aujourd'hui, après de nombreuses années de marginalisation, on perçoit néanmoins un mouvement de réintégration de l'analyse historique. On distingue plus particulièrement trois grandes voies d'investigation théorique de l'histoire : (1) le néo-institutionnalisme de D. C. North (1990, 1991), qui s'inscrit dans la perspective hicksienne des discontinuités historiques et de l'économie marchande comme orientation du développement historique; (2) la Théorie de la Régulation, qui tente d'historiciser l'analyse économique à travers l'analyse des formes institutionnelles et des crises structurelles (Clio J., 1995; Boyer R., Saillard Y., 1995); (3) l'évolutionnisme contemporain, qui traite les phénomènes de dépendance du chemin (*path dependence*) par l'analyse des équilibres multiples et des mécanismes de rétroactions positives (Foray D., 1991; David P., 1988; Arthur B., 1989; ...), ceci traduisant "*l'élaboration d'une micro-économie de la complexité*" (Ughetto P., 1999, p.151).

Clio J. (1995), "Régulation et histoire : je t'aime moi non plus", in *Théorie de la régulation : état des savoirs*, la Découverte, Paris, pp. 49-57.

Boyer R., Saillard Y. (1995), "La théorie de la régulation a 20 ans : piétinement ou affirmation d'un programme de recherche? ", in *Théorie de la régulation : état des savoirs*, la Découverte, Paris, pp. 69-81.

North D.C. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

North D.C. (1991), "Institutions", *Journal of Economic Perspective*, vol. 5, n°1, winter, pp. 97-112.

Foray D. (1991), "Dynamique économique et nouvelles exigences de l'investigation historique : learning to love equilibria", *Revue Economique*, n°2, vol. 42, mars, pp. 301-314.

David P. (1988), "The future of path dependent equilibrium economics", *CEPR*, n° 155, Stanford, Stanford University Press.

Arthur B. (1989), "Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events", *Economic Journal*, vol. 99, mars.

notamment pris la forme de conflits de méthode entre une économie dite "pure", hypothético-déductive, fondée sur la négation de l'historicité en l'économie, et une économie "appliquée", inductive, qui tente de réintégrer dans l'analyse économique la dimension historique des phénomènes économiques et sociaux (Arnault A., Barrillon M., Benredouane M., 1991)<sup>63</sup>.

A la lumière de ces débats complexes et qui dépassent largement l'objet de notre recherche, nous nous positionnerons ici en faveur *d'une prise en compte de l'histoire, mais tout en en limitant la portée théorique*. En référence aux réflexions développées par M. Beaud (1991)<sup>64</sup>, ainsi que P. Dockès et B. Rosier (1991)<sup>65</sup>, notre objectif est de réfléchir sur la nature de l'objet "négociation", sur la transformation de cet objet dans le temps et sur sa place dans la réalité sociale globale (Beaud M., 1991). Notre conception du processus renvoie à l'analyse de la nature évolutive de la négociation dans un temps historique qui prenne en compte *"l'épaisseur du social, de ses jeux conflictuels, de la diversité des durées et des rythmes"* (Dockès P., Rosier B., 1991, p. 150). Il s'agit plus précisément d'analyser la dynamique du processus de négociation en le situant dans une dynamique économique et sociale non linéaire (Arena R., 1991). Le temps comme durée, dans cette perspective, est "causalement actif"<sup>66</sup> en ce sens qu'il joue un rôle dans la causalité téléologique, c'est-à-dire dans l'orientation des buts et des comportements. Néanmoins, la négociation est un processus singulier doté d'un début et d'une fin (l'accord ou bien l'absence d'accord) et qui peut dans certains cas être reconduit. Il s'agit donc d'analyser un processus historiquement situé à la fois complexe et limité dans le temps.

Dès lors, nous définirons préalablement la négociation comme un processus "situé" en tant qu'elle s'inscrit dans l'histoire de la constitution des règles sociales et juridiques. Notons que l'évolution des règles est par ailleurs indissociable de l'histoire de la constitution des savoirs, c'est-à-dire l'évolution conjointe de la science et de la technique, génératrice de règles nouvelles<sup>67</sup>. Ainsi, le processus de négociation est inscrit dans "un moment" de la connaissance.

Cette dimension processuelle de la négociation, appréhendée comme "historiquement située" requiert, nous le montrerons dans le paragraphe suivant, le recours à la notion d'*acteur*.

---

<sup>63</sup> Arnault A., Barrillon M., Benredouane M. (1991), "Esquisse d'un tableau historique de la neutralisation de l'histoire dans l'économie politique libérale", *Revue Economique*, n°2, vol. 42, mars, pp. 411-439.

<sup>64</sup> Beaud M. (1991), "Economie, théorie, histoire : essai de clarification", *Revue Economique*, vol.42, n°2, pp. 155-172.

<sup>65</sup> Dockès P., Rosier B. (1991), "Histoire raisonnée et économie historique", *Revue Economique*, vol.42, n°2, pp. 181-210.

<sup>66</sup> En référence au "temps causalement passif", selon l'expression de J. Sapir (2000), et qui qualifie l'utilisation qui est fait du temps dans la Théorie des Jeux. Cf. Chapitre 1.

<sup>67</sup> Ayres C.E. (1953), "The role of technology in economic theory", *American Economic Review*, vol. 43, N°2, pp. 279-288.

## **B – Introduire la notion d'acteur**

A notre sens, appréhender la négociation comme un processus requiert une analyse compréhensive des comportements de négociation, et plus précisément une analyse des intentions et des buts qui prévalent à son déroulement dans le temps. C'est sur cette base méthodologique qu'il sera ensuite possible d'envisager la place du conflit et du pouvoir comme *variables* de la négociation. Dans cette perspective, nous substituerons l'*acteur* à l'individu ou au groupe, en distinguant l'*acteur individuel* et l'*acteur collectif*. Il s'agit d'appréhender le négociateur non comme une entité abstraite mais comme un sujet "agissant" ou bien encore "actif", en ce sens que ce dernier construit de manière contingente et intentionnelle ses propres objectifs et stratégies. Son comportement, s'il fait l'objet de contraintes, "n'est jamais directement déterminé" (Friedberg E., Crozier M., 1977, p. 57)<sup>68</sup>. Par conséquent, la notion d'acteur s'inscrit dans une triple optique :

- l'acteur est détenteur de ressources matérielles et cognitives (Talbot D., 1998)<sup>69</sup> par le biais desquelles sa dépendance vis-à-vis des autres acteurs sera plus ou moins forte. Ainsi, l'acteur est inscrit dans un environnement *relationnel* qui le conduit à définir ses propres logiques d'action en jouant sur les interdépendances qui fondent toute interaction et qui le lient aux autres acteurs (Livet P., 2000)<sup>70</sup>;
- l'acteur est mû par des intentions, des stratégies et des buts qui lui sont propres. Néanmoins, il ne doit pas être limité au rôle qu'il est susceptible de jouer dans l'interaction via le calcul rationnel. Comme le souligne D. Talbot (1998), la notion d'acteur est inscrite dans le paradigme de la rationalité procédurale, selon laquelle les objectifs et les moyens ne sont pas des données mais des objets de recherche supposant des mécanismes d'apprentissage, de résolution de problèmes et d'ajustement des règles (Simon H., 1976)<sup>71</sup>. En effet, l'acteur renvoie à des logiques qui ne sont pas seulement calculatrices, mais aussi interprétatives et résolutoires. Ainsi, il se "transforme" selon les interactions nouées avec d'autres acteurs inscrits dans des logiques similaires ou opposées (Livet P., 2000). Cette liberté relative lui confère une certaine autonomie qui va s'exercer à travers les jeux de pouvoir (Friedberg E., 1993)<sup>72</sup>;

---

<sup>68</sup> Crozier M., Friedberg E. (1977), *L'acteur et le système*, collection sociologie, Editions du Seuil, Paris.

<sup>69</sup> Talbot D. (1998), *Les principes institutionnalistes des dynamiques industrielles et spatiales : le cas du groupe Aérospatiale*, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, sous la direction de J.P.Gilly, Toulouse.

<sup>70</sup> Livet P. (2000), "Action et cognition en Sciences Sociales", in Berthelot J.M. (2000), *Epistémologie des sciences sociales*, PUF, Paris, pp. 269-316.

<sup>71</sup> Simon H. (1976), ">From substantive to procedural rationality", in *Method and appraisal in economics*, Latsis S.J. (ed.), Cambridge, Cambridge University Press.

<sup>72</sup> Friedberg E. (1993), *Le pouvoir et la règle*, Editions du Seuil, Paris.

- inscrit dans un processus de négociation, l'acteur qui "agit" anticipe des événements ou bien réactive des décisions passées. Le temps historique apparaît dans cette perspective comme un repère lui permettant de saisir les temporalités passées, présentes ou futures.

Nous nous centrerons plus particulièrement ici sur la notion d'acteur collectif, l'objectif étant l'analyse des relations de négociation entre des entreprises, des collectivités territoriales, et des associations. Ces relations ne peuvent être à notre sens réduites à des acteurs individuels, la particularité de ce type de négociation résidant justement dans la nature complexe et changeante des acteurs collectifs.

En effet, l'acteur individuel est défini comme un individu "agissant", c'est-à-dire dont l'action est objectivée, intentionnelle. Il négocie selon des objectifs, des intérêts et des buts qui lui sont propres. Ses actions ne sont le résultat que de sa prise de décision individuelle.

L'acteur collectif est quant à lui un acteur "agissant" que J.P. Dupuy (1994)<sup>73</sup> nomme un collectif "*quasi-sujet*", c'est-à-dire une entité collective capable "*d'exhiber certains au moins des attributs que l'on croyait réservé aux 'véritables' sujets, les individus*" (p. 175). La notion d'acteur collectif renvoie ici à la notion d'*organisation*. Nous définirons cette dernière comme une unité économique (l'entreprise, la collectivité territoriale) et/ou sociale (le syndicat) de coordination dont les frontières sont identifiables et dont le fonctionnement consiste à atteindre des objectifs partagés par les membres participants (Ménard C., 1993)<sup>74</sup>. Le processus de négociation tel que nous l'entendons ici renvoie à des négociations entre les acteurs collectifs, c'est-à-dire à des négociations se déroulant au niveau inter-organisationnel. L'acteur collectif est partie prenante de la négociation via un ou plusieurs membres de l'organisation désignés comme les représentants et défenseurs des intérêts et objectifs partagés au sein de cette dernière.

Néanmoins, la détermination des objectifs et buts communs au sein de toute organisation n'est ni donnée, ni définitive. Comme le souligne A. Rallet (1993)<sup>75</sup>, l'organisation reste une forme organisée de résolution de problèmes. En cela notre conception de l'organisation recoupe l'approche de l'organisation développée par J.R. Commons (1950). En effet, dans les travaux de J.R. Commons, l'organisation est affiliée à la notion de *going concern*, entendu comme un sujet "agissant" poursuivant un but collectif "*collective will*" (idem). Dans cette perspective, l'existence d'un but collectif "*collective will*" est le résultat *d'un construit médiatisé par les règles du jeu, et qui témoigne du dépassement ponctuel ou stabilisé des conflits d'intérêt et de pouvoir au sein même de l'organisation*. Ces entités collectives organisées que sont les *going concerns* sont alors indissociables de la dimension

---

<sup>73</sup> Dupuy J.P. (1994), *Aux origines des sciences cognitives*, La Découverte, Paris.

<sup>74</sup> Ménard C. (1993), *L'économie des organisations*, La Découverte.

<sup>75</sup> Rallet A. (1993), "La théorie des conventions chez les économistes", *Revue Réseaux*, N°62, CNET.

institutionnelle, c'est-à-dire ici des règles : "*the institutional set-up gives us the idea of a going concern acting by means of inducements to participants in their forecasts of working, waiting, and risking, under rules that set limits to [transactions] [...] keep the concern agoing*" (Commons J.R., 1934, p. 423). L'intérêt de cette conception de l'organisation réside dans le fait qu'elle n'est pas figée, donnée, mais qu'elle est le produit d'une conflictualité latente et de compromis internes plus ou moins stabilisés.

Cela nous conduit à mettre en exergue la nature potentiellement instable du comportement de l'acteur collectif dans la négociation, celui-ci cristallisant d'éventuels conflits d'objectifs et compromis instables internes à l'organisation. *Dans cette perspective, nous appréhenderons l'acteur collectif comme un participant à la négociation, à la fois complexe et changeant, son comportement pouvant être l'expression des instabilités décisionnelles et consensuelles internes à l'organisation qu'il cristallise.* Dès lors, nous appréhenderons la négociation comme un processus rassemblant des acteurs collectifs. Ce processus est évolutif, intrinsèquement incertain, et il s'avère parfois difficile d'en établir les frontières.

Cette approche centrée sur l'acteur collectif et sa complexité rend à présent possible une analyse du conflit et du pouvoir entendus comme *les variables* de la négociation. Ainsi, nous montrerons dans les deux paragraphes qui suivent comment les notions de conflit et de pouvoir, déclinées de l'apport de J.R. Commons, constituent les déterminants des mécanismes qui sont au cœur du processus de négociation.

### **C - Le conflit comme variable de la négociation**

L'objet de ce paragraphe est de définir la notion de conflit dans l'optique de l'approche processuelle de la négociation. Il s'agira d'appréhender le conflit comme une variable de la négociation, en relevant différents niveaux de conflictualité, différents degrés d'intensité ou de diffusion de ce dernier, ainsi que son implication dans la nature plus ou moins explicite de la négociation. Pour cela, nous nous appuyerons sur les travaux de J.R. Commons (1934), tout en affinant le lien entre le conflit et la négociation à la lumière des apports de T. Schelling (1960)<sup>76</sup>.

En effet, nous prendrons appui sur les travaux de J.R. Commons pour montrer en quoi le processus de négociation est l'expression des interdépendances potentiellement conflictuelles qui lient les acteurs de la négociation, et en quoi il rend compte de l'hétérogénéité conflictuelle des processus de répartition des ressources entre ces acteurs. Il s'agit donc de mobiliser l'acceptation étroite du conflit chez J.R. Commons faisant ici intervenir

---

<sup>76</sup> Schelling T. (1960), *The strategy of conflict*, Harvard College, traduction française (1986), *Strategie du conflit*, PUF, Paris.

des acteurs collectifs<sup>77</sup>. L'apport de cet auteur, rappelons-le, réside en effet dans le conflit *explicite*, c'est-à-dire un conflit dont il faut trouver la cause et qu'il faut résoudre. En cela, l'approche institutionnaliste se distingue fondamentalement de la Théorie des jeux et des approches évolutionnaires qui sont plus axées sur un conflit implicite<sup>78</sup>.

Dès lors, dans la lignée des travaux de J.R. Commons, nous appréhenderons la négociation comme un processus traduisant une volonté commune de s'extraire du conflit ou bien de ne pas y entrer. Il s'agit donc d'une modalité de construction de compromis s'appuyant soit sur l'anticipation, soit sur la résolution des conflits. La négociation apparaît ainsi selon les cas :

- comme une modalité *d'anticipation du conflit*. Elle traduit alors la volonté commune de ne pas entrer dans une situation de conflit;
- comme une modalité d'expression du conflit;
- comme une modalité de *médiation du conflit*. Elle renvoie dans ce cas à une volonté commune d'instaurer une médiation visant à conduire à un compromis plus ou moins provisoire;
- comme une modalité de *résolution du conflit*. Elle renvoie alors à l'élaboration collective d'un compromis comme solution au problème posé, compromis aboutissant à l'éradication du conflit initial.

Il est à présent possible de spécifier le contenu de la notion de conflit à la lumière de certains apports peu exploités de T. Schelling (1960). En effet, l'intérêt de ses travaux réside dans le fait que toute situation de conflit est une situation de négociation potentielle. A la lumière de cela, il appréhende la négociation comme un conflit de répartition, inhérent aux divergences d'intérêts et aux dépendances vis-à-vis des ressources. Sa démarche n'est donc pas fondamentalement en contradiction avec les hypothèses développées par J.R. Commons pour ce qui est de l'acception "étroite" du conflit. Nous nous intéresserons plus particulièrement ici à deux voies d'investigation développées par T. Schelling (1960) : la nature tacite ou explicite de la négociation, ce qui nous conduit à une réflexion sur la qualification des modes de compromis (*i*) et le degré d'intensité et de diffusion du conflit, qui conduit à clarifier préalablement la nature du conflit (*ii*).

(*i*) En effet, l'un des apports du travail de T.Schelling (1960) réside dans la caractérisation de la nature *explicite* et/ou *tacite* du processus de négociation<sup>79</sup>. Une négociation est définie comme *explicite* lorsque la communication entre les acteurs se déroule librement. La nature *tacite* de la négociation traduit quant à elle une situation où il est

---

<sup>77</sup> Cf. supra, 1.1.

<sup>78</sup> Nous invitons le lecteur à se référer au chapitre I pour une revue critique de ces approches du conflit *implicite*.

<sup>79</sup> La nature tacite de la négociation a par la suite donné lieu à de nombreuses investigations centrées sur la notion de *point focal* et sur le *concept de convention*. Cependant, l'analyse des modalités et mécanismes de négociation est passée au second plan au profit d'une analyse des mécanismes spontanés de coordination.

impossible, de manière voulue ou subie (en cas de conflit), de négocier directement et explicitement avec les autres acteurs. Dans ce cas, la négociation est caractérisée par l'absence de liaisons entre les négociateurs. On discerne alors deux situations différentes (Schelling T., 1960) :

- dans un premier cas, il existe un intérêt commun liant les parties en négociation. Les négociateurs vont alors tenter individuellement d'identifier un mode d'action unique susceptible de conduire à une convergence de leurs actions respectives vers ce mode d'action. Ceci se déroule en dépit de la difficulté de communiquer.
- dans un second cas, il n'existe pas d'intérêt commun entre les parties. T. Schelling (1960) montre alors comment, dans le cas spécifique où l'accord final est nécessaire, chacune des parties va calquer ses attentes sur les attentes de l'autre sachant qu'elle va elle-même pouvoir bénéficier de la situation.

L'intérêt de l'apport de T. Schelling (1960), dans cette perspective, est de montrer qu'une négociation peut mêler du tacite et de l'explicite. Cette double conception est à notre sens intéressante car elle permet de préciser la nature du processus de négociation. Sur cette base, l'intérêt est pour nous d'apprécier la nature plus ou moins explicite de la négociation afin de saisir les fondements des différents types de compromis (consensus assis ou non sur des logiques coalitionnelles etc...) en fonction de la présence ou non d'intérêts communs. Dès lors, on ne se limite pas seulement à l'investigation du "comment" de la négociation, mais on élargit l'analyse au "pourquoi" négocier, qui renvoie, au-delà du conflit, à la problématique du pouvoir<sup>80</sup>.

(ii) La nature du conflit peut ensuite être spécifiée relativement à ce que T. Schelling (1960) nomme le *degré d'intensité* et le *degré de diffusion* du conflit. *Le degré d'intensité* du conflit renvoie à un éventail de conflictualité qui va du conflit potentiel et du conflit latent au conflit ouvert. Le conflit potentiel révèle une situation de négociation dans laquelle pourrait apparaître un conflit prenant par exemple la forme d'une inadéquation entre les intérêts des négociateurs. Le conflit latent, quant à lui, existe sans être apparent mais peut se révéler à tout moment. Le conflit ouvert est l'expression d'une situation de crise marquant une opposition d'intérêts forte et antagonique non susceptible de déboucher sur un compromis immédiat. Le degré d'intensité du conflit peut alors conditionner le déroulement de la négociation, et la longueur de ce déroulement dans le temps.

*Le degré de diffusion* du conflit renvoie quant à lui à la nature limitée, ou bien au contraire généralisée de ce dernier. En effet, dans le cas d'une négociation impliquant une pluralité d'acteurs, le conflit peut être limité aux relations liant quelques uns de ces acteurs et requérant la présence de tous, ou bien être généralisé à l'ensemble des acteurs de la

---

<sup>80</sup> Cf. infra.

négociation. Néanmoins, nous n'appréhenderons pas ici le degré de diffusion du conflit comme une donnée de la négociation, mais comme une variable, celui-ci pouvant varier dans un sens ou dans l'autre (limité ou généralisé) tout au long du processus de négociation.

Le conflit apparaît donc bien comme une variable de la négociation, en tant qu'il peut prendre différentes formes et concerner différents acteurs, ceci selon les différents "moments" du processus de négociation et selon s'il s'agit d'une situation visant à anticiper ou bien à résoudre le conflit. Mais ce dernier, comme le montrent J.R. Commons (1934) et T. Schelling (1960) reste indissociable du pouvoir. Nous montrerons dans le paragraphe qui suit comment le pouvoir peut aussi être appréhendé comme une variable de la négociation.

### **D – Le pouvoir comme variable de la négociation**

L'objet de ce paragraphe est de préciser la nature des liens entre la négociation et le pouvoir en s'inspirant de l'analyse développée par J.R. Commons (1924, 1931, 1934, 1950), selon lequel le pouvoir est de source institutionnelle et exercé individuellement dans la limite de ce que permettent les institutions. On retrouve à ce niveau les trois principales approches contemporaines du pouvoir mises en exergue dans la littérature (Ball T., 1992)<sup>81</sup> :

- le *communicative model of power*, qui renvoie à la nature relationnelle et communicationnelle du pouvoir. Celui-ci est instrumentalisé (coercition, persuasion...) et apparaît en même temps comme un construit social. En effet, il est produit par l'interaction et est l'expression d'un assujettissement collectivement accepté. J. Habermas<sup>82</sup> montre dans cette perspective comment le pouvoir *est reconnaissance*, c'est-à-dire comment *il est légitimé* par les acteurs qui construisent des convictions communes dans une communication libérée de toute coercition.
- le *realist model of power*, qui renvoie à la vision du pouvoir "nécessité naturelle" à toute vie sociale. C'est une conception proche de l'analyse du pouvoir de T. de W. Dugger (1980)<sup>83</sup> et D. Kanel (1974)<sup>84</sup> (...) selon lesquels la structure sociale est à l'origine du pouvoir, et que l'on retrouve chez J.R. Commons (1950) à travers une prise en compte plus affirmée du droit. Le pouvoir est appréhendé comme étant de nature *située* (Wartenberg T., 1992)<sup>85</sup>. Il est exercé par les acteurs eux-mêmes via

---

<sup>81</sup> Ball T. (1992), "New faces of power", in Wartenberg T. (ed.), *Rethinking power*, New York Press, New York, pp.14-31.

<sup>82</sup> Cité par T.Ball (1992).

<sup>83</sup> Dugger W. (1980), "Power : an institutional framework of analysis", *Journal of Economic Issues*, vol. XIV, n°4, pp. 897-907.

<sup>84</sup> Kanel D. (1974), "Property and economic power as issues in institutional economics", *Journal of economic Issues*, vol. VIII, n°4, pp. 827-840.

<sup>85</sup> Wartenberg T.E. (1992), "Situating social power", in Wartenberg T. (ed.), *Rethinking power*, New York Press, New York, pp. 79-101.

la position sociale qu'ils occupent <sup>86</sup>, mais se révèle être avant tout être un pouvoir "institué" juridique, social et politique c'est-à-dire "*a power to, [as] the power to engage in certain sorts of socially defined practices and to exercise the powers that are constitutive of those practices*" (Ball T., 1992, p. 27).

- le *deconstructionist model of power* inspiré de M. Foucault<sup>87</sup> (McCarthy T., 1992)<sup>88</sup>. Dans cette perspective, le pouvoir est indissociable des connaissances (*knowledges*). Il "*est*" connaissance et peut par conséquent se diffuser par capillarité (*capillaries*) dans la structure sociale. Il est qualifié de *bio-power* (bio-pouvoir) ou *micro-power* (micro-pouvoir).

A la lumière de ces trois grandes acceptions du pouvoir, nous mettrons en évidence trois modalités d'appréhension des liens entre négociation et pouvoir :

**(i) La négociation comme modalité de médiation et de résolution des conflits de pouvoir.**

En effet, la négociation apparaît tout d'abord comme l'expression des conflits de pouvoir. On répond partiellement ici à la question du "pourquoi" de la négociation. Dans ce cas, le recours à la négociation a pour vocation de médiatiser, voire de résoudre, ces conflits de pouvoir. Dans une situation d'échange caractérisée par des asymétries et des dépendances importantes vis-à-vis des ressources, la négociation peut être un moyen de réduire les rapports de domination, ou bien au contraire de les renforcer, voire de les légitimer, s'ils font l'objet d'un accord. Le pouvoir peut aussi prendre la forme d'une instrumentalisation de l'incertitude par un acteur au détriment des autres acteurs (Crozier M., Friedberg E., 1977)<sup>89</sup>. Il est alors fonction de l'ampleur d'une zone d'incertitude portant sur l'imprévisibilité des comportements et "*dont l'existence et la maîtrise conditionne les capacités d'action des uns et des autres*" (idem, p. 62). La négociation intervient alors pour réduire l'incertitude et donc l'exercice des pouvoirs à travers l'engagement préalable à négocier qu'elle suppose (Schelling T., 1960).

---

<sup>86</sup> Pour une analyse des liens entre la dimension institutionnelle du pouvoir, relative aux représentations du statut social de chaque acteur comme repère de la coordination, et la dimension stratégique du pouvoir, le lecteur peut se référer à l'article suivant : Bernard P., Talbot D., Wallet F. (1997), "Pouvoirs, proximités et apprentissages : une relecture des relations par le dynamisme interaction/action", Colloque "Proximité et coordination économique", Lyon, 5-6 mars.

<sup>87</sup> M. Foucault a plus particulièrement analysé le pouvoir-savoir dans la société, c'est-à-dire le pouvoir de normalisation et la formation du savoir dans le système éducatif et dans tous les domaines où l'on assure une certaine maîtrise des individus (institutions pénitentiaires...).

<sup>88</sup> McCarthy T. (1992), "The critique of impure reason : Foucault and the Frankfurt school", in Wartenberg T. (ed.), *Rethinking power*, New York Press, pp. 121-148.

<sup>89</sup> Crozier M., Friedberg E. (1977), *L'acteur et le système : les contraintes de l'action collective*, coll. sociologie, Editions du Seuil, Paris.

### ***(ii) La négociation comme modalité d'exercice du pouvoir***

La négociation, entendue comme une modalité d'exercice du pouvoir, renvoie à la dimension traditionnelle du pouvoir relationnel et stratégique. Selon P. Dockès (1999), il s'agit à la fois "*du pouvoir d'agir sur les individus et les ensembles collectifs qu'ils constituent*", et "*du pouvoir d'agir sur les règles ou les institutions que les hommes se donnent*" (idem, p. 11). Il s'agit donc *d'une action sur l'action d'autrui* (Dockès P., 1999; Dahl R., 1957; Foucault M., 1994; Crozier M., Friedberg E., 1977 ...) <sup>90</sup> qui peut prendre différentes formes : coercition, influence, manipulation, menace (...).

Inscrit dans une négociation, l'exercice du pouvoir renvoie notamment au *pouvoir de négociation*, qui revêt quatre grandes caractéristiques. En premier lieu, le pouvoir de négociation dont sont porteurs les acteurs de la négociation est *situé* dans l'environnement économique et social (Wartenberg T., 1992; Talbot D., 1998). En effet, "*les acteurs sont situés au sein de réseaux sociaux qui sont tout autant de réseaux de pouvoir*" (Talbot D., 1998, p. 122). En second lieu, il revêt une dimension communicationnelle forte – par exemple le pouvoir de conviction – puisqu'il est utilisé en partie pour obtenir une information sur le prix de réserve des autres négociateurs (Dockès P., 1999). En troisième lieu, le pouvoir de négociation est un pouvoir subjectif (Rojot J., 1994). Il s'appuie sur une "zone d'incertitude" (Crozier M, Friedberg E., 1977) et donc sur un ensemble de croyances partagées ou non par les parties en négociation. Ainsi, il n'existe que dans la mesure où il est perçu et où l'on croit à son existence. Et enfin, en dernier lieu, il est appréhendé comme une *dynamique auto-cumulative* (Dockès P., 1999). En effet, dans les négociations répétitives, le pouvoir de négociation permet à celui qui va en bénéficier de le renforcer en s'appropriant à chaque tour de négociation une part relative des gains toujours plus importante. Ceci crée un système de *dépendance cumulative* dans le déroulement de la négociation que P. Dockès (1999) qualifie de *rendements croissants du pouvoir*.

### ***(iii) Le pouvoir de contrôle de la négociation par les règles***

Cette conception du *pouvoir institué*, centrée sur la négociation renvoie au *pouvoir de contrainte* des règles. Nous faisons ici deux lectures possibles de ce pouvoir de contrainte. La première lecture est celle du pouvoir de contrainte et de contrôle des institutions politiques et juridiques (...) tel que le développe J.R. Commons (1934, 1931, 1934, 1950). Il s'agit d'un assujettissement aux limites légales, et plus particulièrement à la règle de droit qui définit le champ légal d'exercice du pouvoir <sup>91</sup>. La deuxième lecture du pouvoir de contrainte est spécifique à la négociation, que nous appréhendons ici comme une modalité collective d'élaboration et d'ajustement de règles visant à la *contrainte* et au *contrôle* de l'action. Dans

---

<sup>90</sup> Dahl R. (1957), "The concept of power", *Behavioral Sciences*, vol. 2, pp. 201-215.

Foucault M. (1994), "Le sujet et le pouvoir", in *Dits et Ecrits*, IV, Gallimard, Paris, pp. 222-243.

<sup>91</sup> Cf. supra.

cette perspective, le "*pouvoir de la règle est reconnaissance*" en tant qu'il a fait l'objet d'un consentement par les participants à la négociation, et qu'il prévaut ces derniers du droit de sanctionner ou d'exclure celui qui ne se conforme pas à cette règle.

A la lumière de cette première investigation des variables de la négociation que sont le conflit et le pouvoir, on commence à percevoir leur rôle déterminant dans les mécanismes d'élaboration et d'ajustement des règles. Ainsi, le processus de négociation est un processus complexe en tant qu'il est à la fois arbitré par les règles juridiques et sociales, mais aussi arbitral, c'est-à-dire fondamentalement producteur de règles particulières.

### **1.2.2 – La négociation comme processus arbitré et arbitral : une définition centrée sur les règles**

L'analyse du processus de négociation, via les variables "conflit" et "pouvoir", nous conduit à la nécessaire investigation des mécanismes d'élaboration et d'ajustement des règles. Dès lors, comment les règles sont-elles ajustées, interprétées, légitimées? Quelle est leur nature? Quels en sont les différents niveaux d'appréciation?

La critique souvent adressée à J.R. Commons est de ne pas suffisamment distinguer les différents niveaux d'appréciation des règles, le concept d'action collective faisant pourtant explicitement référence à différents niveaux d'élaboration des règles (Chavance B., 2000)<sup>92</sup>. Ainsi, comme le souligne B. Chavance (2000), les différences essentielles entre les règles juridiques et sociales d'une part, et les règles inhérentes à des arrangements sociaux mis en œuvre par des micro- ou des méso- communautés particulières d'autre part, restent à explorer.

A la lumière de cette remarque, nous tenterons dans ce paragraphe de mettre en évidence la nécessité d'une distinction entre les niveaux et les types de règles, ceci à travers le prisme de la négociation. En effet, nous dissocierons les règles juridiques et sociales qui gouvernent le processus de négociation, et les règles qui sont produites dans le cadre de la négociation. *En cela, le processus de négociation est à la fois arbitré et arbitral.* Ces deux niveaux d'appréciation des règles ne sont pas cloisonnés mais, comme nous le soulignerons, articulés.

#### **A – Les deux niveaux d'appréciation des règles**

Nous avons défini le processus de négociation comme une modalité d'anticipation, de médiation ou bien de résolution des conflits d'intérêts et de pouvoir. Néanmoins, ce processus n'est pas autonome mais de notre point de vue gouverné, *arbitré* par les règles juridiques et sociales. En cela, nous restons très proche de la perspective institutionnaliste de J.R

---

<sup>92</sup> Chavance B. (2000), "Organisation, institutions, système : types et niveaux de règles", Colloque "Organisations et institutions : règles, coordination, évolution", Amiens, 25-26 mai.

. Commons. En effet, celle-ci autorise l'analyse de l'interaction inscrite dans le cadre de règles juridiques et sociales, tout en intégrant le rôle actif des acteurs dans la production de leurs propres règles d'interaction. Comme le soulignent L. Bazzoli et V. Dutraive (2000)<sup>93</sup>, l'interaction est toujours inscrite dans un cadre institutionnel préexistant. Néanmoins, ce cadre institutionnel n'est pas exogène à l'interaction. Il lui est consubstantiel en ce sens que les règles qui le constituent sont intériorisées et ajustées par les acteurs du processus de négociation.

L'objet de ce paragraphe est de repérer deux niveaux d'appréciation des règles : celles qui s'imposent aux acteurs de la négociation d'une part, et celles qui sont co-produites dans le cadre du processus de négociation d'autre part. L'intérêt est d'analyser les éventuelles contradictions ou oppositions entre ces deux niveaux qui sont, rappelons-le, non pas cloisonnés mais étroitement articulés.

A l'instar de J.R. Commons, nous nous référerons à la définition des règles comme "produits" des institutions. Ces dernières sont appréhendées dans l'optique institutionnaliste comme des *structures de règles* qui préviennent ou participent de la résolution des conflits d'intérêts (Kirat T., 1999). Nous distinguerons avec J.R. Commons la dualité entre le volet cognitif de l'institution comme habitude de pensée (les représentations collectives), et le volet délibéré plus ou moins formel et prescriptif, renvoyant à la dimension contraignante de l'institution (Bazzoli L., 1999).

Ainsi, nous définirons la règle dans une perspective qui se rapproche également de celle de G.M. Hodgson (1998)<sup>94</sup>, comme un *modèle* de pensée ou de comportement prescriptif ou non, normatif ou non, adopté plus ou moins délibérément ou consciemment par les agents. Nous distinguerons plus précisément d'une part les règles informelles, comme les représentations communes, qui ne font pas l'objet d'une formalisation et qui ne sont pas des règles déterminées, et d'autre part les règles formelles, formalisées par exemple sous la forme d'un énoncé plus ou moins prescriptif ou normatif. Dans ce second cas, les règles peuvent résulter d'un accord assis sur des délibérations plus ou moins conflictuelles.

Dès lors, comme le souligne A. Isla (2002)<sup>95</sup>, les règles ne s'imposent pas uniquement aux acteurs, elles sont aussi construites par les acteurs. Elles sont donc à la fois "*contrainte extérieure aux décisions des acteurs*" et "*produits*" (p. 7). On retrouve tout particulièrement

---

<sup>93</sup> Bazzoli L., Dutraive V. (2000), "Une conception institutionnaliste de l'organisation comme institution. Eléments sur l'apport de J.R. Commons", Colloque "Organisations et institutions : règles, coordination, évolution", Amiens, 25-26 mai.

<sup>94</sup> Selon G.M. Hodgson (1998, p. 185), "*Rules are conditional or unconditional patterns of thought or behavior which can be adopted either consciously or unconsciously by agents*".  
Hodgson G.M. (1998), "The approach of institutional economics", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, march, pp. 166-192.

<sup>95</sup> Isla A. (2002), "Pour une modélisation économique complexe de la prise de décision juridique : quelques pistes de recherche", working paper, LEREPS-Université Toulouse 1, Janvier.

cette double caractéristique lorsqu'on analyse la négociation dans une perspective processuelle. En effet, la singularité du processus de négociation tient au fait que la règle en est à la fois la contrainte et le point d'aboutissement. En cela, nous montrerons que ce processus est à la fois arbitré et arbitral. Dans la perspective de donner un contenu analytique à cette double dimension, arbitrée et arbitrale, nous distinguerons plus précisément deux grands niveaux d'appréciation des règles<sup>96</sup> :

- les règles que nous qualifierons de "générales"<sup>97</sup>, en tant qu'elles sont extérieures au processus de négociation et aux décisions des acteurs impliqués dans la négociation. Il s'agit des règles juridiques et sociales, formelles et informelles, qui ne sont pas construites dans le cadre du processus de négociation. Celles-ci s'imposent aux acteurs, mais leur incomplétude les rend susceptibles de faire l'objet d'interprétations et d'ajustements.
- les règles que nous qualifions de "particulières", en tant qu'elles sont co-produites dans le cadre de la négociation en réponse à un problème. Ces règles ne sont pas autonomes mais étroitement articulées aux règles générales en tant qu'elles pallient leurs incomplétudes. Elles résultent d'ajustements, d'interprétations, et ne sont reconnues que dans la mesure où elles sont préalablement légitimées par les acteurs de la négociation.

Ainsi, le processus de négociation, s'il est arbitré par les principes généraux que constituent les règles juridiques et sociales, reste largement arbitral. C'est ce que nous développerons dans les deux paragraphes qui suivent.

### **B - Le processus de négociation arbitré : un premier niveau d'appréciation des règles**

En ce qui concerne le premier niveau d'appréciation des règles qui *arbitrent* le processus de négociation, nous nous focaliserons plus particulièrement sur les notions de *règles juridiques et sociales*. En effet, le processus de négociation est gouverné, arbitré par la règle de droit qui s'impose aux acteurs de la négociation. Mais il est aussi arbitré par les règles sociales plus ou moins formelles, qui concernent les conditions économiques, culturelles ou bien éthiques conditionnant l'action dans la négociation.

La règle juridique se distingue des autres règles sociales en tant qu'elle est un modèle de conduite formellement défini par une autorité de contrôle et passible de sanction

---

<sup>96</sup> Ces deux niveaux d'appréciation des règles ne sont bien entendu pas exhaustifs. Il s'agit de notre part d'un choix délibéré visant à éclairer la double dimension arbitrée et arbitrale de la négociation, c'est-à-dire ce qui est inhérent au processus lui-même et ce qui lui est extérieur mais dont il demeure étroitement lié.

<sup>97</sup> Nous mobilisons ici le mot "général" au sens commun du terme, et non au sens juridique du terme, qui renvoie aux principes généraux véhiculés par la règle de droit.

(Commons J.R., 1924; Bazzoli L., 1999). En ce sens la règle de droit est prescriptive, voire dans certains cas normative lorsque le refus de son application entraîne automatiquement une sanction<sup>98</sup>. Elle traduit les principes généraux de la vie économique et sociale, à savoir ce que l'individu peut faire ou ne pas faire (Chavance B., 2000). Dans cette perspective, elle est le vecteur d'un principe d'ordre, d'homogénéisation des conduites et de socialisation (Magnin E., 2000)<sup>99</sup>, qui va être intériorisé par les acteurs au fil de la négociation. Ainsi, la règle de droit peut être appréhendée comme une règle qui s'impose aux acteurs de la négociation, mais tout en ouvrant la voie à un large champ d'interprétabilité.

Sa finalité est de constituer un cadre pour l'action. Elle guide les comportements sans pour autant les dicter (Reynaud B., 1999)<sup>100</sup>. A l'instar de A. Jeammaud (1990)<sup>101</sup>, on peut concevoir la règle de droit comme un étalon, c'est-à-dire un instrument d'évaluation des comportements antérieurs, et comme un modèle, c'est-à-dire un repère pour les comportements futurs. Ainsi, elle contribue à prévenir *les conflits* dans la négociation, ou bien forme un repère pour leur résolution dans le temps. En cela elle arbitre, gouverne le processus de négociation et plus particulièrement l'anticipation ou la résolution des conflits d'intérêts et de pouvoir.

Par ailleurs, un changement au niveau de la règle de droit peut avoir une implication directe sur la négociation en restreignant ou en élargissant le champ de celle-ci, et tout particulièrement le champ d'exercice du pouvoir (Rutherford M., 1983). En effet, la distribution légale des droits et obligations conditionne alors la négociation en jouant sur les capacités des acteurs à exercer ou non un quelconque pouvoir dans la négociation. A ce stade, comme le souligne B. Chavance (2000), il est nécessaire de dissocier *le pouvoir de contrôle et de contrainte* de la règle de droit, et le pouvoir *que sert la règle de droit*, à savoir le pouvoir que la règle confère à l'acteur. En effet, cette dernière, perçue au départ comme une contrainte, peut devenir le support de l'action (Ramaux C., 1997)<sup>102</sup> ou le support d'une instrumentalisation du pouvoir dans la négociation. L'enjeu, dans cette perspective, n'est pas le pouvoir en soi, mais le *pouvoir de créer* des règles à son avantage (Reynaud J.D., 1999)<sup>103</sup>. Il s'agit là d'une approche fonctionnelle du pouvoir, à l'instar de J.R. Commons. Celle-ci suppose

---

<sup>98</sup> On fait ici référence à la règle normative comme règle faisant autorité par la sanction dont elle est porteuse. On retrouve cette définition de la règle perçue comme une "norme" chez les théoriciens du droit (Capeller W., Isla A., 2001).

Capeller W., Isla A. (2001), "Economie, droit et sociologie juridique : émergence de règles et logiques institutionnelles", working paper, LEREPS, Université Toulouse 1.

<sup>99</sup> Magnin E. (2000), "Champ institutionnel et organisation : au confluent de trois courants", Colloque "Organisations et institutions : règles, coordination, évolution", Amiens, 25-26 mai.

<sup>100</sup> Reynaud B. (1999), "Les analyses du collectif en économie", *La Lettre de la Régulation*, n°28, mars.

<sup>101</sup> Jeammaud A. (1990), "La règle de droit comme modèle", *Recueil Dalloz-Sirey*, Chronique, pp. 199-210.

<sup>102</sup> Ramaux C. (1997), "Pour un dialogue sans syncrétisme entre théorie de la régulation et théorie des conventions", *Economies et Sociétés*, Série R., n°10, pp. 87-108.

<sup>103</sup> Reynaud J.D. (1999), *Le conflit, la négociation et la règle*, seconde édition augmentée, Collection Travail, sous la direction de F. Daniellou et G. de Terssac, éditions Octares.

une compréhension de la règle de droit à travers une investigation historique qui permet de comprendre comment le droit conditionne les interactions par la distribution des droits et obligations, et de ce fait par la création, l'élargissement, ou bien au contraire la restriction des pouvoirs. La règle juridique est donc bien à la fois une contrainte et une ressource pour l'action (Jeammaud A., Kirat T., Villeval M.C., 1995)<sup>104</sup>.

Les autres règles sociales renvoient quant à elles aux règles formelles ou informelles d'ordre économique, culturel ou éthique. Les règles économiques sont relatives au système économique et à son fonctionnement. Ce sont les règles inhérentes à la production, à la distribution et à la consommation des richesses. Les règles culturelles sont des règles partagées qui renvoient à la manière de penser et d'agir, et qui orientent consciemment ou non le comportement des acteurs. Les règles éthiques, quant à elles, renvoient aux fondements de la morale dans la société. Le volet informel des règles concerne les représentations communes et les pratiques coutumières inhérents à certains groupes sociaux. Le volet formel peut être défini comme un énoncé public qui détermine une ou plusieurs actions lorsque les conditions précisées dans cet énoncé sont remplies (Reynaud B., 1999).

En conclusion, l'ensemble des règles juridiques et sociales peuvent être perçues comme des construits sociaux (Reynaud J.D., 1999), et comme l'inscription d'un savoir collectif qui est mobilisable par les agents (Reynaud B., 1999). Elles sont historiquement situées en ce sens qu'elles résultent de la rencontre et de l'affrontement d'intérêts économiques, juridiques, sociaux ou politiques dans le temps (Reynaud J.D., 1999), et qu'elles sont aussi le produit de l'histoire de la constitution des savoirs, source d'indétermination, de conflictualité et d'asymétries. A titre d'exemple, le domaine de la recherche génomique nécessite, au fil des découvertes scientifiques, une infrastructure toujours plus importante de réglementations visant à résoudre les problèmes d'éthique. Dans ce cas, la règle de droit est bien fondamentalement liée à l'histoire de la constitution des savoirs.

Néanmoins, le processus de négociation n'est pas uniquement arbitré par les règles juridiques et sociales, il est lui-même arbitral en tant qu'il contribue sous différentes formes à l'interprétation et à l'ajustement de ces règles générales en de nouvelles règles particulières. En ces termes, la nature arbitrale de la négociation renvoie à un second niveau d'appréciation des règles.

### **C – Le processus de négociation arbitral : un second niveau d'appréciation des règles**

Le processus de négociation n'est pas seulement arbitré, mais aussi *arbitral*, c'est-à-dire producteur de règles particulières visant au traitement collectif des conflits. Il s'agit d'un

---

<sup>104</sup> Jeammaud A., Kirat T., Villeval M.C. (1995), "Entreprise et règles juridiques : questions d'économie et de droit", document CERCRID – ECT.

processus dont *la raison d'être* et *la finalité* résident précisément dans la production de règles spécifiques au contexte ou au problème posé. Le processus de négociation peut alors être appréhendé comme une modalité de *mise en coordination* par l'interprétation, l'ajustement et la production collective de règles. Cette dimension arbitrale du processus de négociation doit cependant être précisée à ce stade. En effet, selon nous, le processus de négociation est arbitral à deux titres :

- tout d'abord, la règle générale sensée s'appliquer au plus grand nombre est fréquemment *incomplète* et ne répond pas toujours à la multiplicité des problèmes émergeant de l'action collective (Ramaux C., 1997). Comme le soulignent C. Dupuy et M. Kechidi (1996)<sup>105</sup>, la généralité des règles indique leur incomplétude. Elles ne permettent pas de prévoir précisément toutes les situations réelles d'interaction. Par ailleurs, la règle est *structurellement* incomplète car son application nécessite le plus souvent de se référer à une autre règle (Reynaud B., 1999). Dès lors, plus la règle est générale plus elle laisse une marge d'*interprétation* large aux différents acteurs de la négociation. Or si chacun s'en fait sa propre représentation et l'applique selon son bon-vouloir, celle-ci peut être sujette à des modalités d'interprétation controversées et devenir une source ou un enjeu de conflit. Dans cette perspective, les acteurs vont devoir s'accorder sur son interprétation. La règle devient alors un enjeu de la négociation, les rapports de pouvoir et de conflit pouvant être entendus comme des rapports d'interprétation et d'ajustement de la règle générale. Mais c'est aussi parce que la règle nécessite d'être interprétée qu'elle engendre des dynamiques collectives (Isla A., 2002).
- ensuite, le processus de négociation est arbitral car sa finalité est d'ajuster, de créer de nouvelles règles venant pallier l'incomplétude des règles générales. Les acteurs vont donc devoir s'entendre sur la définition de leurs propres règles de jeu, et sont ainsi conduits à créer leur propre système de contraintes. La négociation est ainsi bâtie sur l'ambivalence des règles mais aussi sur l'ambivalence des comportements vis-à-vis de ces règles. Sa finalité est alors de limiter l'incertitude inhérente aux comportements des acteurs, et de garantir une issue qui ne soit pas un échec.

Le processus de négociation est donc de nature arbitrale car il est un vecteur d'interprétation des règles générales d'une part, et il est producteur de règles particulières qui sont à la fois des contraintes, un support, mais aussi une finalité de la négociation d'autre part. Ainsi, les règles produites dans le cadre de la négociation sont étroitement articulées aux règles générales. Ces dernières sont intériorisées, interprétées et ajustées par les acteurs. La

---

<sup>105</sup> Dupuy C., Kechidi M. (1996), "Interprétabilité des règles et confiance dans la dynamique des organisations", *Sciences de la Société*, n°39, pp. 3-20.

finalité du processus de négociation réside alors dans un compromis sur les règles susceptible d'en réduire la généralité et par conséquent le champ d'interprétation. Réduire le champ d'interprétation des règles peut alors contribuer à stabiliser l'univers d'action (Dupuy C., Kechidi M., 1996) des participants à la négociation, et par conséquent à limiter les conflits.

La négociation est donc une modalité de mise en coordination à part entière, singulière à plusieurs titres. Il s'agit tout d'abord d'une *tentative de construction* d'une coordination qui peut tout aussi bien réussir qu'échouer très rapidement. Toute négociation est intrinsèquement incertaine, en raison des comportements plus ou moins stables des acteurs, et en raison de la nature plus ou moins transitoires des compromis. Ensuite, il s'agit d'un processus plus ou moins long, borné dans le temps, c'est-à-dire doté d'un début et d'une fin (échec ou compromis). Enfin, la négociation semble être une modalité ambivalente de gestion des rapports de conflit et de pouvoir. D'une part, elle vise à anticiper, médiatiser et résoudre les conflits. Mais d'autre part, elle peut être un moyen de renforcer des asymétries de pouvoir préexistantes.

S'il est à ce stade possible de distinguer deux niveaux d'appréhension des règles dans le processus de négociation et de poser les jalons d'une analyse du pouvoir et du conflit dans l'élaboration de ces règles, les questions de leur qualification et de leurs modes de légitimation restent néanmoins en suspens.

### **1.2.3 – Les difficultés de l'économie institutionnaliste à rendre compte de la dimension arbitrale de la négociation**

Nous avons appréhendé la négociation comme une modalité de mise en coordination visant à anticiper ou à résoudre les conflits d'intérêts et de pouvoir, par l'élaboration de règles particulières dans un cadre de règles dites "générales". En ce sens la négociation est à la fois arbitrée et arbitrale. Mais au-delà de l'interprétation et de l'ajustement des règles, un certain nombre de questions se posent encore pour ce qui est de la *dimension arbitrale* de la négociation.

Tout d'abord, il semble important de poser la question de la qualification des règles négociées pour déboucher sur une analyse portant sur *la nature de la négociation*. Sur quoi portent les règles? Quelle est la frontière entre la négociation des "objets" et la négociation "des règles"? Peut-on qualifier de manière plus précise les règles, et par conséquent la nature même de la négociation?

Ensuite, la notion de légitimation mérite d'être approfondie. Le processus de négociation n'est-il pas en soi un processus de légitimation des règles du jeu? Et au-delà d'une légitimation des règles, n'est-ce pas la légitimation des acteurs, c'est-à-dire leurs comportement, rôle, et place dans l'action collective, l'enjeu fondamental de la négociation?

Cette légitimation ne renvoie-t-elle pas finalement à la légitimation d'un champ de rapports de pouvoir, et plus particulièrement au pouvoir "de faire la règle"?

L'économie institutionnaliste contribue à une analyse de la dimension arbitrée et historiquement située de la négociation, et ouvre une piste de recherche sur sa dimension arbitrale. Néanmoins, elle ne donne pas de réponses quant à la nature même de la négociation, tant à travers la qualification des règles qu'à travers les modalités de légitimation sous-jacentes. En réponse à cela, le droit, et plus particulièrement le *Droit négocié*, peut apporter des éléments d'analyse conceptuelle particulièrement intéressants à deux principaux titres :

en premier lieu, la négociation est appréhendée comme une modalité de coordination et de maillage relationnel, soulevant la question du pouvoir, de la légitimation, mais aussi de l'apprentissage des règles;

en second lieu, la nature de la négociation fait l'objet d'une investigation toute particulière via une réflexion sur la nature et la qualification des règles co-produites.

La section qui suit sera dans cette perspective consacrée aux apports conceptuels du Droit négocié. Nous proposerons alors une définition approfondie de la négociation à la lumière de ses variables, le conflit et le pouvoir, mais aussi à la lumière de la qualification des règles permise par le Droit négocié.

## **SECTION 2 – POUR UNE DEFINITION APPROFONDIE DE LA NEGOCIATION : L'APPORT DU DROIT NEGOCIÉ A LA DIMENSION ARBITRALE**

L'objet de cette deuxième section est de proposer une définition *approfondie* de la négociation sur la base d'une exploration de sa dimension arbitrale. En effet, nous avons souligné dans la section précédente qu'un certain nombre de questions restent encore en suspens quant à la nature arbitrale de la négociation. Ces questions portent essentiellement sur la qualification des règles et sur la nature de la négociation. Sur quoi porte la négociation? Peut-on parler d'une frontière entre la négociation des règles et la négociation des objets? Quels sont les mécanismes de légitimation qui sont au cœur de l'élaboration des règles? Dans cette perspective, quelles sont la (ou les) formes(s) que peut prendre la négociation?

D'un point de vue conceptuel, le Droit négocié offre de nombreuses réponses à ces questions. En effet, il constitue une riche investigation de la dimension arbitrale de la négociation, car il pose la question de la qualification des règles tout en mettant en exergue la nature ambivalente de la négociation, entre délibération collective et pur marchandage.

Dans cette perspective, nous expliciterons plus précisément dans un premier temps pourquoi nous recourons au Droit négocié plutôt qu'aux autres approches "juridico-économiques" de la négociation. Il s'agira d'éclairer le contenu de la dimension arbitrale de la négociation par un emprunt *exclusivement conceptuel* au Droit négocié. Nous montrerons que la négociation est une modalité de co-production de règles fondée sur des contradictions entre la logique privative du marchandage et la logique collective de la délibération.

Une fois la dimension arbitrale de la négociation approfondie, nous proposerons dans un second temps une définition approfondie de la négociation, à l'articulation de l'institutionnalisme de J.R. Commons et des apports conceptuels du Droit négocié. Il s'agira, en mettant en exergue les enjeux de la négociation que sont le conflit et le pouvoir, de définir celle-ci à la fois dans une perspective typologique et dans la perspective de sa dynamique processuelle arbitrée et arbitrale.

## **2.1 – L'intérêt conceptuel du Droit négocié par rapport aux approches "juridico-économiques"**

L'objet de ce paragraphe est d'explicitier l'intérêt du recours au Droit négocié tout en mettant en exergue les apports conceptuels possibles à la dimension arbitrale de la négociation. Dans cette perspective, nous préciserons dans un premier temps pourquoi nous n'avons pas recours aux approches "juridico-économiques" de la négociation, articulant à différents titres le Droit et l'Economie. La raison en est que ces approches développent une conception exclusivement allocative, et donc réductrice, de la négociation. Seul le Droit négocié, ce que nous montrerons dans un second temps, peut constituer une véritable voie d'investigation conceptuelle de la négociation centrée sur la règle.

### **2.1.1 – La négociation dans les courants associant Droit et Economie: les limites d'une approche exclusivement allocative**

Les approches situées à l'articulation du Droit et de l'Economie appréhendent généralement la négociation comme un arrangement privé purement allocatif satisfaisant les conditions d'efficience. Ainsi, nous montrerons que, de la *New Law and Economics* aux *Public Choices*, en passant par la Théorie de la Justice et par l'approche d'O.E. Williamson, la négociation porte sur l'échange ou le partage de ressources et de droits, et ne pose pas la question des règles et de leur qualification. Par conséquent, la question de la frontière entre la négociation des règles et la négociation des objets reste en suspens.

## A – La négociation, de la *New Law and Economics* aux *Publics Choices*

La *New Law and Economics* est l'héritage de R. Coase (1960), suite à la publication de "*The problem of social cost*"<sup>1</sup>, mais aussi de R. Posner (Kirat T., 1999)<sup>2</sup>. Cette approche a pour objet l'évaluation des effets du droit sur le bien être individuel et l'efficacité économique (Kirat T., 1999). Dans cette perspective, l'hypothèse de l'homo-oeconomicus, agent rationnel maximisateur, est adaptée à l'agent inscrit dans une relation juridique, réglementaire ou pénale. Le mariage ou la criminalité sont des situations dans lesquelles l'agent maximise sa satisfaction, et la règle de droit en est "le prix" en tant que sanction ou bien en tant que condamnation (Posner R.A. cité par Kirat T., 1999)<sup>3</sup>.

Cette conception des effets de la règle de droit sur l'efficacité économique ou l'allocation optimale des ressources a été reprise par les juristes pour l'analyse de la négociation dans une perspective post-coasienne (Frydman B., 1996)<sup>4</sup>. Cette dernière montre la nécessaire prédominance de l'arrangement privé négocié sous l'hypothèse que la règle de droit est une donnée exogène (Bazzoli L., Kirat T., 1999)<sup>5</sup>. Dans cette optique, la négociation participe à la réduction du coût social des transactions caractérisées par des préférences individuelles potentiellement conflictuelles. Comme le développe B. Frydman (1996), cette conception de la négociation s'appuie sur des hypothèses fortement ancrées dans l'individualisme méthodologique et dans une conception calquée sur la logique de l'équilibre efficient : (1) les droits et obligations sont utilisés afin de satisfaire les intérêts et besoins individuels; (2) les agents sont mus par une rationalité purement individuelle. Ayant une aversion au risque, ils sont prêts aux concessions et surtout à la négociation; et enfin (3) le juge n'intervient qu'en dernier ressort, lorsque la négociation ne permet pas de déboucher sur un accord ou bien n'autorise pas un bon fonctionnement du marché.

On est donc en présence d'individus qui préfèrent le marchandage des biens et des droits plutôt que le conflit ouvert. La place de la négociation devient fondamentale puisqu'elle permet, à moindre coûts, de déboucher sur un équilibre de répartition ou de partage optimal.

---

<sup>1</sup> Coase se situe dans la mouvance de la *Law and Economics*. Sa théorie du coût social dans laquelle il tente de montrer la portée économique du droit lui vaudra d'être à l'origine de la "New Law and Economics". Pour plus de détails, le lecteur peut se référer aux articles suivants : Coase R.H (1960), "The problem of social cost", *The Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp.1-44; Posner R (1979), "Utilitarianism, Economics and Legal Theory", *The Journal of Legal Studies*, vol. 8, pp.103-140.

<sup>2</sup> Kirat T. (1999), *Economie du droit*, n° 261, La Découverte, Paris.

<sup>3</sup> Posner R.A. (1993), "The new institutional economics meets law and economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, n°1, mars, pp. 73-87.

<sup>4</sup> Frydman B (1996), "Négociation ou marchandage? De l'éthique de la discussion au droit de la négociation", in Gérard P., Ost F., Van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles, pp. 231-254.

<sup>5</sup> Bazzoli L., Kirat T. (1999), "La relation entre le droit et l'économie dans les traditions institutionnaliste et post-coasienne : enjeux pour l'analyse de l'évolution", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n° 35 (1), pp. 69-90.

Les conflits d'intérêts pourraient par ailleurs être réglés par la voie de la justice, c'est-à-dire par le recours au droit objectif<sup>6</sup> mais à des coûts nettement supérieurs, ce qui conduit les agents à recourir à la négociation. Dans cette perspective, la règle de droit objectif a pour finalité d'assurer le bon fonctionnement du marché (Frydman B, 1996). Son usage doit donc être minimal. En effet, un recours plus fréquent au juge perturberait la libre concurrence et le libre déroulement des négociations. Selon B. Frydman (1996), il s'agit d'une interprétation "libertarienne" du théorème de R. Coase (1960)<sup>7</sup> lu par l'auteur comme une situation dans laquelle, lorsqu'on fait l'hypothèse de coûts de transaction nuls, il y a efficacité de la négociation et le recours au droit est inutile voire nuisible<sup>8</sup>.

Cette approche renvoie à une négociation visant au marchandage, ce qui exclut une analyse des fondements mêmes des règles, à savoir par exemple la façon dont est négocié le principe même de la négociation c'est-à-dire le cadre de la négociation lui-même. Il n'est par conséquent pas possible de préciser les mécanismes de négociation, et plus particulièrement les dynamiques de conflit et de pouvoir conduisant à des compromis.

On retrouve cette approche allocative prônant un recours minimal au droit objectif dans le courant des *Public Choices*, et plus particulièrement dans les stratégies de "rent-seeking". L'intérêt de ce courant est de recourir à une analyse en terme de pouvoir. La législation y est entendue comme le résultat d'un marchandage entre des groupes d'intérêts qui se répartissent des subventions, mais aussi des charges publiques par l'intermédiaire de leurs représentants parlementaires (Frydman B, 1996). La négociation débouche dans ce cas sur *une règle d'affectation "faussée"*, car mise en place sous la pression de groupes d'individus dont l'action provoque des distorsions sur le marché législatif. Cet exercice bien particulier du pouvoir peut déboucher sur des lois de "rent-seeking", c'est-à-dire sur l'absorption unilatérale des ressources par ces groupes de pression. La négociation, dans ce cas, est un marchandage au sein duquel chaque groupe essaie égoïstement de tirer la situation à son avantage. Le rôle du droit objectif est alors limité à assurer l'efficacité des négociations et à ratifier leur résultat (Frydman B, 1996).

## **B – La négociation dans la théorie de la justice de J. Rawls**

La théorie de la justice de J. Rawls (1987)<sup>9</sup> peut être affiliée aux théories que l'on vient de présenter. En effet, pour ce courant, la négociation s'inscrit dans l'objectif allocatif et efficient de la répartition optimale des biens, tout en participant de l'élaboration des règles de droit dans la société. Mais au-delà, la négociation, chez J. Rawls (1987), prend en compte

---

<sup>6</sup> Le droit objectif renvoie à la règle de droit édictée et prescrite par les autorités.

<sup>7</sup> Coase R. H. (1960), "The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, vol. III, pp. 1-44.

<sup>8</sup> Il existe plusieurs interprétations controversées et/ou contradictoires du théorème de R. Coase. Pour plus de détails, le lecteur peut se référer à l'article suivant : Bazzoli L., Kirat T. (1999).

<sup>9</sup> Rawls J. (1987), *Théorie de la justice*, traduit par C. Audard, Seuil, Paris.

l'anticipation des positions sociales ultérieures à la négociation. Cette dernière est ainsi centrée sur la position sociale des individus, évaluée en fonction de la situation de l'individu le plus défavorisé<sup>10</sup>.

Le principe fondateur qu'il faut retenir est que la négociation est sensée déboucher sur des principes de justice qui auront par la suite une portée universelle. L'hypothèse fondatrice de J. Rawls (1987) est de considérer que les agents négocient sous *le voile de l'ignorance*. Ce qui signifie que ces derniers ne connaissent en aucun cas la position respective qu'ils occuperont dans la société dont ils sont chargés d'établir les règles et a fortiori les règles de droit (Frydman B, 1996). Le degré d'incertitude est donc très élevé et place chaque partie dans la même situation incertaine, ce qui conduit à des choix *rationnels* similaires. Pour contourner cette incertitude, ces agents calculateurs vont négocier un accord "maximin", c'est-à-dire s'accorder sur une règle qui maximise la position de la partie la plus défavorisée, y compris si cette règle accroît globalement l'inégalité dans la société.

Le but de la négociation est donc d'établir les règles de droit et de partage qui portent à la fois sur les richesses créées, et sur le positionnement social ultérieur. Il s'agit d'une approche qui tente de concilier libéralisme et justice sociale tout en s'appuyant sur des préceptes "individualisants": les préférences individuelles données, l'aversion au risque, et la rationalité individuelle. L'approche se veut stratégique et n'intègre pas le bien être collectif de la société (Frydman B., idem).

Le modèle de négociation est donc ici réduit à un processus allocatif de répartition de biens matériels débouchant sur un équilibre concerté (Frydman B., idem). Il ne pose pas la question de l'élaboration et de l'ajustement des règles dans une situation de conflit et de pouvoir. En effet, l'intérêt porté à la rationalité individuelle conduit finalement à exclure de l'analyse les processus de choix qui s'inscriraient dans la perspective de la rationalité collective. Par ailleurs, en ne tenant pas compte des conflits d'intérêts et de pouvoir, l'auteur appréhende implicitement la société comme *une société homogène*.

Une autre conception de la négociation à l'articulation de l'économie et du droit, héritée de O.E. Williamson (1985)<sup>11</sup>, conduit à un intéressant dépassement de l'objectif d'efficacité allocative au profit d'une efficacité dite procédurale.

### **C – La négociation chez O.E. Williamson**

A l'origine de l'approche transactionnelle, O.E. Williamson (1985) appréhende, entre marché et hiérarchie, un continuum de contrats dont l'un des principaux objectifs réside dans

---

<sup>10</sup> La justice sociale autorise les inégalités lorsque celles-ci contribuent à améliorer la situation de chacun, y compris celle des individus les plus défavorisés.

<sup>11</sup> Williamson O.E. (1985), *Economic institutions of capitalism*, The Free Press, New York, traduction française, *Les institutions de l'économie*, InterEditions, Paris, 1994.

l'organisation des transferts de droit lors de transactions économiques. Chaque type de contrat est une configuration particulière de l'association entre l'économie et le droit. Dans cette perspective, le droit des contrats "*est vu comme le support des actions d'agents dotés d'une rationalité limitée, qui cherchent à stabiliser et à sécuriser leurs relations au cours du temps dans un environnement changeant et non appréhendable a priori*" (Kirat T., 1999, p. 19). En effet, les agents sont dotés d'une rationalité limitée qui les place en asymétrie d'information les uns par rapports aux autres, de plus ils sont supposés opportunistes, ce qui favorise les conflits d'intérêts dans la mise en œuvre des transferts de droits.

Dès lors, le contrat est par définition incomplet, ce qui ouvre la voie à des contingences non anticipées liées à la rationalité limitée des agents et à l'opportunisme. L'économie des coûts de transaction s'appuie ainsi sur l'hypothèse selon laquelle il est impossible de négocier un engagement contractuel ex-ante de manière totalement efficiente. Le conflit contractuel va la plupart du temps être négocié à l'amiable durant le déroulement du contrat, plutôt que par le recours aux tribunaux (Williamson O.E., 1985).

Ainsi, l'approche williamsonienne des contrats renvoie à une conception de la négociation qui relève non pas de l'efficience allocative mais de *l'efficience procédurale* (Kirat T., 1999). La négociation devient en effet *omniprésente* à tous les stades de la contractualisation. La règle juridique devient alors un cadre de règles exogènes à la négociation à l'intérieur duquel se déroule l'arrangement privé, celui-ci contribuant progressivement à l'ajustement des systèmes d'incitation.

La négociation du contrat ex-ante est anticipatoire et induit des coûts de transaction : les coûts de recherche d'informations. La négociation du contrat ex-post renvoie à ce que O.E. Williamson (1985) nomme "les institutions ex-post du contrat", à savoir *l'arrangement privé négocié*. Ce dernier peut conduire à la négociation d'arrangements hybrides qui ont vocation à réduire le champ des possibilités de choix des partenaires sans déboucher sur une internalisation. Les agents profitent donc des avantages que leur livre le marché (un système d'incitations), tout en bénéficiant de la coordination ébauchée via le contrat. Le pouvoir de négociation est alors principalement lié à la détention des actifs, à leur spécificité, et au niveau de dépendance des agents vis-à-vis de leurs actifs respectifs.

Néanmoins, même si O.E. Williamson (1985) ouvre la voie à une approche de la négociation centrée sur la constitution d'un cadre contractuel explicite ou implicite (au-delà d'un simple marchandage portant sur des objets), il s'agit d'une perspective qui reste fondamentalement allocative et axée sur l'efficience. L'auteur ne réalise pas réellement une investigation du rôle du conflit et du pouvoir dans l'élaboration de la règle, cadre de l'action. De plus, la règle de droit étant considérée comme une donnée exogène, on ne perçoit pas l'articulation entre le niveau général de la règle de droit et l'ajustement qui en est fait via la négociation.

La négociation est appréhendée à l'aune d'une norme juridique exogène, mobilisée en dernier recours afin d'atteindre des objectifs définis en termes d'efficacité, comme la maximisation des richesses ou l'allocation optimale des ressources et des droits (B. Frydman, 1998)<sup>12</sup>.

### **D – Des approches analytiques exclusivement allocatives**

Ainsi, dans la majorité des courants que nous venons de parcourir, le droit et l'économie sont perçus comme deux entités séparées et s'inscrivent dans une perspective analytique centrée sur l'efficacité allocative. L'approche analytique – par exemple l'approche post-coasienne de la Law and Economics - délimite strictement le champ du droit et le champ de l'économie, entendus comme "*deux entités séparées*" (Bazzoli L., Kirat T., 1999, p. 76). Elle consiste à appréhender le droit de manière statique et "*a-prioriste*" : il s'agit d'un ensemble de règles et de principes donnés dont on peut évaluer et prédire les conséquences, et qui sont sensés conduire à l'efficacité de l'activité économique (idem).

Il faut noter ici que cette conception de la proximité entre le droit et l'économie est très différente des conceptions développées par J.R. Commons. Selon ce dernier, en effet, le recours au droit ne s'inscrit pas dans l'optique de l'allocation optimale des ressources ou dans l'optique de l'efficacité économique, mais dans la perspective du *conditionnement social de l'action individuelle*. Cette proximité entre l'économie et le droit est alors *fonctionnelle* (Commons J.R., 1924; Liebhafsky H.H., 1976; Bazzoli L., Kirat T., 1999)<sup>13</sup>. Elle suppose une compréhension de la règle de droit à travers une investigation historique et évolutionniste qui permet de comprendre comment le droit conditionne les interactions par la distribution des droits et obligations, et de ce fait par la création, l'élargissement, ou bien au contraire la restriction des pouvoirs dans la transaction. En retour, le droit n'est pas un ensemble de normes fixées, mais relève de l'action collective, et est évolutif. C'est alors dans ce cadre-là que s'inscrit toute négociation.

Ainsi, percevoir le droit et l'économie comme deux entités séparées, et de surcroît appréhender la négociation dans une pure optique allocative réduit considérablement la possibilité d'une analyse portant sur la nature arbitrale de la négociation.

En tout premier lieu, considérer la règle de droit comme exogène et donnée conduit à une analyse en termes statiques, en termes de structure d'incitation, et non à une analyse processuelle et historiquement située de la négociation. Ainsi, l'articulation entre les règles

---

<sup>12</sup> Frydman B. (1998), "Les nouveaux rapports entre droit et économie : trois hypothèses concurrentes", Colloque "Le droit et l'économie : quelles rencontres?", Lyon, Maison Rhône-Alpes des Sciences de l'Homme, 28 et 29 septembre.

<sup>13</sup> Commons J.R. (1924), *Legal foundations of capitalism*, The MacMillan Company.  
Liebhafsky H.H. (1976), "Commons and Clark on law and economics", *Journal of Economic Issues*, vol. X, n° 4, december, pp. 751-764.

générales et les règles particulières de la négociation est "effacée" et rend difficile l'analyse des rapports de force qui sous-tendent les compromis.

En ces termes, il paraît ensuite difficile de poser la question des règles et de leur qualification sur la base d'une dissociation entre la négociation des objets, c'est-à-dire ce qui relèverait du plus pur marchandage, et la négociation des règles inhérentes au principe de négociation lui-même. Or, seule cette dissociation peut à notre sens mener à une analyse fine des mécanismes qui sont au cœur de l'élaboration des règles. Restent alors en suspens la question de la frontière entre la négociation des objets et la négociation des règles, mais aussi la question des modes d'élaboration et de légitimation des règles.

Arrivés à ce stade, il nous semble que le Droit négocié peut, *du point de vue conceptuel*, apporter un certain nombre de réponses et de pistes de réflexion à l'ensemble de ces questions. En effet, la négociation est appréhendée comme un objet d'étude à part entière, à savoir comme un mode de maillage relationnel et de régulation des rapports sociaux. Bien sûr, il ne s'agit pas d'engager une réflexion juridique ou doctrinale sur le droit, ce qui ne relève pas de notre propos, mais d'emprunter à cette approche juridique les apports conceptuels d'une analyse de la négociation qui s'inscrit véritablement dans la recherche qui est la nôtre, à savoir la qualification des règles et la prise en compte du conflit et du pouvoir.

### **2.1.2 – Le recours au Droit négocié : l'approfondissement de la dimension arbitrale de la négociation**

Le recours au Droit négocié peut à ce stade contribuer à un enrichissement conceptuel considérable de la notion de négociation, et plus particulièrement à l'enrichissement de ce que nous appelons *sa dimension arbitrale*. Mais tout d'abord, qu'est-ce que le Droit négocié?

Le Droit négocié est l'analyse historiquement située de l'émergence d'un ordre juridique négocié au côté du droit édicté (ou imposé) (Pirovano A., 1988)<sup>14</sup>. Cette analyse est indissociable selon A. Pirovano (1988) d'une réflexion sur l'Etat, et plus particulièrement d'une réflexion sur le recul de "*la loi d'Etat*" (p. 1) , qui serait expliqué par le développement de la négociation dans de nombreux domaines : négociation sociale, droit des entreprises en difficulté, politiques de développement local... C'est la nature irréductible du conflit qui explique selon l'auteur la mobilisation de plus en plus importante de modalités négociées de compromis, ceci marquant ainsi le passage "*d'un droit de la contradiction (dont la forme classique est le litige conçu comme l'opposition de droits subjectifs tranchée par un juge donnant tort ou raison à des partenaires) à un droit de la conciliation axé sur le dosage des intérêts catégoriels afin de parvenir au consensus le plus acceptable*" (idem, p. 2).

---

<sup>14</sup> Pirovano A. (1988), *Changement social et Droit négocié, de la résolution des conflits à la conciliation des intérêts*, Economica, Paris.

Dans cette perspective, le Droit négocié contribue à une réflexion approfondie sur la négociation, des points de vue théorique et problématique, à savoir : Pourquoi ce droit prend-il une place aussi importante dans la régulation sociale actuelle? L'inflation des règles et des organes de production des règles qu'il suppose n'est-elle pas source de complexité, voire de confusion? Ces questionnements, nous le verrons, conduisent à une investigation approfondie de la dialectique Droit négocié / Droit imposé.

Bien entendu, il ne s'agit pas pour nous d'ouvrir une réflexion en termes d'épistémologie et de méthodologie juridiques. Nous nous restreindrons au champ qui est le nôtre : l'économie. Plus précisément, nous emprunterons au Droit négocié les investigations *conceptuelles*, particulièrement approfondies, de la notion de négociation. En effet, le Droit négocié offre une réflexion d'une très grande richesse sur la notion même de négociation selon un point de vue qui est celui de la qualification des règles, et de leur élaboration via les dynamiques de conflit et de pouvoir. Quelle est dans cette perspective la (ou les) nature(s) de la négociation? Comment qualifier les règles de la négociation? Quels sont les modes de légitimation de ces règles dans la négociation, et en quoi sont-ils inhérents aux rapports de conflit et de pouvoir qui lient les acteurs de la négociation?

Afin de répondre à ces questions, nous reviendrons dans un premier temps sur les positionnements théorique et problématique du Droit négocié relativement au droit édicté. Nous montrerons comment le Droit négocié est intrinsèquement relié à une volonté de déréglementation qui n'est pas sans poser un certain nombre de problèmes chez les juristes, et qui renvoie à des développements intéressants sur la dialectique Droit négocié/droit imposé. Une fois le domaine du Droit négocié décrypté, nous nous focaliserons plus particulièrement sur les apports de ce dernier quant à *l'enrichissement conceptuel* de la notion de négociation. Il s'agira ainsi de montrer que la négociation n'est pas un simple marchandage, mais qu'elle constitue une modalité de production collective de règles par la délibération et la légitimation, au-delà des conflits d'intérêt et de pouvoir. Le Droit négocié nous conduira par conséquent à un approfondissement de la nature arbitrale de la négociation.

### **A – Le Droit négocié : posture théorique et intérêts conceptuels**

L'intérêt du recours au Droit négocié réside dans le fait que ce dernier appréhende la négociation, des points de vue théorique et conceptuel, comme un mécanisme pluraliste se déroulant dans le cadre d'un groupe d'acteurs. En cela, le Droit négocié conduit à la définition, par la négociation, des règles *communes à un groupe* (Morin M. L., 1996)<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Morin M.L. (1996), "Droit négocié et droit imposé, regards à partir du droit des salariés à la négociation collective en France", in Gérard P., Ost F., Van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles, pp. 643-676.

Son émergence et son renforcement actuel relèvent pour certains juristes du problème d'inadéquation entre un système juridique ancien, souvent qualifié de centralisateur et de formaliste, et une société de plus en plus complexe caractérisée par la diversité des rapports sociaux qui la constituent (Bonafe-Schmitt J.P., 1996)<sup>16</sup>. Ainsi, J.P. Bonafe-Schmitt (1996) avance l'idée d'une "*crise du système de régulation sociale*" (p. 421) – c'est-à-dire en particulier d'une crise du système de régulation juridique – dans une acception proche de la conception régulationniste de la crise. Citant J. Commaille (1993)<sup>17</sup>, l'auteur place aux sources de la crise "*les tensions, ruptures, contradictions, provoquées par la multiplicité des instances et des acteurs, et la pluralité des stratégies sociales*". Celle-ci marquerait le recul "*d'une judiciarisation des modes de règlement des conflits*" (p. 422) et l'émergence de la négociation comme modalité de résolution et de médiation des conflits. La négociation, historiquement située, est alors entendue plus largement comme une "*participation plus active des citoyens à la gestion de leurs relations*" (Bonafe-Schmitt J.P., 1996, p.419) et apparaît selon l'auteur comme :

- une nouvelle forme de régulation sociale formelle ou informelle fondée sur le contrat, l'équité ou bien encore la confiance;
- une ré-appropriation par les parties du pouvoir de gérer leurs conflits.

Notons que s'il s'appuie sur la nature irréductible du conflit, le Droit négocié ne s'inscrit pas dans le strict cadre du contrat. Bien au contraire, il renvoie bien souvent à des consensus non contractualisés (la confiance, l'accord non codifié...), tout d'abord parce que le contrat peut être non effectif, et ensuite parce que toute négociation ne débouche pas systématiquement sur des accords de type contractuel assortis de sanctions juridiques (Pirovano A., 1988). Dans ce cas, la négociation "*devient parfois une fin en soi, de par les vertus pacificatrices qui lui sont, à tort ou à raison rattachées*" (idem, p. 5).

Certains juristes, comme E. Le Roy (1996)<sup>18</sup>, avancent l'idée d'un "*ordre négocié*" pour qualifier ces modalités nouvelles d'innovation juridique. Dans cette perspective, le Droit négocié apparaît comme un processus décentralisé et arbitré de *co-production de normes*<sup>19</sup>

---

<sup>16</sup> Bonafe-Schmitt J.P. (1996), "La médiation : du droit imposé au droit négocié ? ", in Gérard P., Ost F., Van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles, pp. 419-435.

<sup>17</sup> Commaille J. (1993), "Régulation sociale", in Arnaud A.J. (sous la direction de), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, 2<sup>e</sup> éd.

<sup>18</sup> Le Roy E. (1996), "L'ordre négocié : A propos d'un concept en émergence, in Gérard P., Ost F., Van de Kerchove", *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles, pp. 341-435.

<sup>19</sup> La norme est ici entendue au sens juridique du terme. Chez les théoriciens du droit, la norme désigne toute règle faisant autorité par la sanction (Capeller W., Isla A., 2001). Capeller W., Isla A. (2001), "Economie du droit et sociologie juridique : émergence des règles et logiques institutionnelles", working paper, LEREPS, Université Toulouse 1.

(Cazal D., Dietrich A., 2000)<sup>20</sup>. La norme juridique est alors créée par la négociation dans le cadre de contrats, ententes, comités, conventions salariales (...), ce qui conduit à la multiplication des sources de production de la norme et, selon P. Cabin (2001)<sup>21</sup>, à l'inflation de normes hybrides (chartes, ...). A. Supiot (1994)<sup>22</sup> montre par exemple comment l'entreprise apparaît aujourd'hui comme une source de droit, devenant par la déréglementation un lieu de production de règles et de nouvelles pratiques<sup>23</sup>.

A la lumière de ce phénomène récent, les juristes montrent comment la volonté de déréglementation et d'assouplissement a conduit paradoxalement, via le Droit négocié, à l'inflation des règles et des organes de production de ces règles, source de complexité et de confusion. Dans une citation empruntée à J. Chevallier (1998)<sup>24</sup>, P. Cabin (2001) parle "*du passage d'un droit général et stable à un droit flexible et mou, d'un droit unitaire à un droit pluraliste, d'un droit imposé à un Droit négocié*".

Tout en ayant connaissance de ces débats, nous nous positionnerons plus particulièrement dans la perspective des analyses de la négociation initiées par P. Gérard, F. Ost et M. Van de Kerchove (1996)<sup>25</sup>. Le Droit négocié y est appréhendé à la lumière de la théorie du droit, des sciences sociales et de la doctrine juridique dans la perspective de prendre l'exacte mesure de ce phénomène et d'en analyser les transformations induites. L'objectif de ces auteurs n'est pas de s'inscrire dans une perspective libertarienne de la société, mais de comprendre l'enchevêtrement complexe et dialectique entre le Droit négocié et le Droit imposé. Ainsi, ils visent plus précisément à expliciter comment la négociation conduit à l'élaboration collective des règles dans un groupe social, et comment se construit la légitimité autour de ces règles.

Bien entendu, il ne s'agit pas ici pour nous d'ouvrir une réflexion juridique et doctrinale sur la nature et les adéquations possibles entre le Droit négocié et le Droit imposé, ou bien sur la règle de droit, ni de penser l'institution<sup>26</sup> hors du champ dans lequel nous l'avons définie, c'est-à-dire hors du champ de l'économie. Les recherches effectuées dans le cadre du

---

<sup>20</sup> Cazal D., Dietrich A. (2000), "Droit du travail et gestion des ressources humaines : le cas du temps de travail", *Les Cahiers de la Recherche du CLAREE*, IAE de Lille, mai.

<sup>21</sup> Cabin P. (2001), "Les nouvelles frontières du droit", *Sciences Humaines*, n° 115, avril.

<sup>22</sup> Supiot A. (1994), *Critique du droit du travail*, PUF, Paris.

<sup>23</sup> Ce phénomène fait suite à l'ordonnance du 16 janvier 1982 qui a substitué le droit contractuel au droit réglementaire dans le sens d'un assouplissement réglementaire. Suite à cela, les lois Delebarre (1985), Séguin (1987), et la loi quinquennale de 1993, engageront la voie vers une décentralisation de la négociation (Cazal D., Dietrich A., 2000).

<sup>24</sup> J. Chevallier (1998), "Vers un droit post-modern? ", in Clam J. et Martin G. (sous la direction de), *Les transformations de la régulation juridique*, LGDJ, vol.5, pp.21-46.

<sup>25</sup> Gérard P., Ost F., Van de Kerchove M. (1996), *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles.

<sup>26</sup> La notion d'institution en droit n'a pas le même contenu que l'institution telle que nous la définissons à partir de l'économie institutionnaliste. En droit (cf. par exemple Romano S., Hauriou M.) et en sociologie juridique, l'institution est définie relativement à la règle prescrite et à l'ordre juridique.

Droit négocié conduisent à saisir précisément la négociation, par une analyse approfondie de ses mécanismes intrinsèques. C'est la raison pour laquelle nous mobilisons cette approche. Notre objectif n'est donc pas, rappelons-le, de développer une réflexion sur la construction d'un droit de la négociation.

En revanche, le recours au Droit négocié va nous permettre d'ouvrir la voie à un approfondissement de la nature arbitrale de la négociation. Nous n'emprunterons au Droit négocié que sa méthode d'approche conceptuelle de la négociation comme mécanisme pluraliste conduisant à la définition des règles du groupe dans un environnement complexe et évolutif. En effet, les auteurs soulignent et analysent l'importance des rapports de conflit et de pouvoir dans l'élaboration de l'accord ou du compromis. Ils mettent en exergue l'impossibilité de créer du lien social de manière solipsiste<sup>27</sup>, et analysent dans quelle mesure la règle et l'accord se déterminent l'un l'autre (Gérard P., Ost F., Van de Kerchove M., 1996). La négociation, entendue à la fois comme délibération et marchandage, inscrite dans la perspective de la rationalité procédurale, devient un processus de co-production de règles et de maillage relationnel. Or c'est cette approche conceptuelle de la négociation, à l'articulation du droit, de la sociologie, de l'éthique, et de l'économie qui peut enrichir la nature arbitrale de la négociation telle que nous l'avons définie, à savoir comme une modalité de mise en coordination visant à anticiper ou résoudre les conflits d'intérêt et de pouvoir.

Ainsi, le Droit négocié place au premier plan un certain nombre de questions qui ne sont pas posées dans le champ de l'économie, et qui, pourtant, semblent fondamentales à notre démarche institutionnaliste :

- pourquoi recourir à une solution négociée et dans quelle mesure celle-ci est nécessaire (Le Roy E., 1996)? Nous retiendrons ce questionnement sur les sources de la négociation, que celles-ci relèvent d'un conflit pur ou de l'élaboration d'un projet collectif entre intérêts potentiellement conflictuels;
- comment la négociation produit-elle des règles, et comment se construit la légitimité autour de ces règles (Le Roy E., 1996)? Il s'agit donc de dépasser la vision distributive de la négociation, portant sur le marchandage des "objets" tangibles ou intangibles, pour enrichir sa dimension arbitrale;
- et enfin, quel type d'environnement ou de contexte social requiert ou suggère le recours à la négociation (Le Roy E., 1996)? Il s'agit là d'une réflexion sur les contextes d'élaboration et de déroulement de la négociation, ouvrant notamment la voie à une réflexion sur les relations de conflit et de pouvoir.

---

<sup>27</sup> En référence au solipsisme, selon lequel le "moi" constitue la seule réalité existante, indépendamment des propriétés de l'environnement.

A la lumière de ces questions, il est à présent possible de préciser la dimension arbitrale de la négociation.

## **B – La dimension arbitrale de la négociation précisée**

Le recours au Droit négocié nous conduit maintenant à préciser la dimension arbitrale du processus de négociation à la lumière des trois acceptions complémentaires élaborées par les juristes. Nous en faisons ici une lecture à la lumière de notre conception économique de la règle et de la négociation. Ces trois acceptions sont les suivantes :

(i) la négociation entendue comme une modalité de maillage relationnel (De Munck J. et Lenoble J., 1996)<sup>28</sup> qui participe à la constitution d'un savoir collectif ainsi qu'à la légitimation des règles et des acteurs pourvoyeurs de ces règles;

(ii) la distinction entre négociation – marchandage et négociation – règlement (Frydman B., 1996), qui constitue une analyse de la frontière entre la négociation des objets et la négociation des règles et conduit à un approfondissement de la nature même de la négociation;

(iii) la négociation entre autonomie/hétéronomie, délibération collective et marchandage privatif (Ost F., 1996)<sup>29</sup>.

(i) J. De Munck et J. Lenoble (1996) appréhendent la négociation comme une modalité de *maillage relationnel* via la co-production de règles nouvelles. Ces règles ne sont autre, selon les deux auteurs, que la constitution d'un savoir collectif qui transite par la légitimation non seulement des règles, mais aussi des acteurs qui en sont à l'origine. Cette réflexion sur la négociation s'inscrit plus précisément dans le cadre de la *Regulatory Negotiation* américaine<sup>30</sup>, qui est une investigation doctrinale de la négociation centrée sur la notion de rationalité procédurale, et traduisant cette dernière comme une construction collective de règles et de savoirs gouvernée par le droit. En cela, les deux auteurs sont en rupture avec l'approche dite "classique" de la négociation en droit, qui pense les normes juridiques comme données et les rapports de pouvoir comme prédéfinis. Ainsi la négociation, appréhendée comme un *maillage relationnel*, peut être lue comme un processus de mise en coordination d'acteurs dont les intérêts sont potentiellement ou ouvertement divergents.

---

<sup>28</sup> De Munck J., Lenoble J. (1996), "Droit négocié et procéduralisation", in Gérard P., Ost F., Van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles, pp. 171-196.

<sup>29</sup> Ost F. (1996), "Au carrefour de l'autonomie et de l'hétéronomie, de la délibération et du marchandage : la négociation", in Gérard P., Ost F., Van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles, pp.7-17.

<sup>30</sup> La *Regulatory Negotiation* renvoie à la procéduralisation de la politique administrative américaine engendrant du point de vue théorique une transformation de l'idée de participation et de représentation, et donc une transformation du modèle de rationalité substantielle jusqu'alors dominant en un modèle de construction procédurale et négociée de la règle de droit (De Munck J., Lenoble J., 1996).

Tout d'abord, la règle "*est savoir*" (J. De Munck et J. Lenoble, 1996, Reynaud J.D., 1997)<sup>31</sup> et suppose un apprentissage collectif. En effet, elle n'a de sens que si elle est commune à un ensemble d'acteurs, si elle est collectivement construite dans le temps. La règle émane donc de l'interaction et des dépendances mutuelles. Elle est l'apprentissage d'un contrat social et la constitution d'un savoir commun aux acteurs qui la créent (Reynaud J.D., 1997). Dès lors, la négociation apparaît comme une modalité particulière de construction de règles, mais aussi comme une modalité d'apprentissage collectif. Néanmoins, il s'agit d'un apprentissage un peu particulier puisque celui-ci est fondamentalement dépendant des contraintes qui constituent l'enjeu même de la négociation : un différend, un projet commun, un problème à résoudre (...). En effet, comme le souligne J.D. Reynaud (1997), les règles n'ont de sens que si elles sont inscrites dans une action collective, dans un projet collectif. Elles sont inhérentes à la constitution d'un groupe social dont elles forment l'identité, les frontières, ce qui appartient au groupe et ce qui en est exclu. Dans cette perspective, nous appréhenderons la négociation avec J. De Munck et J. Lenoble (1996) à la fois comme une modalité de légitimation des règles, mais aussi comme une modalité de légitimation des acteurs qui créent ces règles.

En effet, pour être appliquée par l'ensemble des acteurs, la règle doit être légitime, consentie. Selon J.D. Reynaud (1997), c'est ce seul consentement qui fait la légitimité de la règle et qui constitue un engagement à la suivre : "*toute légitimité se définit dans une interaction, parce qu'elle exprime l'engagement dans une action collective*" (idem, p.303). La légitimité dépend aussi de l'usage qui est fait de la règle, de sa finalité. Ainsi, la règle n'existe que par l'usage qui en est fait par les acteurs de la négociation, et sa légitimité est donc étroitement liée à la légitimité de ceux qui y recourent ou qui la créent. Ainsi, la légitimité de la règle suppose la légitimité des acteurs de la négociation. En fait, par la négociation et les efforts que celle-ci demande pour déboucher sur un compromis, les acteurs se construisent une légitimité qui conduit ensuite à la légitimité de la règle co-produite<sup>32</sup>. Cette légitimité des acteurs, selon J. De Munck et J. Lenoble (1996), va dépendre d'un certain nombre de facteurs : les rôles et places de chacun d'entre eux dans la négociation, leur mise en complémentarité éventuelle, ou bien encore la compensation des éventuelles inégalités de ressources (...).

Dès lors, la notion de légitimité est indissociable de la notion de pouvoir. La légitimité de la règle n'est pas sans lien avec la légitimité de ceux qui "*font la règle*" dans la négociation, et plus loin, de ceux qui ont "*le pouvoir de faire*" la règle. Ainsi, la légitimité n'est pas toujours synonyme d'égalité. Comme le montrent J. De Munck et J. Lenoble (1996), la

---

<sup>31</sup> Reynaud J.D. (1997), *Les règles du jeu, l'action collective et la régulation sociale*, Armand-Colin, Paris.

<sup>32</sup> On retrouve ce lien de causalité entre la légitimité des acteurs et la légitimité des règles que ceux-ci mettent en place chez A. Hatchuel.

Hatchuel A. (1997), "Fondements des savoirs et légitimité des règles", in Reynaud B. (eds), *Les limites de la rationalité*, tome 2, *Les figures du collectif*, La Découverte, collection recherches, Paris, pp. 183-209.

négociation, à travers la légitimation des acteurs, participe de la légitimation du champ des rapports de force. En effet, les négociateurs délimitent préalablement *le champ de la concession*, c'est-à-dire l'étendue des rapports de domination et de concession dans le déroulement même de la négociation. Cette idée force traduit le caractère non équilibré des rapports de pouvoir dans une négociation, rapports, qui, s'ils sont légitimés, confèrent le pouvoir "*de faire*" la règle. Néanmoins, cette légitimité, qui repose sur l'initiative des acteurs et sur le consentement du groupe, n'est pas stable en soi : elle s'acquiert et se perd (J.D. Reynaud, 1997).

A la lumière de l'apport de J. De Munck et J. Lenoble (1996), enrichi des développements élaborés par J.D. Reynaud (1997), on perçoit nettement que la négociation du "cadre" ou bien encore du "principe de négociation" est tout aussi importante que la négociation elle-même, à savoir l'échange ou le partage. Or c'est cette dualité que B. Frydman (1996) se propose de développer sur la base de la distinction entre la négociation-marchandage et la négociation-règlement.

(ii) En effet, on doit à B. Frydman (1996) la distinction entre "*la négociation des règles*" d'une part, et "*la négociation des objets*" d'autre part. Cette distinction prend sa source dans une critique des approches "classiques" de la négociation en droit, qui ne rendent compte selon l'auteur que du volet marchand, allocatif ou redistributif, de la négociation. Celle-ci est alors réduite à un processus d'échange ou de partage de biens tangibles et intangibles. Or selon l'auteur, la négociation ne doit pas être réduite "*à une répartition ou à un échange de biens obéissant à un principe donnant-donnant*" (p. 242). Ainsi, il dissocie :

- *la négociation – marchandage*, au cours de laquelle les parties échangent ou partagent des objets tangibles ou intangibles;
- *la négociation – règlement*, au cours de laquelle les négociateurs fixent et négocient les règles de la négociation elle-même, tentant ainsi de s'accorder sur un principe d'universalité qui préfigure le cadre de la négociation. Ce principe d'universalité peut cristalliser des asymétries de pouvoir.

Cette conception de la négociation nous apparaît comme duale, puisqu'il s'agit de s'accorder collectivement, non seulement sur des règles de partage ou d'échange, mais aussi sur les règles qui vont constituer le cadre de la négociation. Mais l'opposition entre la négociation des règles et la négociation des objets ne semble pas tout à fait satisfaisante. A notre sens, ce sont toujours des règles qui sont négociées, sachant que les finalités dont elles sont porteuses diffèrent. D'une part on négocie les règles assurant le principe même de la négociation ou plus largement de l'action. La finalité est la règle en soi. D'autre part on négocie des règles de partage et d'échange. La finalité est l'appropriation de l'objet tangible ou intangible.

Ces deux types de règles, cependant, ne sont pas cloisonnés. Les règles cadre de l'action sont déterminantes dans l'élaboration des règles de partage ou d'échange, notamment via les relations de pouvoir qu'elles contribuent à légitimer. En retour, la négociation des règles de partage et d'échange, si elle s'avère conflictuelle, peut conduire à la modification des règles, "cadre" de l'action.

La négociation de ces règles "cadre" de l'action mérite ici que l'on y attache une importance toute particulière. En effet, elle constitue plus précisément une modalité d'engagement collectif des acteurs dans la négociation. Cet engagement à négocier, compris comme une donnée exogène dans la plupart des modélisations économiques de la négociation<sup>33</sup>, doit donc plutôt être appréhendé comme un construit procédural de règles "préalables". Il est un déterminant de la future négociation, mais aussi des futurs rapports de conflit et de pouvoir. Ainsi, ces derniers peuvent alors être appréhendés comme des rapports d'interprétation, d'ajustement, et de légitimation non seulement des règles d'échange et de partage, mais surtout des règles qui forment le principe même de la négociation.

(iii) Les paragraphes précédents ont conduit, à l'aide du Droit négocié, à approfondir ce que nous appelons la dimension arbitrale de la négociation (négociation-marchandage et négociation-règlement), faisant de cette dernière une modalité particulière de mise en coordination d'acteurs. F. Ost (1996) pousse plus loin l'analyse conceptuelle de la négociation, en mettant en exergue l'ambivalence entre la délibération et le marchandage d'une part, et l'autonomie et l'hétéronomie (les concepts juridiques) d'autre part. Ainsi, il appréhende la négociation comme "*un processus complexe au croisement de deux dialectiques, celle de l'autonomie et de l'hétéronomie, de la délibération et du marchandage*" (p.7).

Il s'agit dans un premier temps de souligner la nature ambivalente de la négociation, entre délibération et marchandage. Selon l'auteur, toute négociation oscille entre la logique de la délibération, supposant la communication entre les parties, et la logique du marchandage, plus axée sur le calcul économique privatif.

Le volet délibératoire de la négociation est conceptuellement proche de la notion de valeur raisonnable développée par J.R. Commons (1934), étant "*raisonnable*" ce qui est discuté et délibéré. La délibération s'inscrit chez F. Ost (1996) dans une logique procédurale de la décision (la rationalité procédurale) qui vise à parvenir à une solution parmi les meilleures possibles, compte tenu des inégalités de ressources, des plus ou moins grandes complémentarités entre ces dernières, et compte tenu des relations de conflit et de pouvoir. Cette délibération, entendue ici comme collective, contrebalance les mécanismes d'appropriation privés qui sous-tendent le marchandage. Assise sur la communication entre les parties, la délibération mène en effet à une *définition commune de la situation*, et elle

---

<sup>33</sup> Nous faisons ici référence à la notion d'*engagement ex-ante* mobilisée en Théorie des Jeux. Cf. Chapitre 1, 1.1.

contribue à la construction " *d'un sens commun qui en retour imposera des contraintes*" (Renault M., 1997, p. 62)<sup>34</sup>. Implicitement cela conduit à la constitution d'une *dépendance mutuelle* déterminée par l'appartenance à un même corpus de règles et de contraintes, que suppose l'engagement mutuel à négocier. Néanmoins, les compromis qui en résultent ne sont pas pour autant définitivement stables, mais simplement *transitoires* (Ost F., 1996). Il subsiste toujours une marge d'interprétabilité des règles<sup>35</sup> et d'oscillation ambivalente entre la logique de la délibération et la logique du marchandage, entre intérêt général et intérêt privatif.

Dans un deuxième temps, il s'agit de montrer que la négociation n'est pas un processus qui se déroule en vase clos. F. Ost (1996) développe cet argument par le recours aux concepts juridiques d'autonomie et d'hétéronomie. En termes juridiques, l'autonomie est l'obéissance à une règle d'action qu'un individu ou un groupe s'est prescrite à lui même. Elle renvoie à la notion de légitimité de la règle. L'hétéronomie est quant à elle l'obéissance à des règles d'action provenant d'un individu, d'un groupe ou d'une instance extérieure. Cette dernière s'inscrit assez fréquemment dans la perspective de la légalité et de la règle prescrite. Ainsi, selon l'auteur, la négociation serait un processus évoluant entre autonomie et hétéronomie, entre la co-production de règles internes au groupe de négociateurs, et la soumission aux règles hétéronomes. Cette approche renvoie plus particulièrement à la dialectique entre le Droit négocié et le Droit imposé, aux confrontations et aux contradictions inhérentes à ces deux niveaux distincts d'élaboration de la règle de droit.

Cette distinction rendue possible par les juristes corrobore notre double acception de la négociation comme processus à la fois arbitré et arbitral. Néanmoins, nous n'en adopterons pas les termes qui supposent implicitement un cloisonnement entre "l'extérieur" donné, hétéronome, et "l'intérieur" co-produit de manière autonome. En effet, les règles arbitrales particulières, produites dans le cadre de la négociation, ne sont pas autonomes. Elles sont étroitement articulées aux règles générales, dont elles sont partiellement l'interprétation et l'ajustement. En retour, les règles particulières peuvent être sélectionnées artificiellement, pour reprendre les termes de J.R. Commons, afin de combler l'incomplétude des règles générales. Il y a donc bien une relation étroite entre ces deux niveaux d'appréhension des règles, entre ce qui relève de l'arbitré et ce qui relève de l'arbitral, sans pour autant que ces derniers fussent être considérés comme cloisonnés. Ces deux niveaux, en effet, peuvent se renforcer l'un l'autre.

---

<sup>34</sup> Ce sens commun établi au cours des interactions consiste à définir la situation présente, définir le passé "partagé" et les représentations communes de ce passé, délimiter les perspectives à venir, et adopter une conduite qui soient en accord avec cela.

Renault M. (1997), "Pragmatisme et institutionnalisme : des fondements épistémologiques et méthodologiques pour l'évolutionnisme en économie", *Economie Appliquée*, n°3, pp. 23-52.

<sup>35</sup> Cf. supra.

En conclusion de ce paragraphe, l'apport conceptuel du Droit négocié à la dimension arbitrale de la négociation est essentiel. La lecture que nous en faisons conduit à deux principaux apports.

Tout d'abord, le Droit négocié nous a conduit à une qualification préalable des règles. Ainsi, on dissocie deux types de règles co-produites dans le processus de négociation : les règles portant sur l'échange ou le partage (qui ont pour finalité des objets tangibles et intangibles), et les règles constitutives du cadre même de la négociation, c'est-à-dire constitutives d'un consentement autour d'un principe commun de négociation et d'action. Dès lors, la négociation peut être appréhendée comme une mise en coordination d'acteurs dont la viabilité dépend de la légitimité des règles. Cette légitimité est fondée d'une part sur le consentement collectif autour d'un "*sens commun*" qui en retour impose des contraintes, et d'autre part sur le consentement collectif autour du champ des rapports de concession. Ainsi, la négociation n'est pas toujours un processus d'accord donnant-donnant, mais peut légitimer des rapports de domination et de concession conférant à certains acteurs "*le pouvoir de faire la règle*"<sup>36</sup> au détriment des autres.

Ensuite, le Droit négocié nous a conduit à une investigation sur la nature même de la négociation, entre marchandage et délibération. Ainsi, cette dernière apparaît comme un processus complexe et évolutif, oscillant entre la logique privative du marchandage et la logique collective de la délibération. L'apport du droit, dans cette perspective, est de dépasser une acception purement allocative de la négociation pour déboucher sur une acception qui prenne en compte la règle principe de négociation, et les mécanismes d'interprétation et de légitimation qui lui sont inhérents. Dès lors, la négociation, tant à travers sa dimension arbitrée qu'arbitrale, apparaît bien comme le creuset d'une construction sociale : la règle.

## **2.2 – Pour une définition approfondie de la négociation : une mise en perspective dynamique entre Institutionnalisme et Droit négocié**

Le présent paragraphe vise à proposer une définition approfondie de la négociation. En effet, il s'agit de présenter une définition nouvelle de la négociation à la lumière des apports retirés conjointement de l'Institutionnalisme de J.R. Commons et du Droit négocié.

Dans cette perspective, nous mettrons en évidence dans un premier point les enjeux de la négociation, à savoir les variables "conflit" et "pouvoir". Il s'agira plus précisément de mettre en exergue leur rôle comme "essence" ou comme "produit" de la négociation, c'est-à-dire en tant que déterminants des mécanismes d'élaboration et d'ajustement des règles inhérents au processus de négociation.

---

<sup>36</sup> Suggéré par Friedberg E. (1993, op.cit.).

Dans un second point, nous proposerons une définition nouvelle de la négociation entre échange, partage et règlement. Il s'agira tout d'abord de préciser la nature des règles co-produites dans le cadre de la négociation. Sur la base de cette qualification, nous serons en mesure, dans un second temps, de proposer une typologie des différents types de négociation possibles, à la lumière du conflit et du pouvoir. Nous montrerons alors dans quelle mesure le processus de négociation est une combinaison de ces différents types de négociation, constituant les différents "moments" du processus. Enfin, nous serons en mesure dans un troisième point de proposer une mise en perspective dynamique de la double dimension arbitrée et arbitrale de la négociation.

### **2.2.1 – Les enjeux de la négociation : les variables "conflit" et "pouvoir"**

Ce sous-paragraphe constitue une rapide synthèse des apports retirés conjointement de l'Institutionnalisme américain et du Droit négocié. Ainsi, les deux enjeux fondamentaux de la négociation sont bien le conflit et le pouvoir, qui constituent les variables de la négociation. En cela, le conflit joue un rôle déterminant dans les mécanismes d'ajustement, d'interprétation et de légitimation des règles. Le pouvoir est quant à lui l'enjeu de la dimension arbitrale de la négociation : tout processus de délibération et de marchandage implique de choisir entre des modalités d'exercice du pouvoir, dont l'enjeu est "le pouvoir de faire la règle" et donc "le pouvoir de la règle".

#### **A – La négociation comme anticipation, médiation ou résolution des conflits**

Comme le souligne J.P. Bonafe-Schmitt (1996) dans sa réflexion sur le Droit imposé et le Droit négocié, la négociation est une ré-appropriation par les parties du pouvoir de gérer leurs conflits. Par la co-production de règles, la négociation participe, via l'anticipation ou la résolution du conflit, à l'apprentissage d'un contrat social (Reynaud J.D., 1997), d'un "sens commun" (selon les termes de Renault M., 1997). Ce "sens commun" suppose un engagement mutuel à négocier et renforce implicitement la dépendance mutuelle qui lie les acteurs de la négociation.

Le conflit, dans cette perspective, est l'un des *enjeux* essentiels de la négociation, et doit être appréhendé comme *une variable* de la négociation à part entière. Ainsi, *(i)* le conflit peut tout d'abord être saisi à la fois comme *essence* et/ou comme *produit* de la négociation, la négociation donnant lieu à des compromis instables et transitoires (Ost F., 1996). Le conflit apparaît ensuite *(ii)* comme une notion complexe qui prend différentes acceptions selon que l'on se situe du point de vue de la négociation-marchandage ou de la négociation-règlement

(Frydman B., 1996). Et enfin **(iii)**, selon les degrés d'intensité et de diffusion du conflit entre les acteurs de la négociation, cette dernière peut prendre une forme tacite ou explicite.

**(i)** Selon le contexte dans lequel il s'inscrit, le conflit peut être l'*essence* ou bien au contraire le *produit* de la négociation. Le conflit est *essence* de la négociation dans deux cas :

- dans le cas d'un conflit ouvert, le recours à la négociation a pour vocation de médiatiser et de résoudre le conflit;
- dans le cas d'un conflit potentiel (par exemple lors de la mise en place d'un projet commun), le recours à la négociation contribue à anticiper le conflit et à éviter toute dégradation vers un conflit ouvert.

Mais la conflictualité peut survenir ou s'aggraver lors du déroulement de la négociation et être le *produit* du processus de négociation. En effet, la négociation peut être génératrice de conflictualité tout d'abord parce que les règles co-produites ne sont jamais complètes<sup>37</sup> et ne peuvent pas toujours contribuer à résoudre les problèmes. Dès lors, les rapports de conflit peuvent prendre la forme de conflits d'interprétation et d'ajustement des règles. Si cette conflictualité accroît l'incertitude, elle est susceptible de conduire le processus de négociation à l'échec.

Ensuite, la négociation peut être génératrice de conflits de légitimité, portant sur la légitimité des règles co-produites ou bien sur la légitimité des acteurs<sup>38</sup>. Ainsi, un conflit d'interprétation peut par exemple se transformer en conflit de légitimité non seulement de la règle, mais *in fine* des acteurs qui en sont à l'origine (Reynaud J.D., 1997). Le conflit de légitimité peut par ailleurs éclater lorsqu'un ou plusieurs acteurs se comporte de manière non conforme aux règles établies collectivement. Cette conflictualité peut alors entraîner une crise de légitimité des rapports de pouvoir, s'ils existent, et conduire à l'échec de la négociation. La négociation est donc un processus de mise en coordination subordonné à des crises éventuelles.

**(ii)** Ainsi, le conflit est toujours potentiellement présent dans la négociation, qui par nature conduit à des compromis souvent instables ou transitoires (Ost F., 1996). Au-delà de la question de l'interprétabilité et de la légitimité des règles, la nature même de la négociation, oscillant entre la logique de la délibération et la logique du marchandage, est l'expression d'une tension, et parfois d'une contradiction, entre l'intérêt général et la satisfaction des intérêts privatifs (*idem*). La distinction élaborée par B. Frydman (1996) entre la négociation-marchandage et la négociation-règlement exprime bien la nature doublement arbitrale et parfois contradictoire de la négociation, celle-ci portant d'une part sur les règles d'échange et de partage (le calcul économique individuel), et d'autre part sur un principe délibéré de

---

<sup>37</sup> Cf. dans ce chapitre, section 1, paragraphe 1.2 pour une analyse de la nature incomplète de la règle.

<sup>38</sup> Cf. supra 2.1.2.

négociation (la délibération collective). Le conflit peut alors être l'expression d'un désaccord sur le cadre de la négociation et/ou sur le marchandage lui-même. Ses modalités de résolution ne sont alors pas les mêmes. Dans le premier cas, la résolution relève de la délibération, du consentement et de la "renégociation" d'un engagement mutuel. Elle suppose alors la remise en question du principe de négociation, voire des systèmes de représentation antérieurs, et requiert une temporalité plus longue. Dans le deuxième cas, le désaccord porte sur le marchandage, c'est-à-dire sur le calcul économique. Il peut être résolu ponctuellement et déboucher plus rapidement sur un compromis. On parlera dans ce cas de *conflit allocatif*.

(iii) La relation entre le conflit et la négociation peut être illustrée, rappelons-le, relativement aux degrés d'intensité et de diffusion du conflit<sup>39</sup>, qui peuvent jouer sur la nature, explicite ou bien tacite, de la négociation (Schelling T., 1960). Dans le cas particulier d'un conflit ouvert et généralisé à l'ensemble des acteurs, la communication entre les parties est rendue momentanément impossible, excluant toute possibilité de délibération collective et de marchandage explicite. S'il existe néanmoins un intérêt commun à négocier, chaque partie va éviter la communication, mais en revanche va calquer ses attentes sur les attentes des autres sachant qu'elle va pouvoir *in fine* bénéficier de la situation (Schelling T., 1960). Plus globalement, la nature tacite de la négociation correspond à des situations dans lesquelles la délibération est impossible ou non souhaitée, mais dans lesquelles le marchandage est nécessaire. Néanmoins, la négociation est rarement totalement tacite, mais mêle généralement les deux dimensions tacite et explicite.

Ainsi, le conflit apparaît comme une variable à part entière de la négociation, à savoir comme *essence* et/ou comme *produit* de la négociation. Il en est l'enjeu majeur, puisque de son traitement dépendent les débouchés de la négociation. Par ailleurs, un conflit d'interprétation ou de légitimité peut masquer un conflit de pouvoir.

## **B – Le pouvoir "source" et "produit" de la négociation**

A la lumière de l'Institutionnalisme américain et du Droit négocié, la négociation apparaît comme un processus de délibération et de marchandage qui implique toujours de choisir entre des modalités de pouvoir exercées sur l'environnement ou sur les partenaires. Ainsi, le pouvoir est le deuxième enjeu de la négociation et plus particulièrement l'enjeu de la dimension arbitrale. En effet, la négociation est un processus de co-production de règles qui vise à la mise en coordination d'acteurs hétérogènes et qui transite par la légitimation des rapports de pouvoir. Le pouvoir est ainsi l'enjeu fondamental de la négociation en tant qu'il peut être transcrit, par la légitimation, en "*pouvoir de faire la règle*", ce qui confère un

---

<sup>39</sup> Pour une analyse détaillée de l'intensité et de la diffusion du conflit, nous invitons le lecteur à se référer à la section 1 de ce chapitre, paragraphe 1.2.

"pouvoir d'agir sur" l'action d'autrui. D'un autre point de vue, les acteurs créent collectivement leur propre système de règles contraignantes, ce qui renvoie au "pouvoir de la règle". A travers sa dimension arbitrée, la négociation est par ailleurs indissociable des règles juridiques et sociales qui peuvent arbitrer l'exercice du pouvoir dès lors que celui-ci suscite un conflit irréductible. Ainsi, le pouvoir peut être tout autant la source (i) que le produit de la négociation (ii), et nécessite dans certains cas d'être arbitré par les règles juridiques et sociales (iii).

#### ***(i) Le pouvoir source de la négociation***

La négociation peut en effet prendre sa source dans un conflit de pouvoir. Ce dernier prend forme dans l'interaction et renvoie tout particulièrement à la nature relationnelle du pouvoir. Le pouvoir n'est pas l'attribut exogène des acteurs, mais s'exerce via les relations économiques et sociales que ces derniers entretiennent et qui sont porteuses de dépendances mutuelles potentiellement conflictuelles. Le conflit de pouvoir peut alors prendre la forme d'un conflit d'appropriation portant sur des ressources tangibles (des ressources matérielles) ou intangibles (un droit ou une connaissance). Le recours à la négociation, dans cette perspective, a pour visée la reformulation des rapports de pouvoir, leur rééquilibrage potentiel par la délimitation d'un nouveau champ de rapports de force. Ainsi, par la négociation, il devient possible de déterminer et de légitimer de nouvelles règles inhérentes à l'exercice du pouvoir, et au nouveau champ de la concession (De Munck J., Lenoble J., 1996; Ost F., 1996). Le conflit de pouvoir peut aussi porter sur l'incertitude qu'instrumentalisent les parties à des fins de domination et d'appropriation privative (Crozier M., Friedberg E., 1977). L'incertitude peut être liée à la volonté de ne pas révéler une information privative. Chaque partie, n'ayant qu'une information partielle sur l'autre partie, se trouve dans une situation d'incertitude sur le comportement de cette dernière. La négociation peut alors, s'il y a un intérêt commun à négocier, réduire l'incertitude par un marchandage portant sur la révélation de ces informations privatives.

#### ***(ii) Le pouvoir produit de la négociation***

La négociation est par essence un processus dans lequel le pouvoir est exercé, instrumentalisé, sous différentes formes: coercition, influence, persuasion, manipulation, menace (Dahl R., 1957; Dockès P., 1999; Foucault M., 1994; Crozier M., Friedberg E., 1977...)<sup>40</sup>, à des fins privatives. Ainsi, elle est la confrontation plus ou moins conflictuelle entre des pouvoirs de négociation, entendus non pas comme les attributs exogènes des acteurs<sup>41</sup>, mais comme la possibilité, dans une situation d'interaction, d'activer et de renforcer un potentiel de domination permettant de satisfaire des intérêts privatifs. Ce potentiel de

---

<sup>40</sup> Cf. chapitre II, section 1, paragraphe 1.2.

<sup>41</sup> Contrairement à l'approche qui en est faite en Théorie des Jeux. Cf. Chapitre I, section 1, paragraphe 1.2.

domination n'est pas uniquement lié à l'inégale détention des ressources ou bien aux statuts des acteurs, il est aussi le produit de la négociation elle-même et plus particulièrement le produit des règles consenties collectivement. En cela, le pouvoir est un enjeu fondamental de la négociation. Soit la négociation légitime et renforce les asymétries liées aux dépendances mutuelles et aux statuts (moyennant par exemple une contrepartie rétributive), soit, au contraire, elle contribue à les reformuler et les réduire.

Néanmoins, le compromis collectif issu de la négociation est fragile. En effet, les relations de pouvoir dans la négociation sont intrinsèquement instables car la légitimité des règles et des acteurs peut être remise en question à tout moment (Reynaud J.D., 1997). Par exemple, lorsqu'il devient auto-cumulatif<sup>42</sup>, le pouvoir peut être générateur de conflictualité. En effet, dans une situation de renégociations successives, le pouvoir de négociation permet à celui qui en bénéficie de s'approprier à chaque étape une part relative des gains, des informations et des connaissances toujours plus importante (Dockès P., 1999). L'acteur renforce donc son pouvoir à chaque tour de négociation. C'est ce qui peut conduire à des situations de conflit de légitimité susceptibles de faire échouer la négociation, ou bien encore à la formation de logiques coalitionnelles complexes de contre-pouvoir remettant en question non seulement la légitimité des règles mais aussi celle des acteurs qui ont "le pouvoir de faire la règle" (Friedberg E., 1993). Ainsi la confrontation entre pouvoirs et contre pouvoirs peut jouer un rôle structurant ou déstructurant dans la négociation. La négociation demeure donc un processus intrinsèquement incertain, voire instable, et peut échouer à tout moment (Ost F., 1996). Comme nous l'avons souligné dans cette section, les relations de pouvoir ne sont alors pas étrangères à cette instabilité qui les détermine en partie et qu'elles déterminent en retour.

### ***(iii) Le pouvoir arbitré par les règles juridiques et sociales***

La négociation, malgré sa dimension arbitrale forte, n'est pas systématiquement productrice d'ordre social. Elle reste en effet arbitrée par les règles juridiques et sociales qui constituent tout autant de contraintes porteuses ou non de sanctions<sup>43</sup>. Ainsi, le droit (contraintes réglementaires, juridiques...), l'éthique et bien d'autres contraintes sociales jouent un rôle non négligeable dans la délimitation des rapports de pouvoir, mais aussi dans la résolution ou la médiation des conflits de pouvoir lorsque ceux-ci sont irréductibles par la négociation.

En conclusion de cette rapide synthèse, le conflit et le pouvoir, entendus comme des variables de la négociation, jouent un rôle essentiel. En fonction de la nature du conflit et des modalités d'exercice du pouvoir, la négociation peut en effet déboucher sur différentes formes de compromis plus ou moins provisoires. Ces compromis s'appuient sur des modalités

---

<sup>42</sup> Dockès P., 1999, op.cit.

<sup>43</sup> Le lecteur peut se référer à l'analyse des règles juridiques et sociales faite dans la Section 1 de ce chapitre, 1.2.

d'arbitrage qui sont l'expression des règles formelles et informelles produites pour partie par le processus de négociation lui-même. A la lumière de cette mise en perspective des variables de la négociation, il s'agit à présent d'approfondir la nature des règles en jeu afin de déboucher sur une définition précise de la négociation.

### **2.2.2 – Une définition nouvelle de la négociation entre échange, partage, et règlement**

A la lumière des enjeux de la négociation tels que nous les avons définis, il est à présent possible de proposer une définition nouvelle de la négociation. L'objectif est de montrer comment le processus de négociation résulte d'une combinaison variable de différents types de négociation précisés ici, à savoir la négociation-échange, la négociation-partage et la négociation-règlement. Il s'agit là de mettre en exergue la dualité complexe entre une négociation qui porte sur les règles de partage ou d'échange, et une négociation qui porte sur les règles cadre de l'action. Dans cette perspective, nous définirons tout d'abord la négociation à la lumière d'une qualification précise des règles co-produites, et nous présenterons ensuite une typologie des différents types de négociation en jeu.

#### **A – La négociation au cœur de l'élaboration des règles allocatives et associatives**

Comme nous l'avons souligné précédemment, l'intérêt du rapprochement entre l'apport de J.R. Commons (1931, 1934, 1950) et l'apport du Droit négocié est d'appréhender la négociation comme *un processus de co-production de règles*, dépassant l'idée réductrice d'un pur marchandage portant sur des ressources tangibles. Elle comporte par conséquent un important volet *arbitral*.

Dans cette perspective, nous adopterons un positionnement centré sur la dualité entre une négociation qui porte sur *les règles d'échange et de partage des ressources tangibles et intangibles*, et une négociation qui porte sur *les règles "cadre de l'action"*. Cette dualité est inspirée de la distinction faite par B. Frydman (1996) entre négociation-marchandage et négociation-règlement<sup>44</sup> : alors que la négociation-marchandage correspond au partage et à l'échange de ressources tangibles ou intangibles, la négociation-règlement renvoie à la constitution délibérée d'un principe commun de négociation et d'un cadre commun de règles.

A partir de cette dualité entre la logique du marchandage et la logique de la délibération, nous sommes à présent en mesure de proposer une qualification plus précise des règles co-produites dans le cadre de la négociation. Ainsi, nous distinguerons :

---

<sup>44</sup> Cf. supra chapitre II, section 2, paragraphe 2.1.

- les **règles allocatives**, inscrites dans la logique du pur marchandage. Résultant de la négociation-marchandage, ces règles fixent l'allocation des ressources tangibles et intangibles, et l'allocation des droits qui leur sont associés. Elles relèvent du calcul économique, régi par les intérêts privatifs des agents, et plus particulièrement par leurs logiques d'appropriation privées.
- les **règles associatives**<sup>45</sup>, inscrites dans la logique de la délibération collective et résultant de la négociation-règlement. Ces règles sont constitutives d'une part du cadre de la négociation elle-même, à savoir du principe commun de la négociation qui fixe l'engagement collectif à négocier. Ces règles sont d'autre part constitutives du cadre commun de règles qui régit l'action au-delà de la négociation elle-même, à savoir la coordination à laquelle les acteurs veulent aboutir. Ces règles n'ont pas pour objet l'allocation des ressources et des droits, mais la définition de la marche commune à suivre, et des droits des acteurs, à savoir ce qui est permis ou qui ne l'est pas. Fondées sur des compromis fixant momentanément les rapports de pouvoir ou de conflit (équilibre ou déséquilibre des pouvoirs, champ de la concession, présence ou non de logiques coalitionnelles), elles participent au maillage relationnel des acteurs. Ainsi, les règles associatives sont des règles formelles, codifiées – définition des droits, ententes, chartes, contrats (...) – ou bien informelles, résultant de compromis plus ou moins provisoires. Elles peuvent être remises en question lors d'un conflit d'interprétation ou de légitimité, et sont adaptées tout au long du processus de négociation en fonction des problèmes posés.

Cette distinction entre les règles allocatives et les règles associatives précise le volet *arbitral* de la négociation. **Ainsi, nous définirons la négociation comme un processus intentionnel et potentiellement conflictuel d'ajustement mutuel, orienté vers un but, et participant à la construction d'un "sens commun" qui en retour impose des contraintes. Il s'agit d'un processus dont la finalité est la co-production de règles allocatives et associatives, formelles ou informelles. La négociation est en ce sens une modalité arbitrale de mise en coordination d'acteurs.**

A la lumière de cette définition de la négociation, nous allons à présent proposer une typologie précise de la négociation.

---

<sup>45</sup> Notre notion de règles *associatives* est l'adaptation des *associative rules* développées par Pelikan P. (1988), "Can the imperfect innovation systems of capitalism be out performed?", in *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, London and New York, pp.371-398.

## **B – Pour une typologie de la négociation entre échange, partage, et règlement**

L'objectif, à présent, est de proposer une typologie des différents types de négociation, à la lumière des liens établis entre les règles qui leur sont associées, et les rapports de conflit et de pouvoir en jeu. Il s'agira de montrer que le processus, appréhendé ici dans sa dimension arbitrale, résulte de la combinaison de ces différents types de négociation.

Cette typologie s'appuie sur la distinction entre la négociation-marchandage et la négociation-règlement. La notion de marchandage mérite cependant d'être spécifiée. Il s'agit de différencier d'une part les négociations portant sur l'*échange* de ressources et de droits, dans lesquelles le marchandage porte sur le prix et sur les quantités d'échange; et d'autre part les négociations portant sur le *partage* de ressources et de droits, dans lesquelles le marchandage porte sur des quantités de partage.

Dans cette perspective, nous dissocierons, au sein de la **négociation-marchandage**, deux types de négociation :

- **la négociation – échange** a pour finalité l'échange des ressources tangibles ou intangibles et le transfert des droits associés. Les règles qui régissent le marchandage sont les *règles allocatives*, qui portent dans ce cas sur la détermination des variables "prix-quantité". Ce marchandage est régi par les logiques d'appropriation privatives, fondées sur les intérêts privatifs plus ou moins divergents. Les conflits d'appropriation susceptibles d'émerger au cours de la négociation sont ici des *conflits allocatifs*. Ces logiques d'appropriation sont par ailleurs subordonnées aux dépendances mutuelles vis-à-vis des ressources, celles-ci traduisant des asymétries de pouvoir. Un conflit allocatif, lorsqu'il est lié à ce type d'asymétries, peut alors prendre la forme d'un *conflit de pouvoir*.
- **la négociation – partage** a pour finalité le partage des ressources tangibles et intangibles, ainsi que le partage des droits associés. Cette négociation est fondée sur le seul marchandage. Elle est constitutive de *règles allocatives* qui portent sur la variable "quantité partagée". Dans ce cas aussi un *conflit allocatif* peut survenir au cours de la négociation et se transformer en *conflit de pouvoir*. En effet, les situations de partage négocié, parce qu'elles peuvent impliquer un grand nombre d'acteurs autour d'un même objet de partage, sont des situations dans lesquelles les logiques d'appropriation privatives peuvent s'exacerber très rapidement. Ces logiques d'appropriation donnent lieu dans certains cas à des stratégies multiples de coalition, influence, persuasion, voire coercition vecteurs de conflictualité.

Par opposition à cette logique du marchandage pur, la *négociation – règlement* renvoie tout d'abord à la négociation des règles qui fondent le principe commun de négociation, et qui rendent possible l'engagement dans la négociation elle-même. Autrement dit, avant de négocier, les acteurs s'accordent (négocient) tout d'abord sur les modalités même de la future négociation. Ensuite cette négociation-règlement renvoie à la définition des règles, cadre de l'action, qui régiront la coordination une fois qu'elle sera rendue effective. Ces règles sont des *règles associatives* formelles ou informelles, co-produites collectivement et de manière délibérée par les négociateurs. Elles ne sont pas fixées *a priori*, mais ajustées et éventuellement réinterprétées lors du déroulement du processus de négociation. Par ailleurs, elles sont fondamentalement liées aux règles juridiques et sociales dont elles peuvent être l'interprétation, la mise en compatibilité ou la mise en complémentarité. Dès lors qu'elles sont consenties par tous les négociateurs, elles deviennent légitimées (Reynaud J.D., 1997) à la fois comme un cadre permissif et comme contrainte réglant la coordination. La négociation-règlement contribue, à travers la définition des règles, à la délimitation du champ de la concession et à la légitimation des rapports de pouvoir. Le champ de la conflictualité et de son traitement, dans la négociation-règlement, est vaste, un conflit d'interprétation ou de légitimation pouvant survenir à tout moment. La conflictualité peut alors rapidement prendre la forme d'un conflit de pouvoir entre les acteurs et remettre en question les modalités de mise en coordination précédemment consenties.

Le tableau II.2 présenté à la page suivante synthétise ces trois différents types de négociation :

**Tableau II.2**  
Les différents types de négociation

Type de négociation		Finalité de la négociation	Règles produites	Nature du conflit	Nature des relations de pouvoir
<i>Négociations marchandage</i>	<i>Négociation-échange</i>	Echange des ressources et transfert des droits associés	Règles allocatives	Conflit allocatif Conflit de pouvoir	Exercice et instrumentalisation du pouvoir
	<i>Négociation-partage</i>	Partage des ressources et partage des droits associés	Règles allocatives	Conflit allocatif Conflit de pouvoir	Exercice et instrumentalisation du pouvoir
<i>Négociation-règlement</i>		Constitution du cadre de la négociation et engagement collectif à négocier Constitution et ajustement des règles cadre de l'action	Règles associatives	Conflit d'interprétation Conflit de légitimité Conflit de pouvoir	Exercice et instrumentalisation du pouvoir Légitimation des rapports de pouvoir Délimitation du champ de la concession

Ces trois types de négociation ne sont pas cloisonnés, mais peuvent coexister au cours d'un même processus de négociation. Ils constituent ainsi les différents moments de la négociation, et font l'objet de combinaisons différentes selon le problème qui a motivé initialement le recours à la négociation. Ainsi, si la négociation a pour objectif la résolution ponctuelle d'un conflit purement allocatif, la négociation-règlement reste alors secondaire, le règlement du conflit ne requérant pas un système complexe de règles, cadre de l'action. Si, au contraire, la négociation s'inscrit dans le cadre d'un projet de coordination, ou de la remise en question d'une coordination existante, la négociation-règlement est alors susceptible de prendre une place centrale dans le processus de négociation.

Par ailleurs, notons que cette conception de la négociation comme processus évolutif fait apparaître la grande complexité des modes d'élaboration des compromis, mais aussi leur fragilité potentielle. En effet, ceux-ci sont largement tributaires des modes d'interprétation et de légitimation des règles, ainsi que des rapports de pouvoir en jeu. Un compromis peut être construit sur une base d'accords masquant une conflictualité latente, ce qui le rend plus ou moins provisoire et instable.

Mais au-delà de cette dimension arbitrale, le processus de négociation est par ailleurs arbitré par les règles juridiques et sociales, et doit être lu à travers la dynamique arbitrée et arbitrale.

### **2.2.3 – La dynamique arbitrée et arbitrale de la négociation**

L'intérêt d'analyser la négociation à la lumière de sa dynamique arbitrée et arbitrale réside dans le refus de l'appréhender comme une structure donnée, mais plutôt comme un processus évolutif historiquement situé<sup>1</sup>. Ce processus se particularise par le fait que les règles en sont non seulement la contrainte, mais aussi le point d'aboutissement. Il vise, rappelons-le, à déboucher sur des règles allocatives et associatives, qui sont des règles particulières visant à anticiper ou résoudre un conflit latent ou ouvert, et autorisant la mise en coordination des acteurs. Conjointement à cela, ce processus est arbitré par les règles juridiques et sociales que nous avons affiliées à des règles générales, plus ou moins prescriptives et contraignantes, qui lui sont extérieures.

La dynamique arbitrée et arbitrale s'appuie sur l'articulation étroite, mais aussi sur les contradictions éventuelles entre ces deux niveaux d'appréciation des règles. Cette dynamique prend alors différentes formes selon la manière dont sont gérées les relations de conflit et de

---

<sup>1</sup> Cf. dans ce chapitre, la section 1, paragraphe 1.2.

pouvoir, mais aussi selon l'équilibre plus ou moins partiel entre le volet arbitré et le volet arbitral de la négociation. Nous distinguerons deux principaux cas de figure :

les règles juridiques ou sociales ne permettent pas la résolution d'un problème conflictuel. Dans ce cas de figure, nous faisons l'hypothèse que les règles juridiques ou sociales ne peuvent pas être le support direct d'une médiation ou d'une résolution de ce problème. Le recours à la négociation vise alors à l'ajustement de règles permettant de résoudre ce conflit. L'enjeu de la négociation est de parvenir à stabiliser les relations qui lient les acteurs, en dépassant les éventuels conflits de pouvoir, d'interprétation ou de légitimation qui peuvent subvenir tout au long de la négociation. La dynamique du processus est donc caractérisée par une dimension arbitrale forte, qui se traduit par l'interprétation, l'ajustement et l'élaboration délibérés de règles nouvelles. Les acteurs, en tranchant eux-mêmes leurs différends par la définition de règles dédiées, sont les arbitres de leur propre mise en coordination.

les règles juridiques ou sociales pourraient permettre la résolution d'un problème conflictuel, mais les acteurs en présence se réfèrent à des règles distinctes car leurs statuts sont distincts (statuts juridiques distincts, appartenance à des corps sociaux différents, pratiques d'action distinctes etc.). La négociation vise alors à gérer ces contradictions. Elle donne lieu à des règles visant à la résolution du problème allocatif tout en demeurant dans le cadre prescriptif, incontournable, et plus ou moins contraignant, des règles juridiques ou sociales afférentes. La dynamique du processus est donc dans ce cas caractérisée par une dimension arbitrée forte<sup>2</sup>.

La dynamique arbitrée et arbitrale du processus de négociation peut ainsi revêtir différentes formes, selon la contrainte exercée par les règles juridiques ou sociales, et selon l'aptitude de ces dernières à résoudre ou à médiatiser non seulement les conflits allocatifs, mais aussi les conflits de pouvoir, d'interprétation et de légitimité.

Dans certains cas, les règles co-produites dans le cadre de la négociation peuvent *par rétroaction* conduire à la reformulation ou à l'adaptation des règles générales. Ces rétroactions dépendent à la fois du contexte, du problème posé, des acteurs en jeu, et de l'espace d'appréhension du processus de négociation. Elles peuvent revêtir différentes natures et porter sur les règles de droit, ou sur les règles sociales, économiques, éthiques ou culturelles (...).

---

<sup>2</sup> On rencontre par exemple ce type de situation dans les partenariats de recherche entre des entreprises et des laboratoires publics de recherche, lorsqu'il s'agit de gérer la politique de publication des résultats. Les entreprises, ancrées dans la logique de marché, ont intérêt à ne pas publier les résultats, alors que les chercheurs, en référence aux règles de l'antériorité qui régissent la sphère scientifique, ont tout intérêt à les publier le plus rapidement possible. Ceci nécessite d'importantes négociations largement arbitrées par ces contraintes générales.

Du point de vue de l'impact des règles co-produites dans la négociation sur la règle de droit, l'objectif n'est pas d'entrer dans une réflexion juridique qui requiert une analyse approfondie des seuils de changement juridique et de l'avant dire-droit<sup>3</sup>, et qui ne relève pas ici de notre propos. Simplement, il s'agit de dire que par le recours à la négociation, les acteurs produisent des règles innovantes, soulèvent des problèmes que la règle de droit ne résout pas systématiquement, et donc pallient ses incomplétudes éventuelles. A travers la création de comités consultatifs de négociation, à travers la définition négociées de chartes, ententes, contrats, compromis informels (...), les acteurs créent des règles de conduites possibles, plus ou moins prescriptives et formalisées, en un lieu défini et en un temps plus ou moins long. Ces règles répondent par exemple aux exigences d'une évolution technologique rapide (les activités liées aux économies de la connaissance et les exigences induites en matière de bioéthique...), ou à la complexification technique et économique de certains domaines (les droits de pollution agricoles et la normalisation des pratiques agricoles...). En s'accordant par le biais de la négociation, les acteurs collectifs augmentent leur capacité d'influence, mettent en évidence des nécessités sociales ou juridiques. Ces dernières sont alors susceptibles d'être reprises dans les discussions préparatoires devant les assemblées législatives, ou bien de prendre la forme de propositions de lois avancées par les rapporteurs de projets. Ainsi, ce n'est pas parce que la négociation, au sein d'un groupe d'acteurs, débouche sur des règles communes que celles-ci vont donner lieu à la modification de la règle de droit. La règle devient règle de droit à partir du moment où elle entre "dans l'imposé" par l'intermédiaire du législateur, du juge, ou de toute autre autorité compétente en matière réglementaire (Arnaud A.J., 1981)<sup>4</sup>.

A travers ces exigences, la négociation peut par ailleurs produire, directement ou indirectement, un impact sur la sphère des règles économiques. Il peut s'agir d'une modification substantielle des activités de production, des comportements de consommation, ou bien encore des logiques concurrentielles de firmes (...). A titre d'exemple, les négociations qui se déroulent dans le cadre des comités consultatifs de bioéthique, associant une pluralité d'acteurs (chercheurs, médecins, philosophes, sociologues...), visent à déboucher sur des réglementations qui encadrent le comportement des firmes de l'industrie pharmaceutique. L'innovation, la production et la commercialisation des médicaments dans cette industrie en dépend fondamentalement. Un autre exemple est la question des pollutions par les nitrates d'origine agricole. Les négociations entre les groupes professionnels et les

---

<sup>3</sup> L'avant dire-droit renvoie aux conflits de statuts, de rôles et de règles qui seraient susceptibles de remettre en question la règle de droit lorsque celle-ci ne contribue pas à résoudre ces conflits. Les juristes sociologues s'intéressent tout particulièrement à ces lieux de conflictualité dont les délibérations n'ont pas instantanément valeur de droit mais peuvent contribuer au changement juridique.

<sup>4</sup> Arnaud A.J. (1981), *Critique de la raison juridique*, Vol. XXVI, n°1, Bibliothèque de philosophie du droit, Eisenmann Ch., Batiffol H. et Villey M. (sous la direction de), LGDJ, Paris.

pouvoirs publics, dans le cadre du CORPEN<sup>5</sup>, débouchent sur des dispositifs de réglementation dont l'impact sur la sphère de production agricole est important. En effet, ces réglementations conduisent à la recherche et à la mise en œuvre de technologies nouvelles qui demandent des investissements importants. Ceci accentue la concentration géographique et économique de cette industrie tout en conduisant à la redéfinition des pratiques agricoles (Doussan I., 1998)<sup>6</sup>. Un autre exemple est celui des négociations visant à des accords de recherche dans l'industrie de la semence. Les industriels mutualisent leurs efforts de recherche dans les domaines incertains de la recherche fondamentale. Ces collaborations, encadrées par des règles de conduite minutieusement négociées, permettent à ces industriels de partager une vision commune des domaines de recherche susceptibles de donner lieu à des innovations industrialisables. Par la négociation de ces accords, les industriels disposent donc des informations sur les opportunités de recherche, mais aussi sur les orientations des concurrents dans ce domaine. Ceci contribue alors à réduire l'incertitude sur la dynamique concurrentielle de l'industrie en question<sup>7</sup>.

Par ailleurs, la négociation, lorsqu'elle aboutit au maillage relationnel des acteurs, peut dans certains cas être un vecteur de règles informelles cristallisant des représentations collectives ou des valeurs partagées. Ces règles, adoptées par l'usage récurrent, et plus ou moins inconsciemment, sont susceptibles de se généraliser si le contexte le permet. Par exemple, le recours à la négociation lui-même, s'il devient récurrent dans un groupe d'acteurs, peut se traduire par l'adoption d'une logique de la médiation et de la délibération au lieu et place de modalités de traitement des conflits jusqu'alors beaucoup plus conflictuelles. Un autre exemple réside dans l'apprentissage, au fil des négociations, de ce qui se négocie et de ce qui ne se négocie pas. Progressivement, la négociation peut donner lieu à des règles de conduite (par exemple des coutumes) perçues consciemment ou non comme obligatoires, et traduisant une forme sociale d'imitation à propos de ce qui se fait et de ce qui ne se fait pas dans la coordination.

A la lumière de cette prise en compte des rétroactions possibles, le schéma II.1 présenté à la page suivante retrace les différentes dimensions de la dynamique arbitrée et arbitrale de la négociation.

---

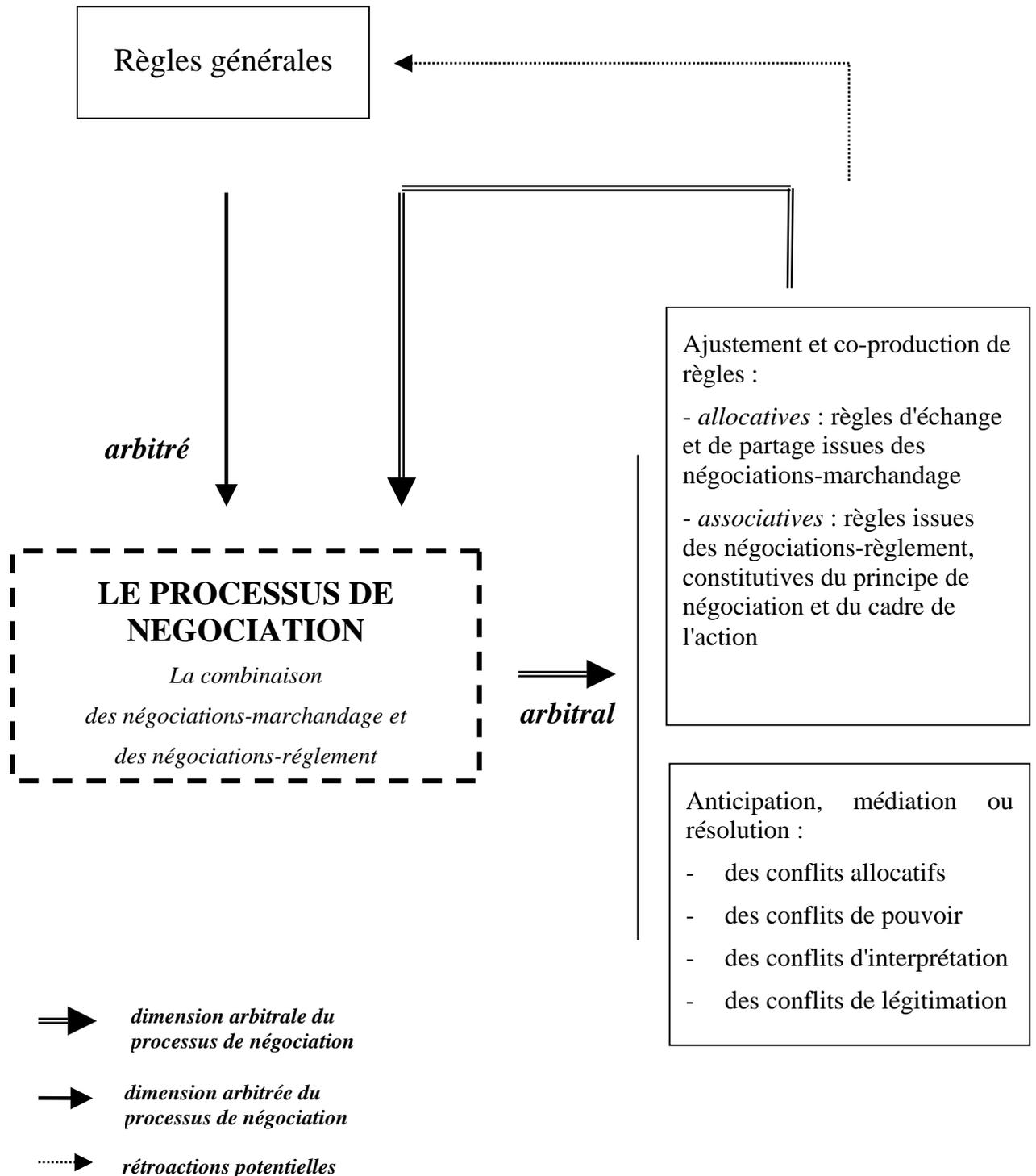
<sup>5</sup> Comité d'orientation pour la réduction de la pollution des eaux par les nitrates et les phosphates provenant des activités agricoles.

<sup>6</sup> Doussan I. (1998), "La production négociée du droit des pollutions agricoles", in Clam J., Martin G., *Les transformations de la régulation juridique*, Recherches et travaux du RED&S à la maison des Sciences de l'Homme, vol.5, LGDJ, pp. 197-149.

<sup>7</sup> Cf. chapitre IV, section 1.

## Schéma II.1

### La dynamique arbitrée et arbitrale du processus de négociation



Au terme de cette deuxième section, nous sommes parvenus, à la lumière de l'Institutionnalisme et du Droit négocié, à une définition de la négociation mettant en évidence:

- ses enjeux, à savoir les variables que sont le conflit et le pouvoir;
- ses contradictions, entre marchandage privatif et délibération collective;
- et sa dynamique arbitrée et arbitrale.

Le Droit négocié nous a conduit à préciser la nature arbitrale du processus de négociation, à travers la distinction entre la négociation des règles allocatives, portant sur le marchandage, d'une part, et la négociation des règles associatives, portant sur le principe même de la négociation d'autre part. Dès lors, la négociation n'est plus appréhendée comme une structure d'accord portant sur les variables prix/quantités, mais comme un véritable processus de mise en coordination oscillant entre la logique privative du marchandage et la logique collective de la délibération. Le processus de négociation est alors entendu comme un processus évolutif et intrinsèquement incertain d'ajustement mutuel et de maillage relationnel basé sur l'interprétation et la légitimation non seulement des règles mais aussi des acteurs qui en sont à l'origine. La règle est donc à la fois la contrainte et le point d'aboutissement de la négociation, et la négociation-règlement joue un rôle crucial dès lors qu'un engagement mutuel à négocier, porteur de conflictualités potentielles, est en jeu.

Ainsi, le conflit et le pouvoir peuvent tout aussi bien être l'essence que le produit de la négociation. En effet, un conflit allocatif ou une instrumentalisation privative du pouvoir sont susceptibles d'ouvrir la voie à une pluralité de conflits (conflit de pouvoir, conflit d'interprétation, conflit de légitimation) susceptibles de remettre en question les compromis antérieurs, de nécessiter l'apprentissage d'un nouveau cadre de règles et d'un nouveau champ de concessions.

Néanmoins, les règles ainsi co-produites ne sont pas autonomes mais étroitement articulées aux règles juridiques et sociales dont elles sont l'ajustement, la mise en compatibilité au-delà des contradictions, et sur lesquelles elles sont susceptibles de rétroagir lorsqu'elles constituent une réponse à des problèmes inédits. Ainsi, le processus de négociation, s'il est parfois considéré comme une fin en soi de par les vertus pacificatrices qui lui sont rattachées (Pirovano A., 1988), reste néanmoins *arbitré* par les règles juridiques et sociales.

\*

\*      \*

A l'issue de ce deuxième chapitre, nous constatons que la négociation est bien plus

qu'une structure d'allocation de ressources ou qu'une structure visant à la mise en cohérence de stratégies données. En effet, au-delà d'une approche en termes de structure, centrée sur l'efficacité allocative, notre définition approfondie met en exergue la nature collective, processuelle, et intrinsèquement incertaine de la négociation. Cette dernière est appréhendée dans la perspective institutionnaliste comme un processus évolutif, à la fois arbitré et arbitral, qui vise à déterminer des compromis acceptables par l'ensemble des acteurs. Dès lors, l'intérêt de recourir à une telle conception de la négociation réside dans l'investigation des mécanismes d'élaboration et d'ajustement des règles, inscrits dans de multiples tensions et contradictions :

- entre le "général" et le "particulier", soulevant la question de l'interprétation, de la légitimation et de l'ajustement des règles dans la négociation;
- entre la délibération collective et le marchandage privatif, conduisant à différents types de compromis plus ou moins transitoires en tant qu'ils sont "porteurs de" et "s'appuient sur" des relations de conflit et de pouvoir complexes.

Cette conception de la négociation peut ainsi contribuer à enrichir l'analyse des modalités de *mise en coordination* d'acteurs lorsque ces derniers sont liés par des interdépendances mutuelles potentiellement conflictuelles. En effet, celle-ci souligne la dualité complexe entre la perspective du marchandage qu'incarnent les règles allocatives, et la perspective non "marchande", mais tout aussi fondamentale, qu'incarnent les règles associatives. Dans cette perspective, il s'agit de saisir, tout en les mettant en évidence, les ambivalences entre d'une part les règles, et d'autre part les acteurs qui "*font les règles*" dans la négociation.

Ce positionnement marque donc une prise de distance relativement aux conceptions de la règle centrée sur l'efficacité allocative, ou bien encore sur l'efficacité procédurale. En effet, il ne s'agit pas ici de délibérer sur la cohérence logique des choix stratégiques dans le cadre de règles exogènes, comme c'est le cas en Théorie des Jeux. Il ne s'agit pas non plus d'appréhender la règle comme constitutive d'une structure d'incitation comme c'est le cas, nous l'avons montré, dans la conception contractualiste de la négociation. Au débat sur la négociation comme structure d'efficacité nous substituons donc le débat sur la négociation entendue comme un processus historiquement situé, et requérant une lecture plurielle des règles. L'enjeu de la négociation comme objet d'investigation conceptuelle est donc bien la règle comme "*construit social*" (Isla A., 2002) et l'articulation des règles "générales" et des règles "particulières" inhérentes au processus de négociation. Cette approche par la négociation ouvre ainsi la voie à une réflexion sur la notion de coordination. Elle soulève la question de la construction collective d'un accord et d'un engagement mutuel, dont l'enjeu est non seulement l'évitement ou la résolution du conflit, mais aussi la relation complexe entre "*le pouvoir de faire la règle*", "*le pouvoir de la règle*" et "*le pouvoir que sert la règle*".

## CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

La prise en compte des règles, de leur nature, et des mécanismes d'interprétation et de légitimation qui les sous-tendent conduit à dépasser la perspective purement allocative de la négociation au profit d'une réflexion centrée sur sa nature à la fois arbitrée et arbitrale. Cette conception de la négociation peut à notre sens contribuer à une réflexion sur la coordination en tant qu'elle est un processus évolutif, complexe et historiquement situé visant à la mise en coordination d'acteurs mutuellement dépendants. Il s'agit, à travers les variables que sont le conflit et le pouvoir, et par la prise en compte des ambivalences entre les différents niveaux d'appréciation des règles, de la saisir comme une modalité particulière et provisoire de stabilisation des relations qui lient les acteurs.

La première idée que nous avons développée est celle de la dualité, souvent contradictoire, entre la logique privative du marchandage et la logique plus collective de la délibération. Ainsi, le processus de négociation est pluriel en tant qu'il est l'articulation complexe entre des négociations-marchandage et des négociations-règlement portant sur les règles inhérentes non seulement au cadre de la négociation, mais aussi à l'engagement mutuel que celui-ci suppose. En cela, le conflit et le pouvoir apparaissent comme les véritables enjeux de cette modalité particulière de coordination. En effet, les règles co-produites, allocatives ou associatives, sont le support mais aussi la cible des logiques de pouvoir et des modalités de gestion de la conflictualité.

La deuxième idée que nous avons développée est celle de l'articulation étroite entre les règles juridiques et sociales et les règles particulières au processus de négociation. Cela suppose une réflexion sur l'interprétation, l'ajustement et la légitimation des règles co-produites. Le processus de négociation s'inscrit en effet dans des contradictions éventuelles entre les principes généraux que sont les règles juridiques et sociales, et les règles nécessaires à la résolution d'un conflit ou d'un problème particulier. Ce sont donc les contradictions éventuelles entre le volet arbitré et le volet arbitral de la négociation qui sont plus globalement interrogées.

Cette définition de la négociation peut désormais contribuer à une lecture renouvelée du territoire et de ses enjeux. Dans cette perspective, la deuxième partie de cette thèse sera consacrée au territoire et à la lecture que l'on peut en faire à la lumière des conflits d'intérêts et de pouvoir qui sont au cœur de la coordination. Partant d'une approche par la Proximité, qui définit le territoire comme un *construit*, nous montrerons le rôle structurant de la négociation dans la construction du territoire. L'enjeu de cette construction réside dans la capacité des acteurs publics, privés et sociaux à mettre en cohérence leurs relations potentiellement conflictuelles autour d'intérêts et de projets communs. La négociation intervient donc dans le

traitement des conflits qui peuvent faire obstacle à la construction territoriale. Dans cette perspective, nous montrerons que le territoire peut être défini comme un *espace de négociation*, c'est-à-dire comme un espace construit sur la base de négociations complexes, croisées, arbitrées et arbitrales.

Dans la perspective d'apporter un angle d'observation empirique à la négociation et à son rôle dans la structuration du territoire, nous proposerons deux études de cas, l'une portant sur un territoire en phase de reconstruction, la reconversion du site de Lacq en Aquitaine, et l'autre portant sur un territoire en phase de construction et d'émergence, les biotechnologies à Toulouse. Nous montrerons que la dynamique de construction territoriale se fonde à la fois sur des "grandes négociations", mobilisant l'ensemble des acteurs locaux lorsqu'un problème productif ou institutionnel se pose, et sur des "petites négociations", plus décentralisées, visant à la mise en place effective des partenariats.

**DEUXIEME PARTIE**

**LA NEGOCIATION DANS LA CONSTRUCTION DU TERRITOIRE :**

**L'APPORT DE DEUX ETUDES DE CAS**

Dans la première partie de cette thèse, nous avons proposé une définition institutionnaliste de la négociation comme vecteur d'ajustement et de co-production de règles particulières. L'enjeu central réside dans la compréhension des mécanismes qui sont au cœur de l'élaboration des règles de la coordination. Dans cette perspective, nous avons plus précisément défini la négociation comme un processus de mise en coordination à la fois arbitré et arbitral. Celle-ci apparaît donc comme une double modalité de mise en compatibilité entre les règles particulières d'une part, et entre les règles particulières et les règles générales d'autre part. Sur la base de cette définition institutionnaliste de la négociation, notre objectif est à présent d'intégrer cette notion dans l'analyse du territoire. Le but recherché dans cette deuxième partie est de montrer dans quelle mesure le territoire est un espace singulier, construit sur la base d'un maillage complexe et évolutif de négociations. La question que nous posons ici est plus précisément celle du rôle *structurant* de la négociation dans la construction territoriale. Dans quelle mesure est-elle un vecteur de dynamique territoriale et de singularité des modes de coordination? Joue-t-elle effectivement un rôle arbitral? Quelle part prend-elle dans les mécanismes d'ajustement des règles? En quoi participe-t-elle directement ou indirectement à la création collective de ressources?

Dans cette perspective, nous nous attacherons à montrer que le territoire peut se définir comme *un espace de négociation* évolutif et en constante reformulation. Nous montrerons plus précisément que la négociation est une modalité de mise en coordination entre des acteurs publics, privés ou sociaux lorsqu'un problème productif ou institutionnel se pose, et/ou qu'un projet collectif est engagé. Elle devient alors un vecteur de mise en compatibilité entre des acteurs situés et hétérogènes dont les logiques d'intérêts, d'appropriation et de pouvoir s'avèrent potentiellement conflictuelles.

Cette démarche suppose tout d'abord de faire le choix d'une approche conceptuelle du territoire. Les analyses consacrées à la dynamique des territoires et à la diversité des modalités locales de coordination, à l'articulation de l'Economie industrielle, de l'Economie spatiale et de la Science régionale, sont nombreuses et d'une grande richesse. La revue de cette littérature révèle néanmoins des clivages d'ordre conceptuel. Certaines approches consistent en effet à postuler l'existence préalable du territoire, repéré comme catégorie-type (district industriel, *learning region...*), afin d'en saisir les dynamiques industrielle et productive. D'autres approches, a contrario, effectuent une entrée conceptuelle par les coordinations, pour montrer dans quelle mesure elles sont constitutives de dynamiques territoriales différenciées. Nous nous positionnerons en faveur de cette deuxième méthode d'approche, qui est plus particulièrement celle de l'Ecole de la Proximité.

L'intérêt de cette approche conceptuelle spécifique à l'Ecole de la Proximité est que le territoire n'est pas *présupposé*, mais défini comme le *produit* toujours singulier de coordinations situées qui cristallisent des rapports d'*éloignement* et de *rapprochement*

entre les acteurs. Posant la question de la *cohérence* des modes de coordination entre les acteurs locaux, mais aussi entre les acteurs locaux et extra-locaux, elle rend possible l'analyse approfondie des mécanismes de conflit et de pouvoir qui sont au cœur de l'élaboration des règles. Sur la base de ce positionnement, nous proposerons une définition renouvelée du territoire comme espace de négociation, et plus précisément comme espace de gestion négociée des conflits d'appropriation et de pouvoir.

Dans le but de valider empiriquement le rôle structurant de la négociation et d'en approfondir la nature et les dynamiques processuelles, nous développerons ensuite deux études de cas choisies pour leurs caractéristiques distinctes, mais complémentaires. La première étude de cas concerne la *genèse* et l'*émergence* d'un territoire des biotechnologies à Toulouse. Ce territoire en construction est fortement caractérisé par des négociations intersectorielles complexes, qui ont conduit progressivement à la structuration de partenariats locaux industriels et scientifiques. Nous verrons ainsi que la mise en place d'une génopole à Toulouse s'inscrit dans une logique collective de création de ressources (génomique fonctionnelle, génomique structurale, et bio-informatique), dans laquelle la négociation tient une place centrale du fait de la multiplicité des acteurs et de la diversité des intérêts en jeu. L'intérêt de cette analyse réside dans la mise en exergue du rôle de la négociation *en amont* de la construction territoriale, c'est-à-dire dans les processus complexes de *mise en coordination*.

La seconde étude de cas renvoie à l'analyse de la négociation dans un territoire non pas en construction mais en déclin, le site industriel gazier de Lacq en Aquitaine. Les acteurs tentent depuis le milieu des années 90 d'impulser une nouvelle dynamique territoriale principalement fondée sur le redéploiement des ressources existantes. Nous montrerons le rôle central joué par les négociations entre les acteurs publics, privés et sociaux dans l'évolution de la dynamique de construction/ déconstruction/ reconstruction territoriale. Cette analyse de longue période a pour intérêt de faire apparaître le rôle de la négociation dans l'*évolution* de la dynamique territoriale, qu'il s'agisse des périodes de crise et de transition ou des périodes de stabilité provisoire.

Dans cette perspective, cette deuxième partie est articulée autour de deux chapitres. **Le chapitre III** sera consacré à la définition du territoire comme espace de négociation. A la lumière d'une revue des différentes approches conceptuelles du territoire, nous justifierons le recours à la définition proposée par l'Ecole de la Proximité. Il s'agira ensuite, sur la base d'une réintégration de la dimension allocative dans la création de ressources, de montrer qu'il se définit comme un espace de gestion négociée des conflits d'appropriation et de pouvoir. **Le chapitre IV** sera quant à lui consacré aux deux études de cas. Nous montrerons ainsi que le territoire est largement fondé sur de phases de "grandes négociations" qui impliquent tous les acteurs dans les périodes de crise ou de mobilisation, et sur des "petites négociations" dans les périodes de stabilité et de mise en partenariats effectifs.

### CHAPITRE III :

## **LA NEGOCIATION DANS LA CONSTRUCTION DU TERRITOIRE : UNE APPROCHE PAR LA PROXIMITE**

Ce chapitre s'inscrit dans la perspective des réflexions théoriques actuelles, à l'articulation de l'Economie industrielle de l'Economie spatiale et de la Science régionale, qui contribuent au renouvellement des questionnements consacrés à la dynamique des territoires et à la diversité des modalités locales d'organisation productive et/ou innovante. Notre objectif est de donner un éclairage particulier à la lecture des mécanismes d'élaboration et d'ajustement des règles qui sont, de notre point de vue, au cœur de la dynamique de *construction* du territoire. Nous montrerons en effet dans quelle mesure l'enjeu de l'analyse des formes différenciées et spatialisées de la coordination, qui confèrent au territoire sa singularité, tient aux règles et aux logiques de négociation qui sont au cœur de leur élaboration.

Le territoire n'est pas, de notre point de vue, un espace neutre mais un espace socio-économique singulier, caractérisé par des modalités toujours différenciées de mise en compatibilité des modes de coordination. La dynamique de construction du territoire s'appuie en effet sur la capacité collective des acteurs publics, privés et sociaux à réagir lorsqu'un problème productif ou institutionnel<sup>1</sup> se pose, et/ou qu'un projet local de création de ressources est engagé. La création de ressources, basée sur le redéploiement et la combinaison des ressources existantes, suppose alors la convergence entre des logiques d'intérêts parfois difficile à concilier. Par ailleurs, elle est aussi productrice de dépendances mutuelles vis-à-vis des ressources, ce qui requiert de la part des acteurs de concéder ou de renoncer à une fraction de leur pouvoir de décision. Dès lors, nous montrerons que le territoire n'est pas un espace de relations homogènes mais un espace d'expression de conflits d'intérêts, d'appropriation et de pouvoir au sein duquel la négociation joue un rôle fondamental. Notre objectif, dans ce chapitre, est d'aboutir à *une définition du territoire comme espace de négociation*.

Nous mobiliserons dans cette perspective l'approche du territoire développée par l'Ecole de la Proximité. Celle-ci marque en effet une rupture avec les approches du territoire fondées sur des présupposés d'homogénéité économique, sociale ou bien encore culturelle. Dans l'approche par la proximité, le territoire n'est pas postulé, mais appréhendé comme un

---

<sup>1</sup> Le problème productif, rappelons-le, traduit la difficulté des entreprises locales à assurer les conditions normales de la création de ressources. Le problème institutionnel renvoie à la remise en question ou à la crise d'un ensemble de règles ou de représentations établies, et contribuant jusqu'alors à la stabilité des relations entre les acteurs. Ces deux types de problèmes sont le plus souvent étroitement liés, un problème productif masquant un problème institutionnel et vice versa.

construit singulier. Sa dynamique de construction et de déconstruction s'appuie sur des coordinations "situées", contextuelles aux projets des acteurs et à l'environnement extra-local. Les contours du territoire se dessinent en fonction de ces coordinations, qui se traduisent non pas par une *homogénéité*, mais par une *cohérence* plus ou moins *provisoire* construite autour d'une articulation toujours singulière d'aspects historiques, économiques, sociaux et culturels. Le territoire se définit ainsi comme le recouvrement, l'articulation de proximités géographique et organisée, dans laquelle la dimension institutionnelle est très présente. Nous l'appréhenderons plus précisément comme le recouvrement de proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle, de manière à souligner le rôle essentiel de la proximité institutionnelle dans cette articulation. Il s'agira d'explicitier la nature non homogène et potentiellement conflictuelle de la proximité institutionnelle.

Partant de cette approche du territoire, nous montrerons comment la négociation, à travers sa double dimension arbitrée et arbitrale, contribue à l'articulation toujours différenciée des proximités géographique, organisationnelle et institutionnelle. L'enjeu de la construction territoriale, de notre point de vue, est en effet la capacité collective de négociation visant à l'anticipation et à la résolution des conflits susceptibles de produire un éclatement du territoire. En cela, l'intérêt de notre problématique est qu'elle pose non seulement la question de la coordination, mais aussi, plus en amont, la question de *la mise en coordination*. La négociation apparaît comme une modalité discriminante de mise en coordination et de légitimation non seulement des acteurs, mais aussi des règles particulières de coordination co-produites par ces acteurs au niveau local.

Dans cette perspective, la première section sera consacrée à une revue critique de la littérature concernant les différentes approches du territoire, et à la justification de notre positionnement en faveur de l'Ecole de la proximité. Nous montrerons tout d'abord dans quelle mesure les approches en termes de district industriel, de milieu ou bien encore de *learning region* correspondent à une définition du territoire "postulé", fondé sur des homogénéités socio-économiques ou culturelles qui font davantage abstraction du conflit et du pouvoir. Partant de cette revue critique, nous justifierons ensuite la mobilisation de l'approche en termes de proximité. Il s'agira de mettre en évidence l'intérêt d'une conception du territoire défini comme un construit singulier aléatoire, dont les contours sont évolutifs, et dont la dynamique peut évoluer tant dans le sens d'une construction que d'une déconstruction territoriale. Nous montrerons que l'intérêt d'une telle approche réside dans la prise en compte plus affirmée des relations de conflit et de pouvoir, et dans un questionnement portant sur la construction d'une cohérence entre des modes de coordination croisés, pluriels et "situés".

A la lumière de ce positionnement conceptuel, nous nous attacherons à montrer dans la deuxième section le rôle particulier de la négociation dans la construction du territoire. Il s'agira tout d'abord de préciser la nature des conflits en jeu. Ceci nécessitera d'associer

étroitement l'allocation et la création de ressources dans notre lecture du territoire, afin de repérer tant les conflits d'ordre allocatif, que les conflits non allocatifs. Partant de cette association, le territoire sera appréhendé comme un espace d'expression de conflits d'appropriation et de pouvoir complexes. Sur la base de cette investigation<sup>2</sup>, il s'agira ensuite de montrer que l'enjeu de la construction territoriale réside dans le traitement négocié des conflits. Nous nous appuyerons pour cela sur la définition institutionnaliste de la négociation élaborée dans la première partie de cette thèse. Ainsi, nous définirons le territoire comme un espace de négociation et de co-production de règles particulières, fondé sur la dynamique arbitrée et arbitrale. Nous montrerons que les compromis sur lesquels débouchent les processus de négociation cristallisent non seulement la complexité et la pluralité des coordinations horizontales (entre des acteurs géographiquement proches), mais aussi la complexité et la pluralité des coordinations verticales qui lient ces acteurs avec des acteurs extérieurs au territoire. La dynamique arbitrée et arbitrale de la négociation traduit alors les tensions inhérentes aux différents niveaux d'appréciation des règles, et les capacités des acteurs à produire collectivement une compatibilité vecteur de dynamiques institutionnelle et productive.

## **SECTION 1 - DU TERRITOIRE POSTULÉ AU TERRITOIRE COMME "CONSTRUIT" DANS L'APPROCHE PAR LA PROXIMITÉ**

Les nombreux travaux que l'on peut répertorier dans la littérature économique, à l'articulation de l'Economie industrielle de l'Economie spatiale et de la Science régionale, rendent compte des phénomènes différenciés de coordination des activités économiques qui fondent les différentes approches du territoire. D'un point de vue *conceptuel*, les démarches d'appréciation du fait territorial et de ses différentes dimensions ne sont pas identiques. Afin d'éclairer cette différence, nous isolerons avec O. Klein (2000)<sup>3</sup> ce qui constitue selon nous deux démarches distinctes.

La première démarche consiste à postuler l'homogénéité économique, sociale ou culturelle de l'espace local, c'est-à-dire à postuler l'existence d'une base territoriale, fondée sur des interdépendances et des représentations communes, afin de saisir les déterminants des dynamiques industrielles et/ou technologiques que celle-ci engendre. Cette démarche vise à mettre en évidence l'existence de "catégories-types" de territoires, dont on analyse les

---

<sup>2</sup> Nous nous situons dans la continuité d'une réflexion ébauchée par D. Dufourt (1996), qui appréhende le territoire comme "*un espace de déploiement et de gestion des conflits et des compromis sociaux*" (p. 77).

Dufourt D. (1996), "Le territoire comme création institutionnelle dans une conception spatiale des politiques technologiques", in Massard N. (ed), *Territoires et politiques technologiques : comparaisons régionales*, L'Harmattan, Paris, pp. 77-89.

<sup>3</sup> Klein O. (2000), "Des districts industriels à la proximité : l'analyse critique de la communication au-delà de la métaphore spatiale", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 281-300.

dynamiques économiques, et dont la portée se veut plutôt générale. Ainsi, les concepts de district industriel ou technologique, de système productif local, de milieu innovateur et de *learning region* constituent chacun à leur manière des "catégories-types" de territoires industriels ou innovants.

La seconde démarche consiste, non pas à partir d'une base territoriale pour saisir les phénomènes de coordination et les formes d'organisation qui en résultent, mais au contraire d'accomplir *une entrée conceptuelle par les coordinations*. Il s'agit alors de repérer dans quelle mesure ces coordinations sont constitutives de modalités localisées et différenciées de production et d'ancrage des ressources. *Le territoire est alors appréhendé non pas comme le point de départ mais comme le résultat de mécanismes différenciés de coordination*. Dans cette optique l'analyse du territoire ne s'appuie pas sur un a-priori spatial. Ce dernier est un *construit* et non une donnée de départ. Cette deuxième démarche est celle de l'Ecole de la Proximité dont l'objectif est de mettre en évidence la diversité des formes d'organisation des espaces locaux, et la diversité des trajectoires de construction, mais aussi de déconstruction territoriale.

Sur cette base, notre objectif dans cette première section est de nous positionner en faveur du territoire tel qu'il est développé dans le cadre de l'approche par la proximité, c'est-à-dire comme un *construit* émancipé de tout présupposé socio-spatial. Dans cette perspective, nous présenterons dans un premier paragraphe une revue critique des approches du territoire "postulé", à savoir le district industriel, le système productif local, le milieu innovateur<sup>4</sup> et la *learning region*. Le second paragraphe sera ensuite consacré aux apports de l'Ecole de la proximité. Ainsi nous nous positionnerons en faveur de cette approche du territoire, que nous appréhenderons comme un construit fondé sur l'articulation des proximités géographique, organisationnelle et institutionnelle. Nous montrerons dans quelle mesure le territoire se définit comme un espace local singulier et non neutre, à la fois autonome et dépendant de l'environnement global. Cette approche du territoire fonde ainsi le soubassement conceptuel d'une approche en terme de conflit et de pouvoir, et place au cœur de l'analyse les dynamiques institutionnelle de construction de compromis. Il s'agira de mettre en évidence que la proximité institutionnelle n'est pas homogène<sup>5</sup> et a-conflictuelle, et qu'elle joue un rôle déterminant dans la construction du territoire. Ainsi, l'approche par la proximité peut constituer, ce sera notre conclusion, le support d'une réflexion centrée sur le rôle de la négociation dans la construction/déconstruction du territoire.

---

<sup>4</sup> Le milieu innovateur ne relève pas du territoire "postulé" dans les travaux qui en adoptent une conception relativiste, c'est-à-dire dans les travaux qui le définissent davantage par le réseau d'innovation et non par l'espace local historiquement constitué (Rallet A., 1999).

Rallet A. (1999), "L'économie de proximités", Ecole-Chercheur INRA, Le Croisic, 8-9-10 décembre.

<sup>5</sup> Gilly J.P., Perrat J. (2002), Développement local et coopération décentralisée : entre gouvernance locale et régulation globale, GDRI EMMA-IRMC-ESSEC Tunis, FSEG Sfax, Colloque "Economie, Méditerranée, Monde Arabe", Sousse, 20-21 septembre.

## **1.1 – Le territoire postulé : du district à la learning region**

La mobilisation des concepts de district, de milieu ou bien encore de *learning region* s'inscrit dans une démarche qui a pour objet la construction d'un cadre théorique pour l'analyse des dynamiques industrielles localisées et des processus de territorialisation des dynamiques d'innovation. Comment le territoire est-il alors appréhendé dans ces différents cadres conceptuels? Ces différents cadres contribuent-ils à saisir la complexité des dynamiques territoriales, à savoir la mise en perspective de modes différenciés de développement et d'organisation spatiale de la production et de l'innovation?

Dans la perspective d'apporter des éléments de réponse à ces questionnements, nous montrerons dans ce premier paragraphe que ces concepts renvoient à une approche du territoire qui s'appuie sur différentes formes d'homogénéité déterminées *a priori*.

### **1.1.1 – Le concept de district et son prolongement en Système Productif Local**

Alors que la période fordiste a été caractérisée par l'effacement du fait territorial et de ses spécificités, le recul du fordisme à la fin des années soixante dix a suscité un intérêt renouvelé pour le concept de district marshallien mettant en évidence l'importance de la composante territoriale comme forme alternative d'organisation industrielle (Klein O., 2000; Benko G. 2000, Rallet A., Torre A., 1995)<sup>6</sup>. Appliqué au cas italien (la troisième Italie), le concept de district marshallien, devenu district industriel, repose sur une *atmosphère industrielle* qui s'explique par l'existence d'externalités positives d'agglomération et d'organisation (Garofoli G., 1991)<sup>7</sup>. Après en avoir présenté les fondements conceptuels, nous montrerons que le district industriel correspond à un territoire postulé, basé sur une homogénéité relationnelle présupposée.

La déclinaison du district industriel en Système Productif Local (SPL) marque quant à elle une nette réduction de la dimension "optimiste" du territoire au profit d'une analyse des dynamiques locales différenciées. Sur cette base, nous montrerons que le SPL demeure conceptuellement un "territoire-type" reposant sur une *atmosphère industrielle*, et par conséquent sur une homogénéité économique et socio-spatiale présupposée. Par conséquent, il qui ne marque pas véritablement une rupture avec l'a priori spatial.

---

<sup>6</sup> Benko G. (2000), "Le district industriel d'Alfred Marshall. Commentaire", *Géographie, Economie, Société*, n°1(2), pp.145-148.

Rallet A., Torre A. (1995), "Economie industrielle et économie spatiale : un état des lieux", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 3-37.

<sup>7</sup> Garofoli G. (1991), "The italian model of spatial development in the 1970's and 1980's", in Benko G., Dunford M. (eds), *Industrial change and regional development*, Belhaven Press, London.

## A – Le district industriel

La littérature sur les districts industriels s'inspire à l'origine du district industriel marshallien développé par A. Marshall à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle. L'auteur met en évidence le rôle de la composante territoriale dans l'émergence de rendements croissants, ces derniers résultant d'économies externes d'agglomération et d'organisation. Sur cette base, l'intérêt du concept de district développé par A. Marshall réside dans l'analyse des capacités d'un *territoire donné* à endogénéiser son développement sur la base de relations de coopération et de confiance fondées sur des interdépendances entre des acteurs géographiquement proches (Rallet A., Torre A., 1995).

Le district industriel se définit dans cette perspective comme un système d'entreprises fortement spécialisées, dont les activités sont caractérisées par une division locale du travail, et qui sont liées entre elles par des relations marchandes mais aussi non marchandes. La dynamique économique qui en résulte, l'*atmosphère industrielle*, repose sur un savoir-faire commun, ainsi que sur une culture et des valeurs partagées qui fondent un système local de valeurs et de représentations homogène. Cette agglomération d'entreprises forme un marché local du travail qui assure la reproduction des savoir-faire, qui stimule l'apprentissage collectif, le partage de l'information, et qui assure le maillage relationnel au sein du district. Ces échanges, que l'on peut qualifier de personnalisés, s'appuient sur une confiance mutuelle qu'ils contribuent en retour à renforcer. De ce fait, ils sont à l'origine d'économies de coûts de transaction et d'externalités pécuniaires et technologiques positives.

Inscrit dans cette perspective, le district industriel marshallien est tout d'abord une réponse de l'entrepreneur à l'incertitude (Corrolleur F., 2000)<sup>8</sup>. Il s'agit en effet d'une structure informationnelle qui permet de réduire à la fois les incertitudes stratégiques et les incertitudes systémiques que pourrait rencontrer l'entrepreneur lors du processus de production. Le district industriel marshallien est ensuite une réponse aux modifications de l'environnement, qu'il s'agisse du marché ou de l'environnement technologique (Corrolleur F., 2000).

Repris et adapté au cas italien à partir de la fin des années soixante dix (Becattini G., 1979, 1991; Trigilia C., 1986; Garofoli G., 1992;...) <sup>9</sup>, le concept de district industriel devient une catégorie analytique à part entière visant à expliquer le développement, dans le Nord-Est

---

<sup>8</sup> Corolleur F. (2000), "Le district industriel chez A. Marshall : une réponse à l'incertitude et pour un environnement technologique et marchand particulier", *Géographie, Economie, Société*, n° 2(3), pp. 313-319.

<sup>9</sup> Becattini G. (1979), "Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale", *Revista di Economia e Politica Industriale*, n°1.

Becattini G. (1991), "Le district industriel : milieu créatif", *Espace et Sociétés*, n°66-67.

Trigilia C. (1986), "Small firm developments and political subcultures in Italy", *European Sociological Review*, n°2, pp. 161-175.

Garofoli G. (1992), "Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène", in Benko G. et Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris, pp. 57-80.

et le centre de l'Italie (la troisième Italie), de territoires caractérisés par la concentration de petites entreprises spécialisées dans une même branche d'activité et performantes à l'exportation. Leur performance provient essentiellement de la flexibilité organisationnelle au sein du district, celle-ci permettant de donner une réponse rapide aux demandes émanant du marché (Corolleur F., 2000; Perrat J., 2000)<sup>10</sup>. D'un point de vue conceptuel, il s'agit de mettre en évidence un type d'organisation territoriale alliant concurrence/coopération et émulation, dont on peut repérer une pluralité de modes de coordination plus ou moins tacites vecteurs d'efficacité. Ces modes de coordination différenciés s'appuient sur des déterminants à la fois sociaux, historique et culturels (Klein O., 2000) et sont l'expression non seulement d'un ancrage territorial des économies externes mais aussi d'une forte irréversibilité reposant sur ces mêmes évolutions historiques et sociales (Courlet C., 1999)<sup>11</sup>. Ainsi, le district industriel italien repose sur une régulation sociale endogène et spécifique à la communauté locale qu'il constitue (Klein O., 2000). A l'origine de cette régulation sociale, les relations de confiance, de réciprocité et de coopération forment un véritable ciment social "*qui permet de circonscrire les conflits d'intérêts à l'intérieur d'un système communautaire*" (Courlet C., 1999, p. 535).

Au-delà de cela, la nature du district est fondamentalement liée au degré d'innovation et plus particulièrement à l'importance des externalités technologiques générées par le système. Ainsi, lorsque les phénomènes de coopération et de transfert tacite de savoirs (par exemple dans le cadre des relations entre les firmes et les laboratoires de recherche fondamentale) sont transformés en une véritable dynamique collective d'innovation, ce qui était un district industriel devient un district technologique (Antonelli C., 1986)<sup>12</sup>. Cependant, contrairement au district industriel, le district technologique est focalisé sur la (re)production de connaissances. Ceci instaure une certaine distanciation vis-à-vis des phénomènes institutionnels (représentations communes, élaboration collective des règles...) qui en explique le fonctionnement ou bien la transformation. En effet, le district technologique marque un recentrage sur la problématique de l'efficacité économique et du changement technologique au détriment des déterminants sociaux, historiques ou bien culturels (Perrat J., 2000).

Par ailleurs, si certains auteurs comme M. Piore et C. Sabel (1984) ont perçu dans le concept de district industriel les bases d'un nouveau régime d'accumulation flexible post-fordiste, il semble néanmoins que l'ouverture à la globalisation entraîne aujourd'hui la

---

<sup>10</sup> Perrat J. (2000), "Districts industriels et territorialisation du rapport salarial : quelques enseignements des réalités italiennes et françaises", Colloque ASRDLF, "Développement régional et économie du savoir, nouvelles technologies de l'information et de la communication", Crans-Montana (Suisse), 6-9 septembre.

<sup>11</sup> Courlet C. (1999), "Territoire et développement", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 533-545.

<sup>12</sup> Antonelli C. (1986), "Technological districts and regional innovation capacity", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5, pp. 695-705.

fragilisation de ce type d'organisation territoriale (Perrat J., 2000; Staber U., 2001)<sup>13</sup>. Ainsi, J. Perrat (2000) souligne à propos de la Vénétie que l'ouverture du district "vers l'extérieur" dans le cadre de la globalisation remet en question les modes de coordination tacite jusqu'ici dominants. Ceci requiert alors non seulement l'explicitation, la reformulation, voire la formalisation des règles en vigueur, mais aussi l'orientation vers de nouvelles formes adéquates de coordination intégrant des déterminants a-territoriaux et générant plus de conflictualité. Le concept même de district est de ce point de vue actuellement en débat, car il se présente comme un "territoire-type" (souvent "idéal-type") qui repose sur une homogénéité relationnelle entre des acteurs localisés sur un territoire donné. Comme le souligne J. Perrat (2000), cette homogénéité relationnelle implique un polycentrisme des relations de pouvoir ainsi qu'une quasi-absence du conflit, contourné par l'existence d'une confiance mutuelle fédératrice. Dès lors, une question reste en suspens : Comment les règles sont-elles construites et légitimées au-delà du conflit et des asymétries de pouvoir, et à travers le prisme des médiations locales/globales? Dans quelle mesure un district peut-il alors se transformer et évoluer vers une autre forme distincte de territorialité?

Ce manque d'explicitation semble liée au fait que le district industriel s'inscrit conceptuellement dans la perspective d'un territoire donné a priori. En effet, l'intérêt de ce concept réside dans le repérage des déterminants qui fondent les capacités d'endogénéisation de son développement. Le territoire est donc "postulé" (Lecoq B., 1995)<sup>14</sup> en tant que base territoriale homogène fondée sur des proximités géographiques et sur une *atmosphère industrielle*. C'est alors à partir de cette base territoriale donnée que se créent ou se renforcent des interdépendances particulières et qu'est engendrée une dynamique industrielle spécifique. D'un point de vue conceptuel, il semble que le district industriel, appréhendé le plus souvent comme une entité autonome, ne met que partiellement en évidence les interdépendances structurantes et les rétroactions éventuelles entre le local et le global<sup>15</sup>. Si l'approche en termes de district permet effectivement de saisir avec précision comment une dynamique industrielle

---

<sup>13</sup> Starber U. (2001), "Spatial proximity and firm survival in a declining industrial district : the case of knitwear in Baden-Württemberg", *Regional Studies*, n°4(35), pp. 329-341.

<sup>14</sup> Lecoq B. (1995), "Des formes locales d'organisation productive aux dynamiques industrielles localisées : bilan et perspectives", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.

<sup>15</sup> Certains auteurs se portent aujourd'hui en faveur de la notion de *cluster*, qui peut contribuer au renouvellement de l'approche par le dépassement de l'a priori localiste. En effet, le cluster ouvre la voie à une réflexion sur les capacités d'innovation et de renouvellement des activités industrielles d'un espace local d'agglomération de type district, caractérisé ou non par la présence de grands groupes et inséré dans les circuits économiques globaux (concurrence internationale...). Néanmoins, la notion de cluster n'est pas stabilisée et requiert encore des investigations conceptuelles visant à une définition précise.

Nous invitons le lecteur à se référer aux articles suivants :

Porter M.E. (1998), "Clusters and the new economics of competition", *Harvard Business Review*, Nov-Déc., pp. 77-90.

Baptista R., Swann P. (1998), "Do firms in clusters innovate more? ", *Research Policy*, n°27, pp. 525-540.

Zimmermann J.B. (2001), "Des clusters aux small words : une approche en termes de proximités", Colloque "Journées de la proximité", 13-14 décembre, Paris.

spécifique se crée à partir d'une base territoriale donnée, la question des dynamiques processuelles local/global et des temporalités associées à cette construction reste encore en débat. Comme le souligne B. Lecoq (1995), la notion d'atmosphère industrielle, reposant sur une homogénéité relationnelle et culturelle donnée, rend difficile une analyse dynamique qui ferait du territoire *le résultat* d'un processus de production et d'innovation.

Nous montrerons dans le paragraphe qui suit que la déclinaison du district en SPL élaborée par l'Ecole de Grenoble contribue à dépasser certaines de ces limites.

## **B – Le Système Productif Local**

La notion de SPL (Système Productif Local), développée par l'Ecole de Grenoble, C. Courlet et B. Pecqueur<sup>16</sup>, s'inscrit en prolongement du concept de district industriel et témoigne d'une volonté collective de repérer des formes d'organisation productives territorialisées comparables au district industriel (Courlet C., 2000). Mais comme le signale C. Courlet (2000), la notion de SPL n'est pas, contrairement au concept de district industriel, un concept stabilisé et défini de manière unanime. Nous l'apparenterons par conséquent à une notion plutôt qu'à un concept.

Ainsi, le SPL est la combinaison plus ou moins stabilisée de plusieurs notions (Courlet C., 2000): la notion de système productif développée par F. Wilkinson, qui met en évidence la nécessité d'une articulation des conditions économiques mais aussi historiques et sociales pour stimuler l'interaction et l'apprentissage collectif; la notion de système productif local développée par G. Garofoli (1992, 1993)<sup>17</sup>, qui allie phénomènes économiques et socio-culturels localisés; et la notion de système industriel localisé, développé par l'Ecole de Grenoble, qui tient compte des modes différenciés de régulation locale.

Dans cette perspective, le SPL se définit comme *"une configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire même de plusieurs métiers industriels. Les entreprises entretiennent des relations entre elles et avec le milieu socio-culturel d'insertion. Ces relations ne sont pas seulement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises"* (Courlet

---

<sup>16</sup> Courlet C., Pecqueur B. (1993), "Systèmes productifs localisés et industrialisation", in Dupuy C., Gilly J.P., *Industrie et territoires en France. Dix ans de décentralisation*, Les études de la documentation française, Paris, pp. 57-69.

Courlet C., Pecqueur B., Soulage B. (1993), "Industrie et dynamiques de territoires", *Revue d'Economie Industrielle*, n°64, pp. 7-22.

Courlet C. (1994), "Les systèmes productifs localisés. De quoi parle-t-on? ", in Courlet C., Soulage B. (eds), *Industrie, Territoire et Politiques Publiques*, L'Harmattan, Paris, pp. 13-32.

<sup>17</sup> Garofoli G. (1992), "Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène", in Benko G., Lipietz A. (eds), *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris, pp. 57-80.

Garofoli G. (1993), "Economic development organization of production and territory", *Revue d'Economie Industrielle*, n°64, 2ème trim., pp. 22-37.

C., 1994, p. 17). Ainsi, le SPL repose sur un certain nombre de caractéristiques héritées du district industriel. Tout d'abord, il repose sur un système de PME spécialisées, interdépendantes et liées entre elles par une division du travail. Ensuite l'efficacité du système résulte de l'exploitation d'économies externes d'agglomération vecteur d'émulation et d'apprentissages collectifs : économies de coûts de production et de transaction liées à la proximité géographique; économies de coûts de transaction liées au sentiment d'appartenance et à la confiance mutuelle qui cimentent les relations économiques et sociales; économies liées à la mobilité des facteurs (compétences, savoir-faire...) et aux *spillovers* (Hsaini A., 2000).

S'il prend sa source dans l'existant, à savoir dans une *atmosphère industrielle* (Pecqueur B., 1999)<sup>18</sup>, le SPL constitue un dépassement du concept de district industriel à plusieurs titres. En effet, l'accent est tout d'abord porté sur la dynamique d'évolution du SPL, et sur les temporalités qui fondent l'histoire de sa structuration. Dès lors, le SPL est un cadre producteur de connaissance dans lequel la spécialisation, la flexibilité et l'adaptabilité du système sont du ressort des logiques différenciées d'acteurs (idem). Ainsi, l'histoire du système "*inscrit les entreprises dans des processus relativement stables de mémoire collective et de constitution d'un patrimoine cognitif commun*" (idem, p. 11).

La notion de SPL se distingue ensuite du concept de district en tant que le système, pour innover et s'adapter à l'environnement, doit se prévaloir d'une capacité de régulation qui assure sa dynamique non seulement productive, mais aussi institutionnelle. La notion de régulation est néanmoins mobilisée selon différentes acceptions : C. Courlet (1994) repère deux mécanismes de régulation qui sont la régulation de l'offre et de la demande par le marché et la régulation socio-productive puisant sa source dans les liens de réciprocité; B. Pecqueur (1992)<sup>19</sup>, quant à lui, appréhende la régulation locale du SPL dans une perspective régulationniste, et place au premier plan la capacité collective à produire des règles particulières en harmonie avec les règles subies à un niveau plus élevé. Ceci afin de maintenir la dynamique de reproduction de conditions qui soient favorables à l'innovation. La notion de SPL se distingue alors du concept de district par la prise en compte affirmée des tensions entre le local et le global, et plus particulièrement par l'articulation du SPL à la sphère macro-institutionnelle.

In fine, le SPL se définit plus précisément comme un modèle d'organisation de la production qui repose sur l'exploitation d'économies externes et de connaissances non transférables, et qui est basé sur des modes de régulation spécifiques "*qui identifient ou sauvegardent l'originalité de sa trajectoire de développement*" (Courlet C., 1999, p. 536). En cela, le SPL, s'il apparaît bien comme un modèle particulier d'organisation territoriale, vise à

---

<sup>18</sup> Pecqueur B. (1999), "Districts industriels et nouvelles ressources productives", XXXVème colloque de l'ASRDLF, "Innovation et économie régionale", Hyères, les 1-3 septembre.

<sup>19</sup> Pecqueur B. (1992), *Le développement local*, Syros, Alternatives, Paris.

rendre compte de trajectoires et de dynamiques territoriales différenciées. Ainsi, certains SPL concernent des activités productives traditionnelles, alors que d'autres s'inscrivent dans une dynamique locale d'innovation. Certains SPL sont configurés autour d'un maillage de petites entreprises, alors que d'autres sont organisés autour d'un groupe industriel dominant.

La dimension "idéalisée" ou "optimiste" du territoire et de son développement est donc beaucoup moins affirmée que dans le district industriel. Néanmoins, le point de départ reste le constat d'une agglomération d'activités vecteur d'externalités et le territoire est supposé reposer sur une homogénéité sociale, culturelle et économique qui constitue l'atmosphère industrielle (Klein O., 2000). Ainsi, le SPL ne s'inscrit pas véritablement en rupture avec l'a priori spatial<sup>20</sup>. Il s'agit d'un territoire-type donné a priori, c'est-à-dire fondé sur des relations de concurrence/coopération/émulation, dont on analyse les dynamiques différenciées d'évolution. Nous montrerons dans le paragraphe qui suit que le milieu innovateur s'inscrit, tout comme le district industriel et le SPL, dans la perspective d'un territoire-type basé sur une atmosphère industrielle et sur une homogénéité économique et sociale présupposée.

### 1.1.2 – Le milieu innovateur

Le programme de recherche sur le concept de milieu innovateur (Aydalot P., 1986; Maillat D., Perrin J.C., 1992; Crevoisier O., Camagni R., 2000; etc.)<sup>21</sup>, mené par le GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs), vise à saisir les composantes spatiales des transformations économiques tout en analysant "*la manière dont le territoire donne sa forme aux structures économiques et en co-détermine l'évolution*" (Crevoisier O., 2001, p. 154)<sup>22</sup>. Dans cette perspective, ce concept offre une large réflexion sur les processus de territorialisation des dynamiques d'innovation et sur l'impact de ces dernières sur la sphère économique globale.

L'analyse part de la notion de milieu local pour saisir la dynamique industrielle fondée sur l'innovation et la différenciation concurrentielle vis-à-vis d'autres territoires. Le milieu est initialement appréhendé comme un ensemble de complémentarités fonctionnelles entre des acteurs qui appartiennent à une même entité territoriale, c'est-à-dire à une configuration organisée d'entreprises, d'institutions et de populations locales (Crevoisier O., 2001). Ainsi, le milieu innovateur, à l'articulation de la notion de milieu et de la notion de réseau innovateur

---

<sup>20</sup> Klein O., 2000, op. cit.

<sup>21</sup> Aydalot P. (1986), *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI, Paris.

Maillat D., Perrin J.C. (1992), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, GREMI, EDES, Neuchâtel.  
Crevoisier O., Camagni R. (2000), *Les milieux urbains : innovation, systèmes de production et ancrage*, GREMI, EDES, Neuchâtel.

<sup>22</sup> Crevoisier O. (2001), "L'approche par les milieux innovateurs : état des lieux et perspectives", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 153-166.

(Camagni R., 1991)<sup>23</sup>, contribue à la compréhension des conditions d'émergence et de développement du changement technique. Plus précisément, il conduit à mettre en évidence la nature territorialisée, collective et interactive de l'apprentissage (Torre A., Rallet A., 1995). En ces termes, le milieu innovateur se définit comme "*un ensemble territorialisé dans lequel des interactions entre agents économiques se développent par l'apprentissage qu'ils font des transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources*" (Maillat D., Quevit M., Senn L., 1993)<sup>24</sup>.

Dans cette perspective, l'innovation est le résultat de l'inventivité du milieu et ne peut être menée à bien que si elle repose sur des éléments de continuité inhérents à l'expérience acquise par le milieu au fil de son histoire (Courlet C., 1999). Ainsi, aux conceptions tout d'abord transactionnelle<sup>25</sup>, puis organisationnelle<sup>26</sup> du milieu innovateur, est aujourd'hui substituée une approche cognitive du milieu comme source et vecteur d'apprentissage, de compétences et de savoir-faire (Hsaini A., 2000; Crevoisier O., 2001). Sa structure organisationnelle s'appuie sur un maillage relationnel de type coopération/concurrence entre des acteurs dotés de ressources tangibles et intangibles et capables d'autonomie décisionnelle (Hsaini A., 2000)<sup>27</sup>.

Les complémentarités fonctionnelles qui lient les acteurs se traduisent par l'existence de réseaux innovateurs territorialisés qui fondent le milieu et qui sont définis comme un ensemble de relations établies entre des acteurs géographiquement proches et caractérisés par des interdépendances. La notion de réseau vise aussi à l'analyse des relations complexes de coordination entre les acteurs et des sphères d'activité différentes (Callon M. et alii, 1999)<sup>28</sup>. Il s'agit de mettre en exergue *l'hétérogénéité de ces acteurs* au regard de la variété des relations de coopérations/concurrence dans lesquelles ils s'inscrivent, et au regard de la multiplicité des buts, des projets et des intérêts en jeu (idem). Ces acteurs se comportent comme des entrepreneurs schumpéteriens dont l'environnement spatial constitue une offre de ressources favorisant le processus économique (Oerlemans L.A., Meeus M.T., Boekema F.W., 2000)<sup>29</sup>. Les relations de coopération se matérialisent plus précisément par des *intermédiaires*, c'est-à-dire "*tout ce qui circule entre les acteurs et qui constitue la forme et la matière des relations*

---

<sup>23</sup> Camagni R. (1991), "Local milieu, uncertainty and innovation networks : toward a new dynamic theory of economic space", in Camagni R. (eds.), *Innovation networks : spatial perspectives*, Belhaven Press, London.

<sup>24</sup> Maillat D., Quevit M., Senn L., *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, GREMI, EDES, Neuchâtel.

<sup>25</sup> Le milieu comme cadre spatialisé de réduction des coûts de transaction .

<sup>26</sup> Le milieu comme forme d'organisation territorialisée.

<sup>27</sup> Hsaini A. (2000), "Le dépassement des économies d'agglomération comme seules sources explicatives de l'efficacité des systèmes de production territorialisés", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 215-241.

<sup>28</sup> Callon M. et alii (1999), *Réseau et coordination*, Economica, Paris.

<sup>29</sup> Oerlemans L.A., Meeus M.T., Boekema F.W. (2000), "Innovation and proximity : theoretical perspectives", in Green M.B. and McNaughton R.B., *Industrial Networks and proximity*, Ashgate Publishing, England, pp. 17-46.

qui s'instaurent entre eux [...] : les informations qui circulent sous forme de connaissances codifiées (rapports, livres, articles, brevets, etc.), les objets techniques, la monnaie et les individus eux-mêmes à travers les compétences, savoir et savoir faire qu'ils incorporent." (Callon et alii, 1999, p.5). En ces termes, la problématique des réseaux technico-économiques contribue à l'analyse de la production, de la circulation et de la transformation de ces intermédiaires dans un milieu socialisé d'acteurs capables d'apprentissages (idem).

L'innovation est donc territorialisée et le territoire doit être lu dans cette perspective comme une catégorie centrale d'analyse des processus localisés de création technologique (Gay C., Picard F., 2001)<sup>30</sup>. Les interactions entre les acteurs, qui fondent la dynamique du milieu, se développent par l'apprentissage collectif (*collective learning*) entendu comme un savoir collectif cumulatif et socialisé, ancré dans l'histoire locale de la constitution des savoirs (Capello R., 1999).

Néanmoins, la dynamique du milieu innovateur n'est pas uniquement endogène mais provient aussi de "l'extérieur", c'est-à-dire des réseaux a-territoriaux (Maillat D., 1995)<sup>31</sup> qui jouent sur son adaptabilité au changement. Le milieu innovateur est ouvert sur "l'extérieur", c'est-à-dire sur l'environnement technologique et sur le marché (Courlet C., 1999). Il s'inscrit dans un réseau global d'innovation duquel les acteurs peuvent tirer avantage tout en pérennisant la différenciation concurrentielle de leur milieu innovateur. Ainsi, la pérennité du milieu dépend des capacités à intégrer les marchés extérieurs et à se réorganiser en fonction des évolutions de la concurrence sur ces marchés (Garnsey E., Longhi C., 1999)<sup>32</sup>. En retour, les activités innovantes développées dans les milieux innovateurs ont un impact sur l'économie en général "à travers le rôle des nouvelles technologies dans la transformation des autres industries, dont le renouvellement renforce la demande des produits du milieu" (idem, p. 524). Ainsi, le concept de milieu innovateur permet la compréhension du changement technique à la lumière des mécanismes collectifs d'apprentissage et de compromis inscrits dans les tensions entre le local et le global (entre réseaux territorialisés et réseaux a-territorisés) et qui peuvent mettre en péril sa viabilité.

Pour conclure, l'enjeu de l'analyse en termes de milieu innovateur réside dans la compréhension des modalités de construction territoriale de l'apprentissage innovant et dans l'exploration de la viabilité de ce type de système localisé de production et d'innovation. De ce point de vue, le concept de milieu constitue un *idéal-type* de territoire innovant (Crevoisier O., 2001), dont il s'agit de repérer les structures résilientes qui participent au mieux de sa

---

<sup>30</sup> Gay C., Picard F. (2001), "Innovation, agglomération et espace : une mise en perspective de la littérature", *Economies et Sociétés*, n°6(4), pp. 679-716.

<sup>31</sup> Maillat D. (1995), "Milieux innovateurs et dynamique territoriale", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 95-110.

<sup>32</sup> Garnsey E., Longhi C. (1999), "Auto-organisation et émergence des milieux innovateurs", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 513-532.

différenciation concurrentielle et de sa dynamique d'innovation. Le concept de milieu ne constitue donc pas véritablement une rupture avec l'a-priori spatial et repose sur une homogénéité économique et socio-spatiale donnée. Les capacités restent "dans l'air".

Par ailleurs l'analyse tend aujourd'hui à intégrer une réflexion en termes de proximité entendu comme un vecteur de coordination participant de l'ajustement des règles de concurrence/coopération et de la constitution des savoirs-faire entre les firmes constitutives du milieu (idem). Mais comme le souligne B. Lecoq (1999)<sup>33</sup>, il s'agit d'une mise en perspective assez statique car elle reste disjointe des processus économiques effectifs, de leur construction et de leurs temporalités différenciées<sup>34</sup>. Dès lors, la réflexion sur la construction même de la proximité, tout particulièrement la construction des compromis locaux, et sur sa stabilité dans le temps n'aboutit pas totalement.

Le concept de *learning region*, qui fait l'objet du paragraphe suivant, s'inscrit dans une perspective affiliée, mais marque cependant un recentrage sur les déterminants cognitifs de la compétitivité d'une région.

### 1.1.3 – La *learning region*

La *learning region* s'inscrit dans le paradigme de la *learning economy* (Johnson B., Lundvall B.A., 1994; Cooke P., Uranga M., Etzeberria G., 1997; Malmberg A., Maskell P., 1999; Maskell P., Törnqvist G., 1999; etc.) qui place comme catégorie analytique à part entière la création de ressources spécifiques entendue comme la capacité d'apprentissage, d'adaptation et de changement fondée sur les compétences idiosyncratiques dans les firmes, dans les régions ou dans les pays<sup>35</sup>. Selon P. Cooke (1999)<sup>36</sup>, "*the learning economy is a*

---

<sup>33</sup> Lecoq B. (1999), "L'économie de la coordination ex-ante : les milieux innovateurs", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 547-566.

<sup>34</sup> La prise en compte de la temporalité dans le milieu innovateur n'a pas vocation à expliquer les dynamiques temporelles différenciées (liées à l'adéquation ou à l'inadéquation temporelle entre les logiques productives locales/globales, les évolutions technologiques locales/globales, les évolutions et freins réglementaires, les discontinuités socio-spatiales...) qui jouent dans la coordination spatiale et organisationnelle et qui intègrent les anticipations faites par les acteurs vis-à-vis de l'environnement local et global. Le temps est en effet appréhendé comme endogène à l'innovation, comme une rythmique faite de continuités/ruptures, séquentialité/cumulativité dans la création de la nouveauté technologique. Celle-ci est alors le résultat d'une dynamique d'accumulation passée et non d'une anticipation stratégique de l'évolution de l'environnement local et global.

Pour une analyse détaillée sur la prise en compte du temps dans l'approche par les milieux innovateurs, le lecteur est invité à se référer à l'article suivant : Camagni R. (1995), "Espace et temps dans le concept de milieu innovateur", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 193-210.

<sup>35</sup> Johnson B., Lundvall B.A. (1994), "The learning economy", *Journal of Industrie Studies*, n°2 (1), pp. 23-42.

Cooke P., Uranga M., Etzeberria G. (1997), "Regional innovation systems : institutional and organizational dimensions", *Research Policy*, n°26, pp. 475-491.

Malmberg A., Maskell P. (1999), "The competitiveness of firms and regions. Ubification and the importance of localized learning", *European Urban and Regional Studies*, n°1(6), pp. 9-25.

Maskell P., Törnqvist G. (1999), *Building a cross-border learning region*, OECD seminar, Copenhagen Business School, Copenhagen.

<sup>36</sup> Cooke P. (1999), *Social capital in the learning region*, Working paper, University of Wales, United Kingdom.

*dynamic concept; it involves the capacity to learn and to expand the knowledge base. It refers not only to the importance of the science and technology systems – universities, research organizations in R&D departments – but also to the learning implications of the economic structure, the organizational forms and the institutional setup" (p. 4).*

Le concept de *learning region*, bien qu'il ne soit pas totalement stabilisé, vient ainsi corroborer la problématique de la territorialité de l'innovation en faisant de la dimension régionale une *entité apprenante* porteuse de capacités de développement endogène (Munier F., Rondé P., 2001)<sup>37</sup>. A l'articulation de la théorie des compétences et de la problématique du développement régional, il s'agit d'analyser les dynamiques d'apprentissage collectif entre des firmes agglomérées au niveau régional, ceci dans le but de saisir les caractéristiques qui fondent l'émergence de ces compétences territorialisées (Gay C., Picard F., 2001). Dès lors, en tant qu'extension de la théorie des compétences de la firme, la *learning region* se définit "*as a productive system [...] differentiated as an ensemble of competences that "stretches" both through space and across organisations, and contains a degree of coherence in virtue of the nature of (localised) interactions constitutives of it*" (Lawson C., 1999, p. 157)<sup>38</sup>. La proximité géographique ou bien encore les externalités de connaissance (*spillovers*) jouent un rôle particulièrement important dans l'émergence de ces compétences territorialisées.

Si certains auteurs comme R. Capello (1999) ou D. Maillat et L. Kebir (1999)<sup>39</sup> voient en la *learning region* une approche complémentaire aux concepts de milieu ou de district, d'autres auteurs comme C. Lawson (1999) y voient une rupture "méthodologique". Cette rupture vient du fait que les compétences et les capacités, contrairement au district ou au milieu, ne sont pas "dans l'air" et ne constituent pas une donnée a priori. En effet, les compétences sont appréhendées comme de véritables facteurs émergeant de l'interaction et reproduits dans le cadre de cette même interaction entre des firmes qui forment des systèmes plus ou moins efficaces et compétents (idem). En effet, cette interaction est productrice d'une pluralité de modes d'apprentissages : *le learning by interacting* (Lundvall B.A., 1992)<sup>40</sup>, *le learning by using* (Rosenberg N., 1982)<sup>41</sup>, *le learning by doing* (Arrow K., 1962)<sup>42</sup>, *le*

---

<sup>37</sup> Munier F., Rondé P. (2001), "Densité scientifique des régions et compétences pour innover des entreprises : une mise en perspective du concept de learning region", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 515-538.

<sup>38</sup> Lawson C. (1999), "Towards a competence theory of the region", *Cambridge Journal of Economics*, n°23, pp. 151-166.

<sup>39</sup> Maillat D., Kebir L. (1999), "Learning region et systèmes territoriaux de production", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 429-448.

<sup>40</sup> Lundvall B.A. (1992), *National systems of innovation : towards a theory of innovation and interactive learning*, London Printer.

<sup>41</sup> Rosenberg N. (1982), *Inside the black box : technology and economics*, Cambridge, Cambridge University Press.

<sup>42</sup> Arrow K. (1962), "The economic implication of learning by doing", *Review of Economic Studies*, n°29, pp. 155-173.

*learning by searching* (Johnson B., 1992)<sup>43</sup> etc., qui renforcent l'homogénéité économique mais aussi sociale.

Par ailleurs, si la *learning region* est l'expression d'un développement endogène, elle ne constitue cependant pas une entité territoriale isolée du reste du monde mais une réponse au problème de l'ubiquité des inputs et des compétences générée par la globalisation économique. A. Malmberg et P. Maskell (1999) montrent dans cette perspective que lorsque des compétences ubiquistes sont créées dans le monde, des compétences localisées sont obligatoirement détruites quelque part et remettent en question des compétitivités régionales. Néanmoins, toujours selon les deux auteurs, la globalisation n'est pas le seul phénomène susceptible d'infléchir le développement de la région. En effet, tout processus de codification des savoirs, c'est-à-dire le passage du *tacit knowledge* au *fully codified knowledge* est une perte d'idiosyncrasie localisée car les technologies deviennent disponibles et appropriables. Dès lors, la *learning region* a intérêt à élaborer des stratégies de *rent seeking*, c'est-à-dire à préserver les savoirs tacites et à se structurer autour de relations de confiance partagée fortes pour assurer la poursuite son développement.

Du point de vue conceptuel, le repérage d'une *learning region* s'appuie sur un certain nombre de critères élaborés par les différents auteurs qui sont à l'origine de ce concept (Cooke P., 1999; Malecki E.J., 1999)<sup>44</sup> : 1) elle s'étend sur zone géographique délimitée (ses frontières sont cependant susceptibles d'évoluer et ne sont pas fixées définitivement); 2) il s'agit d'un territoire homogène du point de vue des relations économiques et sociales; 3) la région se distingue des régions voisines par ses spécificités économiques et sociales; 4) elle se caractérise par des réseaux interconnectés d'acteurs offreurs et demandeurs; 5) elle repose sur une certaine cohésion interne assurée par une gouvernance qui assure dans le temps la reproduction des relations d'interdépendance et le maintien des réseaux d'acteurs; 5) elle se caractérise par un marché local du travail fondé sur l'apprentissage et l'émulation permanente. Les acteurs individuels ou collectifs sont également appréhendés comme des "*entités apprenantes*" (Oerlemans L.A., Meeus M.T., Boekema F.W., 2000).

Sur cette base, il s'agit d'analyser les fondements des mécanismes d'interaction générateurs d'innovation au sein de ce type de région. Ainsi, les auteurs partent de ce territoire qu'est la région et analysent dans quelle mesure sa dynamique d'apprentissage socio- technique et politico-technique est fondamentalement liée aux structures de réseaux en place et à l'évolution de ces structures. Dans cette perspective, l'approche en termes de *learning region* permet d'appréhender des structures de réseaux "idéales" du point de vue de l'apprentissage et

---

<sup>43</sup> Johnson B. (1992), "Institutional learning", in B.A. Lundvall (ed), *National systems of innovation : towards a theory of innovation and interactive learning*, London Printer, pp. 23-44.

<sup>44</sup> Cité par Gay C., Picard F. (2001).

Malecki E.J. (1999), "Knowledge and regional competitiveness", International Symposium : "Education and space", Heidelberg, Germany, september.

d'en saisir les conditions de stabilité (Lawson C., Lorenz E., 1999; Benz A., Fürst D.; 2002; etc)<sup>45</sup>. La question du développement régional et des politiques régionales d'apprentissage (*regional policy learning*) repose donc sur le repérage des environnements économiques et sociaux qui favorisent la circulation des connaissances tacites et qui facilitent les échanges formels et informels (Gay C., Picard F., 2001). En cela, elle constitue un outil opérationnel en direction des politiques publiques régionales. L'environnement institutionnel régional et extra-régional peut être lu dans cette perspective comme une mécanique incitative.

La *learning region* constitue ainsi un idéal-type qui repose sur une continuité spatiale et une homogénéité économique inhérentes aux dynamiques de type *localised learning* endogènes ou bien impulsées par les politiques régionales d'apprentissage. Comme le soulignent R. Hudson (1999)<sup>46</sup> et D. Lyons (2000)<sup>47</sup>, les analyses se centrent par définition sur les "success stories", c'est-à-dire les régions "qui gagnent". Un certain nombre de questions reste alors en suspens : quel pourrait-être le rôle des différenciations socio-spatiales, des disparités sociales ou bien encore structurelles, si elles étaient prises en compte, dans le développement territorial? Comment se construisent les identités collectives, les logiques d'appartenance communes, ou bien encore la confiance mutuelle? Par ailleurs, la cohérence interne de la *learning region* repose sur des consensus qui permettent la mise en réseau d'acteurs ou l'élargissement des réseaux existants. Comment alors se construisent ces consensus? Quel est leur rôle dans la dynamique collective de construction des compétences localisées?

En prolongement de ces questionnements, nous partageons avec R. Hudson (1999) l'idée selon laquelle le concept de *learning region* paraît surdéterminer le rôle du savoir partagé et de l'apprentissage comme garants de la compétitivité et de la cohésion sociale d'une région. En effet, si les actifs cognitifs sont fondamentaux et nécessaires pour assurer l'efficacité économique, ils ne semblent cependant pas être suffisants pour assurer l'équité ou bien encore la cohésion sociale.

Au-delà de cela, la réflexion en termes de *regional policy learning* conduit à une situation analytique paradoxale. En effet, le territoire est défini comme une ressource *idiosyncratique*, non reproductible, et paradoxalement les auteurs tentent d'en saisir les fondements pour en extraire des modes *reproductibles* de dynamiques territoriales. Il s'agit plus précisément de repérer des modes d'adoption de solutions économiques ou politiques

---

<sup>45</sup> Benz A., Fürst D. (2002), "Policy learning in regional networks", *European and Urban Regional Studies*, 9 (1), pp. 21-35.

Lawson C., Lorenz E. (1999), "Collective learning, tacit knowledge and regional innovative capacity", *Regional Studies*, n°33, pp. 305-317.

<sup>46</sup> Hudson R. (1999), "The learning economy, the learning firm and the learning region", *European Urban and Regional Studies*, 6 (1), pp. 59-72.

<sup>47</sup> Lyons D. (2000), "Embeddedness, milieu, and innovation among high-technology firms : a Richardson, Texas, case study", *Environment and Planning*, vol. 32, pp. 891-908.

(*lesson drawing; policy transfer*), les *solutions importées*, qui sont vecteurs d'efficacité économique dans d'autres régions et qui pourraient être greffés et reproduits dans des régions moins compétitives (Benz A., Fürst D., 2002).

A l'issue de ce premier paragraphe, nous avons montré que les différents concepts de district industriel, de SPL, de milieu innovateur et de *learning region* s'inscrivent dans une vision plus ou moins optimiste du "territoire-type", dont les fondements conceptuels ne constituent pas une véritable rupture avec *l'a priori spatial*<sup>48</sup>. En effet, l'homogénéité économique, ou bien culturelle et sociale qui fonde le territoire reste une donnée, même si elle est mobilisée de différentes manières. Ainsi, dans certains cas, c'est l'homogénéité sociale et culturelle qui est présumée alors que dans d'autres cas ce sera l'homogénéité économique. Dans la *learning region*, l'homogénéité sociale et culturelle est une déclinaison de l'homogénéité économique (technologie/compétences et savoirs partagés).

Ceci a pour conséquence que les discontinuités socio-spatiales qui peuvent caractériser le territoire ne sont pas intégrées dans l'analyse. Par ailleurs, nous soulignons avec O. Klein (2000) que le district industriel, le milieu, ou la *learning region*, résultent d'une démarche collective de généralisation conceptuelle qui peut dans certains cas conduire à une certaine "*perte de substance*" (p. 282) de la notion de territoire. En effet, elle lui confère une dimension fréquemment connotée positivement, qui peut paraître normative à certains égards. Or la réalité du fait territorial rend compte a contrario d'une multiplicité de modes de structuration et de modes d'évolution du territoire, entre structuration et déstructuration, dont le cas le plus extrême est la situation de crise et d'éclatement.

Face à cette limitation du champ analytique, le courant de l'Ecole de la proximité constitue une approche alternative en ce qui concerne les fondements même du concept de territoire. En effet, l'Ecole de la proximité apporte à la notion de territoire une dimension différente, qui marque une rupture avec *l'a priori spatial* et avec les présupposés d'homogénéité économique, spatiale ou sociale. Nous montrerons dans le paragraphe qui suit que le territoire est alors défini comme un construit singulier, résultat d'une démarche analytique qui vise à l'endogénéisation de la variable spatiale dans la théorie économique.

## **1.2 – Le territoire "*construit*" dans l'approche par la proximité**

L'approche par la proximité, si elle marque une rupture avec les concepts précédemment développés, ne s'y oppose pas totalement. En effet, elle s'inspire largement de certains apports du district industriel, du SPL, du milieu innovateur ou bien de la *learning region* pour ce qui est des économies externes, des relations informelles ou bien encore des réseaux d'interaction (Gilly J.P., Torre A., 2000).

---

<sup>48</sup> Klein O., 2000, op.cit.

A contrario, elle se distingue de ces concepts par la prise en compte explicite de la dimension spatiale dans l'analyse économique du territoire. Plus précisément, elle fournit une lecture des coordinations comprises non seulement en termes de rapprochement/éloignement géographique, la proximité géographique, mais aussi en termes de rapprochement/éloignement organisationnel et institutionnel, renvoyant à une proximité dite "organisée". Le territoire se définit alors comme un recouvrement *évolutif, aléatoire* et *toujours singulier* de proximités géographique et organisée.

Ainsi, l'intérêt d'une telle conception du territoire est double. En premier lieu, l'approche par la proximité conduit à l'abandon du présupposé d'homogénéité socio-spatiale, économique ou culturelle. Elle contribue ainsi à mettre en évidence, lorsqu'un problème économique se pose, la pluralité des formes d'action collective susceptibles d'émerger, et de donner lieu à des coordinations et à des formes d'organisation singulières dont la dimension hors marché revêt une importance majeure. Le territoire se construit dans cette perspective sur la base d'apprentissages collectifs, et sur la base d'une mise en cohérence des différents modes de coordination et de construction de compromis. La question n'est donc plus axée sur l'homogénéité économique ou socio-spatiale, mais sur la compréhension des modalités de construction d'une *cohérence*, toujours provisoire et évolutive, entre les différentes formes de contradictions et de tensions en jeu.

En deuxième lieu, l'approche par la proximité conduit à l'abandon de tout présupposé localiste. L'entrée par les logiques d'acteurs "situés", qui entretiennent des proximités organisées, tant avec des acteurs géographiquement proches, qu'avec des acteurs inscrits dans des espaces socio-économiques a-territoriaux, suppose d'appréhender le territoire à travers la double dimension locale/globale.

Ce paragraphe, qui marque notre positionnement conceptuel, sera consacré aux apports de l'Ecole de la proximité à la définition économique du territoire. Dans un premier point nous expliciterons cette conception du territoire, que nous appréhenderons comme un recouvrement singulier de proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle. La mobilisation des composantes institutionnelle et organisationnelle, inhérentes à la proximité dite "organisée", tient à notre volonté de souligner le rôle essentiel de la proximité institutionnelle dans la construction territoriale. Notre apport, à ce stade, résidera dans une explicitation de la dimension non homogène<sup>49</sup>, et potentiellement conflictuelle de cette proximité institutionnelle. A la lumière de cet apport, le deuxième point sera consacré à l'inscription locale et extra-locale des logiques d'acteurs, mais aussi des logiques d'action collective qui sous-tendent la coordination locale et qui sont susceptibles d'engendrer des dynamiques locales différenciées.

---

<sup>49</sup> Gilly J.P., Perrat J., 2002, op.cit.

### **1.2.1 – Le territoire comme recouvrement singulier de proximités**

L'approche par la proximité s'inscrit dans une économie de création de ressources par opposition aux approches allocatives du territoire, qui font de ce dernier le réceptacle neutre de mécanismes distributifs. Ces dernières supposent alors de l'appréhender non pas comme un processus mais comme une structure d'offre de site.

Après avoir montré en quoi l'approche par la création de ressources constitue le pilier de l'Ecole de la proximité, nous expliciterons les usages conceptuels de cette proximité. Il s'agira, tout en approfondissant la notion de proximité institutionnelle, de montrer en quoi l'articulation des différents types de proximité rend compte d'une définition avant tout relationnelle de la construction/déconstruction territoriale.

#### **A – Une approche centrée sur la création de ressources**

Le territoire, appréhendé ici comme un construit, suppose une entrée par les coordinations qui donnent lieu à des modalités localisées et différenciées de création de ressources. Ainsi, les contours du territoire, toujours évolutifs, se dessinent en fonction de ces coordinations qui se traduisent par une plus ou moins grande cohérence construite dans le temps autour d'une articulation toujours singulière d'aspects économiques, sociaux ou culturels. Ce sont ces coordinations qui, à travers leur histoire, donnent sa forme au territoire, lui-même intégré dans un environnement en évolution (Colletis G. et alii, 1999)<sup>50</sup>. Le territoire, dans l'approche par la Proximité, est donc un effet, un résultat de ces coordinations, et non une cause (Rallet A., 1999)<sup>51</sup>.

L'analyse en termes de création de ressources constitue l'un des piliers fondateur de l'approche par la proximité. Il s'agit de mobiliser l'approche par la création de ressources par opposition à celle de l'allocation (Bellet M., Kirat T., 1998)<sup>52</sup>. En effet, une lecture en termes d'allocation de ressources supposerait d'appréhender le territoire comme une structure de dotations de facteurs ou bien encore comme le réceptacle neutre de mécanismes distributifs, ce qui renvoie au problème canonique de la répartition des ressources entre les agents économiques.

L'approche par la création de ressources, a contrario, place au premier plan de l'analyse la co-production de ressources, associée à la problématique de la complémentarité, de la spécificité et de la (non-)transférabilité des ressources (Colletis G., Pecqueur B., 1995; Kirat

---

<sup>50</sup> Colletis G., Gilly J.P., Leroux I., Pecqueur B., Perrat J., Rychen F., Zimmermann J.B. (1999), "Construction territoriale et dynamiques économiques", *Sciences de la Société*, n°48, pp. 25-48.

<sup>51</sup> Rallet A. (1999), "L'économie de proximités", Ecole-Chercheur INRA, Le Croisic, 8-9-10 Décembre.

<sup>52</sup> Bellet M., Kirat T. (1998), "La proximité entre espace et coordination", in Bellet M., Kirat T., Largeron C. (sous la direction de), *Les approches multifformes de la proximité*, Hermes, pp. 23-39.

T., Lung Y., 1999)<sup>53</sup>. Le territoire est le résultat de cette co-construction de ressources, et sa dynamique de construction/déconstruction dépend du caractère spécifique et cumulatif de cette production de ressources, de l'existence ou non de phénomènes de *lock-in*, de la nature des interactions, en particulier des interactions hors marché (...). La dimension temporelle et historicisée de la dynamique de construction/déconstruction du territoire devient alors cruciale. L'histoire du territoire n'est autre que l'enchâssement et l'articulation, au fil du temps, d'un processus de création de ressources qui implique des modalités différenciées d'apprentissage, de nouvelles pratiques et règles d'action, et la constitution de nouvelles opportunités de production ou d'innovation.

La construction territoriale s'appuie donc sur des coordinations qui traduisent l'existence de relations économiques, sociales ou culturelles entre des agents qui sont détenteurs de différents types de ressources, et qui sont liés par des relations de dépendance ou d'indépendance plus ou moins fortes vis-à-vis de ces ressources. Dans cette perspective, le recours à la notion de proximité contribue à donner un sens et un contenu à la complexité de ces coordinations, en tant qu'elle intègre la dimension spatiale sous une forme qui va au-delà d'une simple prise en compte de la distance (Bellet M., Kirat T., 1998).

## **B – Les usages conceptuels de la proximité**

L'hypothèse de base, synthétisée par J.P. Gilly et A. Torre (2000)<sup>54</sup>, consiste à appréhender la proximité en tant que *séparation* économique ou géographique entre les agents (et les activités). Les auteurs ne postulent donc pas la proximité "physique" entre les agents (et les activités), mais soulignent au contraire l'idée d'un éloignement plus ou moins important signifiant que cette dernière n'est pas réductible à une simple distance spatiale ou géographique (qui suppose un arbitrage distance-coûts).

Cette prise de position, qui traduit le rejet volontaire de tout présumé localiste, fait l'objet de débats. En effet, l'entrée conceptuelle par la *séparation* et *l'éloignement*, qui vise à dépasser toute connotation spatiale, a simultanément vocation à rendre compte de cette dimension (Bellet M., Kirat T., 1998). O. Klein (2000) y perçoit une ambiguïté et se demande si l'on peut évoquer la proximité en excluant la référence à la distance physique, ce qui consiste selon lui à la réduire à une métaphore ou bien à une analogie : analyser les phénomènes non spatiaux par analogie avec la perception euclidienne de l'espace. Cependant,

---

<sup>53</sup> Colletis G., Pecqueur B. (1995), "Politiques technologiques locales et création de ressources spécifiques", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 445-463.

Kirat T., Lung Y. (1999), "Innovation and proximity : territories as loci of collective learning processes", *European Journal of Urban and Regional Studies*, 6(1), pp. 27-38.

<sup>54</sup> Gilly J.P., Torre A. (2000), "Introduction générale", in Gilly J.P., Torre A. (sous la direction de), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp. 9-33.

l'absence de connotation spatiale ou géographique ne signifie pas pour autant l'exclusion irréversible de toute proximité "physique". Ainsi, A. Rallet et A. Torre (2001)<sup>55</sup> montrent comment il peut y avoir alternance entre des moments de coordination à proximité "physique" lorsque des agents ont besoin de se rencontrer pour échanger des connaissances tacites, et des moments de coordination qui peuvent se faire à distance. Par ailleurs, la distance symbolique (ou métaphorique) peut être associée à la distance géographique. C'est par exemple le cas de la constitution des territoires de la justice, où le concept de proximité vise à l'analyse de la résolution des problèmes de distance symbolique, géographique (etc.) entre la justice et les justiciables (Serverin E., 1998)<sup>56</sup>.

Ainsi, la notion de proximité traduit ces relations de rapprochement ou d'éloignement lorsqu'un problème économique se pose et requiert la mise en place d'un "lien social" entre les agents<sup>57</sup>. Ces rapprochements et éloignements ne sont donc pas saisis uniquement à travers la dimension spatiale ou géographique, mais peuvent l'être à travers d'autres dimensions, comme les dimensions organisationnelle ou institutionnelle de l'interaction, et par la prise en compte des contextes technologiques, culturels, cognitifs, temporels (etc.) inhérents. En effet, si la dimension géographique joue un rôle important dans l'établissement de certains liens économiques ou sociaux, les dimensions organisationnelle ou institutionnelle peuvent faire de lieux géographiquement éloignés des lieux "proches" en termes d'accessibilité-temps des personnes et des informations (Rallet A., 1993)<sup>58</sup>. Dans cette perspective, la notion de proximité est qualifiée de *plurielle* (Bellet M., Colletis G., Lung Y., 1993) ou de *multiforme* (Bellet M., Kirat T., LARGERON C., 1998)<sup>59</sup> en tant qu'elle contribue à établir différentes acceptations des articulations/clivages entre espace géographique et espace économique.

De manière à faire un usage conceptuel de la notion de proximité, et afin d'éviter l'inflation de ses déclinaisons possibles, les auteurs de ce courant en définissent deux usages principaux : la *proximité géographique* et la *proximité organisée*. La proximité géographique traduit le positionnement respectif/collectif d'agents ou d'acteurs localisés, alors que la proximité organisée traduit leur positionnement respectif/collectif en termes de potentiel de

---

<sup>55</sup> Rallet A., Torre A. (2001), "Proximité géographique ou proximité organisationnelle? Une analyse spatiale des coopérations technologiques dans les réseaux localisés d'innovation", *Economie Appliquée*, tome LIV, n°1, pp. 147-171.

<sup>56</sup> Serverin E. (1998), "La proximité comme paradigme de constitution des territoires de la justice", in Bellet M., Kirat T., LARGERON C. (sous la direction de), *Les approches multiformes de la proximité*, Hermes, pp. 65-82.

La proximité est alors entendue (1) comme distance symbolique réduite par les fonctions juridictionnelles ou les fonctions de médiation confiées à des juges non professionnels (la justice informelle); (2) comme distance territoriale (la carte judiciaire); (3) et comme distance économique, c'est-à-dire comme possibilité d'accès aux tribunaux au-delà des contraintes économiques liées au coûts de recours à la justice (principe d'égalité des citoyens).

<sup>57</sup> Gilly J.P., Torre A., 2000, op.cit.

<sup>58</sup> Rallet A. (1993), " Choix de proximité et processus d'innovation technologique", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 365-386.

<sup>59</sup> Bellet M., Kirat T., LARGERON C. (eds.) (1998), *Les approches multiformes de la proximité*, Hermes.

coordination (Pecqueur B., Zimmermann J.B., à paraître)<sup>60</sup>. Dans le cas de l'analyse du territoire, les coordinations qui fondent la construction territoriale s'appuient sur une proximité géographique préalable entre les acteurs dits "locaux". Le territoire, dès lors, est appréhendé dans l'approche par la proximité comme le recouvrement, l'articulation toujours différenciée de proximités géographique et organisée.

- **La proximité géographique**

La proximité géographique traduit l'idée selon laquelle les interactions entre les acteurs sont localisées dans un espace-plan délimité, et renvoie à l'inscription spatiale de la production et de la création collective de ressources lorsqu'un problème productif se pose (Bellet M., Kirat T., 1998). Néanmoins, elle ne se réduit pas à une distance physique mais est considérée comme un construit qui prend sa forme dans les interactions sociales marchandes et non marchandes, et qui est conditionné par la temporalité des phénomènes économiques et sociaux (Colletis G., et alii, 1999).

Ainsi, elle n'est pas définie en termes absolus, c'est-à-dire comme une donnée, mais en termes relatifs. C'est ce qui la distingue de l'utilisation "absolue" qui en est habituellement faite dans littérature et qui consiste :

- soit à "postuler" la proximité géographique comme a-priori spatial pour saisir ou mesurer les mécanismes de création et de diffusion de l'innovation, par exemple dans la littérature consacrée aux spillovers dans le domaine des biotechnologies (Audretsch D.B., Stephan P., 1996; Zucker L.Y., Darby M.R., Armstrong J., 1998)<sup>61</sup>, ou bien dans des "territoires-types" comme les milieux innovateurs<sup>62</sup> ou les districts technologiques (Sternberg R., 1999; Staber U., 2001; etc.)<sup>63</sup>;
- soit à saisir les facteurs favorables au rôle de la proximité géographique comme distance métrique dans l'analyse des phénomènes de concentration géographique et des effets d'agglomération (Krugman P., 1991a, 1995)<sup>64</sup>, dans l'analyse des choix de localisation et des rendements croissants d'adoption (Arthur W.B., 1990)<sup>65</sup>, ou

---

<sup>60</sup> Pecqueur B., Zimmermann J.B. (à paraître), "Introduction", Handbook Economie de proximités.

<sup>61</sup> Audretsch D.B., Stephan P. (1996), "Company-scientist locational links : the case of biotechnology", *American Economic Review*, 86(3), pp. 641-652.

Zucker L.Y., Darby M.R., Armstrong J. (1998), "Geographically localized knowledge : spillovers or markets? ", *Economic Inquiry*, vol. XXXVI, pp. 65-86.

<sup>62</sup> Excepté dans les approches qui définissent le milieu selon une entrée conceptuelle par le réseau d'innovation plutôt que par l'espace local historiquement constitué (Rallet A., 1999, op.cit.).

<sup>63</sup> Sternberg R. (1999), "Innovative linkage and proximity : empirical results from recent surveys of small and medium sized firms in german regions", *Regional Studies*, 33(6), pp. 529-540.

<sup>64</sup> Krugman P. (1991a), "History and industry location. The case of the manufacturing belt", *American Economic Review*, n°81, pp. 80-83. Krugman P. (1995), "Rendements croissants et géographie économique", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 317-358.

<sup>65</sup> Arthur W.B. (1990), "Positive feed-backs in economy", *Scientific American*, February, pp. 92-99.

bien encore dans l'analyse des externalités pécuniaires avec des phénomènes d'anticipations (Krugman P., 1991b)<sup>66</sup>.

Ces exemples, non exhaustifs, traduisent l'intérêt croissant porté à la notion de proximité géographique entendue soit comme une donnée homogène, supposant une continuité socio-spatiale, soit comme une "mesure espace-coût" (Colletis G., et alii, 1999). A contrario, l'Ecole de la Proximité fait davantage référence à une proximité géographique non pas exprimée en termes absolus, comme c'est le cas dans les exemples cités ci-dessus, mais plutôt exprimée en termes relatifs. Selon A. Rallet (1993, 1999), la proximité géographique est *relative* en tant qu'elle est un *construit social* qui dépend fondamentalement de l'échelle à laquelle on le définit, de facteurs subjectifs (les représentations de l'espace varient selon les individus et les groupes), et qui dépend des autres formes de proximité. En effet, la proximité géographique "facilite"/ou "est renforcée par" la mise en relation des agents économiques au travers des médiations organisées. Mais son rôle peut néanmoins être ambivalent (Gilly J.P., Wallet F., 1998)<sup>67</sup> : elle peut contribuer à renforcer des effets de lock-in négatifs par le verrouillage de modes de coordination devenus obsolètes, ou bien au contraire impulser de nouvelles dynamiques productives ou combinatoires facilitant les coordinations. En cela, la proximité géographique devient une catégorie analytique indissociable de la proximité organisée.

- **La proximité organisée**

La proximité organisée marque l'inscription des acteurs dans une coordination potentielle ou effective, satisfaisant un besoin de coordination (la mise en place d'un projet collectif, la résolution d'un problème productif ou institutionnel). La proximité organisée est fondée sur l'association entre une proximité dite "organisationnelle" d'une part, et une proximité dite "institutionnelle" d'autre part (Pecqueur B., Zimmermann J.B., à paraître). Les acteurs sont proches en termes organisationnels s'ils sont inscrits dans le même espace de rapports économiques et sociaux et qu'ils entretiennent des relations effectives. La proximité organisationnelle renvoie plus précisément aux interactions entre des acteurs participant à une activité finalisée commune, tant au niveau intra-organisationnel (à l'intérieur de l'organisation) qu'au niveau inter-organisationnel (entre les organisations)<sup>68</sup>. Cette proximité organisationnelle se construit alors sur la base d'une proximité institutionnelle.

Les acteurs sont liés par une proximité institutionnelle s'ils partagent un ensemble de représentations, de règles communes de pensée et d'action, entendues comme le ciment des

---

<sup>66</sup> Krugman P. (1991b), "History versus expectations", *The Quarterly Journal of Economics*, n°2, pp. 651-667.

<sup>67</sup> Gilly J.P., Wallet F. (1998), "Proximités, hybridation et gouvernance locale : contribution à l'analyse des dynamiques territoriales", Communication au XXXIV<sup>ème</sup> colloque de l'ASRDLF, Puebla, 3-5 septembre.

<sup>68</sup> Bellet M., Colletis G., Lung Y. (1993), "Introduction au numéro spécial : Economie de proximité", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 357-364.

interactions à la fois techniques et relationnelles. Ainsi, ils sont proches du point de vue institutionnel s'ils partagent un même espace de références et de savoirs, communs ou complémentaires. Cette proximité revêt donc une part de consentement, lorsqu'elle renvoie à la création concertée de règles communes. Elle revêt aussi une part non intentionnelle lorsqu'elle n'est pas fondée sur le libre-arbitre des acteurs mais relève de systèmes de représentations ou de valeurs communes. Ainsi, dans l'approche par la proximité, il existe différents degrés de densité de la proximité institutionnelle. Celle-ci peut prendre différentes formes, du système simple et spontané de règles à un système plus complexe, ou bien encore à l'existence de systèmes de valeurs et de représentations résultant d'une histoire commune. Cette densité institutionnelle n'est pas figée mais évolutive en fonction des problèmes productifs et des nécessités requises par les besoins de coordination.

Dans cette perspective, le territoire est défini comme un recouvrement toujours singulier de proximités géographique et organisée qui prend forme dans le cadre de la résolution d'un problème économique particulier. Historiquement construit, le territoire est histoire, celle de l'articulation des proximités, vecteur de coordinations plus ou moins durables et plus ou moins stables entre les différents acteurs. La cohérence du territoire tient alors aux acteurs, dont les compétences et les objectifs productifs ou technologiques peuvent différer, et à leur inscription commune dans une proximité organisée dont le déterminant est ici la dimension institutionnelle. En effet cette cohérence se fonde sur des représentations communes, des valeurs partagées, et des règles de fonctionnement communes dont la remise en question peut entraîner l'éclatement des proximités. Défini comme tel, le territoire revêt une nature idiosyncratique en tant qu'il n'est pas retransposable à l'identique ailleurs<sup>69</sup>. C'est la raison pour laquelle nous le qualifions de "*construit singulier*".

En effet, les articulations entre la proximité géographique et la proximité organisée ne sont pas figées mais évolutives. D'une part, la proximité géographique favorise les interactions directes et immédiates et contribue à la construction de règles, de référents et de coordinations communes, c'est-à-dire à la construction d'une proximité organisée. Cette proximité organisée peut dans certains cas déboucher à moyen terme sur un affranchissement de la proximité géographique (par exemple une entreprise qui décide de s'implanter ailleurs) et autoriser la poursuite de ces relations, mais à distance (Carrincazeaux C., Lung Y., 1998; Rallet A., Torre A., 2001)<sup>70</sup>. Ceci peut alors contribuer à la reformulation des articulations de ces proximités, et par conséquent à la reformulation des contours du territoire. D'autre part, la proximité organisée construite entre des acteurs "à distance", peut requérir, pour assurer sa viabilité,

---

<sup>69</sup> Gilly J.P., Torre A., 2000, op.cit.

<sup>70</sup> Carrincazeaux C., Lung Y. (1998), "La proximité dans l'organisation de la conception des produits de l'automobile", in Bellet M., Kirat T., LARGERON C. (sous la direction de), *Les approches multiformes de la proximité*, Hermes, pp. 241-266.

l'instauration d'une proximité géographique. Celle-ci est alors susceptible de renforcer la construction territoriale (si construction territoriale il y a).

*Le territoire ne résulte donc pas d'un processus continu et permanent de synergies des coordinations entre les acteurs.* Il résulte de *discontinuités*, parfois susceptibles de remettre en question sa viabilité, et qui en font un processus de coordination d'acteurs (Pecqueur B., 2001), articulé autour de proximités géographique et organisée évolutives.

### **C – Pour une lecture fondée sur le triptyque proximité géographique/ organisationnelle/ institutionnelle**

Si nous adhérons à cette conception du territoire comme "construit", le problème que nous posons requiert néanmoins une prise en compte distinctive des proximités géographique, organisationnelle et institutionnelle. Il s'agit simplement de substituer à la seule "proximité organisée" les deux proximités institutionnelle et organisationnelle. Notre objectif est de montrer le rôle déterminant de la proximité institutionnelle dans la construction territoriale, tout en précisant son contenu analytique. En effet, la question, rappelons-le, est celle de la construction collective de coordinations nouvelles lorsqu'un problème, productif ou institutionnel, se pose et/ou qu'un projet collectif est engagé. Ces coordinations sont plus particulièrement celles qui lient entre eux des acteurs collectifs, publics, privés et/ou sociaux préalablement liés par une proximité géographique<sup>71</sup>. Ainsi deux principaux cas de figures se posent<sup>72</sup>:

- (1) un projet de développement est initié par des acteurs publics, privés et/ou sociaux géographiquement proches. Il s'agit d'engager collectivement un processus de création de ressources dont les débouchés et les moyens pour y parvenir sont définis et combinent à la fois des ressources publiques (financements publics, équipements etc.) et des ressources provenant d'acteurs privés. La dynamique de construction de ressources qui fonde la construction territoriale tient aux acteurs et à leur capacité à se coordonner.
- (2) un problème productif ou institutionnel se pose et remet en question les coordinations et la dynamique du territoire. Un acteur public ou bien un ensemble d'acteurs décide, en vue de la résolution de ce problème, de favoriser de nouvelles coopérations et de nouvelles combinaisons de ressources entre des acteurs publics et/ou privés locaux. Le processus de création de ressources est engagé, par exemple autour d'un projet collectif, mais les acteurs ne sont pas assurés des débouchés et de la qualité de ces débouchés. Le territoire peut ou non évoluer dans le sens d'une nouvelle dynamique de construction.

---

<sup>71</sup> Il s'agit au départ d'un nombre restreint d'acteurs susceptibles ensuite d'impulser des coopérations de plus en plus élargies vecteurs de territorialité nouvelle.

<sup>72</sup> Ces cas de figure sont issus des réflexions menées dans le cadre du groupe "plasticité", auxquelles j'ai participé.

Au tout début, le projet, la volonté de "construire" collectivement des ressources, relèvent de la *présomption de coordination* (Colletis G., 2001)<sup>73</sup>, c'est-à-dire d'un *potentiel de coordination* et non d'une coordination effective. Il s'agit du cas où des acteurs collectifs, liés par une proximité géographique préalable, sont à la *recherche* de coordinations nouvelles. La nouvelle proximité organisationnelle n'est donc pas encore effective, mais doit être construite sur la base d'une proximité institutionnelle. Soit cette proximité institutionnelle est préexistante, soit elle est inexistante et doit faire l'objet d'une construction préalable. Deux catégories de questions se posent alors.

Tout d'abord, comment les acteurs construisent-ils ou renforcent-ils la proximité institutionnelle? Une fois la proximité institutionnelle initiée ou renforcée, comment les acteurs construisent-ils une proximité organisationnelle vecteur de coordination effective? A ce premier niveau d'analyse, le problème que nous soulevons est donc celui de la *mise en coordination* de ces acteurs, "en amont" de la coordination elle-même. Ensuite, une fois que la coordination effective est engagée, quelles sont les modalités d'articulation des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique? Ce deuxième niveau d'analyse est celui de la *coordination* elle-même, de sa pérennité ou de sa reformulation dans le temps.

Ainsi, nous posons non seulement le problème de la coordination elle-même, mais aussi, en amont, celui de la mise en coordination des acteurs. Dans cette perspective, c'est de manière à bien distinguer les étapes et les modalités différenciées du processus de construction territoriale que nous optons pour une lecture du territoire comme articulation de proximités géographique, organisationnelle et institutionnelle.

La cohérence du territoire semble alors fondamentalement reposer sur la proximité institutionnelle qui lie les acteurs tant en amont de la coordination, que dans la coordination elle-même. Cette notion de proximité institutionnelle mérite néanmoins d'être précisée ici car elle apparaît comme duale et évolutive. En effet, lorsqu'elle renvoie aux systèmes de représentations et de valeurs communs qui s'imposent plus ou moins consciemment aux acteurs, elle est appréhendée comme un vecteur d'harmonisation des relations qui lient ces acteurs.

Mais la proximité institutionnelle peut prendre la forme de règles, ou de systèmes de règles que les acteurs élaborent collectivement dans le but de faire converger leurs intérêts et de définir une logique d'action commune. Dans ce cas, elle relève de règles collectivement consenties, dont la construction est ici objectivée, intentionnelle. Cette dimension intentionnelle de la proximité institutionnelle n'est pas homogène et a-conflictuelle et résulte de compromis plus ou moins difficilement établis (Gilly J.P., Perrat J., 2002). En effet, elle est

---

<sup>73</sup> Colletis G. (2001), "Processus de spécification et nature de la coordination", Colloque "Journées de la proximité", 13-14 décembre, Paris.

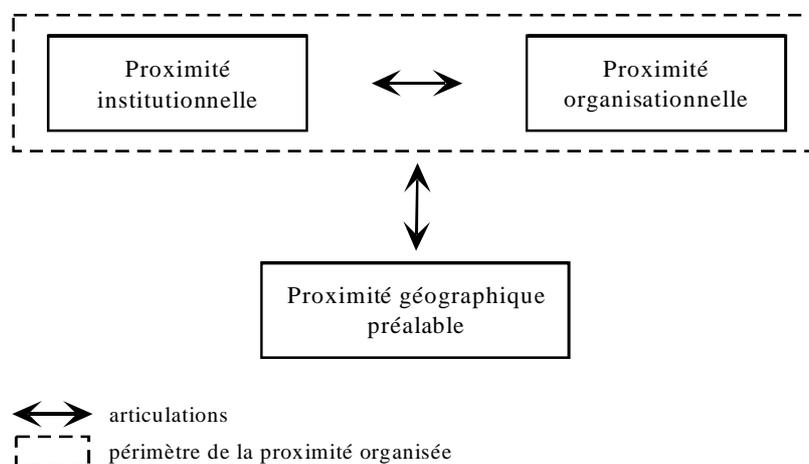
le reflet des relations qui lient les acteurs et notamment des conflits d'intérêts susceptibles de les diviser. Les compromis cristallisent donc une plus ou moins grande conflictualité latente, dont l'éclatement, s'il survient, peut remettre en question les coordinations à venir ou en cours. Dès lors, l'articulation entre les trois types de proximité peut parfois s'avérer fragile car les compromis, en fonction de la conflictualité qu'ils cristallisent, sont plus ou moins provisoires ou instables. La construction territoriale dépend alors fondamentalement de cette dimension de la proximité institutionnelle, c'est-à-dire de la capacité des acteurs à déboucher sur des compromis, mais aussi à mettre en œuvre des règles communes renfermant une conflictualité minimale.

Par ailleurs, la remise en question des règles qui fondent la proximité institutionnelle n'est pas exclusivement le résultat de logiques conflictuelles latentes. Elle peut aussi résulter de la nécessaire reformulation de règles devenues obsolètes, favorisant par exemple l'émergence de lock-in négatifs. Dans le cas extrême, cette remise en question peut aussi concerner des systèmes de représentations ou de valeurs désormais dépassés. Ainsi, la dimension non intentionnelle de la proximité institutionnelle, n'est pas, elle non plus, immuable et peut faire l'objet d'altérations, même si celles-ci s'avèrent moins fréquentes.

La construction et la pérennisation de la proximité organisationnelle dépend alors étroitement de cette proximité institutionnelle et de sa stabilité dans le temps. En effet, la capacité des acteurs à se coordonner effectivement et à maintenir ces coordinations dans le temps est largement fonction de la proximité institutionnelle et des médiations qu'elle autorise. En retour, la proximité organisationnelle est un vecteur d'adaptation de la proximité institutionnelle. Les activités finalisées communes dans lesquelles s'engagent les acteurs ne sont pas figées et requièrent une adaptation soutenue des règles qui les régissent. Dès lors, cette articulation entre les proximités institutionnelle et organisationnelle, lorsqu'elle se déroule favorablement, peut contribuer à renforcer la proximité géographique qui lie préalablement ces acteurs par l'élargissement de la sphère d'acteurs concernés et le renforcement de leurs dépendances mutuelles. Le schéma IV.1 suivant illustre la lecture que nous faisons des proximités dans la construction territoriale, avec d'une part la proximité géographique préalable, et d'autre part les proximités institutionnelle et organisationnelle étroitement liées.

### Schéma IV.1

Les articulations des proximités géographique, organisationnelle, et institutionnelle qui fondent le territoire



Mais ces proximités qui fondent le territoire et sa dynamique de construction ne sont pas appréhendées dans une perspective localiste. Bien au contraire, il convient de les situer, au-delà de la perspective locale, dans le contexte global.

Dans cette optique, le paragraphe qui suit sera consacré à la prise en compte par l'Ecole de la Proximité de l'acteur entendu non pas dans une perspective localiste, mais comme un acteur "*situé*", dont les logiques d'action sont contextualisées et plurielles. Ainsi, l'acteur établit des liens de proximité tant avec des acteurs géographiquement proches qu'avec des acteurs "à distance", géographiquement éloignés mais "proches" des points de vue organisationnel et institutionnel. Partant de la prise en compte des logiques différenciées d'acteurs situés, nous mettrons en évidence la nature elle aussi située des coordinations locales qui structurent le territoire. En effet, celles-ci sont contextuelles aux différentes modalités locales de construction collective de ressources, tout en étant insérées dans une dynamique qui est celle des relations entre les dimensions locale et globale.

#### **1.2.2 – De l'acteur "*situé*" à la coordination "*située*" : la prise en compte des dimensions locale et globale**

Partant d'une conception situationniste de la coordination économique, l'Ecole de la Proximité s'enrichit considérablement du recours à la notion d'acteur "*situé*". Ce dernier est alors entendu dans la perspective d'une rationalité contextuelle et plurielle, la *rationalité située*, qui intègre les différentes articulations des proximités géographique et organisée.

Ainsi, le territoire se construit sur la base de coordinations situées en tant qu'elles sont

insérées, via les proximités entre les acteurs locaux, mais aussi entre les acteurs locaux et des acteurs extra-locaux, dans des relations économiques et sociales extra-locales. Nous mobiliserons la notion de gouvernance locale permet alors d'en saisir les dynamiques différenciées.

### **A – L'acteur "situé" : la rationalité située mobilisée**

La rationalité située, dont nous avons recherché les ascendances présentées ici, est issue non seulement des travaux de H. Simon (1955)<sup>74</sup>, mais aussi des travaux d'économie politique des années soixante (Oakeshott M., 1962)<sup>75</sup>. Elle a ensuite pris toute son importance dans le cadre de la Théorie des Jeux et plus particulièrement dans les jeux sous forme coalitionnelle dans les années soixante dix (Ponssard J.P., 1977)<sup>76</sup>. Le volet axiomatique de l'approche coalitionnelle montre alors comment la rationalité des joueurs est contextuelle au type de solution de jeu mobilisé. Plus récemment, dans la Théorie des Conventions (Orléan A., 1994)<sup>77</sup>, la rationalité située permet de souligner que les agents sont inscrits dans des relations aux sein desquelles la formalisation de la connaissance est "*imprégnée de la singularité du contexte*" (Ponssard J.P., 1994, p. 171)<sup>78</sup>. Les agents interdépendants ne peuvent coordonner leurs actions qu'à partir du moment où ils ont accès à des formes collectives de savoir. Le cadre cognitif commun qu'est la convention est constitutif de la rationalité située, la convention faisant office de référent commun pour la coordination (Billaudot B., 2001)<sup>79</sup>. "*Ce n'est pas parce qu'il est rationnel (au sens de l'homo oeconomicus) que [l'agent] adopte les conventions du monde dans lequel il se trouve; mais c'est en suivant ces conventions communes qu'il se montre rationnel, l'action irrationnelle étant celle qui consisterait à ne pas le faire*" (idem, p. 186). Les logiques de l'acteur ne sont donc pas figées dans le temps mais se transforment selon la nature des relations entretenues avec l'environnement (Livet P., 2000)<sup>80</sup>. La rationalité située procède aussi des anticipations croisées des agents qui vérifient la réciprocité des intentions d'autrui à leur égard (Livet P.,

---

<sup>74</sup> Simon H. (1955), "A behavioral model of rational choice", *Quarterly Journal of Economics*, n°69, pp. 99-118.

<sup>75</sup> Cité par Lawson T. (1997), "Situating rationality", *Journal of Economic Methodology*, 4 (1), pp. 101-125.

Oakeshott M. (1962), *Rationalism in politics and other essays*, London Methuen.

<sup>76</sup> Ponssard J.P. (1977), *Logique de la négociation et théorie des jeux*, Editions d'Organisation.

Nous invitons le lecteur à se référer à la section 1 du chapitre 1 de cette thèse pour une analyse détaillée de la rationalité contextuelle/interactionnelle en Théorie des Jeux.

<sup>77</sup> Orléan A. (1994), *Analyse économique des conventions*, (sous la direction de), Collection PUF Economie.

<sup>78</sup> Ponssard J.P. (1994), "Formalisation des connaissances, apprentissage organisationnel et rationalité interactive", in Orléan A. (sous la direction de), *Analyse économique des conventions*, Collection PUF Economie, pp. 169-187.

<sup>79</sup> Billaudot B. (2001), *Régulation et croissance. Une macroéconomie historique et institutionnelle*. L'Harmattan, Théorie sociale contemporaine.

<sup>80</sup> Livet P. (2000), "Action et cognition en Sciences Sociales", in Berthelot J.M., *Epistémologie des sciences sociales*, PUF, pp. 269-316.

Thévenot L., 1994)<sup>81</sup>. Néanmoins, cela suppose que l'action rationnelle est un attribut naturel à tout être humain, ce qui bien sûr suscite des débats.

Pour B. Billaudot (2001), si la rationalité située implique une projection dans l'avenir sur la base des intérêts propres aux agents elle n'est cependant pas individualiste, ou bien encore naturelle. Ainsi, la perception de ce qui est rationnel, et de ce qui ne l'est pas, varie en fonction des agents, de leur histoire, de leurs référents et de leurs systèmes de valeurs. Néanmoins, il y a nécessairement interdépendance des valeurs lorsque des agents sont mobilisés autour d'un intérêt commun. Cette interdépendance traduit alors la reconnaissance mutuelle des valeurs propres à chaque agent, sans laquelle le projet ne saurait être mené à bien. Par ailleurs, toujours selon B. Billaudot (2001), la rationalité située n'est pas non plus moniste. Cela signifie que tous les agents ne se livrent pas à une concurrence féroce pour accéder aux revenus économiques, et que la rationalité ne peut être réduite à une stratégie d'appât du gain. En effet, leurs choix sont plus ou moins contraints ou allégés par la disponibilité des ressources et par les contraintes économiques, plus ou moins fortes, qui autorisent l'accès à ces ressources.

D'une manière originale, la notion d'acteur "situé", dans l'approche par la proximité, dépasse cette perspective essentiellement économique et sociale de la rationalité située pour l'enrichir de la dimension spatiale.

Dans le cadre de l'analyse du territoire, la notion d'acteur est mobilisée pour traduire l'idée d'un sujet "agissant", ou bien encore "actif", au sens où ce dernier construit ses propres stratégies et ses propres objectifs dans le temps de manière à la fois intentionnelle et contingente<sup>82</sup>. Ainsi, la logique d'action de l'acteur ne s'inscrit pas dans une perspective purement calculatrice, mais dans l'optique de l'interprétation des règles et de la résolution de problèmes. *La notion de rationalité située* se définit dans cette perspective comme une rationalité stratégique fondamentalement liée au contexte dans lequel se déroule l'interaction ou la coordination. Le comportement de l'acteur se distingue du comportement optimisateur de l'homo-oeconomicus en tant qu'il intègre les facteurs de l'environnement, les évalue et adapte son comportement mais aussi ses systèmes de valeurs et de jugement en conséquence (Gilly J.P., Leroux I., Wallet F., à paraître)<sup>83</sup>. Cette rationalité est propre à chaque acteur, compte tenu des informations dont il dispose et de la représentation de l'environnement qu'il se fait.

---

<sup>81</sup> Livet P., Thévenot L. (1994), "Les catégories de l'action collective", in Orléan A. (sous la direction de), *Analyse économique des conventions*, Collection PUF Economie, pp. 139-168.

<sup>82</sup> Nous invitons le lecteur à se référer à la section 2 du chapitre 2 de cette thèse dans laquelle nous avons développé la notion d'acteur.

<sup>83</sup> Gilly J.P., Leroux I., Wallet F. (à paraître), *Gouvernance et proximité*, Hanbook numéro spécial Economie de Proximité.

Dès lors, faire une lecture de la proximité en mobilisant l'acteur "situé" vise à tenir compte tant du contexte géographique que du contexte organisationnel et institutionnel, de leurs articulations et des contradictions éventuelles qui peuvent subvenir entre ces différentes dimensions<sup>84</sup>. En ces termes, l'acteur est "situé" au sein d'un espace géographique et économique constitutif du territoire, et en même temps il est inscrit dans des réseaux d'acteurs a-territoriaux avec lesquels il entretient des relations organisationnelles et institutionnelles plus ou moins fortes. Nous dirons ici que l'acteur se situe au croisement de tensions, voire de contradictions, entre les règles émises localement, qui médiatisent les coordinations entre acteurs géographiquement proches, et les règles émanant d'acteurs extra-territoriaux, dont il est plus ou moins fonctionnellement dépendant. Il est donc simultanément " *ici et ailleurs*"<sup>85</sup>. De notre point de vue, ceci explique toute la complexité de l'acteur collectif, et la nature parfois provisoire ou instable de sa prise de décision, ou de ses engagements dans les coordinations. La proximité institutionnelle, dès lors, résulte de ces contradictions éventuelles qui conditionnent aussi la proximité organisationnelle, soit en la favorisant, soit en entravant sa bonne marche.

Un exemple d'acteur situé est celui de l'unité de groupe, dans le cadre des relations entre firme et territoire. Celle-ci est triplement insérée (Dupuy C., Gilly J.P., 1995; Zimmermann J.B., 2000)<sup>86</sup> : (1) *dans son groupe d'appartenance* : les proximités organisationnelle et institutionnelle se définissent alors par rapport au positionnement fonctionnel de l'unité dans le groupe, à sa plus ou moins grande autonomie, et aux relations de complémentarité productives/technologiques; (2) *dans l'industrie ou dans le secteur* : les proximités organisationnelle et institutionnelle dépendent alors de l'organisation industrielle et du marché; (3) *et dans le territoire* au sein duquel l'unité est plus ou moins active, c'est-à-dire noue des relations de proximité organisationnelle et institutionnelle plus ou moins fortes. Cette articulation entre proximité géographique, proximité organisationnelle et proximité institutionnelle est évolutive. La dynamique d'ancrage versus nomadisme de l'unité dépend alors fondamentalement de l'évolution de la configuration patrimoniale et productive du groupe, mais aussi de l'industrie et du territoire.

---

<sup>84</sup> Certains travaux du groupe proximité développent des modélisations heuristiques portant sur les processus évolutifs d'interactions locales fondés sur la notion d'agent situé (décisions interdépendantes, phénomènes de mimétisme et d'imitation).

Dupuy C., Torre A. (2000), "Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises", in Gilly J.P., Torre A. (sous la direction de), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp. 9-33.

Bernard P., Vicente J. (2000), "Modèles décentralisés d'interaction et coexistence spatiale des modes de coordination", *Revue d'Economie Industrielle*, n°94, 4<sup>ème</sup> trimestre.

Zimmermann J.B. (2001), "Des clusters aux small words : une approche en termes de proximités", Colloque "Journées de la proximité", 13-14 décembre, Paris.

<sup>85</sup> Gilly J.P., Torre A., 2000, op.cit.

<sup>86</sup> Zimmermann J.B. (2000), "De la proximité dans les relations firmes-territoires : nomadisme et ancrage territorial", in Gilly J.P., Torre A. (sous la direction de), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp. 225-249.

Dupuy C., Gilly J.P. (1995), "Les stratégies territoriales des grands groupes", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 129-146.

Par ailleurs, les réseaux d'acteurs situés et les systèmes locaux répondent également de formes différenciées d'action collective et d'apprentissage collectif dans lesquelles l'acteur est intrinsèquement "situé". L'articulation des proximités géographique et organisée, la plus ou moins grande prégnance de l'une ou l'autre de ces deux dimensions dans la coordination, est alors fondamentalement liée aux arrangements institutionnels adoptés par les acteurs ainsi qu'aux relations de confiance qu'ils entretiennent (Dupuy C., Torre A., 2000; Dupuy C., Filippi M., 2000)<sup>87</sup>.

Mais au-delà de la seule prise en compte de l'acteur, la coordination elle-même apparaît comme située. En effet, elle est contextuelle au projet collectif des acteurs, et elle est "insérée" dans des relations économiques et sociales extra locales (Colletis G., 2001). Dès lors, elle n'est rendue possible qu'au regard des médiations qui fondent la cohérence du territoire au-delà de ces aspects locaux et extra-locaux parfois difficiles à concilier. Dans cette perspective, nous mettrons en évidence, dans le paragraphe suivant, le rôle essentiel que joue la proximité institutionnelle, à travers ses différentes composantes, dans les médiations locales et locales/globales qui rendent effective la coordination. Il s'agira alors de mobiliser la gouvernance locale comme dynamique institutionnelle, vecteur de construction territoriale, résultant de ces modalités complexes de médiation.

### **B – La coordination "située" : vers une approche en termes de gouvernance**

L'Ecole de la proximité appréhende le territoire comme une forme particulière d'action collective qui lie des acteurs aux rationalités situées et plurielles, comme un espace de coordination d'acteurs à l'articulation des dimensions locale et globale. La composante institutionnelle de la coordination devient essentielle à ce niveau car la cohérence et la viabilité du territoire dans le temps requiert que soient construits des compromis entre ces acteurs dont les intérêts, s'ils convergent à certaines périodes, peuvent au contraire diverger à d'autres périodes. Ils sont alors susceptibles d'engendrer une remise en question de la cohérence territoriale. B. Pecqueur (2001)<sup>88</sup> souligne à ce propos la nature toujours *aléatoire* de ces compromis locaux qui font du territoire un construit lui aussi aléatoire en tant qu'il se fonde autant sur la base d'actions locales objectivées, que de contingences extra-locales.

Dans cette perspective, la coordination est *située* tout d'abord parce qu'elle est contextuelle au projet des acteurs lorsqu'un problème se pose, et ensuite parce qu'elle est

---

<sup>87</sup> Dupuy C., Torre A. (2000), "Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp. 59-98.

Dupuy C., Filippi M. (2000), "Marchés d'organisation, territoires et confiance : le cas des réseaux de producteurs dans le domaine alimentaire", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 519-534.

<sup>88</sup> Pecqueur B. (2001), "Gouvernance et régulation : un retour sur la nature du territoire", *Géographie, Economie, Société*, n°2(3), pp. 229-245.

dépendante des logiques d'acteurs inscrites dans un rapport toujours mouvant entre *rapprochement* et *éloignement*. Elle est contextuelle au projet des acteurs, tout d'abord, car elle dépend des anticipations que font les acteurs sur leur potentiel de complémentarité future avec d'autres acteurs géographiquement proches (Colletis G., 2001). La viabilité du territoire s'appuie ainsi sur un renouvellement continu de logiques de coordinations qui ne dépend pas que des coordinations passées, mais qui dépend aussi des anticipations du futur. Néanmoins l'histoire du territoire et des expériences passées joue un rôle non négligeable dans la structuration de ces anticipations : un échec des coordinations antérieures peut engendrer une révision à la baisse des anticipations, et donc produire une perte de proximités organisationnelle et institutionnelle. Ensuite, la coordination est contextuelle au projet des acteurs car elle dépend des rapports d'*interdépendances*, c'est-à-dire des degrés de dépendance qui lie les acteurs vis-à-vis des ressources détenues par les autres acteurs. Il s'agit ici d'une dépendance fonctionnelle qui peut constituer dans certains cas une barrière à la sortie. En effet, plus cette dépendance est élevée plus elle est un vecteur d'indivisibilité et d'irréversibilité (idem). Si, par exemple, une firme décide de se délocaliser sur un autre site, elle est d'autant plus tributaire des coûts de délocalisation/relocalisation qu'elle est fortement dépendante de ressources complémentaires. On perçoit alors que la nature des liens qui lient ces acteurs peut être porteuse de relations de pouvoir plus ou moins asymétriques selon la portée des dépendances, à savoir entre autres des degrés d'indivisibilité et d'irréversibilité (Perrat J., 2000)<sup>89</sup>.

Par ailleurs, la coordination est dépendante des logiques collectives d'acteurs qui se traduisent, rappelons-le, par des relations de *rapprochements* et *éloignements* à deux titres. Les relations entre ces acteurs géographiquement proches et mobilisés autour d'un même projet peuvent être facilitées par la préexistence d'une proximité institutionnelle, ou bien au contraire être contrariées par des modes de fonctionnement et de représentation distincts qui devront être conciliés. Par ailleurs, ces acteurs, géographiquement proches, sont liés par des proximités organisationnelle et institutionnelle avec des acteurs "éloignés", c'est-à-dire inscrits dans des relations extra-territoriales.

Le territoire, résultat des logiques "situées" d'acteurs, se construit plus précisément sur la base de la mise en cohérence de dispositifs ou modes de coordination pluriels en vue d'une coordination d'ensemble. Cette coordination est localisée et insérée dans des relations économiques et sociales extra-locales. La dimension institutionnelle est donc doublement présente. En effet, la coordination locale repose tout d'abord sur des règles issues de compromis locaux, qui font que l'espace local devient producteur de ses propres règles de

---

<sup>89</sup> Perrat J. (2000), "Dynamiques des firmes et politiques de développement régional et local : éléments pour une lecture de la géographie des interdépendances", in Gilly J.P. et Torre A. (sous la direction de), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp. 251-280.

coordination. Ensuite, comme le soulignent J.P. Gilly et A. Torre (2000), cette action collective localisée est "*enchâssée dans les structures économiques et les institutions sociales*" (p. 23). Le territoire est donc un espace de coordination qui résulte de processus de médiation, d'ajustement et de stabilisation des règles régissant les relations entre les acteurs. Ces ajustements visant à dépasser les divergences sont vecteur de dynamique institutionnelle locale, apparentée, dans le cadre de l'approche par la proximité, à la notion de gouvernance locale<sup>90</sup>. J.P. Gilly et F. Wallet (1998) définissent la gouvernance locale comme "*un processus [...] de construction d'une compatibilité dynamique de différentes modalités de coordination entre des acteurs géographiquement proches en vue de la résolution d'un problème productif*" (p. 5). Cette compatibilité dynamique s'appuie d'une part sur la mise en cohérence toujours partielle et provisoire des modes pluriels de coordination en jeu, et des différents modes d'élaboration de compromis. Et elle s'appuie d'autre part sur les similitudes qui lient les acteurs, c'est-à-dire les règles, les représentations communes et les savoirs partagés qui fondent la proximité institutionnelle.

Cette conception de la gouvernance se distingue des travaux développés en Science Politique (Jobert B, 1998; Kooiman J., 1993; Jessop B., 1995; Campbell J.L., Hollingsworth J.R., Lindberg L.N., 1991; etc.)<sup>91</sup> dans lesquels l'acteur politique constitue l'unique point d'ancrage de la dynamique locale. En effet, la gouvernance locale, dans l'approche par la proximité, se fonde sur une dynamique institutionnelle qui implique une pluralité d'acteurs aussi bien publics (collectivités territoriales, laboratoires de recherche publics etc.) que privés (firmes, sociétés de services etc.) ou sociaux. Ces derniers sont pourvus de statuts différents et se coordonnent avec plus ou moins de lisibilité et plus ou moins de résultat (Pecqueur B., 2001). Dans cette perspective, la gouvernance locale n'est pas appréhendée par l'Ecole de la proximité comme une structure donnée, mais comme un processus évolutif dans le temps. En cela, elle se distingue formellement (Gilly J.P., Leroux I., Wallet F., à paraître) de la notion économique de gouvernance développée par O.E. Williamson (1996)<sup>92</sup> qui se définit comme *un cadre de pré-coordination*, c'est-à-dire comme *une structure* dans laquelle les contrats sont

---

<sup>90</sup> Gilly J.P., Wallet F. (1998), "Proximités, hybridation et gouvernance locale : contribution à l'analyse des dynamiques territoriales", XXXIVème colloque de l'ASRDLF "Villes, régions et développement", Puebla, 3-5 septembre.

Dupuy Y., Gilly J.P., Perrat J. (2001), "Relation sociale d'emploi et gouvernance locale dans les dynamiques territoriales", *Géographie, Economie, Société*, vol.3, n°1, pp. 49-70.

<sup>91</sup> Kooiman J.(1993), *Modern Governance*, Sage Publications, London, Newbury Park, New Delhi.

Jobert B. (1998), "La régulation politique : le point de vue d'un politiste", in Commaille J. et Jobert B., *Les métamorphoses de la régulation politique*, Collection droit et société, n°24, Paris.

Jessop B. (1995), "The regulation approach, governance and post-fordism : alternative perspectives on economic and political change? ", *Economy and Society*, 24(3), pp. 307-333.

Campbell J.L., Hollingsworth J.R., Lindberg L.N. (1991), *Governance of the american economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

<sup>92</sup> Williamson O.E. (1996), "Efficiency, power, authority and economic organization", in Groenewegen J. (ed.), *Transaction cost, economics and beyond*, Kluwer Academic Publishers, Boston.

négociés ex-ante afin de minimiser les coûts de transaction et/ou renégociés ex-post si l'on se place dans l'optique de l'efficacité procédurale.

La complexité des dynamiques de construction des compromis tient plus particulièrement aux différents types de rapports socio-économiques en jeu et qui forment les différentes composantes de la gouvernance locale (Gilly J.P., Wallet F., 1998). Il s'agit tout d'abord de la relation salariale, qui renvoie à l'organisation du travail, au statut des salariés, aux modalités de fixation des salaires, de gestion de la main d'œuvre, et de politique de recrutement, (...). Ensuite, les modes de coordination entre les entreprises, mais aussi entre les entreprises et les centres de recherche, contribuent à une lecture des relations de concurrence ou de coopération qui lient ces acteurs. Les modalités de pilotage et d'intervention des acteurs publics (collectivités territoriales...) sont variables et plus ou moins vecteur de cohérence selon les espaces locaux. Nous associons à cela le rôle des acteurs sociaux, qui jouent un rôle en termes de défense des intérêts de certains groupes d'acteurs, et qui peuvent intervenir dans l'élaboration des politiques locales de création de ressources. Enfin, les rapports socio-économiques en jeu dépendent des degrés d'autonomie ou de dépendance de l'espace local vis-à-vis des logiques économiques et institutionnelles globales.

Les différentes articulations possibles de ces rapports socio-économiques font ainsi apparaître la combinaison infinie des variables qui jouent au sein du territoire et qui en font un construit singulier et complexe (Pecqueur B., 2001). Ces rapports sont plus particulièrement médiatisés par *des acteurs-clefs*, c'est-à-dire par les acteurs publics (Etat, collectivités territoriales, laboratoires de recherche publique) ou privés (entreprises, groupe industriel), voire sociaux, dont le rôle est déterminant dans l'articulation des proximités, la structuration de la coordination et dans la définition des relations de pouvoir. En effet, ces acteurs sont liés par des relations de pouvoir et de dépendance. Ils sont motivés par des objectifs plus ou moins privatifs, qui donnent lieu à des stratégies d'appropriation différenciées et largement définies par leurs dépendances vis-à-vis des ressources. Néanmoins, le rôle joué par ces acteurs-clefs n'est pas immuable et dépend de leur capacité à assurer la médiation des différents niveaux de contradictions ou de tensions susceptibles de remettre en question la coordination locale, et par conséquent la dynamique de construction territoriale.

Dès lors, la gouvernance locale elle-même est évolutive et peut faire l'objet de crise ou de remises en question substantielles. De notre point de vue, ces remises en question, lorsqu'elles surviennent, tiennent tout particulièrement au volet "intentionnel, objectif" de la proximité institutionnelle, qui s'appuie sur des compromis plus ou moins stables et provisoires. La proximité institutionnelle, à travers sa dimension non homogène, porteuse de conflictualité latente, peut devenir obsolète dès lors que les règles consenties collectivement n'assurent plus la mise en coordination, ou la coordination elle-même. Les acteurs vont devoir

s'accorder sur de nouvelles règles, sur de nouveaux compromis susceptibles de résoudre ou de dépasser cette conflictualité ou cette obsolescence des règles antérieures. La nouvelle dynamique institutionnelle peut alors être impulsée par de nouveaux acteurs-clefs plus en phase avec les nécessités de compatibilité, et conduire à une nouvelle dynamique de création de ressources vecteur d'une trajectoire inédite de construction territoriale.

A l'issue de cette première section, nous nous positionnons en faveur d'une définition du territoire entendu comme un recouvrement singulier et aléatoire de proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle. Celui-ci devient un espace d'interactions économiques mais aussi d'interactions sociales hors marché sur lesquelles repose sa cohérence ou bien au contraire son éclatement. La nature aléatoire de la construction territoriale, mise en évidence grâce à l'abandon de tout présupposé d'homogénéité socio-spatiale ou économique, tient aux différentes formes de proximités et à la nature toujours évolutive de leurs articulations. Celle-ci repose sur le renouvellement continu des rapports entre des acteurs "situés" et leur environnement local mais aussi extra-local, qu'il soit sectoriel, national ou supra-national. Le tableau III.1, présenté à la fin de cette section, synthétise les différences conceptuelles majeures établies entre les approches catégorielle du territoire et sa conceptualisation par l'Ecole de la proximité.

L'intérêt de cette conceptualisation est qu'elle pose les soubassements d'une approche du territoire qui prend en compte l'hétérogénéité des acteurs, la pluralité des intérêts en jeu, et l'impact des conflits d'intérêts et de pouvoir. Cette prise en compte des phénomènes de conflits et de pouvoir contribue à renouveler l'analyse des formes différenciées d'action collective qui semblent résulter tant des diverses formes d'apprentissages collectifs que des logiques plus ou moins privatives de définition des règles et des normes communes aux acteurs (règles de propriété, règles d'échange,...). Ceci conduit à appréhender la proximité institutionnelle comme essentielle à la coordination locale. Nous mettons plus particulièrement en évidence qu'elle n'est pas homogène, mais au contraire porteuse de conflictualité latente, et qu'elle s'avère susceptible d'être remise en question. Un certain nombre de questions se pose alors : Quelle est la nature des conflits susceptibles de remettre en question la construction territoriale? Quels sont les modes de médiation des conflits adoptés par les acteurs? Comment se construisent collectivement les compromis?

La deuxième section de ce chapitre constitue une réponse possible à ces questionnements. Nous montrerons que l'enjeu de la construction territoriale réside dans le traitement des conflits. En effet, nous défendrons l'idée selon laquelle la construction territoriale repose sur des processus de négociation qui contribuent au traitement de ces conflits. La négociation se définit dans cette perspective comme un processus de mise en

coordination, mais aussi de coordination, complexe et discriminant. Nous montrerons dans quelle mesure, elle participe à l'articulation des proximités institutionnelle et organisationnelle, et conduit au renforcement de la proximité géographique. A travers la double dimension arbitrée et arbitrale de la négociation, nous montrerons que le territoire peut être défini comme un espace de négociation visant à la co-production de règles particulières, d'un sens commun qui en retour impose des contraintes. Au regard de la nature située des coordinations, les règles particulières sont étroitement articulées aux règles générales, qui arbitrent la négociation et qui sont appliquées, interprétées ou bien encore intériorisées par les acteurs locaux. Nous soulignerons le rôle toujours sensiblement paradoxal de la négociation : les acteurs tentent de délimiter des zones de négociabilité et de compromis qui intègrent les contraintes locales et extra-locales, et mettent par ailleurs en évidence des zones de conflits et de divergences irréductibles.

**Tableau III.1 : Synthèse**

	<b>District industriel</b>	<b>SPL</b>	<b>Milieu innovateur</b>	<b>Learning region</b>	<b>Le territoire dans l'Ecole de la proximité</b>
<b>Objectif analytique</b>	Saisir la capacité d'un territoire donné à endogénéiser son développement.	Identifier les trajectoires différenciées d'évolution de formes d'organisations territoriales comparables au district industriel.	Saisir les dynamiques industrielles localisées fondées sur l'innovation et la différenciation concurrentielle.	Saisir la dimension régionale comme une entité apprenante porteuse de capacités de développement endogènes basées sur les compétences et les externalités de connaissances.	Saisir les dynamiques de création de ressources territorialisées et leur rôle dans la construction et la déconstruction du territoire.
<b>Entrée conceptuelle</b>	<u><i>Territoire idéal-type</i></u> <b>Homogénéité</b> économique et socio-spatiale postulée fondée sur "l'atmosphère industrielle".	<u><i>Territoire-type</i></u> <b>Homogénéité</b> économique et socio-spatiale présumée et fondée sur "l'atmosphère industrielle".	<u><i>Territoire idéal-type</i></u> <b>Homogénéité</b> économique et sociale postulée fondée sur "l'atmosphère industrielle" et les capacités d'innovation.	<u><i>Territoire idéal-type</i></u> <b>Homogénéité</b> économique postulée et renforcée par la combinaison et la création d'actifs cognitifs. Homogénéité socio-spatiale et culturelle induite.	<u><i>Territoire construit singulier aléatoire</i></u> <b>Cohérence</b> économique, socio-spatiale ou culturelle construite, évolutive et aléatoire, fondée sur la dynamique d'articulation entre les proximités géographique et organisationnelle.
<b>Conception de l'environnement extra-local</b>	Le marché national et international comme composante exogène.	Le marché et la sphère macro-institutionnelle réintroduits dans l'analyse comme facteurs explicatifs des trajectoires différenciées.	Logique de différenciation concurrentielle vis-à-vis des autres territoires.	Logique de différenciation concurrentielle : l'innovation comme résolution du problème de l'ubiquité des inputs et des connaissances. Rôle incitatif des politiques macro institutionnelles.	Optique non localiste. Le territoire comme espace de coordinations enchâssé dans les structures économiques et sociales globales. Le territoire comme résultat des tensions entre les dimensions locale et globale.
<b>Conception de l'acteur</b>	L'acteur comme organisation flexible.	L'acteur comme organisation privée ou publique.	L'acteur entrepreneur schumpeterien.	L'acteur comme entité individu ou organisation apprenante.	L'acteur individuel/collectif comme organisation publique ou privée "située".
<b>Rôle du conflit et du pouvoir dans la dynamique territoriale</b>	Neutre : polycentrisme du pouvoir et relations de confiance présumées.	Non neutre. Prise en compte des conflits et du pouvoir dans la régulation locale et la trajectoire d'évolution du territoire.	Neutre ou absent.	Absent.	Analyse des formes différenciées d'action collective, et des dynamiques de construction de compromis entre des acteurs hétérogènes. Problématique de l'élaboration et de l'ajustement des règles.
<b>Lecture en termes de proximités</b>	Approche fonctionnelle de la proximité. La notion de proximité contribue à caractériser les relations spatialisées et/ou organisationnelles qui lient les acteurs. Ces relations sont assez largement inscrites dans un espace local homogène des points de vue économique, culturel ou bien socio-spatial.				Démarche analytique portant non pas seulement sur la caractérisation des relations de proximités mais sur leurs constructions et leurs articulations évolutives.

## **SECTION 2 – POUR UNE DEFINITION DU TERRITOIRE COMME ESPACE DE NEGOCIATION : L'ENJEU DU TRAITEMENT DES CONFLITS**

L'objet de cette seconde section est de mettre en évidence, à la lumière de l'approche par la proximité, le rôle de la négociation dans la dynamique de construction du territoire lorsqu'un problème productif ou institutionnel se pose, et/ou qu'un projet collectif est engagé. Il s'agira plus précisément de montrer que le territoire peut se définir comme un espace de négociation, la négociation étant d'une part arbitrée par les règles générales, et d'autre part arbitrale, c'est-à-dire co-productrice de règles particulières. Nous nous appuierons pour cela sur la négociation telle que nous l'avons définie dans la première partie de cette thèse, à savoir comme *un processus intentionnel et potentiellement conflictuel d'ajustement mutuel, orienté vers un but, et participant à la construction d'un sens commun, qui, en retour, impose des contraintes*. La négociation apparaît plus largement comme un processus de mise en coordination, c'est-à-dire comme une modalité d'expression, d'anticipation et de résolution des conflits d'intérêts et de pouvoir par la co-production de règles *allocatives et associatives*.

L'intérêt du recours à une approche du territoire centrée sur la négociation réside dans la prise en compte des phénomènes d'ajustement entre les acteurs locaux publics, privés et sociaux. Nous soulignons ici que la négociation concerne dans ce cas, des acteurs liés préalablement par une proximité géographique. La plasticité du territoire, fondée sur la dynamique de redéploiement des ressources, traduit alors la capacité des acteurs à éviter l'éclatement du territoire lorsqu'un problème se pose et/ou à construire un territoire nouveau. Or cet éclatement, ou l'incapacité à construire le territoire, sont de notre point de vue, fondamentalement liés aux conflits d'appropriation<sup>1</sup>, de pouvoirs et d'autorité susceptibles d'émerger et d'enrayer la dynamique d'articulation des proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle. Anticiper, médiatiser ou résoudre ces conflits marque ainsi l'un des enjeux de la plasticité, de la flexibilité du territoire. La question que nous posons à ce stade est alors celle de la nature de ces conflits. Quelle est la nature de ces conflits? Dans quelle mesure constitue(nt)-il(s) un (ou des) obstacle(s) à la construction du territoire?

Nous tenterons d'apporter une réponse à ces questionnements dans le premier paragraphe de cette section. Explorer la nature des conflits en jeu suppose, selon nous, une lecture du territoire à la lumière non seulement de la création, mais aussi de l'allocation des ressources. Il s'agira en effet de montrer l'intérêt d'une prise en compte plus affirmée de la dimension allocative dans la problématique de la création de ressources. C'est sur la base de cette association entre l'allocation et la création de ressources que nous serons ensuite en

---

<sup>1</sup> La notion d'appropriation est entendue ici au sens large du terme, c'est-à-dire faire d'une ressource ou d'une partie de cette ressource sa propriété ou bien se l'attribuer soit légitimement, soit par la coercition.

mesure de mettre en évidence la complexité des conflits en jeu. Ces conflits ne doivent cependant pas être lus dans une perspective purement localiste, mais dans la perspective des coordinations "situées" qui lient des acteurs hétérogènes eux-mêmes "situés". Ainsi, nous verrons qu'à travers les différents niveaux de conflictualité ce sont bien les règles co-produites, avec le pouvoir qu'elles véhiculent ou qu'elles autorisent, qui s'avèrent être l'enjeu de la construction territoriale. Dans quelle mesure la négociation peut-elle alors contribuer à anticiper, médiatiser ou résoudre les conflits d'appropriation et de pouvoir? Quel rôle joue-t-elle dans la construction et le renforcement des proximités?

En réponse à ces questions, le deuxième paragraphe de cette section sera consacré à l'analyse du rôle de la négociation dans la construction territoriale. Il s'agira de montrer que le territoire résulte de logiques de négociation complexes, à l'articulation des règles générales et des règles particulières co-produites par les acteurs collectifs "situés". Dans cette perspective, nous verrons qu'à travers sa dimension arbitrale, la négociation est un processus de mise en coordination *discriminant* qui participe de la légitimation des acteurs et des règles co-produites. Au-delà de cela, nous montrerons que sa double dimension arbitrée et arbitrale en fait un vecteur de dynamique institutionnelle et de dynamique productive. Sur cette base, nous définirons alors le territoire comme *un espace de négociation*, construit sur la base de processus de négociation croisés et complexes.

## **2.1 – De la nature des conflits : le territoire appréhendé à la lumière de l'allocation et de la création de ressources**

L'Ecole de la proximité, comme nous l'avons souligné dans la première section de ce chapitre, marque une volonté affirmée de "*sortir d'une problématique de l'allocation de ressources pour explorer celle de la création de ressources*" (Pecqueur B., Zimmermann J.B., à paraître)<sup>2</sup>. L'objectif est de recentrer l'analyse sur le rôle des relations hors marché dans la dynamique de construction du territoire, processus d'activation des ressources fondé sur la combinaison de compétences et sur l'apprentissage collectif. L'enjeu réside selon les auteurs non pas dans la gestion des coûts de transaction et des coûts de mise en oeuvre des projets, mais dans la compréhension des logiques hors marché de coopération qui sous-tendent la coordination. Ainsi, la dimension allocative est moins prise en compte.

A contrario, nous nous positionnerons ici en faveur d'une lecture du territoire à la lumière de l'association entre l'allocation et la création de ressources. Il s'agit ainsi d'explicitier et de préciser la nature des conflits en jeu. En effet, si les considérations hors marché sont essentielles, il semble important de les appréhender aussi à travers le prisme de l'allocation des ressources. Dans cette perspective, l'idée que nous défendons ici est que la création de

---

<sup>2</sup> Pecqueur B., Zimmermann J.B. (à paraître), "Introduction", Handbook Economie de proximités.

ressources qui fonde le territoire s'appuie sur des modes d'ajustements hors marché, et sur des modes d'ajustement allocatifs qui jouent un rôle essentiel. Ces derniers visent en effet à la gestion collective et au partage non seulement des ressources existantes, mais aussi des ressources et surplus collectivement créés.

Après avoir, dans un premier temps, explicité la nécessité de prendre en considération de manière plus affirmée la dimension allocative, nous serons en mesure dans un deuxième temps, de porter un éclairage sur la nature des conflits en jeu. Nous montrerons que ces conflits sont essentiellement des conflits d'appropriation qui masquent des conflits complexes de pouvoirs et d'autorité. Le territoire, dès lors, est un espace d'expression d'une pluralité de conflits susceptibles de faire obstacle à sa construction.

### **2.1.1 – Une lecture du territoire entre allocation et création de ressources**

Ce sous-paragraphe met en évidence la nécessité d'associer de manière plus affirmée l'allocation et la création de ressources dans notre lecture du territoire. Tout d'abord, il s'agira de définir plus précisément la (ou les) dynamique(s) productive(s) qui fonde(nt) la création locale de ressources, et leur nécessaire dimension allocative. Partant de là, nous préciserons ensuite la dimension allocative à partir d'une analyse concrète des mécanismes allocatifs en jeu.

#### **A – La nécessité d'associer allocation et création de ressources**

Dans l'approche par la proximité, le territoire est conceptualisé comme le résultat de processus de création de ressources, initiés par des acteurs potentiellement liés par une proximité géographique. La viabilité, la flexibilité du territoire dans le temps dépendent de la capacité des acteurs à assurer la combinaison des ressources en vue d'un redéploiement possible vers d'autres usages lorsqu'un problème productif ou institutionnel se pose. Il s'agit donc, pour ces acteurs géographiquement proches, d'engager des stratégies de création de ressources basées sur l'articulation toujours renouvelée des proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle.

Cette problématique de la création de ressources, appliquée ici au territoire, est originellement l'héritage des apports de O.E. Williamson (1975, 1985), de l'approche évolutionniste de R.R. Nelson et S.G. Winter (1982) ou bien encore de la théorie de la firme basée sur les ressources (Wernerfeld B., 1984). Si O.E. Williamson met en évidence les spécificités transactionnelles des actifs tangibles, les deux autres approches développent par la suite la question de la non-transférabilité et du redéploiement des actifs, en particulier lorsqu'il s'agit de savoir-faire et compétences pour partie tacites, ou d'effets de réputation (Teece D.J,

1980; Diericks I. et Cool K., 1989)<sup>3</sup>. Dès lors, ce sont les conditions de création et de développement des actifs spécifiques non seulement tangibles, mais aussi intangibles, qui sont interrogées et qui constituent les facteurs explicatifs de la coopération. Néanmoins, ces approches constituent une rupture avec l'approche williamsonienne en tant que les actifs sont appréhendés comme des construits et non comme des données, et qu'ils conditionnent l'environnement des firmes (Quélin B., 1996)<sup>4</sup>.

Dans l'analyse du territoire fondée sur la proximité, la création de ressources s'inscrit dans la perspective de cette rupture. Nous distinguerons avec G. Colletis et B. Pecqueur (1993, 1995) la ressource, définie comme un potentiel pour le territoire (potentiel qui n'est cependant pas activé), et l'actif qui est un facteur en activité valorisé par le marché. Les actifs spécifiques sont alors entendus *dans le sens d'actifs construits collectivement et résultant de processus de production dédiés* (Amendola M., Gaffard J.L., 1988; Colletis G., Pecqueur B., 1993, 1995)<sup>5</sup>. Dans cette perspective, les ressources et actifs dits génériques existent indépendamment de tout processus de production ou d'innovation et sont parfaitement transférables. A contrario, les ressources et actifs dits spécifiques sont construits par les acteurs et contextuels au processus de production ou d'innovation. L'actif spécifique, dédié à un usage unique, et non transférable, est valorisé par le marché. La ressource spécifique est un avantage révélé qui résulte des processus de coordination mis en place, et qui combine les stratégies créatrices d'acteurs dans le but de résoudre un problème local. La ressource et l'actif spécifique, s'ils ne sont pas transférables, peuvent néanmoins être recombinaisonnés et redéployés dans un autre contexte productif, mais pas à l'identique. L'usage et la valeur d'usage de ces derniers seront alors différents du contexte initial<sup>6</sup>.

Cette optique de la combinaison et du redéploiement des ressources traduit la volonté des acteurs de tendre vers une dynamique productive de *spécification*. Cette dernière, fondée sur les complémentarités organisationnelles et sur les capacités de redéploiement des ressources, est caractérisée par une grande flexibilité combinatoire (Zimmermann J.B. et alii,

---

<sup>3</sup> Teece D.J. (1980), "Economies of scope and the scope of enterprise", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol.1, Issue 3, pp. 223-247.

Diericks I., Cool K. (1989), "Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage", *Management Science*, 35(12), pp. 1503-1514.

<sup>4</sup> Quélin B. (1996), "Coopération interentreprises et création de ressources", in *Coopération entre les entreprises et organisation industrielle*, coordonné par J.L. Ravix, Cnrs Editions, Paris, pp. 111-139.

<sup>5</sup> Colletis G., Pecqueur B. (1993), "Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives? ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 489-507.

Colletis G., Pecqueur B. (1995), "Politiques technologiques locales et création de ressources spécifiques", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 445-464.

Amendola M., Gaffard J.L. (1988), *La dynamique économique de l'innovation*, Economica, Paris.

<sup>6</sup> Nous faisons ici la distinction entre une ressource spécifique et une ressource rare. La ressource rare existe sous des formes identiques mais en petit nombre (ex. un gisement de gaz). La ressource spécifique, quant à elle, est unique car elle est le résultat d'un processus de construction qui implique des acteurs, des stratégies, des compétences dont la combinaison est unique et non reproductible à l'identique.

1999)<sup>7</sup>. La proximité institutionnelle, dans ce cas, est essentielle, car la flexibilité des coordinations requiert une adaptation continue des règles qui assurent la mise en compatibilité des acteurs et de leurs logiques d'intérêts. La construction territoriale est donc le résultat de ces logiques de spécification qui confèrent au territoire un avantage en termes de différenciation concurrentielle. Partant de là, la flexibilité du territoire est bien le résultat d'une action collective qui transforme "*l'espace banal*" en "*espace-territoire*" par l'articulation toujours renouvelée des proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle.

Mais si la spécification est davantage recherchée par les acteurs, les logiques collectives de création de ressources ne débouchent cependant pas systématiquement sur ce type de dynamique productive. En effet, dans certains cas, il peut arriver que les tentatives "débouchent sur", ou "transitent par", une dynamique productive de type *spécialisation*. Il s'agit là d'une logique de création de ressources spécialisées qui n'est pas axée sur la flexibilité et le renouvellement continu des coordinations. La construction territoriale s'appuie alors sur le développement d'une activité industrielle particulière, favorisée par exemple par une politique de concentration géographique d'activités liées par des caractéristiques productives ou de marché similaires (Zimmermann J.B. et alii, 1999). Elle se caractérise par des complémentarités entre les entreprises, les acteurs publics et les sociétés de services. Dans ce cas, la proximité institutionnelle, si elle demeure importante dans le maillage organisationnel des acteurs, joue un rôle moins essentiel puisque les besoins de flexibilité sont moindres. Il n'en reste pas moins que la réactivité, la plasticité du territoire, lorsqu'un problème se pose, ne peut être assurée que par une dynamique productive de type *spécification*, susceptible de prévenir ou empêcher l'éclatement du territoire.

Dès lors, le territoire est le résultat de processus de coordination complexes, croisés et pluriels qui ne peuvent être assurés, de notre point de vue, *sans une gestion préalable des ressources*. En effet, ces processus engagent une pluralité d'acteurs dans des relations de dépendance qui ne sont pas homogènes ou a-conflictuelles. Ils supposent la mise en compatibilité d'une multiplicité d'intérêts potentiellement conflictuels. Ainsi, le redéploiement des ressources suppose une gestion concertée non seulement des ressources apportées, mais aussi des ressources collectivement créées et des surplus générés par leurs valorisations sur le marché. La lecture des conflits susceptibles de faire obstacle à la construction du territoire nécessite alors une prise en compte minutieuse des processus allocatifs de partage ou d'échange intervenant dans le déroulement des coordinations. Dès lors, si la dimension allocative n'est pas primordiale dans la création de ressources, elle n'en constitue pas moins à notre sens l'un des facteurs fondamentaux.

---

<sup>7</sup> Zimmermann J.B., (coordinateur), Colletis G., Gilly J.P., Leroux I., Perrat J., Pecqueur B., Rychen F. (1999), *Construction territoriale et dynamiques productives*, Rapport pour le compte du Commissariat Général du Plan, Paris, Janvier.

C'est la raison pour laquelle notre apport, à ce stade, est de proposer une lecture de la création de ressources qui soit associée étroitement à la problématique de l'allocation des ressources. Nous nous positionnons donc en faveur d'une prise en considération plus affirmée de la dimension allocative des processus de construction territoriale dans l'approche par la proximité. Cette prise en compte de l'allocation des ressources est un moyen de saisir la nature plurielle des conflits susceptibles de faire obstacle à la construction territoriale.

### **B – La dimension allocative explicitée**

L'objectif est à présent de préciser la dimension allocative qui caractérise la création de ressources vecteur de construction territoriale. Réintégrer la dimension allocative dans l'optique de la création de ressources ne signifie pas pour autant l'entrée dans la logique de l'efficience allocative. Le problème posé, en effet, n'est pas celui de la réduction des coûts de transaction ou des coûts de mise en œuvre. Notre problème est celui de la coordination tant dans ses fondements que dans son déroulement, autrement dit les mécanismes qui sous-tendent *la mise en coordination* d'une part, *la réalisation et la viabilité* de cette coordination d'autre part. Alors que la mise en coordination relève des logiques d'anticipation des acteurs locaux et de leur engagement commun dans une activité finalisée, la réalisation renvoie aux mécanismes qui assurent la mise en œuvre du projet, et donc au bon déroulement du processus de création de ressources. Si le problème de la coordination n'a pas lieu d'être réduit à un problème d'organisation des échanges entre les acteurs, il est néanmoins pour nous indissociable des pratiques d'échange et de partage<sup>8</sup>.

En effet, la dimension allocative semble décisive aux différentes étapes du processus de construction de ressources et tout particulièrement lors de la *mise en coordination*. C'est à ce stade que la décision de s'engager dans une proximité organisationnelle est prise. Or celle-ci ne peut être menée à bien sans qu'il y ait affectation préalable des ressources, mais aussi définition des droits sur les ressources, qu'il s'agisse des ressources apportées ou des ressources futures créées. Effectivement, les ressources et actifs spécifiques créés sont le résultat de collaborations initiées sur la base d'apports effectués par les acteurs impliqués. Ainsi, l'engagement dans la coordination suppose dès l'initialisation la mise en commun, l'échange ou le partage de ressources génériques ou spécifiques privées. Ces ressources sont dites privées en tant que l'apporteur est le seul à en avoir supporté les coûts et à en avoir disposé jusqu'ici. Comme le soulignent N. Azoulay et O. Weinstein (2000)<sup>9</sup>, une connaissance spécifique apportée dans le cadre d'une collaboration relève, *au sens strict* du terme, de la propriété de l'acteur. Le partage de cette connaissance avec d'autres partenaires requiert alors

---

<sup>8</sup> C'est en cela que nous nous distinguons de l'approche contractualiste, dans laquelle la coordination est réduite à un problème d'organisation efficace des échanges portant sur des ressources données.

<sup>9</sup> Azoulay N., Weinstein O. (2000), "Les compétences de la firme", *Revue d'Economie Industrielle*, n°93, 4ème trim., pp. 116-154.

que soient instituées des règles visant à encadrer et à stabiliser la coopération. Ces règles, consenties collectivement, fondent la proximité institutionnelle, dont le rôle d'harmonisation des relations est essentiel. Sans cela, la constitution d'une proximité organisationnelle, autrement dit l'engagement effectif dans une activité commune finalisée, serait compromise.

Ainsi, les acteurs locaux (firmes, collectivités territoriales,...) sont porteurs individuellement d'informations, de ressources ou d'actifs cognitifs/non cognitifs qu'ils sont susceptibles d'échanger, de partager, ou de recombinaison selon leur degré d'appropriabilité, et leur nature transférable ou non. Les ressources et actifs non cognitifs peuvent par exemple prendre la forme d'un actif matériel, d'une ressource financière, d'une information<sup>10</sup>, ou bien encore d'un droit de propriété ou d'usage susceptible d'être échangé. Les ressources et actifs cognitifs sont des connaissances technologiques<sup>11</sup> ou des compétences organisationnelles<sup>12</sup> de nature plus ou moins spécifique et transférable. Ces connaissances ou compétences technologiques, lorsqu'elles sont de nature spécifique et tacite, supposent, pour faire l'objet d'une appropriation, que les firmes ou laboratoires de recherche susceptibles de les capter disposent en interne des connaissances et des compétences adéquates. L'appropriation, dans ce cas, ne peut donc se faire sans capacité d'absorption de la part de l'acteur "capteur" (Dosi G., 1988; Cohen W., Levinthal D., 1990; Cockburn I., Henderson R., 1998)<sup>13</sup>.

---

<sup>10</sup> Nous nous plaçons ici dans une perspective qui peut être affiliée à la théorie de la connaissance. Nous définirons l'information à l'instar de N. Azoulay et O. Weinstein (2000) comme un flux de messages descriptifs, "un ensemble de propositions portant sur des éléments et des ensembles définis : les états du monde, les lois régissant la nature ou les comportements, l'identité et les caractéristiques des objets ou des individus, les propriétés de tel objet ou ensemble..." (p. 124).

<sup>11</sup> Si les connaissances auxquelles nous faisons référence ici sont portées par un acteur, nous les définirons plus généralement comme des construits sociaux produits individuellement par un acteur (entreprise, laboratoire de recherche...) ou bien collectivement par plusieurs acteurs collaborant autour d'un projet commun. Il existe une pluralité de définitions de la notion de connaissance. Nous dirons que contrairement à l'information, la connaissance est d'essence cognitive. Elle est fondée sur l'interprétation et le traitement de l'information, elle est construite par l'apprentissage et l'interaction sur la base d'une démarche heuristique de résolution de problèmes, et enfin elle est de nature plus ou moins tacite ou codifiée.

Pour une analyse détaillée des différentes acceptions de la notion de connaissance, nous invitons le lecteur à se référer aux articles suivants :

Cohendet P., Llerena P. (1999), "La conception de la firme comme processeur de connaissances", *Revue d'Economie Industrielle*, n°88, 2ème trim., pp. 211-235.

Azoulay N., Weinstein O. (2000), "Les compétences de la firme", *Revue d'Economie Industrielle*, n°93, 4ème trim., pp. 116-154.

<sup>12</sup> Nous adopterons ici une définition générale des compétences organisationnelles inspirée de l'article de N. Azoulay et O. Weinstein (2000). Nous définirons les compétences organisationnelles comme la capacité organisationnelle à utiliser, appliquer des connaissances et à maîtriser des technologies ainsi que des méthodes de recherche et de production. Les compétences organisationnelles des firmes résultent de l'articulation des connaissances individuelles et collectives, des ressources matérielles (logiciels, équipements...), de la structure organisationnelle, des règles, des routines et des valeurs intrinsèques à l'organisation.

<sup>13</sup> Dosi G. (1988), "Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation", *Journal of Economic Literature*, vol. XXVI, pp. 1120-1171.

Cohen W., Levinthal D. (1990), "Absorptive capacity : a new perspective on learning and innovation", *Administrative Science Quarterly*, n°35, pp. 128-152.

Cockburn I., Henderson R. (1998), "Absorptive capacity, co-authoring behavior and the organization of research in drug discovery", *The Journal of Industrial Economics*, n°2, pp. 157-181.

La proximité institutionnelle est plus précisément fondée sur la détermination des règles d'usage de ces ressources, lorsqu'elles sont partagées ou mises en commun par les acteurs. Ces règles d'usage correspondent plus spécifiquement à la définition de droits d'accès et de droits d'usage établis par les acteurs de la collaboration eux-mêmes. Il est nécessaire de s'accorder sur l'accès et sur l'usage des équipements dédiés communs ou des systèmes d'information communs, mais aussi sur leur valeur d'usage lorsqu'ils font par exemple l'objet d'une location. Dans ce cas, ces ressources "partagées" constituent ce que l'on pourrait appeler des "biens clubs", c'est-à-dire des biens pour lesquels l'accès est limité à un ensemble déterminé d'acteurs et pour lesquels l'exclusion d'usage est possible (Buchanan J., 1965)<sup>14</sup>.

Par ailleurs, c'est lors de la *mise en coordination* que le risque est particulièrement élevé pour les acteurs et que l'articulation des proximités institutionnelle et organisationnelle peut être remise en question. A ce stade, il est quasiment impossible de déterminer précisément les coûts, les revenus mais aussi les surplus qui seront générés par les activités finalisées communes. Les règles définies lors de la *mise en coordination* sont donc toujours incomplètes et plus ou moins interprétables, ce qui rend la proximité institutionnelle plus ou moins stable.

Le risque vient du fait qu'une fois engagés dans le processus, les acteurs ne peuvent que difficilement modifier l'utilisation des ressources engagées dont une grande partie est mobilisée sous la forme *d'investissement irrécouvrable*. Cette irréversibilité conduit à des interdépendances mutuelles et à une dépendance organisationnelle qui supposent désormais le partage des coûts irrécouvrables entre les collaborateurs. Les collaborations industrielles ou les collaborations entre des firmes et des laboratoires de recherche génèrent des *coûts irrécouvrables* liés aux problèmes posés par les délais d'articulation entre la phase de construction et la phase d'utilisation des capacités productives (Gaffard J.L., 1990)<sup>15</sup>.

Par ailleurs, les acteurs ne sont pas assurés des revenus susceptibles d'être produits par la valorisation sur le marché des ressources spécifiques créées. S'il s'agit d'une ressource fondée sur des connaissances spécifiques, les revenus dépendent tout d'abord de la nature des connaissances produites, de leur industrialisation potentielle s'il s'agit de connaissances issues de la recherche fondamentale, et de leur valorisation effective sur le marché. En effet, une découverte dans le domaine de la science fondamentale n'est pas systématiquement traduisible en termes industriels, ou bien peut faire l'objet d'une industrialisation seulement après plusieurs années d'investigations dans le domaine de la recherche appliquée. Ou bien encore un médicament, fruit d'une collaboration de longue date entre une firme pharmaceutique et des laboratoires de recherche publics, peut voir interdite sa mise sur le marché. Ces revenus dépendent aussi de la nature concurrentielle de l'actif créé. La mise sur le marché d'un actif

---

<sup>14</sup> Buchanan J. (1965), "An economic theory of clubs", *Economica*, n°125, pp. 1-14.

<sup>15</sup> Gaffard J.L. (1990), *Economie industrielle et de l'innovation*, Précis Dalloz.

concurrent substituable peut remettre en question le *retour sur investissement* espéré par les acteurs. On comprend ainsi que la temporalité joue un rôle important dans la décision initiale de collaborer ou de ne pas collaborer, ceci en matière de délais d'obtention non seulement des résultats, mais aussi des revenus afférents à la ressource créée.

Ensuite, les acteurs sont dans l'incertitude quant aux surplus susceptibles d'être générés dans le cadre des futures coordinations, et doivent établir des règles ici aussi difficiles à anticiper.

Ces surplus peuvent être d'origines distinctes :

- le premier type de surplus peut être affilié à une quasi-rente relationnelle<sup>16</sup> c'est-à-dire à un avantage intrinsèque au groupe d'acteurs, engendré par les effets de proximité et réparti entre tous (externalités pécuniaires favorisées par la proximité géographique, externalités technologiques ou de connaissances générées par la proximité organisationnelle).
- un deuxième type de surplus peut être lu en termes d'inélasticité de l'offre si l'actif résultant de la collaboration et valorisé sur le marché est hautement spécifique, non substituable, rare, ou bien protégé par un brevet : l'actif est alors une source d'avantage concurrentiel souvent affilié à "*une rente de monopole*" (Klein B., Crawford G., Alchian A., 1978; Hamdouch A., Depret M.H., 2001)<sup>17</sup>;

La complexité des coordinations et les enjeux finaux que sont le partage des revenus, mais aussi des surplus, requièrent donc tout un dispositif de règles, cadre de l'action, visant à anticiper tout événement défavorable, et donc à réduire partiellement le risque lors de l'engagement. Ces règles, qui fondent la proximité institutionnelle, sont par nature incomplètes et laissent une marge d'interprétabilité aux collaborateurs. Elles se concrétisent par la mise en place de systèmes d'informations partagées, de systèmes d'incitation ou de procédures visant dans la mesure du possible à une certaine équité allocative (Amit R., Schoemaker P., 1993)<sup>18</sup>. Néanmoins, l'engagement n'en est pas moins intrinsèquement risqué car les ressources sur lesquelles porte réellement l'enjeu n'existent pas encore. En effet, le déroulement du processus de création de ressources suppose la création progressive de nouvelles connaissances et compétences, acquises par l'apprentissage et spécifiques à un processus de production et d'innovation qui mêle les dimensions tacite et codifiée. Ainsi, des

---

<sup>16</sup> Développée par M. Aoki (1988), *Information, incentives and bargaining in the Japanese economy*, Cambridge University Press.

<sup>17</sup> Klein B., Crawford G., Alchian A. (1978), "Vertical integration, appropriable rents and the competitive contracting process", *Journal of Law and Economics*, n°21, pp. 297-326.  
Hamdouch A., Depret M.H. (2001), *La nouvelle économie industrielle de la pharmacie, Structures industrielles, dynamiques d'innovation et stratégies commerciales*, Elsevier BioCampus.

<sup>18</sup> Amit R., Schoemaker P. (1993), "Strategic assets and organizational rent", *Strategic Management Journal*, vol. 14, pp. 33-46.

ressources sont progressivement construites dans le temps (équipements dédiés, formation des salariés, produit final, etc.) et supposent que soient renouvelées régulièrement les règles de financement, d'accès, d'usage ou bien encore de partage. De l'accord collectif et renouvelé autour de ces règles dépend le bon déroulement du processus de création de ressources.

Ainsi, l'association entre l'allocation et la création de ressources rend possible l'analyse minutieuse de l'articulation entre les proximités institutionnelle et organisationnelle. La proximité organisationnelle est favorisée et pérennisée grâce à la proximité institutionnelle, fondée sur les règles collectivement consenties autour de la gestion des ressources. Mais en retour, la proximité institutionnelle fait l'objet d'adaptations en fonction des problèmes que pose la proximité organisationnelle dans le temps.

La nature progressive du processus de construction des ressources peut cependant conduire à des désaccords et des conflits éventuels. Les relations entre les acteurs "situés" ne sont en effet pas figées et homogènes, mais évolutives et parfois changeantes. Elles associent, selon différentes modalités, des acteurs dont les logiques d'échange et d'action sont beaucoup plus des logiques de tâtonnements et d'adaptation répondant à des besoins de flexibilité, qu'à des logiques stables et certaines (Colletis G., Pecqueur B., 1993)<sup>19</sup>. L'association de l'allocation et de la création de ressources laisse penser à ce stade que ces conflits sont complexes, d'ordre purement allocatif ou bien au contraire d'ordre non allocatif. Ces conflits sont alors susceptibles de remettre en question la construction territoriale dès lors qu'ils ne sont pas repérés et traités par les acteurs locaux. La question que nous posons à présent est celle de la nature profonde de ces conflits, et de leurs liens éventuels.

### **2.1.2 - Les conflits d'appropriation, de pouvoirs et d'autorité, obstacles potentiels à la construction territoriale**

La construction du territoire s'appuie sur la mise en relation d'acteurs géographiquement proches lorsqu'un problème se pose et/ou qu'une nouvelle dynamique de création collective de ressources est initiée. Il s'agit donc de favoriser la mise en place de coordinations croisées et situées entre des acteurs dont les intérêts peuvent être divergents voire conflictuels. L'objectif, à présent, est de préciser la nature des conflits en tenant compte de leurs aspects à la fois allocatifs et non allocatifs. Nous montrerons dans un premier temps l'importance des conflits d'appropriation. Dans un deuxième temps, nous verrons que ces conflits d'appropriation masquent des conflits de pouvoirs pluriels et des conflits d'autorité.

---

<sup>19</sup> Colletis G., Pecqueur B. (1993), "Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 489-508.

## **A – Les différents types de conflits d'appropriation**

L'objet de ce premier point est de mettre en évidence que le territoire est un espace d'expression de conflits d'appropriation susceptibles d'entraver la construction territoriale. En effet, dès lors qu'un conflit intervient dans la mise en coordination, ou bien dans la coordination elle-même, ce sont les articulations entre les proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle qui peuvent être compromises. Il s'agit plus particulièrement de préciser la nature de ces conflits susceptibles de diviser les acteurs locaux.

Si le processus local de création de ressources est a priori collectif, il peut devenir paradoxalement "incomplètement collectif" lorsqu'il y a appropriation inégale des ressources apportées, créées, ou lorsqu'il y a appropriation inégale des surplus. De notre point de vue, il est possible de distinguer trois principaux types de conflits d'appropriation susceptibles d'émerger :

(i) Le premier type de conflit d'appropriation renvoie à *l'appropriation versus révélation des informations à caractère privé* apportées par chacun des acteurs locaux dans le cadre du projet collectif, qu'il s'agisse d'acteurs publics, privés ou sociaux. Cette question est cruciale tout particulièrement à *l'initialisation du processus* de création de ressources. Il s'agit en effet de mutualiser des informations générales portant sur chacun des acteurs (modes de financement, programmes de recherche en cours, bilan de compétences etc.). Cette mutualisation est importante à plusieurs titres : (1) elle permet de dépasser la simple présomption de complémentarité; (2) elle contribue à réduire l'incertitude sur l'avenir, et à produire des anticipations susceptibles de donner lieu à de nouvelles proximités organisationnelle et institutionnelle; (3) elle est un vecteur de confiance (Dupuy C., Torre A., 1998; Brousseau E., Geoffron P., Weinstein O., 1997)<sup>20</sup>.

Dans ce cas, le conflit d'appropriation ne relève pas de l'échange bilatéral mais de la gestion collective et de la centralisation des informations à caractère privé. Le conflit d'appropriation est lié au fait que la "non révélation" de ces informations par l'un des acteurs peut entraîner des biais informationnels et favoriser la recherche de rentes opportunistes (Cohendet P., Llerena P., 1999). L'incertitude sur la bonne volonté de ce collaborateur s'accroît alors et la méfiance instaurée peut se renforcer au point qu'aucun des acteurs ne veuille révéler d'informations à caractère privé. Dès lors, la construction et le renforcement des proximités institutionnelle et organisationnelle peuvent être menés à l'échec, et conduire au délitement de la proximité géographique.

---

<sup>20</sup> Dupuy C., Torre A. (1998), "Cooperation and trust in spatially clustered firms", in Lazaric N. et Lorenz E. (eds), *Trust and economic learning*, Mass Elgar, pp. 141-161.  
Brousseau E., Geoffron P., Weinstein O. (1997), "Confiance, connaissance et relations interfirmes", in Guilhon B. et J.B. Zimmermann (eds), *Economie de la connaissance et organisations*, L'Harmattan, Paris, pp. 402-433.

(ii) Le deuxième type de conflit d'appropriation s'inscrit dans une perspective différente puisqu'il renvoie plus spécifiquement *aux connaissances<sup>21</sup> partagées ou collectivement créées* dans le cadre des partenariats localisés établis entre des firmes et/ou des laboratoires de recherche publics.

Tout d'abord, le conflit d'appropriation peut être lié au caractère cumulatif des ressources et à l'inégale captation des externalités de connaissances (Quélin B., 1996; Cohen W., Levinthal D., 1990). Lors d'une collaboration entre deux firmes, il est possible qu'une firme crée des conditions d'apprentissage qui la conduisent à apprendre "*plus rapidement que l'autre n'apprend d'elle*" (Massard N., 2001)<sup>22</sup>. Elle développe alors plus rapidement les compétences nécessaires à la captation des connaissances ou des compétences tacites du partenaire, ce qui peut conduire à des conflits d'appropriation non anticipés lors de l'initialisation du processus. Dans ce cas, on observe des tensions difficiles à gérer entre la protection individuelle d'une part, et l'apprentissage collectif d'autre part. Une telle situation, lorsqu'elle s'inscrit dans une relation de type concurrence/coopération, peut alors remettre en question et compromettre la stabilité des proximités organisationnelles par l'amélioration de la position concurrentielle d'un des partenaires au détriment de l'autre.

Ensuite, le conflit d'appropriation peut renvoyer à la gestion des *rappports* d'appropriation et diffère selon les types de collaborations engagées. S'il s'agit d'une coopération locale entre une firme industrielle et un laboratoire de recherche public, le conflit d'appropriation peut prendre la forme d'un *conflit d'objectifs*. Plutôt que d'un problème d'appropriation direct entre les partenaires, il s'agit d'un problème de gestion des rapports d'appropriation vis-à-vis d'acteurs ou de communautés "extérieures" au processus de création de connaissances. Le conflit portera par exemple sur la gestion des conciliations entre les objectifs de publication des chercheurs, basés sur la règle de l'antériorité, et les délais de réservation des connaissances, requis par la firme et fondés sur la règle du secret (Cassier M., 1997; Joly P.B., Lemarié, Mangematin V., 1998)<sup>23</sup>.

---

<sup>21</sup> La connaissance, telle que nous l'avons définie dans le paragraphe précédent, n'est pas assimilée à une information et caractérisée comme un bien public non rival comme c'est le cas dans l'approche standard de K. Arrow (1962). Elle est selon différents degrés à la fois tacite et codifiée. Dès lors, elle s'avère difficilement appropriable du fait de sa composante tacite (Saviotti P., 1998).

Arrow K. (1962), "Economic welfare and the allocation of resources for inventions", in Nelson R.R. (ed.), *The rate and direction of inventive activity : economic and social factors*, Princeton University Press, Princeton.

Saviotti P. (1998), "On the dynamics of appropriability of tacit and codified knowledge", *Research Policy*, 26, pp. 843-856.

<sup>22</sup> Massard N. (2001), "Externalités de connaissances et géographie de l'innovation : les enseignements des études empiriques", Document de travail, CREUSET-Université de St Etienne.

<sup>23</sup> Cassier M. (1997), "Compromis institutionnels et hybridation entre recherche publique et recherche privée", *Revue d'Economie Industrielle*, n°79, pp. 191-212.

Joly P.B., Lemarié, Mangematin V. (1998), "Coordination et incitation dans les contrats de recherche : le cas des accords public/privé", *Revue Economique*, vol.49, n°4, pp. 1129-1149

Dans le cas des consortiums de recherche entre des laboratoires publics, M. Cassier et D. Foray (1999)<sup>24</sup> montrent que les conflits de gestion de l'appropriation peuvent s'étendre aux utilisateurs industriels qui gravitent à la périphérie des contrats établis par exemple dans le cadre des programmes de recherche européens. Le problème peut être similaire lorsqu'il s'agit de coordinations entre des laboratoires locaux. La gestion de l'appropriation articule différentes formes de conflit qui sont en grande partie liées *au problème du zonage* de la diffusion des données : (1) la conflictualité entre les intérêts privés des acteurs et l'intérêt collectif, ce qui renvoie au dilemme entre la protection individuelle et le partage des données visant à favoriser l'apprentissage collectif; (2) la conflictualité entre "l'intérieur" et "l'extérieur", c'est-à-dire entre les membres et les non membres du consortium; et (3) la conflictualité liée à la définition des usagers industriels qui auront un accès privilégié ou non privilégié aux résultats.

(iii) Le troisième type de conflit d'appropriation que nous mettons en évidence renvoie à un problème radicalement différent puisqu'il renvoie aux *conflits d'appropriation des revenus et des surplus*.

En ce qui concerne l'appropriation des revenus, les conflits portent sur le partage et le contrôle des résultats financiers produits par la valorisation sur le marché des actifs créés. Ces types de conflits, qui peuvent intervenir entre les acteurs locaux firmes et/ou laboratoires impliqués directement dans un processus de création de connaissances, sont très peu analysés dans la littérature économique et sont pourtant essentiels à nos yeux. Dans le cas de l'industrie pharmaceutique, deux principaux types de revenus financiers sont susceptibles d'ouvrir la voie à des conflits d'appropriation: (1) les revenus financiers dégagés par l'exploitation de licences (Hamdouch A., Depret M.H., 2001) qui autorisent une divulgation payante des connaissances; (2) les revenus dégagés par la mise sur le marché d'un médicament et partagés entre les acteurs, ici locaux, qui ont participé aux différentes étapes du processus de création, de la recherche fondamentale puis appliquée à la phase d'industrialisation.

L'appropriation de la quasi-rente relationnelle et de la rente de monopole renvoie quant à elle à des types de conflictualité différents. La quasi-rente relationnelle, engendrée par l'efficacité de la coopération, est répartie entre les acteurs impliqués. Contrairement à l'approche contractualiste du "hold up" (Brousseau E., 1993), ce surplus n'est pas généré par le contrat lui-même mais par les externalités (pécuniaires, technologiques etc.) liées aux

---

<sup>24</sup> Cassier M. (1997), "Compromis institutionnels et hybridation entre recherche publique et recherche privée", *Revue d'Economie Industrielle*, n°79, pp. 191-212.

Cassier M., Foray D. (1999), "La régulation de la propriété intellectuelle dans les consortiums de recherche : les types de solutions élaborées par les chercheurs", *Economie Appliquée*, n°2, pp. 155-182.

proximités géographique, organisationnelle et institutionnelle (Perrat J., 2000)<sup>25</sup>. Les acteurs ne sont pas susceptibles de se l'approprier individuellement mais il se peut que certains essaient de le faire au détriment des autres, profitant de la nature incomplète des règles. Le conflit d'appropriation peut alors se transformer en conflit d'interprétation de ces règles. Il en est de même pour l'appropriation de la rente de monopole, qui intervient lorsque deux ou plusieurs acteurs détiennent un monopole temporaire d'exploitation sur une ressource du fait de la mise en place d'arrangements collusifs, de l'existence de barrières à l'entrée, ou bien suite au dépôt d'un brevet.

Par ailleurs, le conflit d'appropriation, s'il apparaît implicitement comme un conflit d'intérêts, d'objectifs, ou de rareté, peut dans certains cas être un conflit d'interférence et d'interprétation (Hatch M.J., 2000)<sup>26</sup>. Alors que le conflit de rareté résulte du fait que les acteurs concourent pour des ressources rares dans un contexte de concurrence-coopération, le conflit d'interférence traduit l'idée de s'approprier ou de s'immiscer dans des résultats ou des ressources produites par d'autres acteurs. Le conflit d'interprétation relève quant à lui de l'incomplétude des règles définies par les acteurs, et qui laisse une marge de manœuvre aux comportements d'appropriation déviants. L'articulation des proximités géographique, organisationnelle et institutionnelle dépend alors de la capacité collective des acteurs à anticiper ou résoudre ces différents types de conflits d'appropriation émergents ou susceptibles d'émerger. Le territoire est alors un espace d'expression de conflits d'appropriation, qui sont la traduction de conflits d'objectifs, de rareté, mais aussi d'interprétation ou bien d'interférence entre les acteurs "situés". Contrairement aux espaces d'activités non localisés, les conflits, dans le cas du territoire, peuvent s'avérer très paralysants. En effet, l'éventail des acteurs locaux susceptibles d'engager des proximités organisationnelles n'est pas infini, et un conflit peut réduire à néant toute tentative de construction territoriale impulsée, par exemple, par un acteur public.

Mais au-delà, les conflits d'appropriation impliquent la présence de formes différenciées de pouvoir plus ou moins proches de l'idée de coercition. Dans cette perspective, nous montrerons dans le paragraphe qui suit que les conflits d'appropriation sont indissociables, ou masquent, des conflits de pouvoirs et d'autorité complexes.

---

<sup>25</sup> Perrat J. (2000), "Dynamiques des firmes et politiques de développement régional et local : éléments pour une lecture de la géographie des interdépendances", in Gilly J.P., Torre A. (sous la direction de), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp. 251-297.

<sup>26</sup> Hatch M.J. (2000), *Théorie des organisations : de l'intérêt de perspectives multiples*, DeBoeck Université.

## **B – Des conflits d'appropriation aux conflits de pouvoirs et d'autorité**

Derrière les conflits d'appropriation, qui mettent en exergue la dimension allocative de la conflictualité, ce sont les obstacles de fond venant contrarier la construction des proximités institutionnelle et organisationnelle qui sont en jeu. Ces obstacles de fond sont essentiellement des conflits de règles qui portent implicitement sur les relations de pouvoirs et d'autorité. En effet, l'appropriation, lorsqu'elle est entendue non pas comme une adaptation mais comme l'action de s'attribuer tout ou partie d'une ressource ou bien d'en faire sa propriété, implique la présence de formes différenciées de pouvoir. Ainsi, le territoire n'est pas seulement un espace d'expression des conflits d'appropriation, il est aussi un espace d'expression des conflits de pouvoir.

Les obstacles révélés par les conflits d'appropriation, synthétisés dans le schéma III.2 présenté ci-après, sont principalement de deux ordres.

Tout d'abord, ce sont des obstacles liés à la nature hétérogène et "située" des acteurs locaux en jeu. Ils dépendent de l'inscription territoriale des coordinations et de l'existence ou non d'une proximité institutionnelle préalable à l'initialisation du projet. Il est donc nécessaire de prendre en compte l'histoire de la constitution des systèmes de représentation communs, des règles communes d'action (etc.). Ces obstacles peuvent aussi être liés à l'inadéquation des espaces pertinents de définition des stratégies d'acteurs, qui peuvent différer d'un acteur à l'autre et induire des conflits d'objectifs, ou bien aux temporalités différenciées de leurs actions (Colletis G., Pecqueur B., 1993).

Ensuite, un deuxième ordre d'obstacles est lié à la gestion des relations inter-organisationnelles. Ces obstacles renvoient au problème des dépendances qui lient les acteurs entre eux et vis-à-vis des ressources, c'est-à-dire à l'acceptation d'une perte éventuelle d'autonomie décisionnelle liée à l'engagement dans le projet. Ils s'inscrivent aussi dans la perspective des investissements nécessaires à la captation des connaissances et des compétences, investissements coûteux et générateurs de coûts irrécouvrables. Ensuite les obstacles à la proximité organisationnelle peuvent résulter : de l'absence du respect des engagements; de l'insuffisance ou de la qualité médiocre des apports de ressources effectués par chacun (Tassonne L., 1995)<sup>27</sup>; du caractère limité du champ d'application des ressources collectivement créées. Ce type de problème est alors susceptible de réduire la confiance qui liait les partenaires, d'engendrer des problèmes de communication et une défaillance en matière d'anticipation et de mise en œuvre du projet collectif.

---

<sup>27</sup> Tassonne L. (1995), "La coopération en recherche : une procédure gouvernementale d'incitation à l'innovation", in Haudeville B., Héraud J.A., Humbert M. (eds), *Technologie et performances économiques*, Economica, Paris, pp. 123-153.

Mais derrière ces obstacles potentiels liés à l'appropriation, ce sont les rapports de pouvoirs différents qui sont en jeu. En effet, le projet collectif associe des acteurs dont les intérêts sont complexes, changeants, et dont les rapports organisationnels ou institutionnels sont avant tout des rapports de pouvoir. Ceux-ci s'exercent via les relations économiques et sociales et via *les dépendances mutuelles renforcées par l'engagement dans le projet*. Ainsi, les conflits d'appropriation traduisent implicitement l'existence de déséquilibres des pouvoirs susceptibles de prendre la forme de rapports de force ou plus encore de rapports de coercition. *Le pouvoir n'est donc pas singulier mais pluriel*. Les conflits d'appropriation révèlent ou bien sont la conséquence d'une confrontation entre différents types de pouvoirs : pouvoir de décision, pouvoir de médiation et d'arbitrage, pouvoir d'influence, pouvoir de négociation, exercice de contre-pouvoirs etc. Ces derniers ne sont pas l'attribut des acteurs mais sont l'expression de leur inscription dans des réseaux de pouvoirs multiples et évolutifs<sup>28</sup>, à la fois locaux et extra-locaux. En cela, les rapports de pouvoir sont "situés". Ainsi, dans le cadre d'un projet de construction de ressources territorialisées, chaque acteur est en mesure ou non, selon la nature des coordinations et les caractéristiques des partenaires, d'exercer différentes modalités de pouvoir. Nous retiendrons principalement le rôle (voir encadrés) :

(i) **des collectivités territoriales** et principalement de la Région dont les responsabilités en matière de développement économique, depuis l'instauration des lois de décentralisation, en font un acteur à part entière de la création de ressources territorialisées. La région exerce ainsi à la fois un *pouvoir de décision* et un *pouvoir d'arbitrage et de médiation*. En effet, elle a par exemple le monopole des aides directes aux entreprises et participe aux activités de recherche et d'innovation : primes, financement de la recherche, participation à la création de partenariats transversaux entre les acteurs de la recherche publique et les entreprises etc. Elle joue un rôle en matière de planification et de définition des politiques publiques nationales et régionales. C'est dans ce cadre que voient aujourd'hui le jour des politiques résilientes régionales associant des collectivités territoriales et des organismes visant à accompagner et promouvoir l'innovation (ANVAR<sup>29</sup>, agences de développement etc.). Mais paradoxalement, si le champ d'action de la Région et donc le champ d'exercice du pouvoir de décision, s'est élargi, celui-ci se voit par ailleurs restreint du fait de la pluralité des acteurs, des intérêts en jeu et des modes de coordination croisés. *Le pouvoir de décision de la Région est ainsi souvent ramené à un pouvoir d'arbitrage parfois biaisé par les contraintes et les enjeux économiques* (Bailly J.P., 1998)<sup>30</sup>.

(ii) **des petites et grandes entreprises**, liées ou non par des partenariats multiples selon la nature des échanges ou des ressources créées (marchandises, informations, technologies, formations, etc.). Celles-ci bénéficient d'une autonomie relative qui dépend à la fois de la nature des dépendances vis-à-vis des autres acteurs locaux pourvoyeurs de ressources techniques, financières ou industrielles, et de l'inscription territoriale de l'établissement s'il s'agit d'un établissement de groupe industriel. Motivées par des intérêts privés, leur *pouvoir de décision* vis-à-vis des autres acteurs dépendent de nombreux paramètres (nombres d'emplois en jeu, risques de nomadisme/délocalisation, ancrage des proximités, ...) et se double d'un *pouvoir de négociation*. Une firme peut par exemple entretenir une incertitude sur la pérennité de son enracinement local afin de s'assurer un pouvoir de négociation accru en ce qui concerne la captation des financements publics.

<sup>28</sup> Cf. Chapitre II, paragraphe 1.2.1.

<sup>29</sup> ANVAR : Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche.

<sup>30</sup> Bailly J.P. (1998), *Prospective, débat, décision publique*, Avis et Rapports du Conseil Economique et Social, les Editions des Journaux Officiels.

**(iii) des organismes publics de recherche** (CNRS, INRA, INSERM, Universités...)<sup>31</sup> qui jouent un rôle important dans la création de ressources territorialisées via la constitution de laboratoires mixtes, la constitution de partenariats et consortiums de recherche publique transversaux, la participation à l'animation de réseaux technologiques etc. Dans le cadre de la construction territoriale, la recherche scientifique constitue aujourd'hui un enjeu économique d'intérêt public en matière de production de connaissances et de différenciation concurrentielle. Chacun de ces organismes bénéficie d'une autonomie relative vis-à-vis des orientations de la recherche scientifique : celle-ci est fonction des financements publics et/ou caritatifs incitant à l'orientation des recherches vers des domaines spécifiques, de la politique interne de l'organisme de recherche, ou bien encore du tissu partenarial local. *Le pouvoir de décision et de négociation*, dans un projet collectif, est essentiellement lié aux effets de réputation des chercheurs et/ou du laboratoire et à la spécificité des connaissances produites.

**(iv) les syndicats, organisations professionnelles, associations d'usagers, lobbying** (etc.) qui jouent un rôle important en termes de défense des intérêts d'un groupe d'acteurs ou d'individus et en termes de *contrepuissance*. Les enjeux peuvent être réglementaires, financiers, salariaux etc. Alors que les syndicats salariés ou patronaux sont des organisations permanentes, certains acteurs sociaux émergent en réponse à un problème productif/institutionnel particulier et sont les produits de coordinations conflictuelles locales. Selon leur nature, l'étendue de leur influence, et leur vocation, ils peuvent être vecteurs de progrès socio-économique (nouvelles lois) ou bien être à l'origine de novations non unanimes et potentiellement conflictuelles. Le pouvoir prend la forme d'un *pouvoir de mobilisation*, d'un *pouvoir d'influence* (...).

La confrontation de ces pouvoirs lorsqu'elle est poussée à l'extrême, c'est-à-dire lors de conflits d'appropriation, peut prendre la forme de rapports de force ouverts ou bien de coercition. Elle est évolutive en fonction du positionnement de chacun et des stratégies de coalitions mises en place pour rééquilibrer ou renverser ces rapports d'asymétrie. Plus globalement, nous dirons que les conflits de pouvoirs, dans le cadre d'un projet collectif sont l'expression :

- d'une perte relative de pouvoir décisionnel et d'autonomie fonctionnelle;
- de la nature évolutive des rapports de pouvoirs et des équilibres/déséquilibres de pouvoir dans la coordination (traduits essentiellement par l'évolution et la reformulation des rapports de coalition).

Mais au-delà des conflits de pouvoirs pluriels, l'implication dans un projet commun peut aussi poser, dans certaines circonstances, le problème *des conflits d'autorité* entre les différents acteurs en jeu. En effet, dans certains cas de figure, les rapports inter-organisationnels sont "pilotés" par un acteur dominant<sup>32</sup> qui s'est imposé spontanément du fait de sa supériorité technique, économique, de sa position hiérarchique, ou bien qui a été désigné légitimement par les autres acteurs. Cet acteur devient alors le support *d'une autorité*.

---

<sup>31</sup> CNRS : Centre National de Recherche Scientifique; INRA : Institut National de Recherche Agronomique; INSERM : Institut National de la Santé et de la Recherche Médicale.

<sup>32</sup> Cf. infra, paragraphe 2.2.2.

L'autorité peut tout d'abord se définir comme un *pouvoir de domination* reproduit de manière régulière et qui s'est transformé en une règle ou une norme durable : il s'agit d'un *pouvoir institué* (Dockès P., 1999)<sup>33</sup>. Selon nous, ce pouvoir institué est "*pouvoir de la règle*". L'autorité s'appuie en effet sur *une croyance* en la règle, en la norme, en la crédibilité d'une promesse ou d'une menace instituée<sup>34</sup>. Elle traduit l'assujettissement à la règle de la part de ceux qui veulent bien s'y soumettre.

Nous définirons ensuite l'autorité comme un *pouvoir instituant*. En effet, l'acteur qui est le support de cette autorité détient implicitement une maîtrise, un "*pouvoir de faire la règle*", c'est-à-dire de réduire, renforcer des règles ou des normes existantes ou bien d'en instaurer de nouvelles. Ce pouvoir instituant peut dans certains cas devenir *auto-cumulatif*<sup>35</sup> et entraîner un phénomène de lock-in des règles. A travers la nature auto-cumulative du pouvoir, nous faisons référence au "*pouvoir que sert la règle*" qui permet ainsi à celui qui en est titulaire d'en assurer le maintien et le renforcement à son avantage.

Et enfin, l'autorité nous paraît indissociable de *la légitimité* : la légitimité des règles et la légitimité des acteurs. Comme le souligne P. Dockès (1999) dans sa lecture de Max Weber<sup>36</sup>, une autorité est par essence légitime et exprime un phénomène durable. Dès lors, une autorité illégitime n'est pas une autorité en soi puisqu'elle ne peut durer dans le temps. Elle est un pouvoir de coercition ou un emploi de la force spontanés. Si l'autorité comme règle durable est légitime, cette légitimité de la règle peut avoir été construite selon nous de différentes manières. Soit l'autorité s'est instituée progressivement par la reproduction régulière et non contrariée du pouvoir de domination. Soit elle a été instituée par la volonté et la médiation collective à la suite d'un problème particulier.

Dans cette perspective, l'autorité, lorsqu'elle existe, dans la construction du territoire, est le vecteur d'une proximité institutionnelle. Elle traduit la reconnaissance collective ou la cohésion autour d'une règle ou d'un système de règles auxquelles les acteurs sont sensés se référer, sans que ces dernières ne soient pour autant systématiquement normatives. L'autorité juridique et légale est normative, mais l'autorité collectivement instituée par des acteurs locaux peut rencontrer des crises. Les conflits d'autorité traduisent alors l'existence d'une crise

---

<sup>33</sup> Dockès P. (1999), *Pouvoir et autorité en économie*, Economica, Paris.

<sup>34</sup> Dockès P., 1999, op.cit.

<sup>35</sup> idem.

<sup>36</sup> Dans la tradition weberienne, l'autorité est lue en termes de légitimité du pouvoir et bâtie sur des croyances. Elle est fondée : (1) sur la croyance en la coutume et en la légitimité de ceux qui accèdent au pouvoir par le biais des traditions (*domination traditionnelle*); (2) sur la croyance en la validité de la loi et de l'appareil réglementaire (*domination légale*); (3) ou bien sur la croyance en la valeur et la popularité d'un homme (*domination charismatique*).

de la règle, et/ou de l'acteur qui en est le support, et peuvent *in fine* conduire à une crise des valeurs et des systèmes de représentations<sup>37</sup> qui fondent la proximité institutionnelle.

Ainsi, on perçoit bien que les conflits d'autorité, s'ils résultent ou sont à l'origine des conflits d'appropriation, dépassent largement la dimension purement allocative pour poser la question des règles et des acteurs qui portent ces règles. Ainsi, le conflit d'autorité peut porter sur le pouvoir de la règle, le pouvoir de faire la règle ou le pouvoir que sert la règle. Il peut prendre la forme d'un conflit de croyances, ou d'une perte de crédibilité vis-à-vis des promesses ou menaces instituées. Le conflit d'autorité devient alors crise de légitimité. Si la crise de légitimité de la règle se double d'une crise de légitimité de l'acteur, c'est alors la cohésion même du groupe d'acteurs qui est remise en question, et par conséquent la construction des proximités institutionnelle et organisationnelle. Le schéma III.2 présenté ci-après résume les liens que l'on peut établir entre les obstacles révélés par les conflits d'appropriation et leur traduction en termes de conflits de pouvoirs et d'autorité.

---

<sup>37</sup> Cf. Chapitre IV, section 2, le cas du désengagement de Total Fina Elf du site industriel gazier de Lacq et les incidences que cela a produit sur les systèmes de représentations et de valeurs locaux.

### **Schéma III.2 :**

#### **Des conflits d'appropriation aux conflits de pouvoirs et d'autorité : les obstacles à la construction du territoire**

##### **LES OBSTACLES RÉVÉLÉS PAR LES CONFLITS D'APPROPRIATION**

###### **cles liés à l'hétérogénéité des acteurs :**

- inadéquation des horizons temporels
- inadéquation des espaces de définition des stratégies
- intérêts, objectifs divergents
- existence ou non d'une proximité institutionnelle préalable

###### **Obstacles liés à la gestion des relations inter-organisationnelles :**

- dépendance accrue vis-à-vis des partenaires du projet et baisse de l'autonomie décisionnelle
- adaptations organisationnelles visant à la captation des connaissances et compétences, avec présence de coûts irrécouvrables
- engagements non tenus ou moindre implication d'un ou plusieurs partenaires
- apports insuffisants de ressources ou qualité médiocre
- confiance réduite
- problèmes de communication et d'anticipation induits
- champ limité d'application des ressources collectivement créées

##### **DES OBSTACLES TRADUISANT L'EXISTENCE DE CONFLITS DE POUVOIRS ET D'AUTORITÉ**

###### **Des conflits de pouvoirs pluriels :**

###### *Nature des pouvoirs*

- pouvoir de décision
- pouvoir de négociation
- pouvoir d'influence
- pouvoir de mobilisation
- pouvoir de médiation d'arbitrage
- ...

###### *Origine des conflits de pouvoirs*

- la perte relative du pouvoir décisionnel et de l'autonomie fonctionnelle
- l'évolution et la reformulation des rapports de pouvoir qui peuvent rendre les coordinations instables

###### **L'existence de conflits d'autorité :**

- conflits d'interprétation et d'ajustement des règles
- conflits de légitimité des règles, de légitimité des acteurs
- conflits de croyances, de crédibilité des promesses ou des menaces instituées

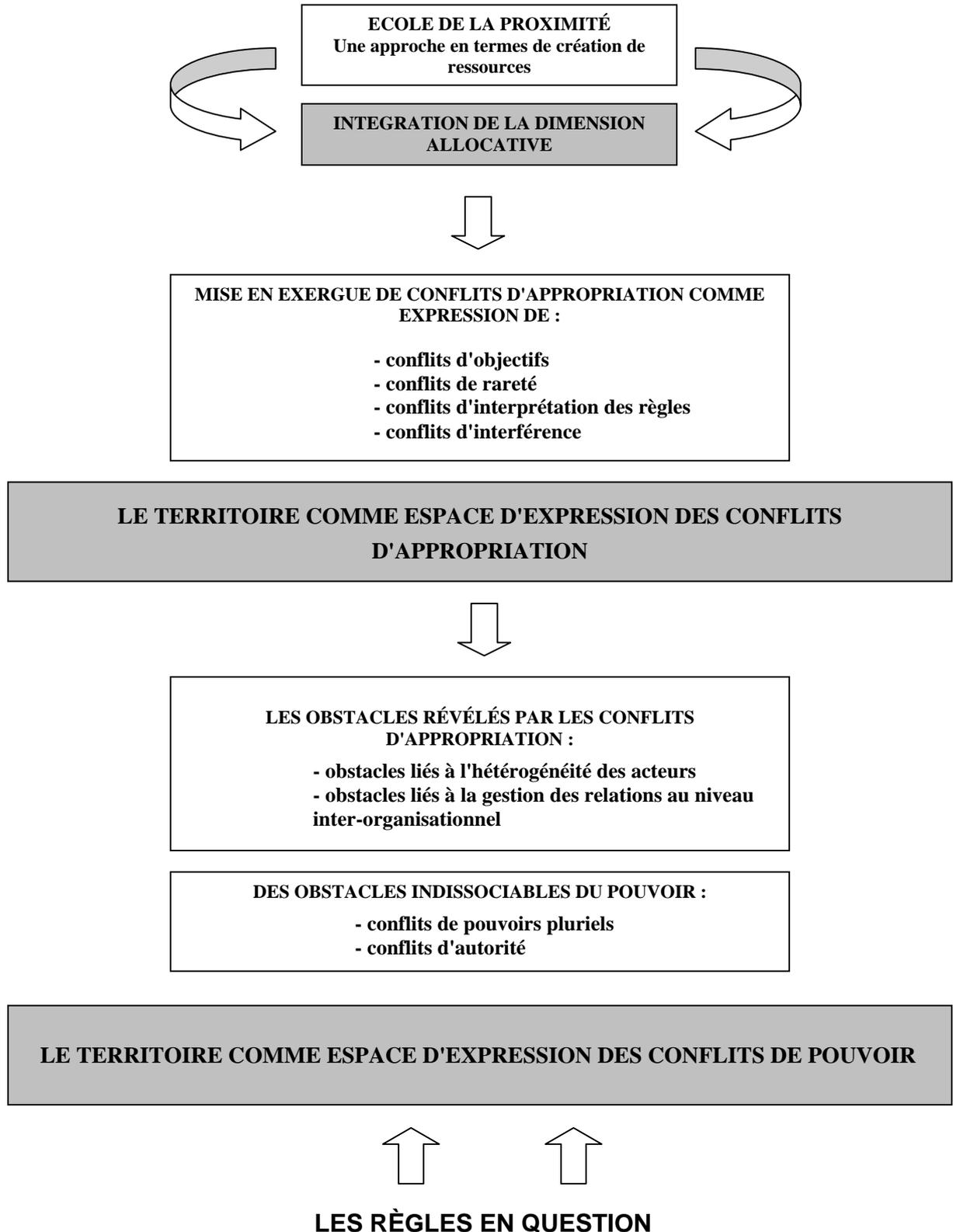
En conclusion, notre apport à l'analyse du territoire et plus particulièrement à l'approche par la Proximité, synthétisé dans le schéma III.3 présenté à la page suivante, tient à l'association entre allocation et création de ressources dans l'approche par la proximité. Ainsi, le territoire est un espace d'expression des conflits d'appropriation, de pouvoirs et d'autorité.

L'intérêt de la problématique allocative réside dans le fait qu'elle ouvre la voie à une importante réflexion sur une question moins souvent traitée dans la littérature économique : celle, en "amont" de la problématique de la coordination, de la *mise en coordination* d'acteurs. En cela, notre objectif est de comprendre comment sont initiées et s'articulent les proximités institutionnelle et organisationnelle, et comment elles renforcent la proximité géographique. L'enjeu réside alors dans la construction collective des règles et dans les processus de négociation qui sont au cœur de leur élaboration. Dès lors, la proximité institutionnelle joue un rôle essentiel dans la construction territoriale.

Le second paragraphe sera dans cette perspective consacré à la négociation comme processus particulier d'élaboration des règles. Partant de la définition de la négociation développée dans la première partie de cette thèse, nous montrerons que le territoire se définit comme *un espace de négociation*. A travers la double dimension arbitrée et arbitrale de la négociation, le territoire apparaît bien comme un espace de co-production de règles particulières visant à l'anticipation, la médiation et la résolution des conflits d'appropriation et de pouvoir. En cela, la négociation, lorsqu'elle se déroule favorablement, semble jouer un rôle structurant en tant qu'elle est à la fois un vecteur de dynamique institutionnelle et de dynamique productive.

### Schéma III. 3 :

**Le territoire espace d'expression des conflits d'appropriation et de pouvoir :  
les règles en question**



## **2.2 – Le territoire défini comme un espace de négociation : les traitements négociés des conflits**

Partant du territoire comme un espace d'expression des conflits d'appropriation, de pouvoirs et d'autorité, ce deuxième paragraphe vise à montrer que l'enjeu de la construction territoriale est le traitement de ces conflits par la négociation. La négociation, entendue comme un processus particulier de mise en coordination par l'élaboration et l'ajustement des règles, devient alors un vecteur de construction et de renforcement des proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle. Nous soulignerons la nature toujours située, instable, et provisoire des compromis négociés qui font du territoire un construit à la fois aléatoire et singulier. Dès lors, nous définirons le territoire comme un espace de négociation.

Dans un premier temps, nous nous focaliserons sur la dimension arbitrale de la négociation. Il s'agira de montrer comment, à travers l'élaboration et l'ajustement des règles allocatives et associatives, le territoire devient un espace de co-production de règles particulières qui fondent les proximités. Ainsi, le territoire est fondamentalement un espace où se tranchent des différends, où sont élaborés des mécanismes de sélection, de légitimation ou bien encore de sanction des acteurs. Nous montrerons dans cette perspective que le territoire est plus largement un espace de gestion négociée des ambivalences entre les règles co-produites et les acteurs qui "font" ces règles. La négociation joue ainsi un rôle essentiel dans la construction ou le renforcement de la proximité institutionnelle. C'est sur la base de cette proximité institutionnelle qu'est ensuite rendue possible la construction d'une proximité organisationnelle.

Mais si la règle est à la fois *la contrainte* et *le point d'aboutissement* du processus de négociation, elle ne doit pas pour autant être appréhendée selon une optique localiste. C'est la raison pour laquelle nous montrerons dans un deuxième temps que le territoire est un espace de négociation fondé sur la dynamique arbitrée et arbitrale de la négociation. La recherche d'une cohérence entre les modes de coordination situés et pluriels cristallise d'éventuelles tensions ou contradictions entre les règles générales (juridiques ou sociales) et les règles particulières co-produites à l'échelle territoriale. Ainsi, l'enjeu est double puisqu'il s'agit, via la négociation, de déboucher sur une mise en compatibilité des règles générales et des règles particulières d'une part, mais aussi sur une mise en compatibilité des règles particulières, toujours incomplètes, d'autre part. De la réussite et du bon déroulement des négociations dépend alors la dynamique de construction du territoire, c'est-à-dire la capacité à produire collectivement des dynamiques institutionnelle et productive.

### **2.2.1 – La dimension arbitrale de la négociation dans l'articulation des proximités institutionnelle et organisationnelle**

Fondé sur une proximité géographique préalable entre des acteurs concernés par un même problème, le processus de négociation est avant tout un vecteur de construction et d'articulation différenciée des proximités institutionnelle et organisationnelle. C'est alors sur cette base et de manière induite que la proximité géographique est renforcée. Nous nous focaliserons plus particulièrement sur le rôle de la négociation dans la construction des proximités institutionnelle et organisationnelle. Nous montrerons qu'à travers sa dimension arbitrale, la négociation peut préalablement produire le cadre de règles allocatives et associatives susceptibles de conduire les acteurs à s'engager dans une activité finalisée commune. Mais au-delà de cela, elle contribue, une fois que les acteurs sont engagés dans cette activité finalisée, à l'ajustement de ces règles et à l'élaboration de nouvelles règles en fonction de la complexité du problème posé et des enjeux, toujours évolutifs, en termes de conflit et de pouvoir.

#### **A – La construction ou le renforcement de la proximité institutionnelle**

Le processus de négociation est l'articulation, à la fois complexe et évolutive, de négociations-règlement et de négociations échange/partage (négociations marchandage) qui permettent la mise en place des conditions matérielles et immatérielles de la création de ressources territorialisées. Par la négociation, les acteurs vont produire collectivement des règles allocatives et associatives visant au traitement des conflits d'appropriation, de pouvoirs ou d'autorité (*i*). C'est donc le volet intentionnel, objectivé<sup>38</sup>, de la proximité institutionnelle qui est en construction à ce stade. Cette proximité institutionnelle revêt une nature plus ou moins provisoire en tant qu'elle peut être porteuse de conflictualité latente. En effet, les compromis sur lesquels elle s'appuie peuvent renfermer des rapports d'asymétrie, des conflits non résolus etc. Lorsqu'elle se déroule favorablement et qu'elle est véritablement vecteur de médiation institutionnelle, la négociation peut déboucher progressivement sur des relations de confiance (*ii*). Dans le meilleur des cas, elle peut être constitutive d'espaces de références et de savoirs communs, de systèmes de valeurs et de représentations communs. En cela elle participe à la construction ou au renforcement du volet inintentionnel de la proximité institutionnelle.

---

<sup>38</sup> Pour une définition des volets intentionnel et non intentionnel de la proximité institutionnelle, nous invitons le lecteur à se référer à la section 1 de ce chapitre, paragraphe 1.2.

**(i) La négociation comme co-production de règles allocatives et associatives**

*La négociation-partage ou échange est une modalité d'expression, d'anticipation ou bien de résolution des conflits d'appropriation.* Elle relève du marchandage à but privatif et traduit la volonté des acteurs de déboucher sur l'échange ou la répartition collectivement acceptée des ressources tangibles ou intangibles. Il s'agit plus précisément, à travers cette répartition préalable, d'anticiper ou de résoudre les conflits d'interférence, de rareté, d'interprétation, et d'objectifs susceptibles de remettre en question le processus de création de ressources. Par la négociation, les acteurs locaux créent leurs propres règles de gestion des ressources. Ainsi, la négociation-partage ou échange est *un vecteur d'apprentissage d'un compromis sur les règles allocatives*. Ce compromis se construit par tâtonnement, via des processus d'essais-erreurs et porte sur l'échange ou le partage, des informations, des connaissances et des droits associés, mais aussi sur les surplus susceptibles d'être créés. Néanmoins, cet apprentissage des règles allocatives ne se déroule pas sans tensions préalables entre les intérêts privatifs, et implique une mise en balance des rapports de pouvoir reliée le plus souvent à une négociation-règlement.

Portant sur les *règles associatives*, "cadre" de la négociation, la négociation-règlement vise au départ à l'apprentissage d'une sorte de contrat social, d'un principe "d'universalité", afin de s'élargir à la constitution d'un véritable groupe social. Implicitement, et selon la capacité collective à anticiper ou enrayer les conflits d'appropriation et de pouvoir, elle renvoie à la construction collective d'une identité et de frontières définissant quels acteurs en font partie ou en sont exclus. *En cela, la négociation-règlement est principalement une modalité d'expression, d'anticipation et de résolution des conflits de pouvoir.*

Ainsi, la négociation-règlement, centrée sur la délibération collective, est un vecteur *d'apprentissage collectif* des règles associatives. Les acteurs vont définir l'ensemble des règles de la négociation elle-même d'une part, et de leur coordination d'autre part. Ces règles co-produites sont plurielles : définition de ce qui est autorisé ou non; gestion des rapports de pouvoirs, d'autorité, de dépendance; définition des droits associés aux futures ressources collectivement créées (...). La négociation-règlement peut être antérieure à la négociation-échange/partage, préfigurant le cadre de règles dans lequel cette dernière va se dérouler, et/ou contextuelle à cette dernière.

Cet apprentissage collectif des règles associatives est important tout d'abord parce qu'il conduit à *légitimer ces règles*. Cette légitimation vient de ce que les acteurs construisent collectivement non pas un simple accord, *mais un véritable "principe commun imposant des contraintes", bâti sur des compromis, et consenti collectivement*<sup>39</sup>. Dès lors, il est plus facile pour les différents acteurs de s'assujettir à la règle s'ils ont eux-même participé à sa

---

<sup>39</sup> Cf. Chapitre II, paragraphe 2.2.

construction. Ce principe commun n'est pas pré-défini mais évolutif au fur à et mesure du déroulement du processus de négociation, c'est-à-dire selon les différentes phases d'articulation des négociations-règlement et échange/partage.

La légitimation des règles est par ailleurs complexe car elle s'appuie sur des *croyances instituées* qui peuvent être contextuelles ou non à la négociation : croyances à des promesses (des présomptions de complémentarité, des promesses de partenariats, de financement), à des menaces de sanction (exclusion). Ainsi, la règle légitime, instituée par la médiation négociée "*fait autorité*", elle est "*pouvoir de la règle*". Dès lors, la négociation-règlement est paradoxalement un mélange singulier de volonté d'adhérer et d'assujettissement.

Par ailleurs, comme le montre notre simulation du pouvoir du faible de T. Schelling<sup>40</sup>, *une négociation ne s'appuie, ni ne débouche, sur des relations parfaitement symétriques*. Elle n'obéit pas, ou très rarement, à un principe "donnant-donnant" stricto sensu. Ainsi, dans la perspective de réduire les asymétries, ou bien de les renforcer, les acteurs vont tout faire pour déboucher sur un compromis plus ou moins durable autour :

de la délimitation du champ d'exercice des pouvoirs (de décision, de négociation, d'influence, d'arbitrage etc.), mais aussi de la délimitation du champ de la concession avec l'instauration par exemple de règles de bonne conduite comme c'est le cas dans le domaine de la recherche scientifique<sup>41</sup>.

de la reconnaissance et de la légitimation d'un acteur, support de l'autorité, ou bien au contraire du refus de toute autorité.

Mais la légitimation des acteurs ne doit pas de notre point de vue être appréhendée uniquement au regard de l'autorité et de celui qui en est le support. En effet, la négociation est en soi un processus de *légitimation de tous les acteurs* effectivement impliqués dans le projet. Et cette légitimation passe par des modes de sélection explicites ou implicites selon les différents moments du processus. *Les négociations-règlement et échange/partage, à travers leurs articulations, sont alors un véritable processus de mise en coordination "discriminant"*. En effet, l'engagement dans la négociation est une première phase de sélection implicite. Les acteurs qui décident de s'engager dans le processus de négociation s'assurent ainsi une reconnaissance mutuelle préalable, point de départ d'une proximité institutionnelle. A contrario, les acteurs qui font preuve de réticences seront tôt ou tard écartés par les règles d'exclusion ou par la sanction. Légitimer un acteur "support" de l'autorité, c'est-à-dire support "du pouvoir de la règle", peut alors être une façon de désigner celui qui, dans les phases

---

<sup>40</sup> Cf. Chapitre I, paragraphe 2.2.

<sup>41</sup> Cassier M. (1998), "Le partage des connaissances dans les réseaux scientifiques : l'invention de règles de bonne conduite par les chercheurs", *Revue Française de Sociologie*, XXXIX, n°4, pp. 701-720.

ultérieures, pourra mettre en place des processus de sanction et d'exclusion envers ceux qui ne respectent pas les règles communes.

La sélection des acteurs se poursuit ensuite tout au long du processus de négociation. Leur légitimation est alors fondamentalement liée à un problème de *réputation* et peut évoluer au cours de l'action (Bernard P., Talbot D., Wallet F., 1997)<sup>42</sup>. En effet, un acteur qui instaure un conflit allocatif ou qui ne respecte pas ses engagements verra sa réputation entachée et le risque d'être exclu du groupe accru. Dès lors, les acteurs dits légitimes sont principalement ceux qui bénéficient d'une réputation favorable liée à la fois à leur histoire, aux ressources dont ils sont porteurs, et à leur comportement dans la négociation.

Cependant, la négociation n'est pas un processus parfaitement lisse. Si la négociation-règlement contribue à la sélection des acteurs et à leur légitimation, celle-ci doit néanmoins être relativisée par l'existence des dépendances mutuelles vis-à-vis des ressources. Un acteur, dont les compétences spécifiques sont incontournables et dont les autres acteurs sont fonctionnellement dépendants, peut s'imposer dans le projet, imposer l'intégration d'acteurs qui ne font pas l'unanimité, ou bien ne pas respecter totalement les règles sans être inquiété. Le processus de négociation, et les mécanismes de sélection des acteurs qui lui sont inhérents, sont donc toujours relatifs à la fois aux rapports de pouvoirs et d'autorité, et aux dépendances mutuelles vis-à-vis des ressources. Dès lors, cette proximité institutionnelle revêt un caractère provisoire, plus ou moins stable, car elle s'appuie sur des compromis qui peuvent masquer une conflictualité latente. En effet, si elle conduit à un consentement collectif autour de règles communes, et si elle s'appuie sur un idéal d'universalité, la négociation peut au contraire déboucher sur des conflits susceptibles de faire obstacle à la coordination.

Mais lorsqu'elles sont porteuses d'une conflictualité minimale, les négociations échange/partage et règlement peuvent être une source de renforcement du volet inintentionnel la proximité institutionnelle. En effet, l'apprentissage des règles associatives et allocatives peut être constitutif d'une reconnaissance mutuelle, d'une convergence des systèmes de représentations et de valeurs qui favorisent la mise en coordination des acteurs. Sur la base de ce cadre commun de règles légitimées, ces derniers produisent dans certains cas des espaces de références et de savoirs communs vecteurs de cohésion sociale.

***(ii) La négociation vecteur de confiance, de représentations et de valeurs communes***

Le processus de négociation, à travers sa nature discriminante et la canalisation des comportements qu'il suppose, peut conduire progressivement à la formation d'une confiance. Cette confiance n'est pas donnée, mais construite et contextuelle à la négociation. Cela ne signifie pas qu'elle ne peut exister entre certains acteurs antérieurement au processus collectif

---

<sup>42</sup> Bernard P., Talbot D., Wallet F. (1997), "Pouvoirs, proximités et apprentissages : une relecture des relations par la dynamique interaction/action", Colloque "Proximité et coordination économique", Lyon, 5-6 mai.

de négociation, bien au contraire. Cela signifie qu'elle se construit par rapport à l'ensemble des acteurs impliqués dans le processus d'une part, et par rapport à la définition du projet lui-même d'autre part. En cela elle est "située" et dépend des antécédents relationnels qui ont prévalu ou non entre les acteurs, c'est-à-dire de leur histoire commune éventuelle. Ainsi, elle s'appuie ou non sur une proximité institutionnelle préalable.

Néanmoins, la notion de confiance est perceptible de manière différente au début, en cours de déroulement et à l'issue du processus de négociation. De notre point de vue, elle change intrinsèquement de nature : à l'engagement, elle est un construit intentionnel, artificiel et raisonné, entre les acteurs, alors qu'au fil des apprentissages elle devient "*un sous-produit inintentionnel des relations économiques et sociales*" (Brousseau E., Geoffron P., Weinstein O., 1997)<sup>43</sup>. Dans ce deuxième cas, en effet, elle s'institue et devient une règle tacite. Elle devient alors un vecteur de renforcement du volet non intentionnel de la proximité institutionnelle.

Tout d'abord, l'engagement dans la négociation, et le processus de négociation lui-même, sont un moyen pour les acteurs d'initier une relation de confiance de type "*interpersonnelle*" (Dupuy C., Torre A., 2000)<sup>44</sup>. Il s'agit de l'apprentissage du comportement des autres acteurs, de leurs intérêts, de leurs implications, de leurs modes de communication (etc.). Ceci leur permet de construire des modes d'anticipation des comportements des partenaires, et de réduire l'incertitude sur l'avenir. Cet apprentissage se construit dans la relation avec les autres acteurs, dans le règlement des conflits, c'est-à-dire dans la définition des règles associatives et allocatives. C'est au cours du processus de négociation que chaque acteur, dont la rationalité est située, révisé ses systèmes de représentations et de croyances mais aussi définit ses intérêts à collaborer et ses objectifs. La confiance, à ce stade, est un sentiment de sécurité raisonné qui n'est lisible que relativement à la présence substantielle d'une méfiance. Elle est l'assurance, grâce aux règles consenties collectivement, que l'on pourra parvenir à un but précis sans que celui-ci ne soit contrecarré par des comportements déviants. En cela la négociation-échange/partage, lorsqu'elle se déroule favorablement et qu'elle conduit à résoudre les conflits d'appropriation, sécurise les acteurs. Elle traduit implicitement leur engagement effectif, mais aussi leur volonté de faire converger leurs objectifs respectifs et de dépasser les obstacles révélés par les conflits. La négociation-règlement agit d'un point de vue complémentaire puisqu'elle crée un cadre de règles associatives, et un cadre d'interprétation de ces règles, susceptible de canaliser les comportements déviants.

---

<sup>43</sup> Brousseau E., Geoffron P., Weinstein O. (1997), "Confiance, connaissance et relations inter-firmes", in Guilhon B. et Zimmermann J.B. (eds), *Economie de la connaissance et des organisations*, L'Harmattan, Paris, pp. 402-433.

<sup>44</sup> Dupuy C., Torre A. (2000), "Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises", in Gilly J.P., Torre A. (sous la direction de), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp. 9-33.

Au fil du processus de négociation, cette confiance peut ensuite se renforcer peu à peu au point "d'être oubliée" par les acteurs, ce que Maskell P., Malmberg A. (1999)<sup>45</sup> appellent "*a local climate of shared trust*" en opposition à la notion de "*built trust*" (p. 18). Alors qu'elle était intentionnelle et raisonnée au départ (*built trust*), elle devient une règle tacite, elle s'institue en un construit social non intentionnel. Les acteurs n'ont plus besoin de la construire, elle existe et se renforce ou se diffuse comme "*norme culturelle*", comme "*confiance partagée*" ou "*shared trust*" (Dupuy C., Torre A., 2000; Maskell P., Malmberg A., 1999). En cela, la confiance produit du lien social, renforce la proximité institutionnelle entre les acteurs par l'instauration d'un "*système de réciprocité mutuelle*" (Lazaric N., 1995, p. 134)<sup>46</sup>. En retour, la proximité institutionnelle peut, dans le cas où la négociation se déroule favorablement, consolider la confiance partagée dans le sens d'un auto-renforcement.

En conclusion, la proximité institutionnelle est donc le produit à la fois intentionnel et inintentionnel de la négociation<sup>47</sup>, qu'il s'agisse de la négociation-règlement ou de la négociation échange/partage. Elle résulte de la mise en adéquation de la logique de la délibération collective et de la logique du marchandage privatif, et revêt une part plus ou moins importante de conflictualité latente. De la capacité des acteurs à négocier des règles fondées sur des compromis porteurs d'une conflictualité minimale, dépend la reconnaissance mutuelle, la confiance partagée, la construction d'une identité commune ou bien encore l'adhésion à des systèmes de représentations, de croyances, de références communes. La construction de cette proximité institutionnelle est alors un vecteur de proximité organisationnelle, et peut induire le renforcement de la proximité géographique. En effet, elle devient constitutive d'une cohérence socio-culturelle entre ces acteurs liés par une proximité géographique préalable, qui marquent la volonté de s'engager dans un projet collectif.

## **B – La négociation "vecteur" de proximité organisationnelle**

Parce qu'elle produit de la proximité institutionnelle, la négociation devient un *vecteur* de proximité organisationnelle. Elle facilite ou renforce la mise en coordination effective des acteurs, leur engagement dans une activité finalisée commune<sup>48</sup>. Ainsi, la proximité organisationnelle n'est pas donnée mais se construit dans le temps et sur la base d'une

---

<sup>45</sup> Malmberg A., Maskell P. (1999), "The competitiveness of firms and regions. Ubification and the importance of localized learning", *European Urban and Regional Studies*, n°1(6), pp. 9-25.

<sup>46</sup> Lazaric N. (1995), "Apprentissage organisationnel et accords inter-firmes : le cas de la relation utilisateur/producteur", in Lazaric N. et Monnier J.M. (eds.), *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Economica, pp. 133-154.

<sup>47</sup> Nous ne disons pas, cependant, que seule la négociation est un vecteur de proximité institutionnelle, mais nous mettons en évidence le rôle joué par cette dernière.

<sup>48</sup> Néanmoins, si la proximité institutionnelle est porteuse d'une conflictualité latente importante, le projet collectif peut demeurer "une coquille vide", un effet d'annonce non suivi d'effets, c'est-à-dire non générateur d'actions finalisées communes.

proximité institutionnelle. Plus précisément, la proximité organisationnelle suppose l'existence préalable d'une proximité institutionnelle qu'elle contribue en retour à renforcer.

Ainsi, construire une proximité organisationnelle revient à construire un espace commun de rapports économiques et sociaux, de relations de coordination effectives qui prennent la forme de rapports de dépendances ou d'interdépendances. Ces coordinations sont fondées sur la mise en commun, le partage, l'échange des ressources, mais aussi sur la mise en complémentarité et la combinaison de ces différentes ressources. Ces rapports se matérialisent alors par la mise en place de partenariats croisés et par le ralliement d'acteurs autour d'une activité finalisée commune.

*La négociation-règlement*, constitutive d'une proximité institutionnelle préalable à la construction et au renforcement de la proximité organisationnelle, est toujours présente à toutes les étapes du processus de création de ressources. Elle joue un rôle important comme vecteur de la proximité organisationnelle à deux principaux titres :

- les règles associatives assurent le passage de la présomption de complémentarité à la mise en complémentarité effective des acteurs (détermination du degré de spécialisation mutuelle, harmonisation du cadre de l'action...);
- elles sont évaluées, reformulées, interprétées et renégociées tout au long du processus de création de ressources en fonction des problèmes inédits susceptibles d'émerger.

Plus précisément, la proximité organisationnelle s'appuie sur des négociations-règlement portant sur le cadre de la coordination :

- définition collective du degré de spécialisation mutuelle, du degré de spécification technologique des ressources, de la division des tâches (...);
- définition collective des droits de propriété sur les futures ressources produites collectivement;
- définition collective des droits d'accès, d'usage des ressources communes.

La négociation-règlement est associée à la négociation-échange/partage, qui intervient dans la gestion directe des rapports économiques : quantité de ressources apportées, échange des ressources et des droits associés, marchandage privatif sur l'usage des ressources communes (matérielles, financières...), sur le partage des surplus. Elle contribue à moduler et à stabiliser les rapports de dépendance et d'interdépendance vis-à-vis des ressources existantes et futures. *La proximité organisationnelle résulte ici de la capacité collective des acteurs à anticiper ou résoudre par la négociation marchandage les conflits d'appropriation, et par conséquent à dépasser les obstacles matériels ou immatériels susceptibles d'entraver les*

*coordinations*. Ainsi, la négociation marchandage contribue à la convergence des intérêts et à la construction des buts communs à partir de ressources et de compétences qui sont au départ différentes (Foss N.J., 2000)<sup>49</sup>.

Le statut de ces règles allocatives issues du marchandage est ensuite variable. Dans certains cas, les partenaires négocient des règles allocatives qui sont ensuite juridicisées<sup>50</sup>, c'est-à-dire qui reposent sur des régimes de propriété particuliers : *la propriété disjointe*<sup>51</sup> lorsqu'il s'agit de réunir une collection d'objets (une collection d'enzymes, de gènes...) appartenant à des acteurs différents et potentiellement concurrents; *la propriété divisée*<sup>52</sup> lorsque les objets sont divisibles; ou *la propriété collective*<sup>53</sup> lorsque les objets sont indivisibles (Cassier M., Foray D., 1999). Les règles allocatives deviennent alors des règles associatives, cadre de la coordination. Elles sont en effet plus ou moins formelles et plus ou moins "juridicisées" selon "l'objet" sur lequel porte la négociation (Cassier M., Foray D., 1999)<sup>54</sup>. Ainsi, leur statut dépend :

- *de la nature divisible, indivisible, modulaire de l'objet* sur lequel porte la négociation;
- *des droits antérieurs sur les ressources mobilisées* (privées, publiques, collectives). L'apprentissage technologique, basé sur l'accumulation et la recombinaison de connaissances et compétences, ne peut par exemple être dissocié de négociations portant sur la gestion des droits antérieurs et futurs sur les ressources. C'est par exemple le cas lorsqu'une firme engage un partenariat de recherche qui demande de mobiliser des connaissances produites antérieurement et protégées par un brevet détenu en copropriété avec un autre partenaire. La nouvelle collaboration requiert l'accord de l'ancien partenaire. Si la négociation se passe mal, elle peut déboucher sur un phénomène "*de prise d'otage*", l'ancien partenaire bloquant toute possibilité nouvelle de collaboration<sup>55</sup>;

---

<sup>49</sup> Foss N.J. (2000), "Les compétences et entraves cognitives dans la négociation entre firmes", in Voisin C., Punklet A., Bellon B. (eds), *La coopération industrielle*, Economica, pp. 81-94.

<sup>50</sup> Nous employons le terme "juridicisé" au sens où les acteurs mobilisent le droit au service de leur intérêt commun, et portent les fruits de la négociation sur le terrain du droit. Dans cette acception, les règles allocatives débouchent sur des formes légalisées de coopération fondées par exemple sur différents types de propriété.

<sup>51</sup> Chacun conserve la propriété de ses ressources apportées, de ses savoir-faire et de ses inventions.

<sup>52</sup> La ressource, par exemple chromosome, est divisée entre les acteurs qui conservent la propriété de leur fragment le temps du programme de séquençage, et dont la propriété peut leur être retirée s'ils ne respectent pas les termes de l'accord.

<sup>53</sup> Lorsque le produit de la recherche est collectif et indivisible. Certains acteurs nomment une autorité extérieure (ex. les charity trusts en Angleterre) susceptible de gérer la propriété collective, c'est-à-dire de négocier des licences ou d'arbitrer les relations entre les acteurs. Dans d'autres cas, cette tâche peut être accordée à un acteur-clef déjà chargé de la coordination du projet.

<sup>54</sup> Cassier M., Foray D. (1999), "La régulation de la propriété intellectuelle dans les consortiums de recherche : les types de solutions élaborées par les chercheurs", in *Economie Appliquée*, tome LII, n°2, pp. 155-182.

<sup>55</sup> Joly P.B., de Looze M.A. (1999), "Copropriété de brevets et coopération en R&D : une analyse dans les biotechnologies", *Economie Appliquée*, tome LII, n°2, pp. 183-197.

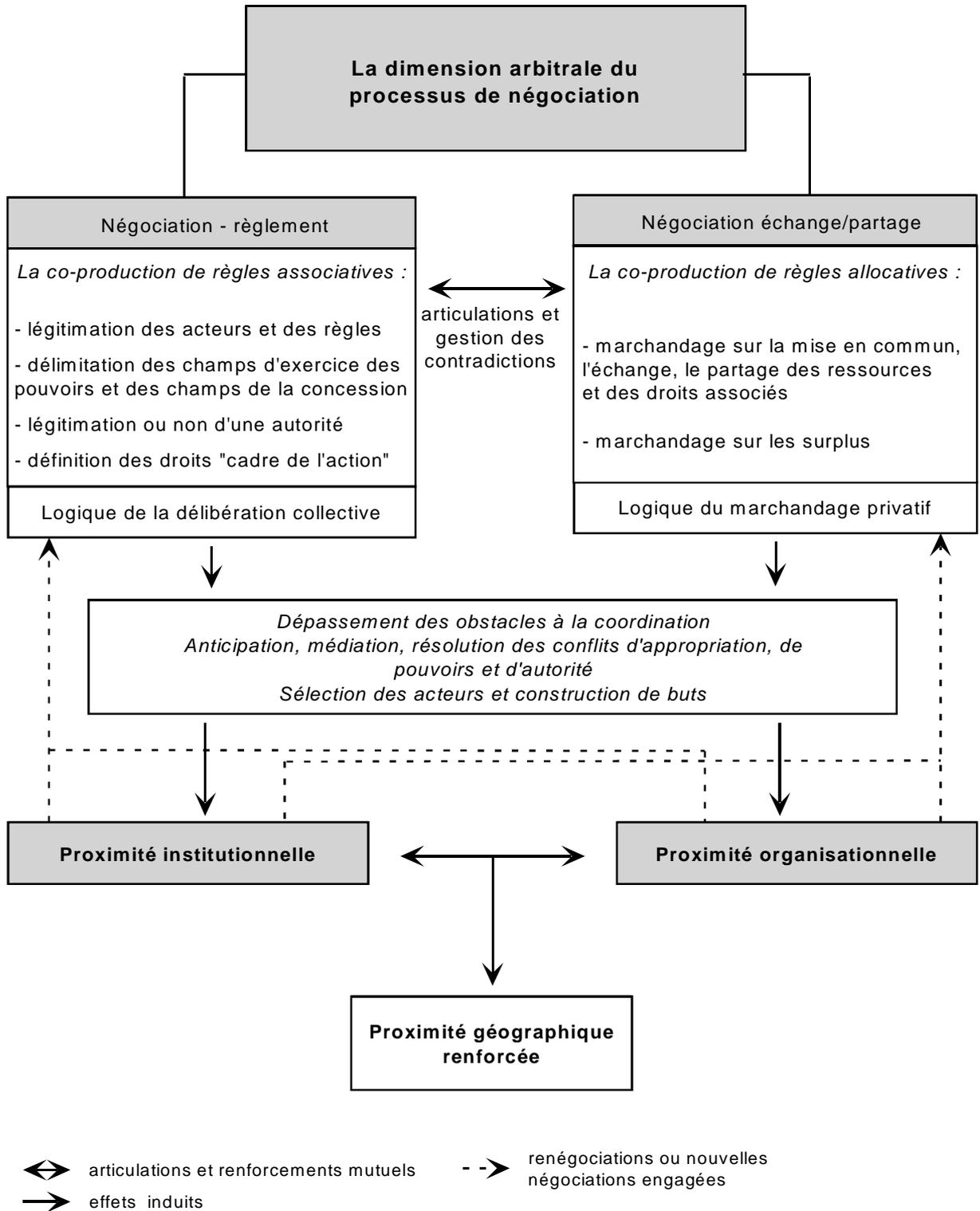
- *des caractéristiques des acteurs* (privés, publics, ou sociaux) impliqués, et des relations plus ou moins coopératives qui les lient au regard de leurs activités respectives.

Mais dans d'autres cas, les acteurs peuvent avoir intérêt à marchander des règles allocatives qui resteront dans le domaine de l'informel et de la confiance mutuelle. Pour P. Cohendet et P. Llerena (1999), le rôle de la négociation est important et complexe car il conduit non seulement à la mise en place de partenariats effectifs mais aussi à la détermination des droits de chacun. Néanmoins, ces droits ne sont pas systématiquement formalisés (contrat, charte...), et dans de nombreux cas les firmes sont conduites par la négociation à renoncer à fixer des droits de propriété sur des ensembles de connaissances "*pour renforcer leurs droits d'accès aux connaissances complémentaires dont elles ont besoin pour irriguer leur potentiel de création*" (idem, p. 224). La négociation induit bien une part de renoncement, de concession ou de confiance, en échange d'un accès facilité à certaines ressources stratégiques. Par ailleurs, dans le domaine des biotechnologies, et plus précisément des collaborations recherche publique/recherche privée, la négociation informelle des règles évite les longs et complexes recours aux services juridiques de la propriété privée. Ainsi, la négociation substitue fréquemment la règle informelle à la règle de droit lorsque les acteurs détiennent une propriété collective sur les résultats de la recherche (Cassier M., 1998).

En conclusion, la négociation, à travers sa dimension arbitrale, peut jouer un rôle particulièrement structurant dans la construction du territoire si elle contribue effectivement à la médiatisation des conflits. Le schéma III.4 présenté à la page suivante en présente la synthèse.

### Schéma III.4

#### La négociation dans la construction et le renforcement des proximités



### **2.2.2 – Le territoire défini comme un espace de négociation : pour une mise en perspective dynamique**

L'objet de ce sous-paragraphe est de montrer que le territoire peut être défini comme *un espace de négociation*, aux contours évolutifs. L'objectif ici est d'appréhender le territoire dans une optique dynamique. Il s'agit tout d'abord de mettre en perspective le rôle structurant de la négociation dans la construction du territoire à travers sa dynamique arbitrée et arbitrale. En tant que processus de mise en coordination complexe et discriminant, la négociation semble être un élément explicatif de la pluralité des formes d'action collectives susceptibles d'émerger localement. Elle contribue tout particulièrement à la médiation des tensions et des contradictions entre les règles particulières, co-produites localement, et les règles générales. A travers ces médiations, le processus de négociation devient ensuite un vecteur de dynamique institutionnelle (la gouvernance locale), et de dynamique productive (la spécification dans le meilleur des cas). Mais la négociation conduit aussi à des compromis provisoires, porteurs de conflictualité latente. Si les acteurs ne parviennent pas à déboucher sur des accords renfermant une conflictualité minimale, le territoire peut au contraire entrer dans une dynamique de déconstruction territoriale.

#### **A – La dynamique arbitrée et arbitrale**

Les compromis sur lesquels débouche le processus de négociation, à travers les négociations-règlement et échange/partage, sont de nature instable et provisoire. Ils cristallisent non seulement la complexité et la pluralité des coordinations croisées horizontales (qui lient les acteurs géographiquement proches), mais aussi la complexité et la pluralité des coordinations verticales, qui lient ces acteurs géographiquement proches avec des acteurs extérieurs au territoire. La nature instable et provisoire des compromis négociés doit ainsi être lue au regard de la nature toujours située des coordinations, et plus particulièrement au regard des contradictions et des tensions liées à leur insertion dans des relations juridiques économiques et sociales extra-locales. La recherche de compromis par la négociation relève ainsi d'une tentative de mise en cohérence partielle entre les différents niveaux de conflictualité et de tension qui peuvent émerger :

- au niveau de l'espace local entre les acteurs géographiquement proches;
- au niveau des interdépendances qui lient ces acteurs avec des acteurs extra-locaux. Celles-ci se traduisent par des proximités institutionnelle et organisationnelle plus ou moins fortes dont les implications sont importantes dans la construction territoriale puisqu'elles déterminent les rapports *d'éloignement* ou de *rapprochement* entre les acteurs locaux.

Les processus de négociation sont alors toujours sensiblement paradoxaux : les

acteurs délimitent des zones de négociabilité et de compromis tout en mettant en exergue l'existence de zones de divergences et de conflits irréductibles. Cette mise en cohérence négociée, intentionnelle au départ et productrice d'effets inintentionnels par la suite<sup>56</sup> (confiance partagée, espace commun de représentations, collaborations nouvelles...), souligne l'importance de la dimension arbitrale de la négociation. Cette dimension arbitrale de la négociation marque la réappropriation par les acteurs locaux du pouvoir de gérer, d'arbitrer eux-mêmes leurs conflits. Les ajustements mutuels, collectifs, fondés sur des compromis pluriels, renvoient à des mécanismes complexes qui relèvent, au-delà de l'accord, des contradictions et des oppositions entre la logique de la délibération collective et la logique de l'appropriation privative. Il s'agit pour les acteurs locaux de mettre en place des règles particulières qui permettent d'anticiper ou de résoudre l'ensemble des problèmes émergents ou susceptibles d'émerger. Mais les rapports d'éloignement et de rapprochement traduisent aussi l'importance de la dimension arbitrée de la négociation, indissociable de la dimension arbitrale.

En effet, les règles particulières co-produites sont étroitement articulées aux règles que nous avons qualifiées de "générales"<sup>57</sup>, entendues ici comme extérieures à l'espace de négociation qu'est le territoire. Ces règles générales sont les règles juridiques, économiques ou sociales, présentes à différents niveaux emboîtés<sup>58</sup>, qui arbitrent, contraignent ou conditionnent, à un moment donné, les processus de négociation. Elles renvoient à la nature *située* des acteurs et des coordinations locales dans lesquels ces derniers s'inscrivent. Nous qualifions les règles particulières d'étroitement articulées aux règles générales en ce sens que le territoire se définit comme un espace d'application, d'interprétation et d'intériorisation des règles générales.

Ainsi, les acteurs résolvent des problèmes, dans le cadre de la mise en œuvre d'activités finalisées communes, qui ont pour conséquence l'appropriation<sup>59</sup> consciente ou inconsciente des règles économiques, juridiques et sociales qui régissent leurs activités. Par exemple, les acteurs, dans le cadre de leurs interactions, s'approprient le droit qui régit leur milieu et l'intègrent dans leurs systèmes de représentations et de savoirs (Jemmaud A, 1998)<sup>60</sup>. *Le territoire devient ainsi un espace d'interprétation et d'intériorisation de la règle*

---

<sup>56</sup> Cf. supra paragraphe 2.2.1.

<sup>57</sup> Cf. Chapitre II, section 2, paragraphe 2.2.

<sup>58</sup> Ces règles peuvent être inhérentes à un groupe social particulier, à une industrie, à un secteur, ou bien être lisibles à différents niveaux : national, infra-national ou supra-national.

<sup>59</sup> Le terme "appropriation" est employé ici dans le sens de s'accommoder et de s'adapter à ces règles.

<sup>60</sup> Jemmaud A. (1998), "Introduction à la sémantique de la régulation juridique : des concepts en jeu", in Clam J. et Martin G., *Les transformations de la régulation juridique*, LGDJ, Droit et Société, Recherches et Travaux, n°5, pp. 47-74.

*de droit*<sup>61</sup>. Mais par ailleurs, *le territoire est aussi un espace d'interprétation et d'intériorisation des règles économiques et sociales générales*. C'est par exemple le cas des collaborations entre la recherche publique et l'industrie, qui conduit les acteurs à gérer la mise en cohérence des règles de la logique marchande (le secret des résultats de la recherche) et des règles de la logique scientifique (la règle de l'antériorité et de la publication immédiate des résultats de la recherche). Un autre exemple est celui de la coexistence de statuts différenciés au sein d'un même territoire (la convention de la chimie versus la convention du pétrole à Lacq) qui en font un espace d'intériorisation et d'interprétation de règles juridico-sociales<sup>62</sup>.

Mais si elles sont étroitement articulées aux règles générales, les règles particulières sont aussi l'expression *des contradictions* éventuelles susceptibles de survenir entre ces deux niveaux d'appréciation. Ces contradictions peuvent être liées à l'incomplétude et à la marge d'interprétabilité de certaines règles générales, ou bien à l'inadéquation des règles générales au regard des besoins exprimés au niveau territorial. *Il existe donc un rapport dialectique entre les règles générales et les règles particulières, rapport dialectique que nous traduisons par la dynamique arbitrée et arbitrale de la négociation*.

En effet, le processus de négociation cristallise ces contradictions en essayant de les dépasser. L'enjeu est double puisqu'il s'agit d'une part de déboucher sur une mise en cohérence entre les règles générales et les règles particulières. Et il s'agit d'autre part de déboucher sur une cohérence entre les règles particulières elles-mêmes, toujours incomplètes, co-produites à l'échelle du territoire. A ce titre, le territoire est doublement un espace d'interprétation et de médiation des règles. Il est un espace d'interprétation et de médiation des règles générales via la co-production de règles particulières, mais il est aussi un espace d'interprétation et d'ajustement des règles particulières elles-mêmes.

En fonction de l'adéquation ou de l'inadéquation entre les deux niveaux d'appréciation des règles (règles particulières et générales), le processus de négociation peut alors se traduire par un équilibre partiel entre la dimension arbitrée et la dimension arbitrale. Nous distinguerons deux principaux cas de figure :

- le cas où le processus de négociation revêt *une dimension arbitrale forte*. Dans ce cas, les règles générales ne permettent pas la résolution des conflits d'appropriation et de pouvoir liés à un problème particulier. Elles ne sont pas le support direct d'une médiation et d'un arbitrage. L'enjeu du processus de négociation est alors important. Il s'agit de stabiliser les relations qui lient les acteurs locaux par la mise en cohérence des règles générales, de leur interprétation

---

<sup>61</sup> Dans le domaine des biotechnologies, les acteurs, à travers leurs coordinations croisées et transectorielles, s'approprient et intériorisent les règles de la bioéthique ou de la propriété intellectuelle bien au-delà du champ de leur propre activité. Cf. Chapitre IV, section 1.

<sup>62</sup> Cf. Chapitre IV, section 2.

possible, et par la co-production de règles particulières visant à en pallier les incomplétudes;

- le cas où le processus de négociation revêt *une dimension arbitrée forte*. Dans ce cas, les règles générales pourraient suffire à résoudre les conflits d'appropriation et de pouvoir (tout particulièrement la règle de droit). Mais les acteurs en présence se réfèrent à des règles distinctes du fait de leur hétérogénéité et de la diversité de leurs statuts (statuts juridiques distincts, appartenance à des corps sociaux différents, pratiques d'action distinctes...). Le recours à la négociation vise alors à gérer ces contradictions tout en se conformant largement au cadre de référence que sont les règles générales.

Mais comme le montre le schéma III.5 à la fin de ce paragraphe, les règles particulières co-produites au sein de l'espace local peuvent dans certains cas rétroagir sur les règles générales. Le territoire n'est pas, en effet, un espace clos, mais un espace d'élaboration de règles particulières susceptibles, pour certaines d'entre elles, de se généraliser. Ces rétroactions des règles particulières sur les règles générales peuvent se faire de différentes manières, et porter sur les règles de droit, sur les règles sociales, économiques, éthiques etc<sup>63</sup>. Certaines règles particulières constituent par exemple un "infra-droit" (contrat, charte inédite...) qui peut dans certains cas concurrencer, entrer en conflit avec la règle de droit établie, ou bien en pallier les incomplétudes, et amener les autorités juridiques à l'ajuster ou à la transformer (ajustement de la législation, de la réglementation, ou bien de la jurisprudence...). Les négociations élaborées à l'échelle territoriale peuvent aussi produire des impacts sur la sphère des règles économiques. Les négociations élaborées entre les industriels de la semence dans le but de mutualiser leurs efforts de recherche fondamentale, et d'établir des coopérations communes avec la recherche publique locale en Midi-Pyrénées, débouchent sur des rétroactions au niveau de l'industrie<sup>64</sup>. Ces rétroactions portent sur la transformation partielle de la dynamique concurrentielle de cette industrie, alors caractérisée par la formation de pôles d'acteurs fédérés pour ce qui concerne des domaines très précis de recherche fondamentale "amont". Le partage de ces champs de recherche amont conduit à une certaine lisibilité des stratégies de recherche des concurrents-partenaires, et à une réduction de l'incertitude.

Ainsi, la dynamique arbitrée et arbitrale conduit à un jeu d'harmonisation, de contradictions, de mise en compatibilité complexes visant à déboucher sur une cohérence des modes de coordination et de définition des compromis. Dès lors, la négociation, à travers ces

---

<sup>63</sup> Pour une analyse des rétroactions associée au processus de négociation stricto-sensu, le lecteur peut se référer au chapitre II, section 2, 2.2.3.

<sup>64</sup> Cf. Chapitre IV, section 1.

jeux de mise en compatibilité, est susceptible de produire des dynamiques institutionnelle et productive vecteur de la dynamique de construction territoriale.

### **B – La négociation vecteur de dynamiques institutionnelle et productive**

Les processus croisés de négociation, via la médiation des conflits d'intérêts, d'appropriation, et de pouvoir, peuvent faciliter l'émergence d'une cohérence qui se traduit par l'existence de dynamiques institutionnelle et organisationnelle. Plus la négociation revêt une dimension arbitrale, plus elle est susceptible de structurer les proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle. En effet, elle traduit alors :

- la volonté d'assurer une certaine cohérence entre les coordinations locales plurielles et les dépendances fonctionnelles qui lient les acteurs locaux avec des acteurs extra-locaux;
- la volonté de médiation et d'arbitrage entre des acteurs inscrits dans des rapports socio-économiques qui sont aussi des rapports de conflit et de pouvoir : la relation salariale locale (Perrat J., 2001)<sup>65</sup>, les modes de coordination entre les entreprises mais aussi entre les entreprises et les laboratoires de recherche publics, le mode d'insertion et d'intervention des acteurs publics, le positionnement de l'espace local au sein de la division spatiale du travail (Gilly J.P., Wallet F., 1998). A ces rapports socio-économiques, nous adjoignons le rôle des acteurs sociaux tels que les syndicats de salariés, les organisations professionnelles, les associations d'utilisateurs ou de lobbying, qui prennent une part importante dans la gestion des enjeux réglementaires, financiers, éthiques et dans l'émergence de contre-pouvoirs (pouvoir de mobilisation et d'influence, stratégies de coalition).

La recherche d'une cohérence et d'une médiation des rapports socio-économiques locaux est, rappelons-le, plus particulièrement le fait *des acteurs-clefs*. Ces derniers occupent une position stratégique dans les coordinations locales et jouent un rôle essentiel dans la structuration et le maintien dans le temps de ces coordinations. Nous sommes à présent en mesure d'en préciser la définition au regard de la problématique de la négociation.

Les acteurs-clefs sont des acteurs qui ont acquis ou renforcé leur légitimité dans le cadre de la construction du projet collectif et dans le cadre du processus de négociation. Cette légitimité peut ainsi être fondée sur la réputation et sur la reconnaissance mutuelle (liées à leur histoire, aux ressources dont ils sont porteurs, à leur comportement dans la négociation :

---

<sup>65</sup> Perrat J. (2001), "Mobilisation du travail et coordinations locales : une lecture en termes de proximités", Colloque "Les Journées de la Proximité", Paris, 13-14 décembre.

neutralité, pouvoir de médiation, d'arbitrage...), ou bien sur l'autorité, c'est-à-dire sur un pouvoir de domination qui s'est institué en règle au fil du temps. Dans ce deuxième cas, l'acteur devient un *acteur dominant*, qui s'est par exemple imposé parce qu'il détient des ressources stratégiques dont les autres acteurs sont fonctionnellement dépendants. L'ambivalence d'une telle position réside à la fois dans le pouvoir de la règle et dans le pouvoir de faire ou le pouvoir que sert la règle. En effet, en tant que pouvoir institué, l'autorité est "*pouvoir de la règle*". Elle est un assujettissement fondé sur une croyance en la règle, en la crédibilité d'une promesse ou d'une menace instituée (Dockès P., 1999). Mais, rappelons-le, l'autorité est aussi un pouvoir instituant qui est "*pouvoir de faire la règle*" et qui peut permettre à celui qui en est titulaire d'en assurer le maintien et le renforcement à son seul avantage (c'est alors "*le pouvoir que sert la règle*"). Dans une telle perspective, le processus de négociation peut alors s'avérer être plus proche de la coercition que de la médiation ou de l'arbitrage, et engendrer dans certaines conditions une crise de légitimité de *l'acteur dominant*.

Mais le processus de négociation, s'il se déroule favorablement, peut contribuer à assurer la cohérence entre les différents modes de coordination et les différents modes de construction de compromis qui lient ces acteurs pluriels et situés. En cela, la compatibilité dynamique qui résulte de ces processus différenciés de négociation impulse une dynamique institutionnelle que nous affilierons à la notion de gouvernance locale<sup>66</sup>. La gouvernance locale est alors susceptible de prendre différentes formes en fonction des caractéristiques des acteurs et des logiques d'appropriation et de pouvoir stabilisées plus ou moins provisoirement par le recours à la négociation. Nous faisons ici une lecture de ces différents modes de gouvernance locale à travers le prisme particulier de la négociation<sup>67</sup>.

Le premier type de gouvernance locale auquel nous faisons référence est la gouvernance privée. Dans ce cas, un ou plusieurs acteurs privés dominants, détenteurs d'une autorité fondée essentiellement sur la dépendance vis-à-vis des ressources, impulsent et pilotent des dispositifs de coordination et de création de ressources selon un but d'appropriation privative. C'est par exemple le cas de l'établissement d'un grand groupe industriel qui structure l'espace productif local et dont les autres acteurs locaux sont fonctionnellement dépendants (ex. le cas du groupe Total Fina Elf à Lacq)<sup>68</sup>. Dans ce cas, les négociations sont plutôt de type marchandage et demeurent fréquemment biaisées par l'asymétrie des pouvoirs et par la relation d'autorité.

Le deuxième type de gouvernance locale est la gouvernance publique. Dans ce cas, des acteurs publics, collectivité territoriales ou centres de recherche publics, pilotent les dispositifs

---

<sup>66</sup> Cf. supra, section 1, paragraphe 1.2.

<sup>67</sup> Gilly J.P., Wallet F. (1998, op. cit.)

Colletis G., Gilly J.P., Leroux I., Pecqueur B., Perrat J., Rychen F., Zimmermann J.B. (1999), "Construction territoriale et dynamiques économiques", *Sciences de la Société*, n°48, pp. 25-48.

<sup>68</sup> Cf. Chapitre IV, section 2.

de coordination à travers la production de biens et de services publics ou collectifs. Dans les négociations, les collectivités territoriales se prévalent d'un pouvoir de médiation, d'arbitrage ou de décision, qui peut être biaisé par les contraintes sociales et les enjeux économiques. Les centres de recherche, quant à eux, sont détenteurs d'un pouvoir de négociation et de décision qui est fonction de la spécificité des connaissances produites et des effets de réputation. Ces négociations peuvent tout aussi bien prendre la forme d'un marchandage (financements publics...), que du règlement (discrimination en matière d'orientation de la recherche publique locale en sciences de la vie...).

Le troisième type de gouvernance locale est la gouvernance mixte, qui associe différentes formes de gouvernance, par exemple publique-privée, à des degrés variables. Les situations pures de gouvernance mixte sont rares, et on dénote toujours une domination (parfois imperceptible) d'une forme sur l'autre (Colletis G. et alii, 1999). La gouvernance mixte tend à être fondée sur un équilibre préalable des pouvoirs et contre-pouvoirs, et sur un compromis entre les différentes logiques privatives d'appropriation. Les négociations sont autant de type "marchandage" que de type "règlement".

Alors que les gouvernances privée et mixte résultent de processus de négociation à dominante le plus souvent arbitrale, la gouvernance publique, lorsqu'elle est pilotée par les collectivités territoriales, résulte de processus de négociation assez largement arbitrés par les politiques publiques et les cadres réglementaires définis au niveau national ou supra national. Néanmoins, la dimension plus ou moins arbitrée ou arbitrale des processus de négociation varie en fonction de la complexité du problème productif ou institutionnel posé à l'échelle territoriale, des acteurs concernés, des dépendances fonctionnelles locales et extra-locales, des activités dans lesquelles ils s'inscrivent et des cadres économique, réglementaire ou politique afférents.

Ainsi, le territoire peut se construire et se reproduire dans le temps sur la base de processus de négociation, qui, via la dynamique arbitrée et arbitrale, débouchent sur des dynamiques institutionnelles différenciées. Cette caractérisation des jeux de négociation qui sont à la base de l'articulation des proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle, est de notre point de vue *un facteur explicatif de la dynamique non seulement de construction, mais aussi de déconstruction territoriale*. En effet, cette dernière dépend pour partie de la capacité des acteurs, face à un problème productif ou institutionnel (et/ou dans la cadre d'un projet collectif), à construire par la négociation une "*compatibilité dynamique*"<sup>69</sup> entre leurs différents modes de coordination et de construction de compromis. C'est sur cette base que peut naître une dynamique productive locale.

---

<sup>69</sup> Gilly J.P., Wallet F., 1998, op.cit.

La dynamique de *spécification* (Zimmermann J.B., et alii, 1999), c'est-à-dire la capacité des acteurs à engager collectivement des processus de création de ressources spécifiques, dépend ainsi du bon déroulement des processus de négociation. Tout dépend de la capacité des acteurs à négocier des compromis qui soient porteurs d'une conflictualité latente minimale. Dans ce cas, la négociation peut contribuer, au-delà de la construction et du renforcement des proximités, à la flexibilité des modes de déploiement des ressources et des activités sans qu'il y ait éclatement du territoire. Le dépassement ou l'anticipation des conflits d'appropriation et de pouvoir est en effet la condition nécessaire à l'identification de nouvelles potentialités de développement, mais aussi à la mise en place de nouvelles coordinations modulables visant au redéploiement des ressources. La plasticité du territoire, à savoir la capacité du tissu local à réagir face à un problème productif ou institutionnel plus ou moins complexe, s'appuie ainsi sur la densité des processus de négociation, qui fondent les contours, toujours évolutifs, du territoire.

Cette construction territoriale fondée sur la spécification peut prendre sa source dans un espace d'agglomération d'activités, dans un espace d'activités éclatées, ou bien dans un espace de spécialisation productive. L'agglomération (Zimmermann J.B. et alii, 1999) est bâtie sur la base d'une proximité géographique préalable entre des activités économiques hétérogènes qui ne présentent pas a priori de complémentarités. Elle s'inscrit dans une logique de site et vise, dans un contexte de concurrence territoriale, à la réunion d'activités susceptibles de générer des économies externes. L'espace d'activités éclatées est aussi fondé sur une proximité géographique préalable mais qui ne résulte pas d'une logique d'agglomération. Par exemple, la présence dans la région de Toulouse de groupes industriels pharmaceutiques et agro-alimentaires résulte d'histoires et de temporalités très différentes<sup>70</sup>. La mise en place d'une génopole à Toulouse a occasionné des rapprochements entre ces deux types d'industries, alors qu'auparavant rien ne laissait penser que des synergies seraient créées. Enfin l'espace de spécialisation (Zimmermann J.B., et alii, 1999) renvoie à un tissu économique dominé par une activité industrielle ou un produit, et caractérisé par une proximité organisationnelle forte.

Mais à contrario, le mauvais déroulement ou l'infléchissement des processus de négociation peut conduire à *une dynamique de déconstruction territoriale* se traduisant par le délitement des articulations qui lient les différentes formes de proximité. Cet infléchissement peut résulter :

- *d'une crise de légitimité d'un acteur-clef ou d'un acteur dominant*, ou bien du désengagement de l'un de ces acteurs;

---

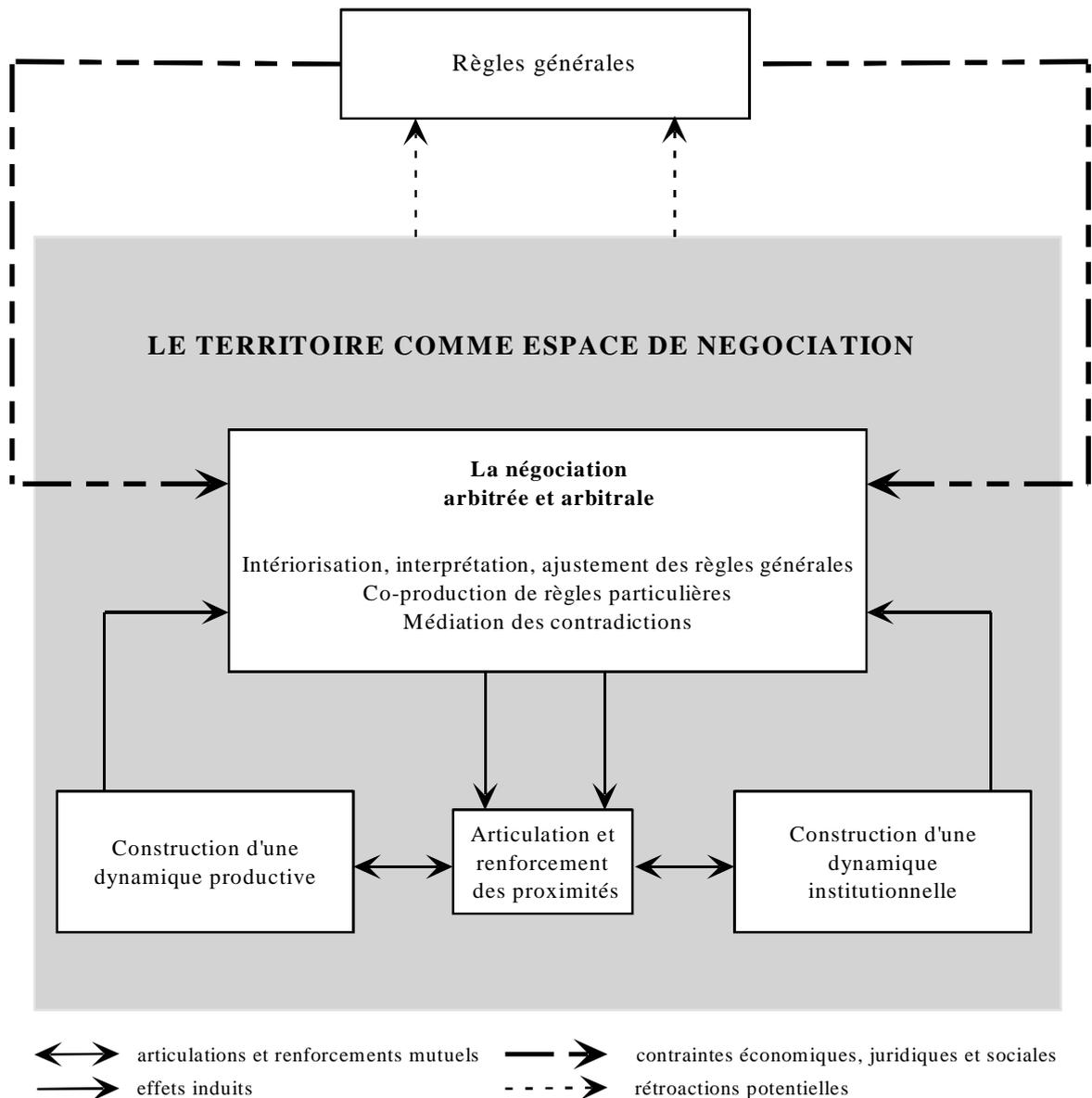
<sup>70</sup> Cf. chapitre IV, section 1.

- *de l'incapacité à trouver collectivement et localement des compromis susceptibles de contourner les obstacles à la construction du territoire.* La négociation ne permet pas de résoudre les conflits d'appropriation et de pouvoir, ou bien est productrice de nouveaux conflits. Si le processus de négociation, à travers les différentes articulations des négociations règlement et partage/échange, contribue à la résolution des conflits d'appropriation et de pouvoir il peut aussi dans certains cas produire des conflits. En effet, la négociation-règlement conduit à la construction d'un cadre d'interprétation des règles associatives et allocatives, fruit de compromis plus ou moins stables. Les acteurs qui s'engagent dans le processus ne sont pas en mesure d'anticiper précisément les débouchés de leurs collaborations et négocient des règles qui s'avèrent toujours incomplètes. C'est par conséquent de cette incomplétude et de la marge d'interprétation des règles laissée aux acteurs que peut émerger le conflit, qu'il s'agisse d'un conflit d'autorité, de pouvoirs ou bien d'appropriation;
- *de l'importance des conflits latents et de la nature non homogène de la proximité institutionnelle,* conduisant à des comportements de méfiance, voire de défiance;
- de l'incapacité des acteurs à établir une cohérence entre les règles générales et les règles particulières, suite par exemple à une modification de l'environnement socio-économique ou juridique;
- de la présence d'effets de lock-in négatifs, favorisés par la reproduction à l'identique des modes de négociation antérieurs et conduisant au maintien de règles, voire de coordinations devenues obsolètes. Les acteurs locaux rencontrent dans ce cas des difficultés d'adaptation aux nouvelles contraintes de l'environnement.

La déconstruction territoriale peut se caractériser par le passage d'une logique de spécification à une logique de spécialisation, d'agglomération ou bien encore d'activités éclatées traduisant une situation de crise locale. Elle peut aussi se caractériser par le passage d'une logique de spécialisation à une logique d'agglomération ou d'activités éclatées. Dans tous les cas, la déconstruction territoriale se caractérise par une perte de proximité institutionnelle, par une perte de diversité et de redéploiement des ressources et le plus fréquemment par une reformulation ou une crise de la gouvernance locale (Zimmermann J.B., et alii, 1999). Le passage à une logique de spécialisation résulte d'une perte d'efficacité des coordinations, de la disparition d'unités productives et se traduit par le recentrage sur un mode d'organisation de la production fondé sur une activité ou un produit. Le passage à une logique d'agglomération ou d'activités éclatées se traduit par la perte des proximités institutionnelle et organisationnelle et par un éclatement de la cohérence territoriale. Le schéma III.5 ci-après

synthétise cette approche du territoire défini comme un espace de négociation inscrit dans la dynamique arbitrée et arbitrale.

**Schéma III.5**  
**Le territoire espace de négociation**



Au terme de cette deuxième section, notre apport à la conceptualisation du territoire comme "*construit singulier*" est double. Tout d'abord, le territoire apparaît comme un espace d'expression des conflits d'appropriation. Par ailleurs, nous montrons que ces conflits d'appropriation sont indissociables, ou masquent, des conflits de pouvoirs et d'autorité

complexes. Ces derniers sont essentiellement inhérents à la perte de pouvoir décisionnel et à la perte d'autonomie fonctionnelle que suppose l'engagement des acteurs dans un projet collectif de création de ressources. Le territoire est donc aussi un espace d'expression des conflits de pouvoirs et d'autorité.

Ensuite, nous montrons qu'au regard de cette conflictualité l'enjeu de la construction territoriale tient au règlement de ces conflits, et plus particulièrement aux processus de négociation qui sont au cœur de la co-production et de l'ajustement des règles particulières. La négociation, entre délibération collective et marchandage privatif, apparaît ainsi comme un vecteur à part entière de construction et de plasticité du territoire. Elle traduit en effet :

- la capacité des acteurs à assurer la mise en compatibilité non seulement des règles générales et des règles particulières, mais aussi des règles particulières elles-mêmes;
- la capacité des acteurs à construire une cohérence entre les modes de coordination situés et pluriels et les différentes modalités de construction de compromis;
- la capacité des acteurs à réagir face à un problème productif ou institutionnel et à construire collectivement les articulations, toujours singulières, entre les proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle.

De notre point de vue, l'intérêt de mobiliser la notion de négociation dans l'analyse du territoire réside dans l'explicitation non seulement des processus de coordination qui fondent le territoire, mais aussi, plus en amont, des processus de "*mise en coordination*" discriminants. La négociation, à travers ses dimensions arbitrée et arbitrale semble alors être un préalable à la construction collective des dynamiques institutionnelle et productive. Dès lors, le territoire se définit comme un espace construit sur la base de processus de négociation croisés et complexes, comme *un espace de négociation*.

\*

\*      \*

Les questionnements actuels sur la dynamique des territoires et sur la diversité des modalités locales d'organisation productive remettent en question les conceptions du territoire comme espace de localisation des activités économiques ou comme espace banal fondé sur la seule dimension matérielle et sociale des rapports économiques. A cet égard, les différentes orientations alternatives soulèvent de nombreux débats. Nous retenons principalement ici les débats centrés sur les approches catégorielles du territoire-type, postulé, qui soulèvent une réflexion sur les conséquences analytiques des présupposés d'*homogénéité spatiale*,

économique, sociale ou culturelle. Ces présupposés, qui conduisent généralement à "gommer" les rapports socio-économiques déviants ou conflictuels, semblent en effet conduire à une perte de substance du territoire.

La voie de recherche ouverte par l'Ecole de la Proximité nous paraît fructueuse à ce titre, puisqu'elle conduit à une réflexion sur le problème de la *cohérence* entre des modes de coordination hétérogènes et situés. Dès lors, le territoire n'est plus conceptualisé en tant que territoire-type ou idéal-type mais comme un construit aléatoire largement fondé sur des compromis provisoires entre les intérêts conflictuels. La démarche ne consiste plus à caractériser uniquement les relations économiques et sociales qui lient les acteurs, mais aussi à en expliciter les fondements et les évolutions. La dimension idéalisée disparaît au profit d'une analyse des modes, toujours singuliers, de construction, mais aussi de déconstruction territoriale.

La notion de négociation peut alors contribuer à enrichir cette approche de la coordination par l'investigation des mécanismes d'élaboration, d'ajustement des règles et des compromis. L'intérêt de mobiliser la notion de négociation est à notre sens important à deux titres :

- elle contribue à la compréhension des mécanismes à la fois allocatifs et non allocatifs qui sont au cœur de "*la mise en coordination*", c'est-à-dire les mécanismes de sélection et de légitimation qui sont un préalable à la coordination;
- elle est un facteur explicatif de la pérennité, de la reformulation, ou de l'infléchissement des coordinations territorialisées existantes.

Si elle ne constitue pas le seul mode de co-production de règles particulières, la négociation joue de notre point de vue un rôle à la fois direct (il s'agit d'un processus intentionnel de coordination) et indirect (via les effets inintentionnels induits) dans la construction territoriale. Le territoire est ainsi un espace de négociation qui doit être appréhendé non pas dans une perspective localiste mais à la lumière des relations complexes entre les différents niveaux d'appréciation des règles.

Dans la perspective d'apporter un angle d'observation empirique à la négociation et à la compréhension de son rôle dans la construction/déconstruction territoriale, le chapitre qui suit sera consacré à deux études de cas. La première étude rend compte d'un territoire en déclin qui tente de trouver de nouvelles voies de développement fondées sur la recombinaison des ressources existantes. Il s'agit de la reconversion du site industriel de Lacq en Aquitaine. L'épuisement du gisement gazier remet radicalement en question la cohérence industrielle et institutionnelle du bassin, et s'avère révélateur de conflits d'appropriation et de pouvoir qui étaient jusqu'alors latents. La question de la reconversion de ce territoire nous a amenés à

analyser son évolution à la lumière des négociations entre les acteurs publics, privés et sociaux.

La deuxième étude concerne un territoire en phase d'émergence et de développement autour des biotechnologies à Toulouse. La construction territoriale s'appuie sur des négociations intersectorielles complexes, qui ont conduit progressivement à la construction de partenariats industriels et scientifiques dans des domaines non concurrentiels (bio-informatique, séquençage...). Nous montrerons ainsi que la création actuelle d'une Génopole à Toulouse s'inscrit dans une logique collective de création de ressources (en génomique fonctionnelle, en génomique structurale, et en bio-informatique), où la négociation tient une place centrale du fait de la multiplicité des acteurs et de la diversité des intérêts en jeu.

## CHAPITRE IV :

### **POUR UNE ANALYSE EMPIRIQUE DE LA NEGOCIATION :**

### **L'EMERGENCE D'UN TERRITOIRE DES BIOTECHNOLOGIES A**

### **TOULOUSE ET LA RECONVERSION INDUSTRIELLE DU SITE DE**

### **LACQ**

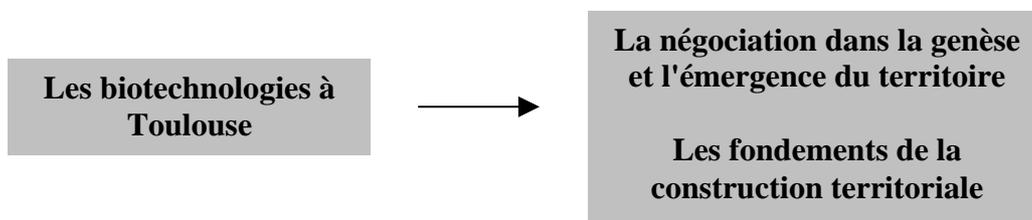
Notre objectif, dans ce dernier chapitre, est de valider empiriquement le rôle de la négociation dans la construction du territoire et d'en approfondir les différentes caractéristiques à l'aide de deux analyses de terrain distinctes. Dans la lignée du précédent chapitre, nous montrerons que le territoire n'est pas un espace de relations homogènes mais qu'il apparaît effectivement comme un espace de gestion des conflits d'intérêts, d'appropriation et de pouvoir au sein duquel la négociation joue un rôle fondamental. En cela, il se définit comme un espace de négociation.

Nous ne disons pas que la négociation est le seul mode de structuration et d'articulation des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique. Néanmoins, l'analyse des biotechnologies à Toulouse et celle de la reconversion du site de Lacq montrent qu'elle demeure incontournable à différents degrés et selon les différents "moments" de la construction ou de la reconstruction territoriale.

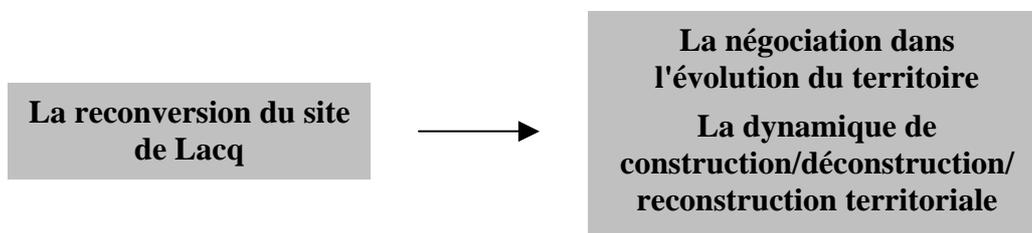
Dans cette perspective, nous analyserons dans ce chapitre le rôle de la négociation dans la genèse, la construction mais aussi dans l'évolution du territoire et de ses contours. Nous montrerons que la négociation est une modalité à part entière de mise en cohérence des modes de coordination au regard d'une multitude d'aspects économiques, sociaux, culturels et surtout historiques. Pour cela, nous avons choisi deux études de cas qui se révèlent à la fois distinctes et complémentaires, l'une traitant de la genèse et de l'émergence du territoire, et l'autre renvoyant à l'évolution de la dynamique territoriale dans le temps.

Le terrain des biotechnologies à Toulouse renvoie à l'analyse de *la genèse et de l'émergence du territoire*. En effet, très peu structurées dans les années 80 et au début des années 90, les biotechnologies constituent aujourd'hui l'une des priorités régionales et on assiste à la construction d'un véritable territoire des biotechnologies. L'intérêt porté à ces activités est très récent et résulte de l'élection de Toulouse comme génopole en 1999. Nous étudierons dans cette perspective le rôle de la négociation en "amont de la coordination" (la mise en coordination) et ensuite "au sein de la coordination" en vue d'approfondir les fondements de la construction territoriale et de la création collective de ressources. Ce choix que nous faisons d'étudier les biotechnologies tient à leur aspect pluridisciplinaire et à l'hétérogénéité des acteurs et des modes de coordination en jeu. En effet, de nombreux champs de recherche fondamentale sont concernés en amont de l'activité biotechnologies, et en aval

ces dernières sont utilisées dans de nombreux secteurs économiques : agriculture, production alimentaire, élevage et santé animale, industrie chimique et pharmaceutique, transformation des déchets, dépollution, etc. (Genet C., 1996)<sup>1</sup>. Dès lors, nous verrons que les interfaces entre ces acteurs particulièrement hétérogènes sont largement médiatisées par la négociation, et véhiculent des logiques complexes de pouvoir.



L'analyse de la reconversion du site industriel gazier de Lacq, en Aquitaine, renvoie quant à elle à *l'évolution, souvent chaotique en apparence, du territoire dans le temps*. L'intérêt de ce choix réside dans la possibilité d'analyser l'évolution de la dynamique de construction/déconstruction/reconstruction territoriale, ceci à partir de la naissance du site en 1957 et jusqu'à aujourd'hui. Dès lors, nous étudierons dans ce cas le rôle de la négociation dans l'évolution des dynamiques institutionnelle et productive, tant dans les périodes de crises et de transition que dans les périodes de stabilité.



Notre démarche méthodologique s'appuie sur une grille de lecture commune aux deux cas empiriques. Pour chacun des cas, nous avons repéré un choc ou un événement à l'origine soit d'une dynamique naissante de construction territoriale, soit d'un infléchissement ou d'une remise en question radicale de la trajectoire antérieure de développement du territoire<sup>2</sup>. En prenant pour repère ce "moment-clef" d'une dynamique naissante ou nouvelle, nous analysons le rôle de la négociation dans la construction et/ou l'évolution de la dynamique territoriale.

---

<sup>1</sup> Genet C. (1996), *Dynamique des réseaux locaux d'innovation des biotechnologies. Les quatre sites français : Clermont-Ferrand, Compiègne, Strasbourg et Toulouse*, Rapport au Ministère de l'Education Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

<sup>2</sup> Cette grille de lecture est la reformulation et l'extension, adaptée au problème de la négociation, d'une grille de lecture élaborée dans le cadre du travail collectif suivant auquel j'ai participé. Zimmermann J.B., (coordinateur), Gilly J.P., Leroux I., Pecqueur B., Perrat J., Rychen F. (1999), *Construction territoriale et dynamiques productives*, Rapport au Commissariat Général du Plan.

Chaque section, dans cette perspective, est organisée en deux paragraphes :

- (1) Le contexte historique, institutionnel et productif antérieur à la nouvelle dynamique territoriale et l'existence ou non de modalités négociées et structurantes de coordination;
- (2) L'émergence du territoire ou l'infléchissement de sa trajectoire de développement. Il s'agira de repérer la nature du problème productif et/ou du projet collectif de création de ressources élaboré. Sur cette base, nous analyserons plus spécifiquement le rôle et la nature de la négociation dans la structuration et l'évolution des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique.

Ces études ont été réalisées sur la base d'enquêtes de terrain effectuées auprès de l'ensemble des acteurs concernés. Les questionnaires sur la base desquels nous avons réalisé ces enquêtes figurent dans l'annexe II. Notons que dans le cas des biotechnologies toulousaines nous n'avons pas pu citer nominativement certains acteurs pour des raisons de confidentialité.

Dans la première section de ce chapitre, nous exposerons le cas de la construction d'un territoire des biotechnologies à Toulouse. Le facteur déclenchant, en 1999, est la décision des acteurs de la recherche publique locale de candidater à l'appel d'offre de l'Etat afin d'obtenir l'éligibilité de Toulouse comme génopole régionale. Alors que les cloisonnements scientifiques et industriels étaient jusqu'à cette date très marqués, la candidature au projet génopole est le facteur déclenchant d'une construction territoriale largement fondée sur des négociations croisées.

La seconde section sera quant à elle consacrée à la reconversion du site industriel gazier de Lacq en Aquitaine. Le facteur déclenchant d'une nouvelle dynamique territoriale, plus ou moins stable, est la crise du début des années 90, qui fait suite à l'accélération du déclin du site. Cette crise marque la remise en question d'une dynamique territoriale jusqu'alors dominée par le groupe Elf Aquitaine. Les mutations qui vont suivre seront marquées par des phases de négociation particulièrement structurantes.

## **SECTION 1- LA NEGOCIATION DANS L'EMERGENCE D'UN TERRITOIRE DES BIOTECHNOLOGIES A TOULOUSE**

Analyser les conditions de genèse et d'émergence d'un territoire des biotechnologies requiert tout d'abord de définir le terme *biotechnologie*. Ce terme s'applique à toute technologie prenant comme matière première le vivant. Les biotechnologies sont plus couramment définies comme "*l'ensemble des techniques qui permettent de stimuler, d'inhiber, de modifier ou d'utiliser tout micro-organisme vivant à des fins thérapeutiques, diagnostiques*

ou industrielles. Ces techniques utilisent l'ordinateur chimique qu'est l'ADN au sein du noyau cellulaire pour ses deux propriétés exceptionnelles : sa capacité d'auto répllication pour la multiplication cellulaire et celle de programmer la synthèse d'un grand nombre de protéines avec pour chacune un rôle biologique et chimique spécifique" (Turquet de Beauregard G., 2000, p.3)<sup>3</sup>. Dans cette perspective, l'objectif de cette section est de montrer, à travers toute la complexité multidisciplinaire et technique dont elles sont porteuses, comment émerge à Toulouse un territoire des biotechnologies. Celui-ci résulte des articulations largement négociées des proximités institutionnelle, organisationnelle, et géographique. Nous montrerons comment ces négociations cristallisent des logiques d'intérêt et de pouvoir potentiellement conflictuelles, qui fondent tout particulièrement la proximité institutionnelle.

L'émergence de ce territoire fait suite aux incitations de l'Etat en direction de la "territorialisation"<sup>4</sup> des biotechnologies (réseau national de génopoles, etc.) et à l'embrayage local impulsé par les acteurs de la recherche publique. Il s'agit donc au départ d'une mobilisation autour d'un projet collectif de grande ampleur dont l'origine est exogène. Dans cette perspective, pourquoi peut-on parler ici de territoire? Quels sont les déterminants de la construction territoriale? Quel est le rôle de la négociation dans la construction des proximités institutionnelle, organisationnelle et dans le renforcement de la proximité géographique? Dans quelle mesure l'histoire des acteurs locaux conditionne les modes de négociation et les logiques de pouvoir afférentes?

En réponse à ces questions, nous montrerons dans quelle mesure la construction et l'articulation des différentes proximités qui fondent le territoire s'appuient sur des négociations complexes et croisées. Ces négociations conduisent à une mise en cohérence à la fois locale et locale/globale des modes de coordination et de définition des règles. Nous montrerons ainsi que si la structuration des proximités semble a priori s'appuyer sur un principe donnant-donnant, l'analyse approfondie des règles associatives et allocatives montre la présence de logiques de pouvoir discriminantes. Dans un premier paragraphe, nous reviendrons sur la genèse des biotechnologies à Toulouse. Il s'agira de mettre en évidence la manière dont les cloisonnements scientifiques et sectoriels ont toujours été un frein à la construction d'un "territoire des biotechnologies", bien qu'il existait un potentiel scientifique d'excellence depuis les années 60. Cette phase se caractérise par l'absence de négociations structurantes d'ensemble.

---

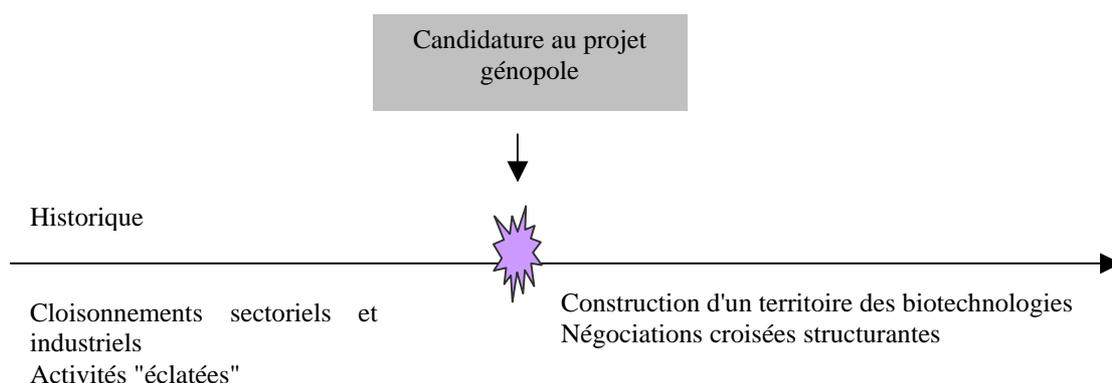
<sup>3</sup> Turquet de Beauregard G. (2000), "Biotechnologie, une politique industrielle pour combler le retard de l'Europe?", Contribution au Rapport : *Politiques industrielles pour l'Europe*, présenté au Conseil d'Analyse Economique par E. Cohen et J.H. Lorenzi.

<sup>4</sup> La "territorialisation" marque ici la volonté affichée de l'Etat d'impulser des coopérations locales entre les sphères publique et privée, afin de déboucher sur des valorisations industrielles vecteur d'ancrage local des activités économiques, d'amélioration du potentiel scientifique national, et d'emplois.

Sur cette base, nous montrerons dans un second temps comment le projet génopole, impulsé par l'Etat, a conduit peu à peu à la structuration négociée d'un territoire des biotechnologies. Il s'agira d'analyser comment, via la négociation, les acteurs parviennent à élaborer une mise en cohérence structurante largement fondée sur des mécanismes discriminants de pouvoir qui impliquent tant des acteurs locaux que des acteurs extra-locaux.

### **Schéma IV.1**

#### **De la genèse à la construction d'un territoire des biotechnologies**



### **1.1- La genèse des biotechnologies à Toulouse : les cloisonnements scientifiques et sectoriels comme frein à l'émergence d'un territoire<sup>5</sup>**

La période antérieure à la création de la Génopole toulousaine, en 1999, marque le développement d'un potentiel d'excellence en matière de recherche fondamentale, de recherche appliquée et de valorisation industrielle dans le domaine des biotechnologies. Néanmoins, s'il existe des ressources spécifiques, celles-ci ne sont pas activées collectivement du fait des cloisonnements sectoriels et des logiques conflictuelles de pouvoir et d'appropriation qui divisent la sphère scientifique locale.

Ainsi, la Génopole toulousaine est le résultat d'une "histoire locale" plus ou moins conflictuelle que nous diviserons en trois grandes phases (Leroux I., 1999):

- - les années 60-70, qui correspondent au développement de la biologie moléculaire et du génie génétique. La présence de professeurs reconnus dans le domaine à l'INSA<sup>6</sup> (Pr. Durand) et à l'UPS<sup>7</sup> (Pr. Zalta), et leur rôle au sein d'instances politiques et réglementaires

<sup>5</sup> Leroux I. (1999), "Un essai de caractérisation des logiques d'appropriation et de négociation à l'échelle territoriale : le cas des biotechnologies à Toulouse", Colloque Ecole chercheurs INRA, Le Croisic, décembre.

<sup>6</sup> INSA : Institut National des Sciences Appliquées.

<sup>7</sup> UPS : Université des sciences Paul Sabatier à Toulouse.

nationales vont jouer un rôle fondamental dans l'émergence des biotechnologies locales. C'est l'Etat qui est le partenaire et l'arbitre des négociations durant cette période, et ces dernières portent principalement sur l'accès aux financements publics;

- - la période s'étendant de 1982 à 1997, qui correspond à des paradoxes local-global. En effet, à partir de 1982, la région va tout miser sur le secteur aéronautique au détriment des biotechnologies locales. Ceci n'empêchera pas les initiatives locales, mais celles-ci prendront une forme beaucoup plus individualisée. C'est une des raisons qui selon nous conduira à un important cloisonnement tant au niveau de la recherche publique locale, qu'au niveau des liens entre la recherche publique et l'industrie. Paradoxalement, c'est principalement à partir de 1982 que sont mis en place des grands programmes nationaux en direction des biotechnologies, avec pour objectif le décroisement de la recherche et le développement des liens entre recherche publique et recherche privée;

- - à partir de 1997, on observe un tournant majeur dans le domaine des biotechnologies, avec le développement de réseaux nationaux (GénoPlante), la mise en place de la loi sur l'innovation en juillet 1999, les actions pour le développement du capital-risque et des fonds d'amorçage, et enfin la territorialisation des biotechnologies avec le réseau national de Génopoles. C'est dans ce contexte que va émerger en 1999 une dynamique négociée de construction d'un territoire des biotechnologies à Toulouse.

### **1.1.1 Les années 60-70 : l'émergence des biotechnologies à Toulouse**

Avec le développement de la biologie moléculaire et des technologies de recombinaison de l'ADN on assiste à un mouvement massif d'émergence des biotechnologies à la fin des années 60 et durant les années 70. La recherche publique française reste néanmoins inscrite dans une logique qui privilégie largement la recherche fondamentale au détriment des liens avec la recherche appliquée ou avec le milieu industriel. Ceci est essentiellement dû au fait qu'aucun programme national de grande ampleur n'est engagé au cours de cette période, mais aussi au fait que la logique de la recherche fondamentale (logique scientifique) est alors traditionnellement assez éloignée de la question de l'industrialisation (logique industrielle) et de la valorisation des résultats (logique de marché).

A Toulouse, rien n'existait dans le domaine des biotechnologies au début des années soixante. C'est l'Etat et le CNRS qui sont à l'origine de la mutation, au sein de l'université toulousaine, de deux professeurs qui vont jouer un rôle essentiel dans le développement des biotechnologies locales : le Pr. Zalta et le Pr. Durand. En effet, l'idée d'établir des liens entre la recherche fondamentale et la recherche appliquée dans le domaine des biotechnologies a été développée dès la fin des années 60 sous l'impulsion du Pr. Durand à l'Institut National des Sciences Appliquées (INSA) de Toulouse, et du Pr. Zalta au Centre de Recherche de

Biochimie et Génétique Cellulaire (CRBGC) à l'UPS. L'université toulousaine fait dès lors figure de pionnier en la matière<sup>8</sup>.

Cette idée se concrétise en 1967 par la création au sein de l'INSA d'une option génie "*biochimique et alimentaire*". L'objectif, qui est alors une première en France, est de s'inscrire dans une démarche associant la science fondamentale et le génie microbiologique. Suite à cette impulsion de départ, on observe durant les années 70 l'émergence d'un véritable pôle de microbiologie autour de l'INSA pour le génie biochimique, de l'INRA et du CNRS pour l'étude des micro-organismes dans le domaine du végétal, et enfin autour de l'UPS avec le CRBGC pour les recherches en microbiologie fondamentale. Il s'agit donc d'un pôle de recherche et de formation universitaires dont les compétences spécifiques s'étendent de la génétique fondamentale à la génétique et la physiologie appliquées.

Conjointement à ce mouvement de polarisation, on observe aussi dans le Sud Ouest une seconde polarisation, industrielle celle-ci, autour des semenciers. En effet, dès les années 60, les entreprises et coopératives de la semence du Sud Ouest (Coopérative de Pau, RAGT, Coopérative France Maïs, Lesgourgues...) se sont montrées très prospectives dans le domaine des plantes hybrides, et ont cherché à mettre en place des accords avec les semenciers américains plus compétitifs dans ce domaine. Il s'agissait principalement d'accords de licences<sup>9</sup>. L'industrie de la semence, traditionnellement très fédérée, a ainsi participé à l'excellence industrielle locale dans le domaine du végétal, et s'est très rapidement organisée autour d'une association de veille et de transfert technologique au milieu des années 80, l'ASEDIS-SO<sup>10</sup>, mais aussi autour de collaborations avec les PME locales (Caussade Semences...).

Parallèlement à ces deux polarisations cloisonnées, les pouvoirs publics locaux engagent une politique de développement des biotechnologies à la fin des années 70, avec A. Savary à la tête de la Région<sup>11</sup> (alors appelée "Etablissement Public Régional"). Ce dernier met en place un comité consultatif, l'ancêtre des CCRRDT<sup>12</sup> actuels, qui donne une large part au développement des biotechnologies. Cette période est caractérisée par l'émergence de proximités organisationnelle et institutionnelle entre la recherche publique et les collectivités territoriales, autour d'acteurs-clefs : le Pr. Zalta, le Pr. Durand, et A. Savary. Ces acteurs partagent une représentation commune, alors novatrice, des rapports entre la recherche publique et l'industrie, centrée sur la valorisation industrielle, ce qui contribue à leur proximité

---

<sup>8</sup> Ce mouvement n'est pas étranger aux grandes réflexions sur les énergies alternatives qui ont suivi la crise de 73, et qui ont conduit à une concertation des acteurs locaux en Midi-Pyrénées.

<sup>9</sup> La coopérative de Pau avec le groupe Funk, RAGT avec le groupe Dekalb, France Maïs avec Pioneer, Lesgourgues avec Cargill....

<sup>10</sup> Association pour le Développement des Semences dans le Sud Ouest. Le détail des groupes industriels et PME affiliées à l'ASEDIS-SO figure dans l'annexe II.1.

<sup>11</sup> De 1978 à 1982.

<sup>12</sup> Comité Consultatif Régional pour la Recherche et le Développement Technologique.

institutionnelle préalable. Ils décident de favoriser une action commune, via le comité consultatif, qui vise à favoriser les coopérations locales entre la recherche fondamentale et la recherche appliquée, avec l'aide financière et logistique de la Région. Mais ces acteurs-clefs s'inscrivent dans une logique de création d'une ressource spécifique locale qui ne donnera cependant pas lieu à une véritable logique de construction territoriale.

En effet, la région développe dans le même temps un potentiel scientifique et industriel considérable dans le domaine aéronautique, et le début des années 80 est caractérisé par l'arrivée de grands groupes industriels comme Matra ou Thomson CSF. Suite à cela, mais aussi suite au départ d'A. Savary, la région va centrer ses actions de développement essentiellement sur l'aéronautique, sur la recherche spatiale et les activités liées (sous-traitance aéronautique, industrie informatique et micro-électronique...). La biologie ne sera alors plus considérée comme une priorité régionale.

### **1.1.2 - 1982-1997 : des paradoxes "local-global"**

Nous venons de voir qu'une ébauche de construction territoriale aurait pu être amorcée, au cours de la décennie 60-70, autour de la recherche publique locale et de la Région. La focalisation des pouvoirs publics locaux sur l'industrie aéronautique remet ensuite en question cette dynamique collective naissante. Cela n'empêchera cependant pas le développement d'initiatives individuelles locales, mais sans logique de concertation collective et de structuration des proximités. Ce manque de concertation et d'échanges scientifiques conduit alors peu à peu à un double cloisonnement entre le pôle "*santé*" et le pôle "*agrobiosciences/environnement*" d'une part, et entre la recherche fondamentale et la recherche appliquée d'autre part.

Paradoxalement, c'est au début des années 80 que sont mises en place des actions nationales en direction d'un rapprochement entre la recherche publique et la recherche privée. Entre 1980 et 1984, le Ministère de la Recherche engage une réflexion nationale sur le développement des biotechnologies et met en place en 1982 le *Programme Mobilisateur Biotechnologies*. Les responsables du programme sont P. Douzou, professeur de bio-chimie au Muséum d'Histoire Naturelle de Paris, et G. Durand, directeur du département de génie biochimique et alimentaire à l'INSA de Toulouse (Monsan P., 1999)<sup>13</sup>. L'objectif est de soutenir la recherche publique française, et le développement de la recherche privée.

Les grands groupes industriels sont invités à intégrer le plus rapidement possible les méthodologies de la biologie moléculaire et du génie génétique. Les premières start-up apparaissent dans le cadre de ce programme : Transgène (Strasbourg 1979), Immunotech (Marseille 1982), BioEurope (Toulouse 1984). De grands groupes comme Elf Aquitaine

---

<sup>13</sup> Monsan P. (1999), "Vingt ans de biotechnologie en France", *Biofutur*, n°194, novembre, pp. 23-27.

investissent nouvellement dans ce secteur. Ce programme a aussi vocation à inciter les grands groupes industriels du secteur des semences et de l'agro-alimentaire à se "convertir" à la biologie moléculaire et au génie génétique. En effet, contrairement aux semenciers du maïs du Sud Ouest, les semenciers du blé du nord de la France sont considérablement en retard par rapport aux américains. Ces actions se concrétisent par des cofinancements étatiques de la recherche privée (Limagrain...).

L'intervention de l'Etat s'inscrit ainsi dans une perspective qui est celle de la compétitivité nationale. L'Etat investit dans cette recherche de compétitivité en finançant la recherche publique et en renforçant la recherche privée. On observe ici une orientation vers une logique de filière, ces grands groupes tentant de contrôler à la fois l'accès aux marchés (barrières à l'entrée) et l'accès aux matières premières stratégiques (Monsan P., 1999; Mignot J.P., Leroux I., 2000)<sup>14</sup>. Les interventions seront par ailleurs largement orientées vers le secteur de la santé, ce qui peut expliquer en partie les cloisonnements et les déséquilibres entre les domaines d'application des biotechnologies<sup>15</sup>.

En Midi-Pyrénées, l'effet d'entraînement de ce programme, avec la présence du Pr. Durand à l'INSA, va se concrétiser par la création d'un centre de transfert de technologie à l'INSA, avec une toute première expérience dans l'incubation de start up : la création de BioEurope en 1984. Il n'y a cependant pas unanimité autour de ce croisement entre la sphère scientifique et la logique de marché. L'université est alors réticente à l'idée de loger des entreprises sur le campus, et d'aider la recherche privée sur la base de fonds publics. Il y a donc là une dissension entre la sphère publique et la sphère privée.

Par ailleurs, la politique de valorisation nationale est elle aussi controversée. Elle ne s'appuie pas, en effet, sur une logique collective de structuration, de concertation et de négociation à long terme. Ainsi, tout en étant génératrice d'initiatives locales liées à la présence de G. Durand, cette action ne permet cependant pas une remise en cause du cloisonnement des secteurs de la santé, de l'agro-alimentaire ou de l'environnement tant au niveau local qu'au niveau national. Par conséquent, malgré les efforts du pôle de recherche de l'INSA, les liens entre la recherche fondamentale et l'industrie restent parcellaires dans les autres laboratoires de recherche locaux.

La transversalité devient alors en 1985 l'objectif majeur des politiques ministérielles avec le programme *Essor*. Ce programme a en effet vocation à développer la transversalité des liens entre l'agro-alimentaire, la santé, mais aussi l'informatique. Ce programme s'intègre

---

<sup>14</sup> Mignot J.P., Leroux I. (2000), *Evolution de la recherche publique et dynamique industrielle dans le domaine des biotechnologies en Midi-Pyrénées*, rapport intermédiaire Région Midi-Pyrénées.

<sup>15</sup> Dans le domaine de l'alimentation et de l'agriculture, le bas niveau des prix est un frein à la recherche. Les groupes industriels qui financent la recherche publique n'obtiennent que de très partiels retours sur investissements.

dans une perspective qui est celle de l'allocation et de la distribution d'aides, en lien avec le Ministère de l'Agriculture et la DATAR<sup>16</sup>. Néanmoins, les retombées en termes d'innovation ne sont pas immédiates. Et même si ce programme aide considérablement les petites structures naissantes, il faut tenir compte de long délais entre la découverte d'une connaissance de base et le moment où un nouveau produit est commercialisé (Mignot J.P., Leroux I., 2000). La question des temporalités est donc centrale. Au niveau régional, la problématique du transfert de technologie est posée, et une structure d'aide à la création d'entreprise est créée en 1987 : Midi Pyrénées Création. La création de start-up est donc stimulée à partir de 1985, en même temps que sont créés les centres de transfert de technologie locaux et le bio-incubateur associé à un parc scientifique (plateau technique et pépinière d'entreprises) sur le campus de l'INSA.

Cependant la cohabitation de 1986 marquera une rupture dans ce processus, et la période qui s'étend de 1986 à 1991 sera faiblement productrice de dynamique collective locale. Il faut ensuite attendre 1991 pour que soit relancé un programme national de développement des biotechnologies : *BioAvenir*. Ce programme incite à la création de laboratoires mixtes. Il associe Rhône Poulenc, le CNRS, l'INSERM, l'INRA, l'Institut Pasteur, le CEA et les universités. La logique étatique est alors inversée. *L'Etat ne s'inscrit plus ici dans une logique de financement public de la recherche privée et de la recherche publique, mais plutôt dans une logique de pilotage de la recherche publique par l'industrie.*

Mais cela pose de nouveau des problèmes d'appropriation par la sphère privée de fonds publics. Par ailleurs, on reproche à ce programme de délaisser les PME et les start up, qui sont fortement handicapées par l'absence de capital-risque. En Midi-Pyrénées, l'INSA crée le Hall G. Durand au cours de l'année 1995, avec un incubateur duquel émergent 2 start-up : Isoprim et Kappa Technologies. Les acteurs du secteur de la santé s'organisent autour d'un réseau patronal très structuré, le SISMIP<sup>17</sup> particulièrement impliqué dans la structure décisionnelle de la région par des liens étroits avec les pouvoirs publics. Dans le domaine des biosciences animales et végétales, le réseau AGROMIP est créé en 1986. Il associe l'ENVT (Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse), l'ESAP (Ecole Supérieure Agronomique de Purpan), et l'INRA et forme un pôle reconnu dans les domaines de la recherche et de la formation (Arino M.C, 1994)<sup>18</sup>. Du point de vue des collectivités territoriales, les actions sont diffuses et manquent de lisibilité. Le Sicoval<sup>19</sup> se démarque cependant par un investissement important dans la structuration de la technopole Toulouse Sud Est.

---

<sup>16</sup> Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Aménagement Rural.

<sup>17</sup> SISMIP : Syndicat des Industries de la Santé en Midi Pyrénées.

<sup>18</sup> Arino M.C. (1994), *Les territoires innovants agrobiotechnologiques dans le sud de la France*, Thèse de Doctorat de Géographie, Université Toulouse le Mirail, décembre.

<sup>19</sup> Communauté de communes associée à la technopole Sud Est de Toulouse regroupant Labège Innopole, le Parc du canal, et l'agrobiopole.

Dans le domaine de la recherche fondamentale, les laboratoires de recherche locaux sont inscrits dans des logiques de concurrence, voire de confrontation, en vue de la captation des financements publics. Les négociations en jeu, fondées sur la négociation-partage, deviennent alors *largement tacites et peu structurantes*. Elles se concrétisent par l'instauration implicite d'un tour de rôle annuel pour l'accès aux financements des matériels de recherche ou de nouveaux locaux. Cet arrangement tacite est conditionné par les politiques d'affectation des financements publics alors en vigueur, qui privilégient certains domaines de recherche. Ce type de négociation tacite à vocation purement distributive n'a pas conduit à un processus de création de ressources, mais a plutôt participé au renforcement des cloisonnements locaux.

Dans le domaine de l'industrie, seule l'ASEDIS-SO développe une action fédérative dans le domaine du génome et de la bioinformatique, ce qui se traduit par des collaborations avec l'INRA.

On observe donc la formalisation de nombreuses démarches d'excellence au niveau local, mais dans un cadre qui reste fortement cloisonné à la fois au niveau des liens recherche fondamentale/industrie, entre les secteurs industriels (agroalimentaire, santé,...), et entre les différents acteurs de la recherche fondamentale. Ce cloisonnement est dû à l'absence de proximités institutionnelle et organisationnelle transversales, mais aussi à l'absence d'acteurs-clefs qui pourraient impulser une logique fédératrice d'ensemble visant à dépasser les conflits d'intérêts. Il faut souligner ici que l'émergence et le renforcement des compétences locales sont impulsés de manière exogène par l'Etat, via les grands programmes. La période est donc marquée par l'absence d'une dynamique de construction territoriale. Les activités biotechnologiques restent globalement des activités largement éclatées<sup>20</sup>.

### **1.1.3 - 1997-1999 : L'instauration de politiques de territorialisation des biotechnologies**

L'année 1997 marque un tournant majeur des politiques étatiques en direction des biotechnologies. Il s'agit de rattraper le retard de la France vis-à-vis des pays anglo-saxons. Alors que l'Etat centralisait jusqu'à présent ses actions sur les grands programmes nationaux et sur une politique nationale de développement des biotechnologies, le MENRT<sup>21</sup> impulse à partir de 1997 une nouvelle dynamique axée sur la territorialisation des biotechnologies. Cette territorialisation doit être lue au regard de quatre axes :

- la mise en place de la loi n°99-587 sur l'innovation et la recherche en juillet 1999 qui a vocation à multiplier les échanges entre le monde de la recherche et les entreprises, et faciliter le transfert de technologie entre la sphère publique et la sphère privée. Les

---

<sup>20</sup> Cf. Chapitre III, section 2, paragraphe 2.2.2.

<sup>21</sup> Ministère de l'Education Nationale, de la Recherche et de la Technologie.

chercheurs et enseignants chercheurs sont désormais autorisés à titre personnel à créer une entreprise dont l'objet est d'assurer la valorisation des travaux de recherche qu'ils ont réalisés dans l'exercice de leurs fonctions;

- la mise en place de réseaux nationaux de recherche technologique, comme par exemple le réseau Génoplante, associant la recherche publique et la recherche privée pour l'étude et l'exploitation des génomes végétaux;
- la création d'un réseau de génopoles dans le cadre du programme national "*Génomique*". Il s'agit d'impulser au niveau local des synergies entre la recherche fondamentale, la recherche appliquée, l'industrie, les collectivités territoriales, etc. L'objectif est à la fois de créer les conditions d'optimisation du développement de la biologie (bio-informatique, analyse du transcriptome, génomique structurale, protéomique, exploration fonctionnelle) et de favoriser les modes de valorisation de la recherche et le transfert de technologie<sup>22</sup>;
- le projet de création d'incubateurs régionaux<sup>23</sup>, et parallèlement le développement du capital risque et du capital d'amorçage en direction des start-up.

C'est dans le cadre de ces politiques publiques impulsées par l'Etat qu'émergera en 1999 un territoire des biotechnologies à Toulouse.

## **1.2 – 1999-2002 : L'émergence d'un territoire des biotechnologies en deux phases**

C'est dans le contexte des politiques publiques de territorialisation des biotechnologies que les acteurs de la recherche publique locale prennent conscience de la nécessité d'engager une démarche collective et structurée en vue d'une candidature au réseau national de génopoles. Nous montrerons dans ce paragraphe comment les proximités se sont structurées progressivement via un maillage de négociations complexes, à la fois arbitrées et arbitrales. Peu à peu émergent une cohérence, une mise en compatibilité des modes de coordination et de négociation de compromis qui lient les nombreux acteurs concernés. Ainsi, si la négociation est le plus souvent basée sur le principe donnant-donnant, l'analyse des logiques de négociation montre que les rapports de pouvoir sont le plus souvent asymétriques et discriminatoires.

---

<sup>22</sup> La première génopole "test" est mise en place à Evry antérieurement en 1998. En 1999 seront élues génopoles : Lille, Montpellier, Toulouse, Strasbourg. Puis ensuite : Marseille, Lyon, et associés à Evry les sites de la Montagne Sainte Geneviève (ENS Paris, Institut Curie, Ecole Supérieure de Chimie Industrielle) et les hôpitaux Necker-Cochin/Université Paris 5, Bichat/Université Paris 7, et Gif/Université Paris Sud Orsay.

<sup>23</sup> Un incubateur d'entreprises désigne une structure d'accompagnement scientifique et technique basée sur les campus universitaires pour favoriser la création d'entreprises issues d'un rapprochement avec la recherche publique.

A travers une lecture minutieuse des mécanismes de négociation et des logiques de pouvoir associées, nous montrerons que la construction et l'articulation des proximités géographique, institutionnelle et organisationnelle revêt une dimension stratégique essentielle. Ainsi, le territoire se construit sur la base d'un maillage complexe de négociations "situées" qui débouchent sur des règles particulières cristallisant différents niveaux de conflictualité.

Nous discernons pour cela deux phases. La première phase de négociation intervient bien en amont des coordinations au moment de la candidature au projet génopole. Elle est circonscrite aux acteurs de la recherche publique, dont elle préfigure le décloisonnement par l'instauration d'une proximité institutionnelle préalable. La seconde phase de négociation fait suite à l'élection de Toulouse comme génopole régionale. Sous cette impulsion exogène, le spectre d'acteurs concernés s'élargit et le maillage de négociations croisées conduit progressivement à la construction d'une cohérence vecteur de construction territoriale.

### **1.2.1 – 1<sup>ère</sup> phase : la négociation, vecteur d'une proximité institutionnelle préalable**

C'est sur la base des incitations étatiques que l'INSA, l'INSERM, l'INRA, l'UPS, l'INP-ENSAT<sup>24</sup> et le CNRS décident de se mobiliser au début de l'année 1999 afin que Toulouse soit éligible comme génopole régionale. *L'impulsion d'une action collective locale est donc au départ purement exogène*, le projet génopole étant défini à l'échelle nationale par le MENRT. S'il existe un potentiel d'excellence en sciences de la vie et dans le domaine industriel à Toulouse, nous avons vu que celui-ci n'est pas activé en raison des cloisonnements plus ou moins conflictuels et des logiques différenciées d'action en jeu. Dans la perspective d'y remédier, les acteurs s'engagent dans une première phase de négociation qui porte sur la délimitation d'un cadre commun de règles et qui va déboucher sur l'instauration d'une reconnaissance mutuelle. Cette première phase de négociation participe ainsi à la construction d'une proximité institutionnelle préalable.

Cette première phase de négociation est en effet celle des fortes mobilisations qui ont précédé la candidature toulousaine au projet génopole. Le projet qui doit être construit par les acteurs locaux vise, selon la demande du MENRT, à la combinaison des ressources existantes et au transfert de technologie dans le domaine de la génomique. Du point de vue de la recherche fondamentale, il requiert de la multidisciplinarité et donc des collaborations entre les différents laboratoires de recherche publique, liés directement ou indirectement aux sciences de la vie. La génomique nécessite en effet que soient associées les compétences des biologistes, des informaticiens, des mathématiciens ou bien encore des chimistes. Le projet vise par ailleurs à développer les proximités organisationnelles entre la recherche publique et

---

<sup>24</sup> ENSAT : Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Toulouse.

l'industrie, tant par l'instauration de partenariats avec des grands groupes présents autour de Toulouse ou dans l'agglomération toulousaine (Pierre Fabre, Sanofi-Synthélabo, RAGT Génétique,...) que par la création de start-up. Les collectivités territoriales sont supposées jouer dans ces collaborations un rôle de pourvoyeur de financement, de médiation et de lobbying.

Il s'agit donc de fédérer des acteurs publics (laboratoires de recherche publique et collectivités territoriales) et des acteurs privés dont les activités sont historiquement fortement cloisonnées et géographiquement dispersées sur de nombreux sites<sup>25</sup>. La constitution d'une coordination effective, basée sur des proximités institutionnelle et organisationnelle nouvelles, s'appuie alors sur l'expertise des ressources existantes et sur la construction collective des grandes lignes du projet. Cette période d'expertise s'étend sur une durée très courte, de janvier à juin 1999. Elle est pilotée par un noyau d'acteurs clefs issus de la recherche publique : INRA, INSA, INP-ENSAT, CNRS, INSERM et UPS. L'enjeu de cette première phase est grand puisqu'il s'agit de constituer un dossier de candidature sur la base de l'expertise des ressources existantes dans le domaine de la génomique<sup>26</sup>. Cette expertise requiert néanmoins, au-delà de la simple description des ressources existantes, d'accéder à des informations dont certaines sont publiques, et d'autres privées (origine publique ou privée des financements perçus par les laboratoires etc...). Or les acteurs de la recherche publique doivent pour cela établir collectivement des règles visant à dépasser les obstacles résultant de leur histoire commune, à savoir :

- les rapports de pouvoir potentiellement conflictuels qui prévalent entre certains de ces acteurs. Ceux-ci sont largement liés d'une part aux logiques privées d'appropriation des financements publics auprès des collectivités territoriales, et d'autre part à des rivalités entre certaines personnalités scientifiques de renommée internationale;
- les cloisonnements entre les différents domaines de la recherche fondamentale : la santé et les agro-biosciences tout particulièrement;
- l'absence induite de proximités institutionnelle et organisationnelle;
- la faible mobilisation des collectivités territoriales, peu sensibilisées aux sciences de la vie et dont les actions s'avèrent parfois concurrentes.

Fort de sa longue expérience de valorisation et de création de start-up, l'INSA s'impose légitimement comme "porteur du projet". La réputation et la crédibilité des actions de valorisation de l'INSA, pilotées par P. Monsan et G. Goma, en font un acteur qui bénéficie

---

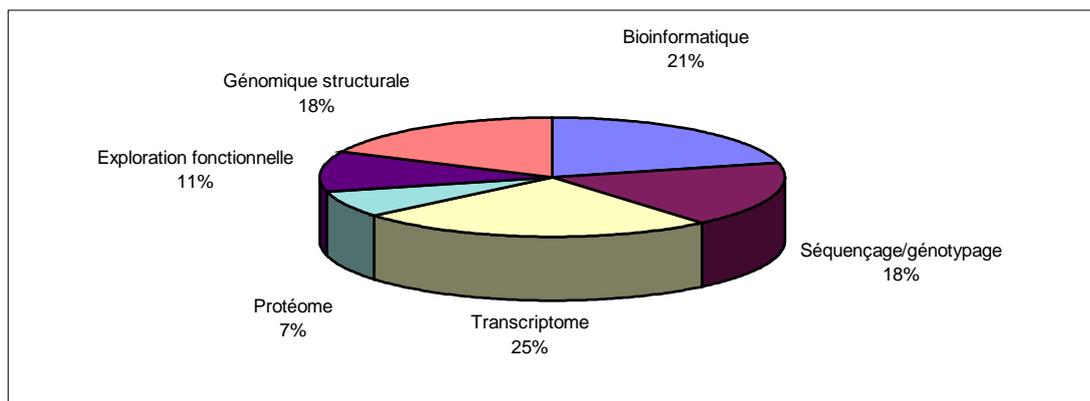
<sup>25</sup> A ce titre, Toulouse se distingue de la génopole pionnière d'Evry en ce sens qu'elle ne peut être calquée de facto sur le concept de technopole, c'est-à-dire sur une logique de site d'agglomération.

<sup>26</sup> Cf. Annexe II.2.

d'un pouvoir de mobilisation auprès des laboratoires de recherche fondamentale peu concernés par la question de la valorisation industrielle, et auprès des collectivités territoriales. Un second acteur-clef est nommé comme coordinateur en chef du projet, l'INRA, représenté par C. Chevalet directeur du Laboratoire de Génétique Cellulaire (LGC), et chercheur en bio-informatique. Ce choix n'est pas anodin pour deux raisons. Tout d'abord, comme le montre le graphe IV.1 ci-dessous, en 1999 les crédits de l'Etat par thèmes de recherche sont largement affectés à la recherche bioinformatique dans laquelle la France doit rattraper un retard important. Il s'agit donc d'une volonté locale d'afficher et de défendre l'existence d'une compétence susceptible de donner lieu à l'éligibilité de Toulouse comme génopole. Ensuite, le LGC est toujours resté en retrait par rapport aux logiques conflictuelles de pouvoir et apparaît comme un acteur neutre susceptible de fédérer l'ensemble des acteurs concernés tout en étant porteur d'un pouvoir de médiation. L'INRA et l'INSA joueront désormais le rôle d'acteurs "catalyseurs" au sein de la communauté scientifique locale.

### **Graphique IV.1**

**Budget thématique affecté aux génopoles en 1999 (146,615 MF – 22, 33 MEuros)**



*Source : Génopole Toulouse*

Les négociations qui accompagnent la mise en place du "*projet génopole*" visent à renforcer la proximité institutionnelle par l'établissement de règles partagées, et, partant de là, à impulser des proximités organisationnelles effectives. Deux types de négociation sont en jeu :

- les négociations qui concernent la totalité des acteurs et qui sont liées à la logistique globale du projet génopole. Elles visent essentiellement à la constitution d'une proximité institutionnelle fondée sur des règles de fonctionnement partagées, et à la révélation des présomptions de complémentarité préfigurant les probables proximités organisationnelles à venir;

- les négociations plus "décentralisées" qui concernent les acteurs s'engageant dans des projets de partenariats finalisés, c'est-à-dire dans des proximités organisationnelle effectives.

Le premier type de négociation a trait à la révélation d'informations privatives. Cette phase de départ est importante puisqu'elle va déboucher à la fois sur des négociations-partage portant, sur les informations privatives, et sur des négociations-règlement, visant à la mise en place de règles communes de transparence.

En effet, l'expertise des ressources génériques ou spécifiques disponibles suppose que les unités de recherche révèlent des informations d'ordre public, mais aussi des informations dites privatives. Les informations d'ordre public, non sujettes à négociation sont pour chaque unité de recherche : le nombre de chercheurs et d'ingénieurs affectés et non affectés à la recherche génomique, le nombre de publications effectuées, le nombre de brevets déposés et le nombre de thèses soutenues depuis 1997. A cela s'ajoute le nombre de plateaux techniques réalisés ou en projet, ainsi que le nombre de start-up créées depuis 1980 par grands domaines de recherche<sup>27</sup>. Le partage de ce type d'informations permet de faire un premier bilan quant aux acteurs impliqués dans la recherche génomique, à l'orientation de leurs recherches, et à la nature fondamentale ou appliquée de ces dernières. Il contribue à la connaissance, pour chaque acteur, de son environnement scientifique local, ce qui est une base préalable à toute proximité institutionnelle.

La révélation des informations privatives nécessite quant à elle l'apprentissage d'un accord préalable sur les règles communes de fonctionnement. Ces informations portent tout particulièrement sur l'origine des sources de financement des laboratoires : les contrats établis avec des industriels (montant en MF et personnel mobilisé dans le cadre de ces contrats), les contrats européens (PCRD 4 et 5), les financements provenant d'associations caritatives. Elles portent aussi sur les start-up en projet dans le domaine de la Santé (UPS-INSERM-CNRS), du Végétal (INP-UPS-INRA-CNRS), de l'Animal (INRA-CNRS) et de la micro-biologie (INRA-CNRS-ENVT).

La révélation de ces informations rencontre au départ quelques réticences. En effet, les rendre publiques suppose pour les laboratoires de jouer la transparence vis-à-vis des pouvoirs publics et des autres unités de recherches sur l'ensemble de leurs sources de financement. En ce qui concerne l'établissement des contrats avec les industriels, les laboratoires sont sensés ne pas divulguer nominativement les montants impliqués. Quant aux projets de start-up, les acteurs sont habituellement réticents à en divulguer le contenu pour éviter les effets d'annonce anticipés qui pourraient attirer l'attention de firmes concurrentes.

---

<sup>27</sup> Cf. Annexe II.4.

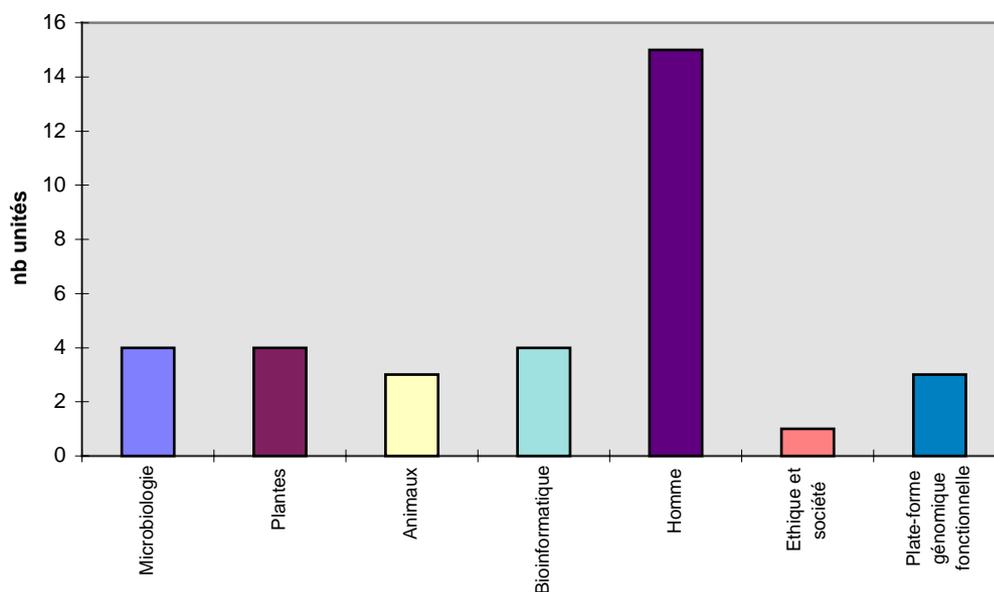
A ce stade, il existe donc un risque pour que la "non révélation" des informations par un (ou plusieurs) collaborateur(s) entraîne des biais informationnels, voire dans le cas extrême instaure de la méfiance au point qu'aucun des acteurs ne veuille révéler d'informations à caractère privé. Dans ce cas, c'est la conduite même du projet et la construction des proximités institutionnelle et organisationnelle qui sont en jeu.

C'est donc sous l'impulsion de l'INSA et de l'INRA que les acteurs vont faire l'apprentissage d'un principe commun portant sur la révélation de ces informations et sur la délimitation de la nature des informations révélées. La négociation-règlement conduit à adopter une règle de transparence, et en même temps conduit à exclure certains types d'informations, alors placées sous le couvert du secret : le contenu des projets de start-up, et les groupes industriels avec lesquels les laboratoires contractualisent. En cela, les acteurs anticipent les conflits d'appropriation des informations et les éventuels conflits de pouvoirs par l'instauration d'un principe donnant-donnant. Ce principe donnant-donnant implique la dilution momentanée des relations de pouvoir.

Cette toute première phase de négociation, bien "en amont" de la coordination, joue un rôle particulièrement important. En effet, elle contribue à créer des règles associatives (la règle de transparence, l'implication de chacun, le principe donnant-donnant, la nature des informations susceptibles d'être mises en commun) et des règles allocatives (la quantité d'informations mises en commun) *qui fondent les prémices d'une proximité institutionnelle*. Celle-ci, si elle implique l'ensemble des acteurs concernés, demeure néanmoins instable et provisoire. En effet, on ne peut parler à ce stade de la construction d'une véritable identité collective. On ne peut pas non plus mesurer le réel degré d'engagement de chacun des acteurs. Néanmoins, cette première phase contribue à déterminer quels acteurs marquent une réelle volonté d'engagement. Le graphe ci-dessous répertorie le nombre d'unités engagées préalablement, en juin 1999, par domaines de recherche.

## Graphe IV.2

Nombre d'unités de recherche impliquées par domaine de recherche



Sur la base de ces négociations-règlement et partage, les acteurs sont alors en mesure de donner un contenu au projet lui-même, c'est-à-dire *de mettre en évidence des présomptions de complémentarité*. Il s'agit non seulement de renforcer la proximité institutionnelle ébauchée, mais de créer à présent une proximité organisationnelle entre ces acteurs. La négociation change alors de nature. Alors qu'elle était généralisée à l'ensemble des acteurs, elle devient décentralisée et se déroule entre les acteurs concernés par une présomption de complémentarité. Elle porte essentiellement :

- sur les partenariats transversaux susceptibles d'être créés : quelles sont les combinaisons de ressources possibles? Quels acteurs sont susceptibles de travailler ensemble?
- sur la création de plate-formes techniques communes : quels acteurs s'engagent dans le projet? Sur quel site les plate-formes vont-elles être localisées? Quels sont les objectifs et les matériels nécessaires? Comment ces matériels vont être mis en commun?

Les négociations les plus importantes sont celles qui se déroulent dans le cadre du projet de création de la plate-forme transcriptome, fondée sur la fabrication des biopuces à ADN. Celle-ci requiert des proximités organisationnelles basées sur des compétences transversales dans le domaine des micro-organismes et des nanotechnologies : la biologie

moléculaire, la chimie, l'informatique, la photolithographie, la micro-électronique et la micro-robotique<sup>28</sup>.

Le choix des acteurs susceptibles de participer à l'élaboration de cette plate-forme ne fait pas l'objet de négociation particulière, les acteurs s'imposant d'eux-mêmes du fait de leurs compétences spécifiques : le LAAS compétent dans le domaine des nanotechnologies, l'INSA dans le domaine de la bio ingénierie (génie génétique, ingénierie métabolique, génie enzymatique fermentation...), le Laboratoire de Chimie de Coordination (LCC) ainsi que des biologistes et des bio-informaticiens. La définition du projet passe quant à elle par des négociations-règlement qui portent :

- sur la sélection des objectifs : fabriquer des puces à ADN dédiées aux micro-organismes pathogènes et non pathogènes à utilisation simple;
- sur les caractéristiques techniques des matériels créés : densité des puces (moyenne), application visée (tout ou partie du génome du micro-organisme d'intérêt), adaptation de microtechniques visant à l'analyse du transcriptome;
- sur la localisation de la plate-forme : le site de l'INSA fait rapidement l'unanimité en raison de la présence d'industriels sur le site par le biais du CRITT Bio-industries (Beghin Say, Lallemand, et quelques start-up comme Kappa Biotech, Biotrade, ou bien encore Genibio).

Ces négociations-règlement s'accompagnent d'autres négociations-règlement portant tout d'abord sur l'accès aux puces à ADN. Il est décidé que celles-ci seront mises au service de la communauté scientifique. Des négociations allocatives portent ensuite sur l'évaluation des coûts et sur la répartition éventuelle des financements entre ces acteurs compte tenu de leurs apports techniques respectifs (chambre stérile, assistance technique...). Ainsi, la négociation conduit à établir le cadre institutionnel général dans lequel la proximité organisationnelle peut devenir effective. En effet, il ne s'agit à ce stade que d'un projet de coordination qui peut très bien échouer car il suppose l'existence d'interdépendances fortes entre des compétences complémentaires. Il marque cependant l'engagement tacite des acteurs, leur reconnaissance mutuelle, et contribue à la construction des buts communs à moyen terme.

Cette première phase de négociation est donc largement arbitrale et circonscrite autour d'un noyau dur d'acteurs de la recherche publique. Par ailleurs, elle est axée sur la logique de

---

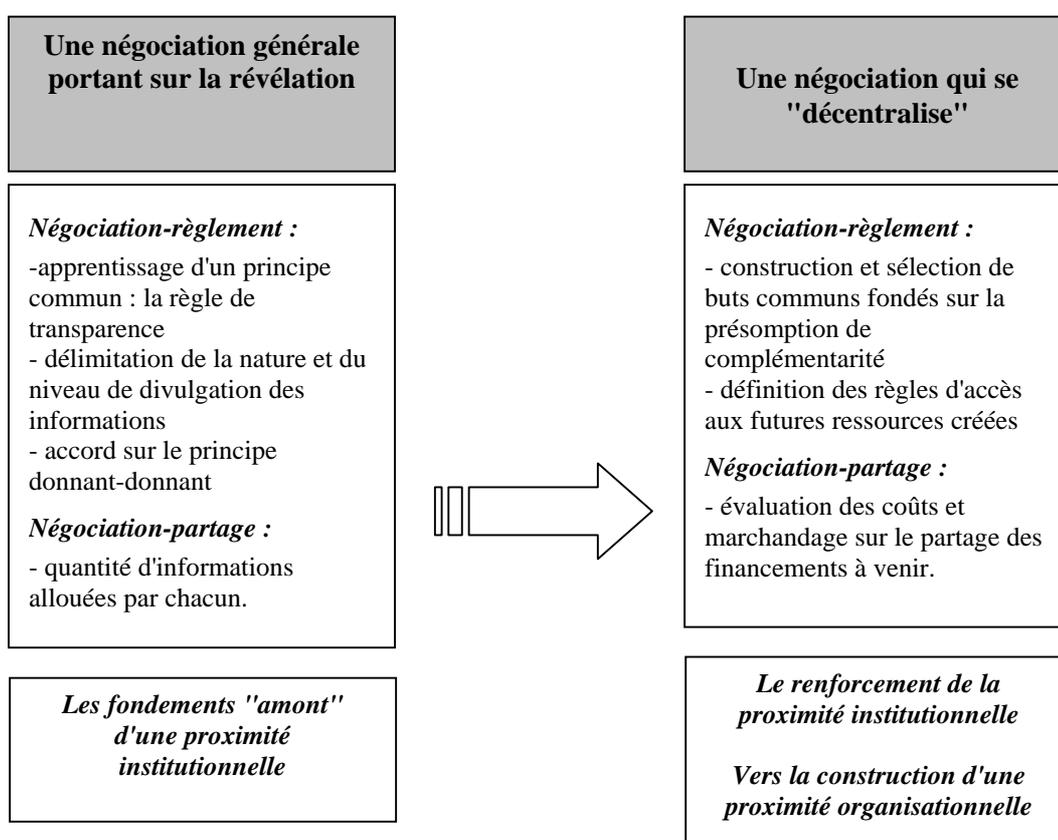
<sup>28</sup> Les biopuces permettent d'analyser des centaines de milliers de fragments d'ADN, car elles sont constituées de milliers de sondes moléculaires concentrées sur une très petite surface. Ces puces trouvent de nombreux champs d'application : analyse des mutations d'un gène responsable d'une maladie; recherche de bactéries ou de virus dans le domaine du diagnostic; décryptage et identification des protéines cibles dans le cadre de la fabrication de médicaments et dans la recherche sur les actions multiples ou sélectives des médicaments (Hamdouch A., Depret M.H., 2001).

Hamdouch A., Depret M.H. (2001), *La nouvelle économie industrielle de la pharmacie. Structures industrielles, dynamiques d'innovation et stratégies commerciales*, BioCampus, Elsevier.

la délibération collective plutôt que sur le marchandage privatif. Ceci est tout particulièrement dû au fait que la nature incitative du projet, impulsé par le MENRT et fondé sur la logique de financement de la recherche, fédère de facto les acteurs et conduit à une dilution momentanée des logiques de pouvoirs et d'appropriation privative. On peut schématiser l'évolution du processus de négociation de la manière suivante :

### Schéma IV.2

**La première phase de négociation entre les acteurs de la recherche publique :  
un processus évolutif en amont de la coordination**

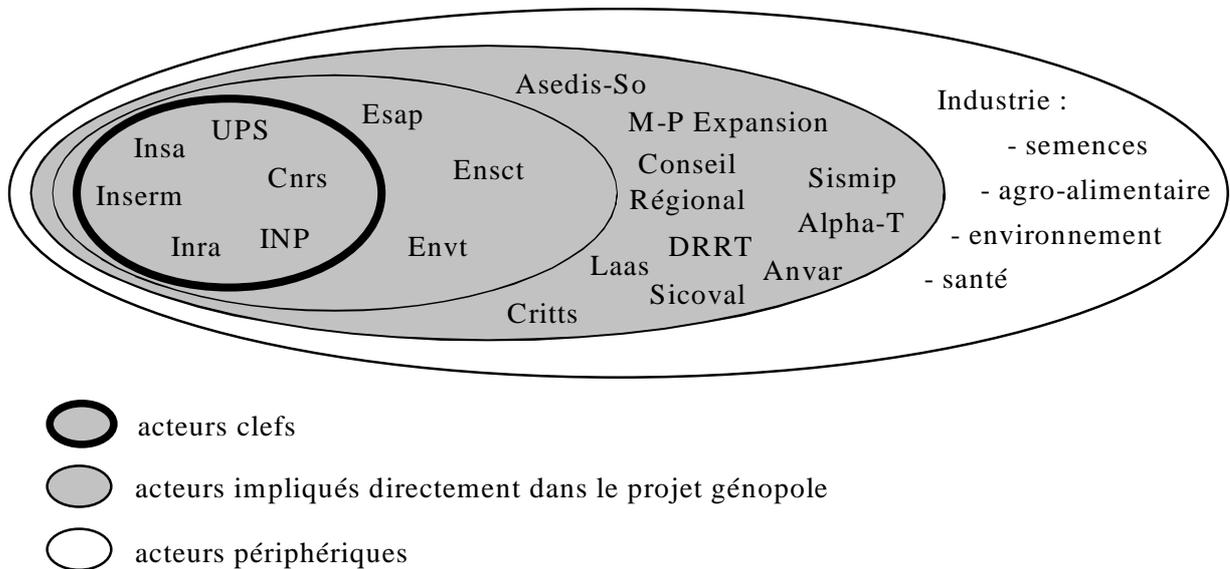


On perçoit à ce stade l'émergence d'une *logique de spécification* basée sur la combinaison des ressources existantes, résultat à la fois d'un projet pré-défini à l'échelle nationale, et d'un embrayage local initié par les acteurs de la recherche publique. Il s'agit d'une première étape préalable, en amont de la coordination, qui vise à la définition d'un principe commun qui impose en retour des contraintes. *La négociation contribue donc à l'adhésion autour de règles associatives et allocatives communes qui participent à la construction d'une proximité institutionnelle et qui fonde les soubassements de la future proximité organisationnelle entre les acteurs de la recherche publique.* Parallèlement à cela, le Conseil Régional se mobilise et effectue des actions de lobbying auprès de l'Etat en Juin 1999. Les

mobilisations successives des acteurs entre janvier et juin 1999 peuvent être schématisées de la manière suivante :

### Schéma IV.3

Juin 1999 : un système d'acteurs piloté par la recherche publique<sup>29</sup>



Il faut noter à ce stade que les groupes industriels ne sont ralliés qu'indirectement au projet génopole, via les partenariats noués avec les CRITT ou via les associations et syndicats professionnels (ASEDIS-SO, SISMIP...).

Ainsi, s'il émerge une proximité institutionnelle autour du noyau dur constitué par la recherche publique, la proximité organisationnelle reste à l'état de projet avancé, de présomption de complémentarité, et n'est pas encore effective (Leroux I., 2000)<sup>30</sup>. On ne peut donc pas encore parler à ce stade de l'existence d'un territoire des biotechnologies. Néanmoins, il s'agit d'une étape fondamentale qui a contribué à la formulation de règles associatives et allocatives communes. A la fois arbitrée par les grandes lignes de l'appel d'offre et arbitrale du fait que les acteurs créent leurs propres règles du jeu, la négociation contribue à la reconnaissance mutuelle et à l'émergence d'une confiance préalable envers l'engagement de chacun. Néanmoins, cette proximité institutionnelle reste fragile et tributaire de la réussite ou de l'échec de la candidature au projet génopole.

<sup>29</sup> **Alpha T** : association des doctorants en génomique ; **ASEDIS-SO** : Association pour le Développement des Semences du Sud Ouest. ; **INP** : Institut National Polytechnique ; **LAAS** : Laboratoire d'Automatique et Architecture des Systèmes ; **SISMIP** : Syndicat des Industries de la Santé en Midi-Pyrénées ; **UPS** : Université Paul Sabatier

<sup>30</sup> Leroux I. (2000), "The role of negotiation in the structuring of territory", 40<sup>th</sup> European Congress ERSA, Barcelona, August 31<sup>st</sup> - September 1<sup>st</sup>.

### 1.2.2 – 2<sup>ème</sup> phase : la construction d'un territoire des biotechnologies

Toulouse est effectivement élue comme génopole régionale en septembre 1999. Sa mise en place, impulsée par la volonté étatique de valorisation de la recherche publique, conduit à un renforcement majeur des proximités entre trois grands types d'acteurs : les acteurs publics avec d'une part la recherche publique et d'autre part les collectivités territoriales et plus particulièrement le Conseil Régional; les industriels de la semence via l'ASEDIS-SO; et l'industrie pharmaceutique via un groupe industriel X<sup>31</sup> massivement implanté dans la Région. Le renforcement des proximités s'appuie sur une mise en cohérence des modes de coordination et de construction des compromis qui est largement fondée sur des négociations croisées et complexes. Sur la base d'une analyse approfondie de ce maillage de négociations, nous expliciterons dans ce paragraphe comment émerge progressivement un territoire des biotechnologies.

Dans cette perspective, nous analyserons dans un premier point la manière dont cette cohérence se construit via la négociation. Nous montrerons ainsi que l'articulation et le renforcement des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique revêt une composante stratégique essentielle dans laquelle les relations de conflit et de pouvoir jouent un rôle décisif.

Sur cette base, il s'agira, dans un second temps, de préciser comment cette cohérence entre les différentes formes de structuration des proximités fonde le soubassement d'une construction territoriale.

#### **A – Vers une mise en cohérence fondée sur un maillage de négociations**

Certains acteurs impliqués dans le projet génopole, ou bien gravitant à la périphérie du projet (les industriels de la semence et de la santé), n'entretiennent a priori aucun lien direct de proximité institutionnelle et organisationnelle. Néanmoins, nous mettrons en évidence dans ce paragraphe comment les négociations croisées conduisent à une mise en cohérence globale des modes de coordination et de gestion des conflits. Cette mise en cohérence est largement polarisée autour du Conseil Régional et des acteurs de la recherche publique.

Le schéma simplifié IV.4 ci-après synthétise cette mise en cohérence sur la base des relations de négociation et des rapports d'influence associés. Nous montrerons ainsi que les logiques de négociation doivent principalement être lues à la lumière de la façon dont s'agent les relations d'influence. Même si les négociations directes prises stricto sensu

---

<sup>31</sup> Nous ne pouvons citer nominativement ce groupe pour des raisons de confidentialité liées au fait que nous analyserons plus loin avec précision les relations de négociation que ce dernier entretient avec la recherche publique locale.

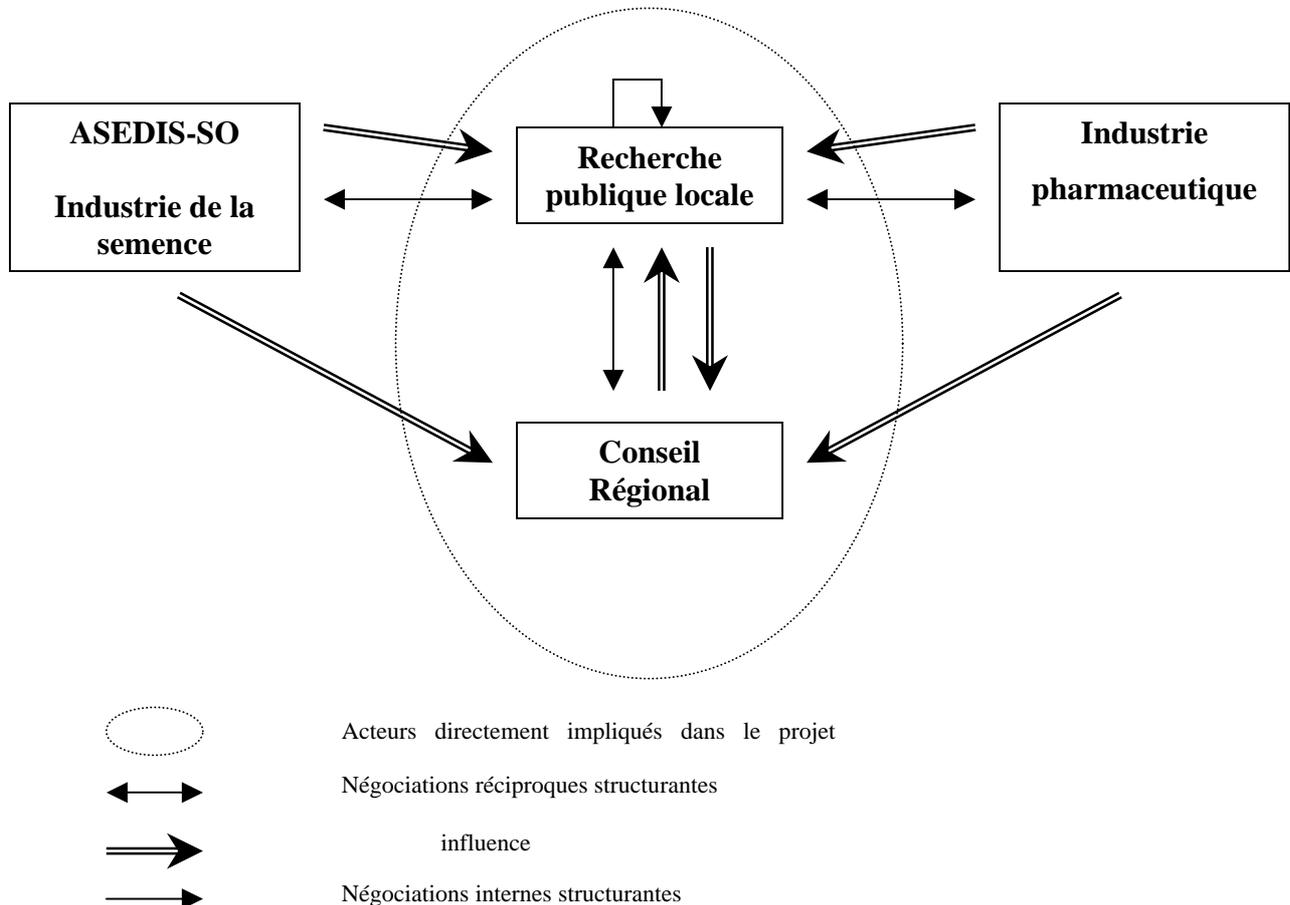
peuvent s'avérer être de nature donnant-donnant, les groupes industriels sont en mesure d'exercer un pouvoir d'influence soit direct, soit transitant par les collectivités publiques. Mais en retour, en exerçant un pouvoir d'influence sur les acteurs publics via la négociation, les groupes industriels créent paradoxalement leur propre système de dépendance vis-à-vis du local. La proximité institutionnelle, à travers les règles qui régissent les relations entre les acteurs, est ainsi porteuse de conflictualité latente et d'ambivalences.

Le schéma, simplifié, présente la cohérence qui s'est construite localement via les négociations croisées entre les acteurs locaux. *Mais chaque acteur étant situé, cette mise en cohérence est indissociable d'une mise en cohérence local/global qui vient complexifier les modes d'ajustement et de coordination.* De manière à mettre à jour ces mécanismes, nous allons plus précisément analyser chaque composante du schéma pour en extraire les modalités complexes et croisées de structuration des proximités :

- 1) Les négociations croisées qui lient entre eux les acteurs de la recherche publique, ainsi que les négociations que ces derniers mènent auprès du Conseil Régional;
- 2) Les négociations croisées entre l'ASEDIS-SO, la recherche publique locale et le Conseil Régional;
- 3) Les négociations croisées entre le groupe industriel pharmaceutique X, la recherche publique locale et le Conseil Régional.

#### Schéma IV.4

Une mise en cohérence fondée sur des négociations croisées  
(schéma simplifié)



#### ***1) Les acteurs publics : des négociations à visée arbitrale vecteurs de proximité organisationnelle***

La mise en place effective de la génopole, à partir de septembre 1999, marque le début de la constitution d'une véritable communauté scientifique qui se traduit par la mise en commun des concepts scientifiques et des infrastructures de recherche, c'est-à-dire par la réelle construction d'une proximité organisationnelle<sup>32</sup>. L'objectif sous-jacent, suite aux incitations de l'Etat, réside dans la valorisation industrielle des résultats de la recherche fondamentale et appliquée. On dénote à ce stade deux types de négociations structurantes : (i) les négociations

<sup>32</sup> Collaborations contractuelles entre les pôles de la recherche végétale, animale et humaine (CNRS, INSA, INRA, INSERM...), mise en place des plates-formes communes.

menées par le conseil scientifique de la génopole auprès du Conseil Régional de Midi-Pyrénées, *(ii)* et les négociations menées par l'INRA auprès du Conseil Régional en matière d'éthique et de sécurité alimentaire.

*(i)* En effet, les acteurs créent rapidement un conseil scientifique chargé de représenter la communauté scientifique de la génopole auprès des écoles et organismes de recherche locaux, ainsi qu'auprès du Conseil Régional de Midi-Pyrénées. Ce conseil est composé du CNRS, de l'INRA, de l'INSERM, de l'INSA, de l'ENSA et du LAAS et son rôle est essentiellement arbitral : mettre en place collectivement des règles qui permettent d'acquérir un certain pouvoir de négociation et d'influence à l'égard des pouvoirs publics. La finalité de leur proximité institutionnelle, à ce stade, est fortement stratégique.

Tout d'abord en interne, le rôle arbitral du conseil scientifique consiste à coordonner les collaborations qui impliquent plusieurs organismes de recherche et à jouer un rôle de médiation dans les éventuels conflits d'appropriation ou de pouvoir susceptibles d'émerger entre ces organismes. Les négociations associatives portent essentiellement sur la définition des priorités structurelles, c'est-à-dire les priorités en termes d'investissements matériels et immatériels communs (définition des priorités en matière d'équipements, formation universitaire, mise en place des programmes scientifiques communs etc.). Les négociations marchandes, quant à elles, portent essentiellement sur la répartition des crédits alloués par la Région et par l'Etat entre les différents programmes scientifiques inscrits dans le cadre de la génopole (génomique fonctionnelle, décryptage, bioinformatique etc...). Ces règles de gestion des projets communs et de répartition des ressources contribuent à renforcer la proximité institutionnelle puisqu'elles définissent le cadre commun d'action. Elles participent aussi à la constitution de la proximité organisationnelle en assurant la logistique de projet et le décloisonnement définitif entre les différents domaines de recherche.

Parallèlement à cela, le conseil scientifique se prévaut d'un pouvoir de négociation auprès des collectivités territoriales et plus particulièrement auprès du Conseil régional. En effet, il intervient dans le cadre des négociations du contrat de plan Etat-Région, et plus particulièrement dans la définition des priorités programmatiques et des financements qui leur sont associés. Dans le contrat de plan 2000-2006, les acteurs ont négocié en faveur d'investissements immobiliers visant au regroupement des équipes et à l'extension de laboratoires afin de renforcer les proximités organisationnelle et géographique, et d'augmenter les effectifs de la recherche. Ils ont aussi négocié la mise en place de structures visant à soutenir la recherche fondamentale et la recherche appliquée, et à favoriser la valorisation de la recherche et la création de start-up (incubateurs, aides aux start-up...) <sup>33</sup>.

---

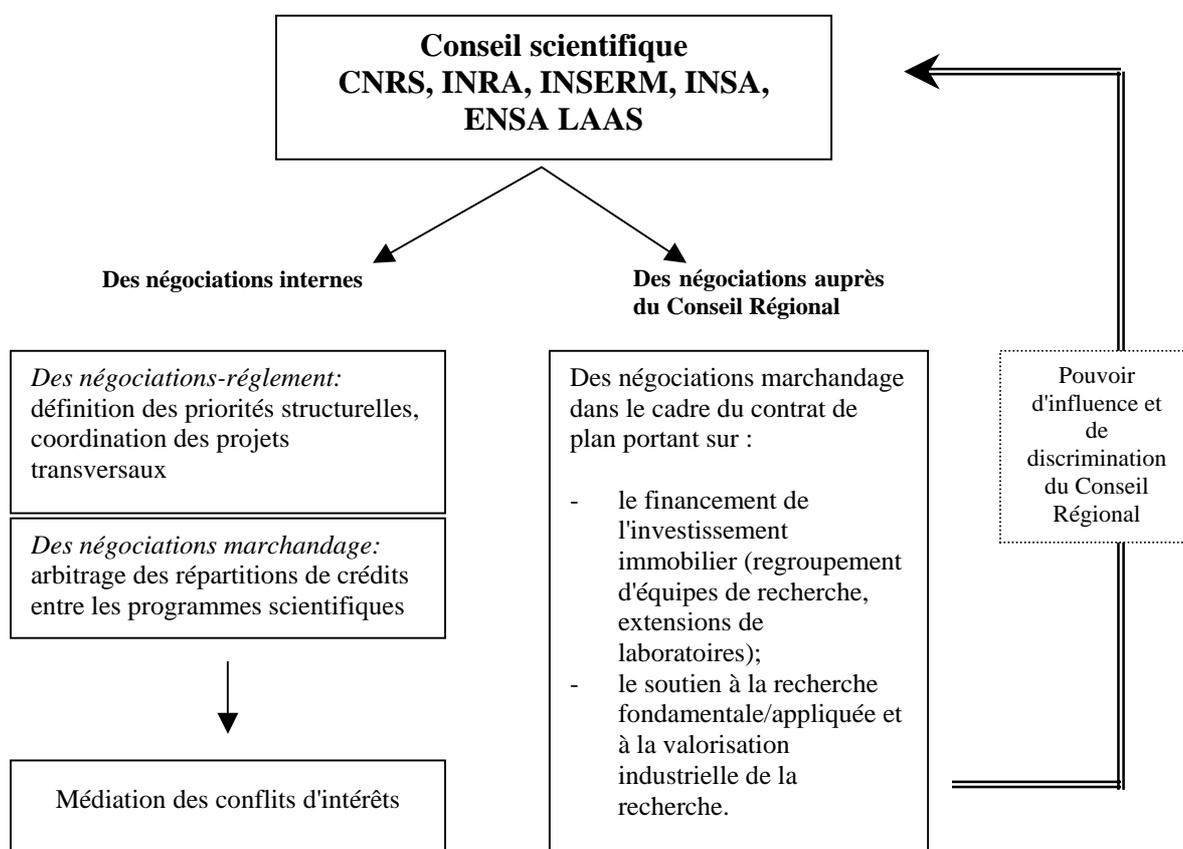
<sup>33</sup> Source : Contrat de plan Etat-Région 2000-2006, Région Midi-Pyrénées. Cf. Annexe II.6 pour les montants alloués à la recherche locale.

Le pouvoir de négociation de la communauté scientifique est lié d'une part à la réputation scientifique des laboratoires et à leur capacité à se coaliser face aux pouvoirs publics, et d'autre part à la légitimité acquise dans le cadre du projet génopole, dont ils forment le noyau dur en matière de coordination et de connaissances spécifiques.

Mais en retour, la Région dispose d'un pouvoir d'influence et de discrimination non négligeable sur ces acteurs. En effet, le choix de financer certains programmes de recherche plutôt que d'autres est une façon d'influer sur l'orientation de la recherche publique locale. Via les financements alloués, la Région se prévaut d'un pouvoir de discrimination qui porte non seulement sur les axes de recherche, mais aussi sur les acteurs eux-mêmes. Soucieuse des intérêts territoriaux, elle finance majoritairement les programmes de recherche transversaux dont la finalité est la valorisation industrielle locale. La politique actuelle est en effet de favoriser la création de laboratoires de recherche mixtes entreprises/laboratoires publics. Orientée vers le développement socio-économique local, le but de cette politique n'est plus de soutenir les seuls laboratoires d'excellence axés sur la recherche purement fondamentale. Le but est d'encourager la recherche appliquée et sa valorisation industrielle, vecteur d'emplois et d'ancrage local des groupes industriels (pharmaceutiques, et agro-alimentaires essentiellement). Dès lors, les laboratoires de recherche qui travaillent sur des thématiques de recherche fondamentale "amont" se trouvent dans des situations budgétaires plus difficiles et bénéficient d'un pouvoir de négociation moindre à la fois au sein de la communauté scientifique, et vis-à-vis des collectivités publiques. Les laboratoires qui travaillent en étroite collaboration avec l'industrie se prévalent quant à eux d'un pouvoir de négociation auto-renforçant. Plus ils perçoivent de financements, plus ils sont en mesure de valoriser la recherche, et plus ils acquièrent de crédibilité et donc de financements. La Région joue donc, via les financements octroyés, un rôle non négligeable dans la définition des relations de pouvoir au sein de la communauté scientifique locale. Elle intervient, de manière directe ou indirectes, dans la structuration des proximités organisationnelles entre la recherche publique et l'industrie, via la discrimination des programmes de recherche et la sélection implicite des acteurs.

### Schéma IV. 5

#### Le rôle arbitral du conseil scientifique de la génopole



(ii) Parallèlement à cela, J.C. Flamant, directeur de recherche à l'INRA, obtient l'appui de l'INRA pour la mise en place d'une structure de débats et de réflexion sur les questions d'éthique et de sécurité alimentaire : la Mission agrobiosciences. Dans le cadre de la génopole, la Mission agrobiosciences est ensuite reliée de manière informelle à l'unité INSERM U518, dont les recherches sont axées sur les questions d'éthique médicale et de santé humaine. Nous allons montrer comment, sur la base de négociations croisées, ces collaborations conduisent à la structuration de proximités institutionnelle et organisationnelle sources de rétroactions local/global.

En effet, tant au niveau régional que national et européen, les sciences du vivant et les biotechnologies imposent un débat public sur les valeurs fondamentales éthiques et sociétales que les politiques publiques et réglementaires sont tenues de prendre en compte. Comme le souligne P.P. Saviotti (1999)<sup>34</sup>, les sciences du vivant sont caractérisées par l'évolution

<sup>34</sup> Saviotti P.P. (1999), "Biotechnologie : l'aube d'une révolution?", *Biofutur*, n°194, pp. 12-14.

conjointe des technologies, des logiques industrielles, et des réglementations. Ainsi, les découvertes scientifiques majeures, tant dans le domaine génomique médical que végétal, supposent des débats (conditions d'utilisation des ADN, sécurité alimentaire, clonage humain et clonage thérapeutique...) qui se traduisent par la modification graduelle des règlements, lois et autres directives.

En matière de sécurité alimentaire, la demande sociale et le débat public jouent un rôle important dans la mise en place des dispositions réglementaires, c'est-à-dire dans la fixation des règles et des conditions applicables au développement et à l'utilisation des sciences du vivant. Les domaines principalement concernés sont la protection de l'environnement et la sécurité alimentaire. En ce qui concerne la sécurité alimentaire, la réglementation européenne de 1998 sur l'étiquetage obligatoire des produits commercialisés contenant des organismes génétiquement modifiés vise à ce que les préférences du consommateur s'expriment lors de l'achat et se traduisent en incitations pour les producteurs à adapter l'offre de biens alimentaires<sup>35</sup>. La régulation du marché se fait donc à la fois par la voie réglementaire européenne<sup>36</sup>, et via la demande sociale, le débat public intervenant largement dans le comportement du consommateur. Mais en même temps, les intérêts économiques poussent les pouvoirs publics à encourager et expérimenter des démarches qui pourraient conduire à une certaine "maîtrise" de la demande sociale.

C'est dans ce contexte global qu'est créée à Toulouse la Mission agrobiosciences, démarche pionnière. Sa vocation est double. Tout d'abord, il s'agit d'apporter un appui à la formation, à l'enseignement et à la recherche par une réflexion sur les problèmes d'éthique et de sécurité alimentaire. Ensuite, la Mission a pour vocation d'organiser le débat public et la médiation des intérêts conflictuels autour des questions d'éthique et de sécurité alimentaire (débats sur les OGM etc...), dans le cadre de rencontres thématiques et de colloques. Les acteurs concernés sont les acteurs privés (entreprises,...), les acteurs publics (recherche publique, collectivités territoriales), et les acteurs sociaux (associations de défense des consommateurs, associations professionnelles diverses, associations de défense des animaux...).

Au tout début, l'INRA intervient directement dans la conception du projet Mission

---

<sup>35</sup> Communication de la Commission des Communautés Européennes, *Sciences du vivant et biotechnologie, une stratégie pour l'Europe*, COM (2002) 27 final.

<sup>36</sup> Il existe néanmoins des tensions entre l'Union Européenne et les Etats membres. En effet, si tout produit alimentaire contenant des organismes génétiquement modifiés est étiqueté comme tel, cela repose sur des méthodes de détection laissées à la discrétion des Etats. Celles-ci sont non uniformisées et applicables seulement à des produits peu transformés. Même si l'Europe impose par ailleurs un moratoire sur les cultures développées à partir de semences transgéniques produites aux USA, la détection est selon les scientifiques assez illusoire par manque de traçabilité (De Puytorac P., 2000).

De Puytorac P. (2000), "Biotechnologies et conséquences socio-économiques", *L'année biologique*, tome 39 (3), juillet-septembre.

agrobiosciences via des négociations auprès du Ministère de l'Agriculture et du Conseil Régional de Midi-Pyrénées dans le cadre du contrat de plan Etat-Région. Mais peu après, l'INRA va afficher une distance visant à garantir l'indépendance de la Mission qui est rattachée à l'ENFA. Néanmoins, si l'on analyse plus précisément les négociations qui lient ces trois acteurs, on peut montrer qu'elles ont donné lieu à des proximités institutionnelle et organisationnelle stratégiquement importantes.

En effet, en échange des financements octroyés dans le cadre du contrat de plan, la Mission agrobiosciences intervient tout d'abord dans les rencontres et colloques pilotés par le Conseil Régional et consacrés à l'agriculture et à l'alimentation. Elle apporte son "carnet d'adresses" et assure une fonction d'appui et d'information auprès des industriels et des associations de consommateurs. Toujours dans le cadre de ce type de manifestations, elle intervient comme acteur médiateur des intérêts conflictuels, mais aussi comme acteur de la décision publique puisqu'elle prend ex post une part importante dans le diagnostic et la prise de décision politique. En cela, la Mission agrobiosciences se prévaut d'un pouvoir d'influence sur la décision politique qui se traduit par un pouvoir de discrimination portant sur les orientations des politiques publiques locales. Ce pouvoir est lié au fait qu'elle apporte une lisibilité aux problèmes posés et aux solutions susceptibles d'être adoptées devant des collectivités qui peuvent à un moment ou un autre être dépassées par la complexité des enjeux économiques, éthiques et sociétaux.

Ainsi, la Mission agrobiosciences et le Conseil Régional ont construit par la négociation un système de dépendance fonctionnelle vecteur de proximité institutionnelle (les règles de l'engagement mutuel, la reconnaissance mutuelle) et de proximité organisationnelle (la mise en place d'actions finalisées communes).

Quant aux liens avec l'INRA, ils traduisent aussi l'existence de proximités institutionnelle et organisationnelle fortes qui conduisent à des rétroactions local/global importantes. En accompagnant la création de la Mission agrobiosciences, puis en affichant ses distances, l'objectif de l'INRA semble être double :

- aider à la création d'une structure visant à la convergence des intérêts conflictuels, c'est-à-dire à la médiation entre la recherche publique, les intérêts économiques, et les intérêts des acteurs sociaux sur des questions sensibles comme par exemple les OGM). De ce point de vue, l'INRA pourrait effectivement avoir intérêt à maintenir ses distances avec la Mission afin que celle-ci maintienne la neutralité affichée;
- se doter d'une structure proche des enjeux de terrain et susceptible de contribuer aux orientations de la politique scientifique de l'INRA au niveau national. En effet, la Mission participe activement à la définition des réflexions prospectives menées par la délégation nationale de l'INRA sur le positionnement de la recherche vis-à-

vis de la société<sup>37</sup>. Cette mission nationale s'articule au niveau européen avec les réflexions menées à Bruxelles sur la formation d'un espace européen de la recherche prenant en compte les réflexions éthiques et sociétales<sup>38</sup>. Les négociations ont donc débouché sur d'importantes rétroactions aux niveaux national et européen.

Dans le domaine de l'éthique médicale et humaine, les lois bioéthiques françaises promulguées en juillet 1994<sup>39</sup> répondent à un besoin social de réglementation soulevé par les progrès de la science et de la technique dans le domaine de la procréation et du génie génétique. Suite au décryptage du génome humain et aux avancées de la post génomique, les lois bioéthiques sont actuellement en révision en ce qui concerne le statut de l'embryon humain et le clonage thérapeutique. En janvier 2002, le projet de loi de révision des lois de bioéthique a été adopté par l'Assemblée Nationale en première lecture<sup>40</sup> : il a été notamment décidé qu'un élément du corps humain, y compris un gène, ne peut constituer une "invention brevetable".

A Toulouse, la réflexion engagée par l'unité 518 de l'INSERM s'inscrit dans cette réflexion sur les conditions d'utilisation des ADN dans les recherches en génétique humaine, et sur les dimensions nouvelles qu'implique la génomique en matière d'information sur les personnes et en matière de consentement<sup>41</sup>. Les effets de rétroactions de cette structure sont favorisés par son intégration dans des réseaux ou organismes de recherche nationaux : le réseau Rodin (Réseau d'information et de diffusion des connaissances en éthique médicale); le COPE (Comité opérationnel pour l'éthique au département des sciences de la vie du CNRS); le CCPPRB (Comité consultatif de protection des personnes se prêtant aux recherches biomédicales); le Ministère de la santé. Elles prennent la forme de l'apport d'une réflexion qui porte : (1) sur l'analyse des enjeux liés aux innovations technologiques en génétique moléculaire; (2) sur la mise en place d'un nouveau système de santé qui intègre les dimensions nouvelles de l'information génétique. Les questions éthiques et réglementaires soulevées sont celles de la gestion des collections d'ADN dans le cadre de partenariats public/privé, les données étant fréquemment échangées de manière informelles. La gestion des échantillons

---

<sup>37</sup> Elle participe à l'analyse des débats organisés par l'INRA dans le cadre de la mission prospective INRA 2020.

<sup>38</sup> La Mission agrobiosciences, à la demande de la direction générale de l'INRA, participe à l'organisation de la Conférence EURAGRI à Bruxelles.

<sup>39</sup> Ces lois, au nombre de trois, sont relatives (1) au traitement des données nominatives visant à la recherche dans le domaine de la santé; (2) au respect du corps humain; (3) au don et à l'utilisation des éléments et produits du corps humain, à l'assistance médicale à la procréation et au diagnostic prénatal. Cette 3<sup>ème</sup> loi est en cours de révision.

<sup>40</sup> Assemblée Nationale (2002), Dossier "Lois de bioéthique", source : <http://www.assemblee-nationale.fr/dossiers/bioethique.asp>

<sup>41</sup> Au niveau local sont organisés des forums et des conférences régulières en collaboration avec le Comité Régional d'Éthique Biomédicale de Midi Pyrénées ainsi qu'avec l'Université des Sciences Paul Sabatier. Par ailleurs, l'unité INSERM a mis en place en collaboration avec les autres acteurs de la recherche publique un DIU d'éthique de la santé et un module d'éthique dans le cadre de l'École Doctorale Biologie-Santé-Biotechnologies.

d'ADN se heurte aussi au problème de la distinction juridique entre l'ADN considéré comme une partie du corps humain, et l'ADN comme information médicale ou génétique relevant de l'information personnelle privée. La règle de droit est par ailleurs incomplète en matière de catégorisation des échantillons, d'anonymat des données et du contrôle de cet anonymat, en matière d'utilisation des échantillons dans les laboratoires étrangers, de conditions de prélèvement d'échantillon d'ADN à l'étranger, de prix d'accès aux échantillons et de durée de conservation (...).

Dans le cadre de la génopole, l'association informelle entre la Mission agrobiosciences et l'INSERM porte essentiellement sur les rencontres-débats consacrés aux questions de santé publique<sup>42</sup>. Ces proximités informelles donnent elles aussi lieu à des rétroactions au niveau national. En effet, l'Etat et plus particulièrement les Ministères de la santé et de l'agriculture<sup>43</sup> ont besoin de ce type d'action collective locale à plusieurs titres :

- tout d'abord dans le cadre de la définition des politiques de formation (intégration des questions éthiques et sociétales);
- ensuite pour obtenir une lisibilité des conflits et des enjeux qui sont au cœur du débat public, c'est-à-dire pour accéder à une information claire;
- et enfin, sur la base de ces informations, mettre en place des politiques publiques et des politiques de communication qui favorisent le consensus entre les intérêts économiques et l'intérêt général, tout en restaurant un pouvoir de maîtrise de l'Etat sur le consommateur<sup>44</sup>.

Le volet éthique de la génopole, via les négociations complexes et les logiques d'intérêts contradictoires, contribue donc à une mise en cohérence local/global. Le schéma IV.6 suivant en présente les principaux acteurs.

---

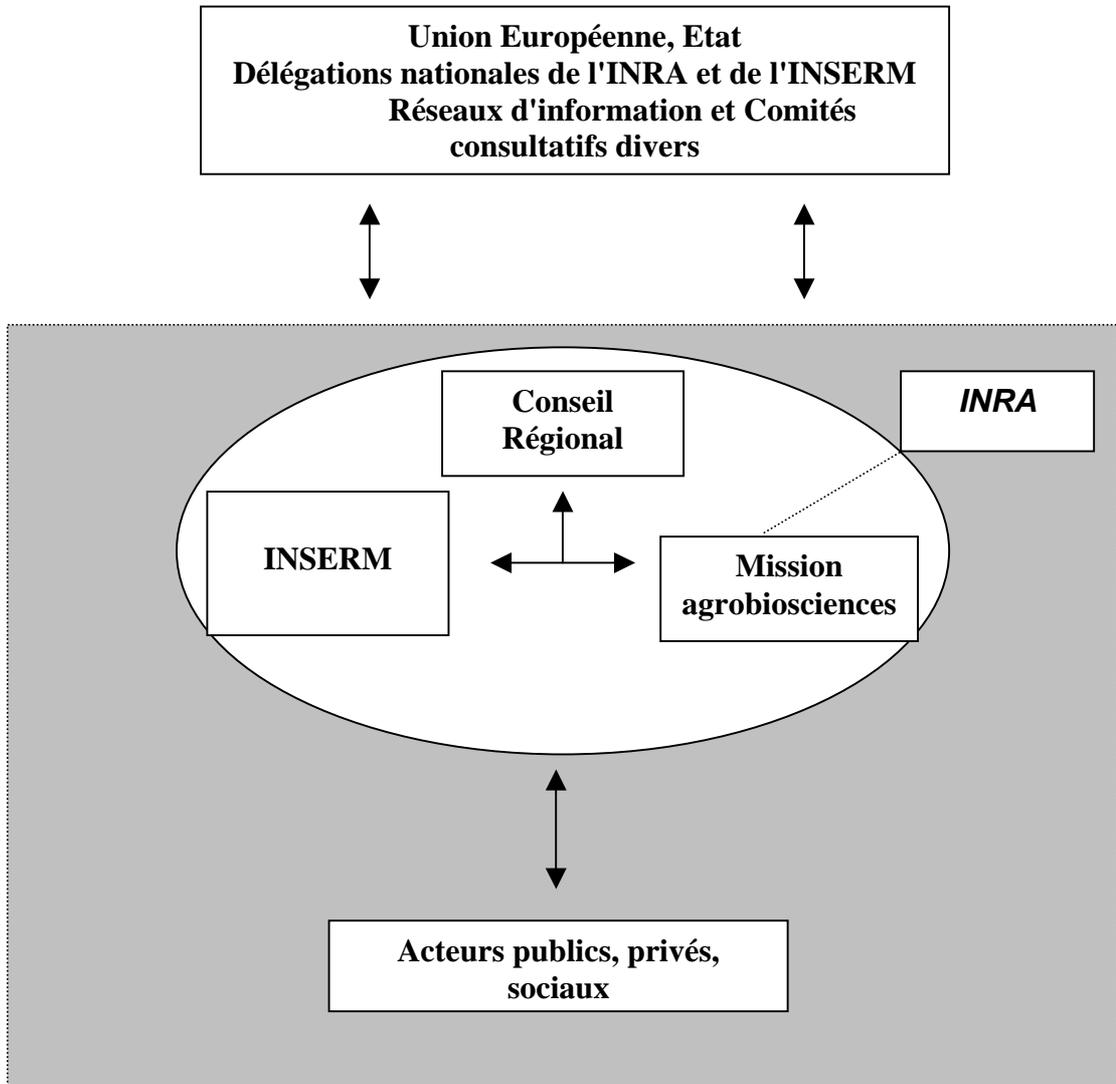
<sup>42</sup> L'unité INSERM participe sur cette base à la définition des projets du Conseil Régional dans le cadre de l'atelier Santé (réflexion sur les liens entre éthique et société de l'information dans le domaine de la santé).

<sup>43</sup> La Mission agrobiosciences intervient directement auprès de la Direction Générale de l'Alimentation du Ministère de l'agriculture dans le cadre de ses activités de conception et d'animation (Etats Généraux de l'Alimentation organisés par le gouvernement en 2000, Salon international de l'agriculture...).

<sup>44</sup> La Mission agrobiosciences travaille en collaboration avec le service central de communication du Ministère de l'agriculture.

### Schéma IV.6

Le volet éthique de la génopole et les principaux acteurs de la négociation:  
une mise en cohérence local/global



Cette mise en cohérence peut bénéficier indirectement à l'industrie de la semence (via l'INRA), fortement implantée en Midi Pyrénées, et comme le montre le paragraphe qui suit, fortement influente.

## ***2) Les négociations croisées entre l'ASEDIS-SO, la recherche publique locale et le Conseil Régional***

Les industriels de la semence<sup>45</sup>, traditionnellement très fédérés, ont créé dans les années 80 une structure commune de veille et d'interface technologique, l'ASEDIS-SO<sup>46</sup>. Il s'agit de mutualiser la mise en place de partenariats avec la recherche publique dans des domaines non concurrentiels de recherche fondamentale: accès aux informations concernant les avancées récentes de la recherche fondamentale, appropriation ou co-production de connaissances nouvelles en amont des procédés d'industrialisation. L'émergence de ces coopérations s'inscrit dans un contexte global qui est celui :

- des difficultés rencontrées par les firmes liées aux sciences du vivant pour assurer en interne les différentes phases de recherche fondamentale, de recherche appliquée, et d'industrialisation (McMillan G.S., Narin F., Deeds D.L., 2000; Depret M.H., Hamdouch A., 2000; Mignot J.P., Poncet C., 2000)<sup>47</sup>;
- de l'importance des risques que suppose l'engagement dans une voie de recherche fondamentale, à savoir les coûts irrécouvrables induits;
- de l'incertitude sur la temporalité des retours sur investissement;
- de la coûteuse course au brevets, les droits de propriété devenant un enjeu essentiel et une source de revenus;
- de la subordination des groupes industriels et des start-up aux détenteurs de capitaux fluides (fonds de pension) et à l'incertitude des marchés (De Puytorac P., 2000);
- de la nécessité organisationnelle, dans les industries fondées sur la connaissance, d'établir des stratégies de "*gestion des connaissances*" visant à renforcer la capacité à innover. La création de nouveaux produits, l'amélioration des produits existants, la baisse des coûts supposent alors "*la mobilisation d'une masse croissante d'informations et de connaissances*" (Moati P., 2001, p. 127)<sup>48</sup>.

Dans ce contexte général, l'ASEDIS-SO a intérêt à établir des proximités organisationnelles fortes avec la recherche publique locale. Nous allons ici montrer que ces

---

<sup>45</sup> La liste des entreprises faisant partie de l'ASEDIS-SO figure dans l'annexe II.1.

<sup>46</sup> Cf. supra, section 1, paragraphe 1.1.

<sup>47</sup> McMillan G.S., Narin F., Deeds D.L. (2000), "An analysis of the critical role of public science in innovation : the case of biotechnology", *Research Policy*, n°29, pp.1-8.

Depret M.H., Hamdouch A. (2000), "L'économie des nouvelles biotech", *Biofutur*, n°200, pp. 32-40.

Mignot J.P., Poncet C. (2000), *Les convergences entre les politiques publiques de recherche et les stratégies industrielles*, working paper.

<sup>48</sup> Moati P. (2001), "Organiser les marchés dans une économie fondée sur la connaissance : le rôle clé des intégrateurs", *Revue d'Economie Industrielle*, n°97, 4<sup>ème</sup> trim., pp.123-138.

proximités organisationnelles sont fondées sur des négociations croisées, et sur l'exercice d'un double pouvoir de négociation et d'influence qui transite pour partie par le Conseil Régional.

Le premier type de négociations croisées concerne les partenariats établis par l'ASEDIS avec la recherche publique locale. L'ASEDIS-SO a un pouvoir de négociation lié à ses capacités de financement de la recherche publique. Et les laboratoires publics ont en retour un pouvoir de négociation lié à la nature spécifique de leurs recherches fondamentales et à la proximité géographique qui autorise facilement les échanges de personnel. Dans ce cadre, les négociations sont fondées sur le principe donnant-donnant.

Plus précisément, l'association a négocié l'accès aux informations concernant les grands programmes de recherche en cours à l'INRA-CNRS (relations plantes-organismes) et les recherches appliquées menées à l'ENSA (mécanismes de la régénération). Ces informations sont pour les semenciers hautement stratégiques puisqu'elles contribuent au suivi pas à pas des progrès de la science fondamentale, et permettent aux industriels de repérer les programmes scientifiques porteurs d'un potentiel de commercialisation afin de s'y associer. Par ailleurs, pour ce qui concerne les domaines qualifiés de non concurrentiels par les semenciers, à savoir la sélection et la création variétale, l'ASEDIS-SO a établi des conventions avec l'IFR 40 (marquage moléculaire, résistance des micro-organismes aux parasites, régularité des rendements...) et avec l'ENSA (génie génétique des oléagineux). Les proximités organisationnelles qui en résultent concrétisent par des contrats de recherche communs.

En contre partie, l'ASEDIS-SO finance certains programmes de recherche, des DEA, des thèses (bourses CIFRE) et propose des bourses pour faciliter l'accès des jeunes chercheurs aux congrès internationaux. Il s'agit là d'un moyen incitatif direct visant à assurer un certain pouvoir d'orientation ou de discrimination de la recherche publique, les sujets de DEA et de thèse financés étant proposés par les semenciers<sup>49</sup>.

Néanmoins, on met en évidence des tensions entre l'ASEDIS-SO et les acteurs de la recherche publique. Celles-ci sont liées au fait que les besoins des industriels sont centrés sur une recherche appliquée et que la recherche publique est plutôt axée sur une recherche fondamentale amont. L'ASEDIS-SO essaie donc actuellement d'augmenter son pouvoir d'influence en tentant d'interférer dans la sélection des programmes de recherche publique<sup>50</sup>. *On note ainsi un rapport de force entre d'une part les laboratoires inscrits dans une politique*

---

<sup>49</sup> Les sujets de thèse et de DEA : Acquisition de caractères de résistance au froid (1 thèse), marqueurs de germination défectueuse (1 thèse), pesticides et qualité du pollen (1 thèse), incidence du pelliculage des semences sur les transferts d'eau et d'oxygène (1 thèse), amélioration des qualités technologiques des huiles de colza et de tournesol (plusieurs thèses en cours), mise au point d'un humidimètre (3 étudiants de DEA), lutte contre un champignon des sols infestant les porte-grains (3 étudiants de DEA), valorisation des semences traitées et déclassées (DEA).

Source : ASEDIS-SO.

<sup>50</sup> Les semenciers souhaitent qu'un sélectionneur issu de leur association soit présent au sein des laboratoires publics lors des choix annuels programmatiques.

*générale de recherche décidée au niveau national (les délégations nationales du CNRS et de l'INRA), qui ne veulent pas être subordonnés à la seule logique de marché, et d'autre part les semenciers, très influents, qui utilisent l'ASEDIS à la fois comme outil de médiation et d'influence.* La proximité organisationnelle s'appuie donc sur une proximité institutionnelle qui renferme des tensions. Chacun des acteurs tente, via la négociation, d'établir des règles qui servent ses propres intérêts.

In fine, il en résulte que si les négociations sont fondées a priori sur le principe donnant-donnant, les autres règles associatives définies dans ce cadre (règles de sélection des contrats communs de recherche, des modes d'accès aux connaissances, choix des sujets de thèse...) sont implicitement porteuses d'un pouvoir d'influence qui joue en faveur de l'ASEDIS, et donc des semenciers. La proximité institutionnelle est donc plus précisément construite sur la base de cette ambivalence des règles négociées. L'ASEDIS tente de négocier des règles lui octroyant un pouvoir d'influence et de discrimination sur la recherche publique. L'IFR 40 tente de négocier des règles lui permettant de préserver son pouvoir de décision en matière d'orientation de la recherche.

Nous allons voir à présent que ce pouvoir d'influence est renforcé tout aussi implicitement grâce aux liens qu'entretient l'ASEDIS avec le Conseil Régional. En effet, le second type de négociations croisées concerne les relations établies par l'ASEDIS avec les collectivités publiques locales et plus précisément le Conseil Régional de Midi Pyrénées.

A ce niveau, l'ASEDIS-SO dispose d'un pouvoir de négociation qui s'appuie sur la menace symbolique, mais instituée, du désengagement possible des semenciers, désengagement physique (délocalisation vers d'autres sites en Aquitaine ou bien en Languedoc Roussillon) ou partenarial (désengagement vis-à-vis de la recherche publique locale). Ce pouvoir de négociation porte essentiellement sur la captation de subventions publiques auprès de la Région<sup>51</sup>, l'ASEDIS ayant été créée à l'initiative des semenciers et du Conseil Régional (dans le cadre d'un contrat de plan Etat-Région).

Au-delà, ce pouvoir de négociation est renforcé par un pouvoir d'influence non négligeable (via le lobbying), les responsables de l'ASEDIS étant très présents dans certaines instances de la Région comme par exemple le CCRRDT. Nous avons donc :

- d'un côté, l'acteur collectif Conseil Régional qui a une incertitude sur le comportement des groupes semenciers et qui tente de concilier les intérêts territoriaux (la création d'emplois, la valorisation de la recherche publique) et les intérêts des semenciers. Dans ce cadre le CCRRDT joue un rôle important d'expression des besoins de chacun et apporte à la région une certaine lisibilité de la façon dont elle doit orienter les financements publics;

---

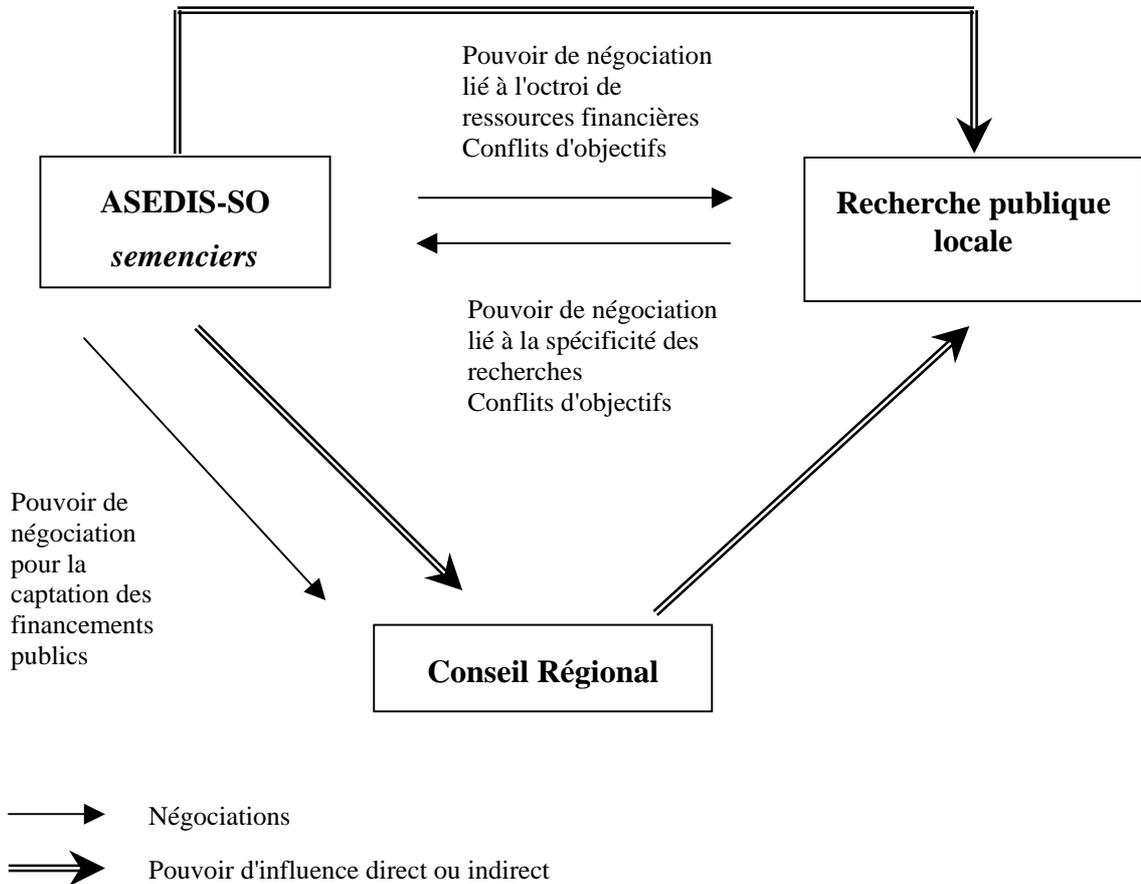
<sup>51</sup> Source : Adermip (1999), *Les financements de l'innovation*, fichier ASEDIS-SO.

- de l'autre côté, l'ASEDIS qui tente d'influer indirectement sur la recherche publique locale par le lobbying. En maintenant une proximité institutionnelle avec les collectivités publiques (présence dans le CCRRDT), et en insistant sur les besoins des semenciers en matière de liens avec la recherche publique, l'ASEDIS participe indirectement à la discrimination des affectations de financements publics (elle oriente indirectement le contenu des appels d'offre lancés par la Région, mais aussi la sélection finale des dossiers proposés). Le pouvoir d'influence et de discrimination des semenciers sur la recherche publique est donc dans ce cas indirect et transite par les collectivités publiques.

La construction d'une proximité organisationnelle avec la recherche publique locale s'appuie donc sur une proximité institutionnelle fondée sur des règles issues d'un maillage complexe de négociations croisées. Ces règles sont les vecteurs indirects et souvent implicites de pouvoirs d'influence et de discrimination. Ainsi, par la négociation directe avec la recherche publique, l'ASEDIS concède du pouvoir de décision à ses partenaires (par les ajustements mutuels). Mais elle essaie de se réappropriier du pouvoir de décision de manière indirecte en influant sur les choix programmatiques via le CCRRDT. Le schéma ci-après synthétise la complexité des relations de négociation et de pouvoir qui lient l'ASEDIS, les acteurs de la recherche publique et le Conseil Régional.

### Schéma IV.7

Les négociations croisées comme fondement des proximités institutionnelle et organisationnelle



Néanmoins, en exerçant un pouvoir d'influence et de discrimination visant à renforcer la proximité organisationnelle entre la recherche privée et la recherche publique, les semenciers créent par rétroaction leur propre système de dépendances fonctionnelles vis-à-vis de la recherche publique locale. Ainsi, cette volonté d'externalisation de la recherche amont, impulsée conjointement par l'évolution du marché, vecteur de nouvelles pratiques organisationnelles des firmes, et par les politiques publiques, se traduit par la construction et le renforcement de la proximité organisationnelle au niveau local. Parce que les dépendances mutuelles sont accrues, la proximité géographique se trouve renforcée par la réduction de la menace potentielle de désengagement des semenciers.

Par ailleurs, les proximités organisationnelles étroites entre les semenciers et la recherche publique locale sont un vecteur potentiel de rétroactions sur l'industrie de la

semence du Sud Ouest. En effet, par leur appartenance collective à l'ASEDIS-SO, les groupes industriels et les entreprises mutualisent leurs efforts de recherche fondamentale "amont", hautement incertaine. Les collaborations communes, engagées avec la recherche publique locale, sont minutieusement négociées de manière à éviter tout conflit d'intérêt ou d'interférence<sup>52</sup>. Dès lors, ces acteurs, en situation de concurrence-coopération, accèdent à des informations similaires sur les potentiels de recherche susceptibles de donner lieu à des innovations industrialisables. Ils disposent donc non seulement d'informations sur les opportunités de recherche fondamentale, mais ont connaissance *de facto* des orientations globales des concurrents dans ce domaine. On assiste alors à une réduction de l'incertitude sur la dynamique concurrentielle de l'industrie.

### ***3) Les négociations croisées entre la recherche publique locale, le groupe industriel pharmaceutique X, et le Conseil Régional***

La seconde collaboration structurante concerne un laboratoire commun créé en 1999 par un laboratoire du CNRS, et par un groupe industriel pharmaceutique X<sup>53</sup>. Les mécanismes d'influence, à l'instar de l'industrie de la semence, transitent par le Conseil Régional. Le groupe est présent au CRRDT et nourrit de nombreuses collaborations avec les laboratoires de recherche publique locaux, tout particulièrement avec celui dont il est ici question. Néanmoins, les enjeux diffèrent par rapport à l'industrie de la semence. Etant donné qu'il s'agit d'un laboratoire commun, les intérêts du laboratoire CNRS et de l'industriel sont beaucoup plus convergents, et le pouvoir d'influence du groupe industriel à l'égard de la Région bénéficie largement au laboratoire CNRS.

Compte tenu de la spécificité de cette collaboration, nous allons nous focaliser plus particulièrement ici sur les négociations croisées qui fondent les proximités organisationnelle et institutionnelle entre le groupe industriel et le laboratoire CNRS. Nous allons montrer que la réussite de la négociation, dans un partenariat fondé sur la co-production de connaissances, est la condition *sine qua non* de la construction et du renforcement des proximités institutionnelle et organisationnelle.

Ce laboratoire commun est spécialisé dans le criblage pharmacologique à haut débit. La collaboration vise à sélectionner et à optimiser, à partir de la validation de protéines "cibles", des protéines "candidats médicaments" c'est-à-dire des protéines thérapeutiques utilisées comme médicaments adaptés aux protéines cibles. Savoir quelle molécule interagit avec quelle cible requiert de tester des dizaines de milliers de combinaisons possibles, ce qui nécessite un procédé scientifique de criblage à haut débit.

---

<sup>52</sup> Cf. Chapitre III, section 2, paragraphe 2.1.2.

<sup>53</sup> Nous ne pouvons pas citer nominativement ces deux acteurs pour les raisons de confidentialité qui nous ont été imposées.

Les négociations de départ, qui ont duré un an, ont donné lieu aux règles suivantes, constitutives d'une proximité institutionnelle préalable, et "socle" de la future proximité organisationnelle. Le groupe industriel fournit la machine de criblage à haut débit, investissement très coûteux hors de portée d'un laboratoire public, et délègue des chercheurs qui vont travailler en partenariat avec les chercheurs du CNRS. Le laboratoire CNRS apporte à la collaboration ses compétences et ses connaissances dans les domaines suivants :

- la chimie combinatoire, c'est-à-dire les techniques de synthèse chimique qui permettent à partir d'une molécule d'en créer des milliers;
- la biologie et plus particulièrement : la protéomique structurale et fonctionnelle qui correspond à l'identification des protéines et à l'analyse de leurs fonctions et modes d'interaction; la génomique structurale et fonctionnelle qui correspond au décryptage et au séquençage des gènes d'une part, et à l'analyse de leurs fonctions et de leurs interactions d'autre part.
- la bioinformatique.

Les négociations qui fondent les proximités institutionnelle et organisationnelle doivent être lues à la lumière des différentes phases du processus d'innovation qui sont les suivantes<sup>54</sup>:

- 1) Le laboratoire CNRS va tout d'abord valider des protéines "cibles", c'est-à-dire identifier grâce à la protéomique, à la génomique et à la bioinformatique des protéines susceptibles de servir de cibles thérapeutiques.
- 2) Une fois les cibles potentielles identifiées, la mise au point de protéines thérapeutiques "candidats médicaments" adaptés aux cibles requiert l'utilisation de la chimie combinatoire et du criblage à haut débit. Les chercheurs issus des deux entités sélectionnent et optimisent des "candidats médicaments".
- 3) A partir de ces "candidats médicaments", le groupe industriel effectue les essais pré-cliniques, les analyses toxicologiques, puis les différentes phases d'essais cliniques sur l'homme visant à l'industrialisation et à la commercialisation des médicaments. Ceci prend en moyenne sept ans, ce qui explique qu'aucun médicament n'est encore commercialisé dans le cadre de cette collaboration.

La proximité organisationnelle entre les deux acteurs, une fois engagés, s'appuie sur une proximité géographique forte, le groupe industriel étant installé dans un local commun situé au cœur du laboratoire CNRS. Cette proximité géographique ne concerne cependant que la phase amont de la recherche, c'est-à-dire le volet tacite de la recherche fondamentale

---

<sup>54</sup> Nous avons complété les explications du laboratoire à l'aide de la description du processus d'innovation biopharmaceutique élaborée par Hamdouch A. et Depret M.H. (2001). Hamdouch A. et Depret M.H. (2001), *La nouvelle économie industrielle de la pharmacie. Structures industrielles, dynamique d'innovation et stratégies commerciales*. BioCampus, Elsevier.

conduisant à la validation des protéines cibles et à la mise au point des "candidats médicaments" (phases 1 et 2). Les phases d'essais pré-cliniques, de tests toxicologiques et d'essais cliniques sur l'homme (phase 3) sont réalisées dans des établissements du groupe localisés sur d'autres sites toulousains. La proximité géographique existe donc toujours mais dans une moindre mesure, puisque le groupe industriel n'a plus besoin à ce stade des techniques et des connaissances en recherche fondamentale. Comme le soulignent M.C. Bélis-Bergouignan et C. Carrincazeaux (2000)<sup>55</sup>, la complexité technologique et combinatoire ainsi que la dépendance vis-à-vis de la recherche fondamentale sont très fortes au départ (phases 1 et 2), ce qui explique la nécessaire proximité géographique pour les phases de recherche fondamentale. Elles deviennent ensuite moins importantes en aval du processus (phase 3), c'est-à-dire dans les phases de recherche appliquées et d'essais cliniques, en raison du caractère standard et codifié des techniques alors utilisées<sup>56</sup>.

Il faut cependant noter ici que la mise en place du laboratoire commun s'inscrit dans la continuité de relations de proximité déjà anciennes et vecteurs d'apprentissages mutuels entre le groupe et le laboratoire. Néanmoins, compte tenu des enjeux d'une telle collaboration, à savoir les enjeux industriels et commerciaux d'une part et les enjeux scientifiques d'autre part, la méfiance reste malgré tout forte et la négociation demeure incontournable.

En effet, la négociation tient une place tout particulièrement importante à l'issue de la mise au point des "candidats médicaments", c'est-à-dire à l'issue des phases de recherche fondamentale 1 et 2. Il faut noter qu'à ce stade, les "candidats médicaments", ressources spécifiques indivisibles, appartiennent conjointement au groupe industriel et au laboratoire.

Pour le passage de la phase 2 à la phase 3, le groupe industriel et le laboratoire CNRS ont alors le choix entre deux solutions possibles :

- 1) Soit les caractéristiques du "candidat médicament" restent la propriété conjointe du laboratoire CNRS et du groupe. Le groupe industriel passe ensuite aux phases de développement pré-clinique et clinique en vue de l'industrialisation du médicament. Il faudra environ 7 ans avant que le médicament soit commercialisé

---

<sup>55</sup> Bélis-Bergouignan M.C., Carrincazeaux C. (2000), "Proximité et organisation de la R&D dans les industries automobile et pharmaceutique", in Gilly J.P. et Torre A., *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp. 167-191.

<sup>56</sup> Ceci confirme les résultats des analyses consacrées au rôle de la proximité géographique dans les processus d'innovation. Pour plus de détails, le lecteur peut se référer aux articles suivants :

Maskell P., Malmberg A. (1999), "Localised learning and industrial competitiveness", *Cambridge Journal of Economics*, n°23, pp. 167-187.

Lung Y., Rallet A., Torre A. (1999), "Connaissances et proximité géographique dans les processus d'innovation", *Géographie, Economie, Société*, n°1-2, pp. 281-306.

Grossetti G., Nguyen D. (2001), "La structure spatiale des relations science-industrie en France : l'exemple des contrats entre les entreprises et les laboratoires du CNRS", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 311-326.

Gallaud D., Torre A. (2001), "Les réseaux d'innovation sont-ils localisés? Interrogations sur le rôle de la proximité dans les dynamiques de circulation des connaissances. L'exemple des biotechnologies végétales", Séminaire Innovation et Economie Agricole, INRA, Grenoble, 2001.

et environ 8 à 10 ans avant de bénéficier des retours sur investissement. Le laboratoire CNRS négocie alors un pourcentage de royalties sur les ventes (2% en moyenne). Dans ce cas, il s'approprie une partie des revenus liés à la valeur d'usage de la protéine thérapeutique.

- 2) Soit le laboratoire CNRS négocie la vente immédiate des caractéristiques du "candidat médicament" (50/50 ou 60/40) qui deviennent la propriété intégrale du groupe industriel. Les retombées financières sont alors immédiates pour le laboratoire.

La négociation de ces règles allocatives se fait au cas par cas, ce qui introduit malgré tout un biais. Le laboratoire CNRS, lorsqu'il présuppose qu'un "candidat médicament" peut avoir une valeur d'usage importante, n'a pas intérêt à le vendre immédiatement, mais à attendre la commercialisation du médicament pour toucher les royalties. L'intérêt du groupe industriel est opposé. Si un "candidat médicament" semble pouvoir bénéficier d'une valeur d'usage forte, il a intérêt à en acquérir la propriété intégrale immédiatement pour éviter le versement ultérieur de royalties élevées. Néanmoins, il peut arriver que les acteurs n'aient pas une vision commune des valeurs d'usage de la protéine thérapeutique, les uns raisonnant en termes de valeur d'usage scientifique et les autres en termes de valeur d'usage industrielle. Ensuite, la négociation dépend aussi des enjeux de trésorerie immédiate du laboratoire : il s'agit en effet pour ce dernier d'établir un équilibre préalable entre les entrées financières immédiates et les entrées financières différées.

Conjointement à cela, le laboratoire a intérêt à favoriser au maximum la transmission et l'appropriation des connaissances tacites par le groupe industriel dans le cas où il va bénéficier de royalties (Cassier M., 1997; Dasgupta P., David P., 1994)<sup>57</sup>. En effet, il est préférable dans ce cas que le laboratoire CNRS communique une grande quantité de connaissances tacites sur la protéine cible et sur les techniques d'exploration pharmacologique de manière à ce que les chances de déboucher sur un médicament commercialisable, et donc de s'en approprier les revenus, soient maximales.

Par ailleurs, la négociation des royalties et des modes d'appropriation des connaissances tacites est fonction d'un équilibre des pouvoirs de négociation qui traduit les dépendances mutuelles qui lient ces deux acteurs. Le groupe est dépendant du laboratoire qui détient des ressources de recherche fondamentale hautement spécifiques, mais le laboratoire est dépendant du groupe pour ce qui est des équipements coûteux de criblage à haut débit, dont les frais d'achat et de maintenance sont du ressort du groupe industriel. Ces relations quasi équilibrées impliquent que le laboratoire n'a pas intérêt à exiger une part accrue de la

---

<sup>57</sup> Cassier M. (1997), "Compromis institutionnels et hybridation entre recherche publique et recherche privée", *Revue d'Economie Industrielle*, n°79, pp. 191-212.  
Dasgupta P., David P. (1994), "Toward a new economics of science", *Research Policy*, n°23, pp. 487-521.

rente d'innovation (négocier des royalties nettement plus élevées, réduire la transmission des connaissances tacites etc...) sous peine de sanction.

Mais la négociation ne s'arrête pas là. Une autre source de conflit existe : le problème de la co-publication des résultats de la recherche fondamentale. Dans ce cas, les négociations sont largement arbitrées par les règles de la publication scientifique (la règle de l'antériorité) et par les règles inhérentes au droit des brevets.

Cette source de discord, fréquemment mise en évidence dans la littérature (Cassier M., 1997; Audretsch D.B., Stephan P.E., 1999; Le Bas C., 1999; Cassier M., Foray D., 1999 etc...)<sup>58</sup>, réside dans l'opposition entre la règle de l'antériorité (logique scientifique) et la règle de réservation des résultats (logique industrielle et de marché). En France, contrairement aux Etats-Unis, la publication immédiate des résultats entraîne automatiquement l'impossibilité de brevetage<sup>59</sup>. Il faut donc gérer au mieux les règles de circulation des connaissances et trouver un équilibre entre le délai de réservation temporaire et la publication immédiate (Cassier M., Foray D., 1999). Les solutions peuvent passer par la divulgation différée, partielle et progressive (définition du zonage des acteurs privilégiés) des informations (idem). Les solutions à adopter sont donc multiples, de temporalités et de zonages variés. Le laboratoire CNRS et le groupe industriel se trouvent précisément dans ce cas de figure, le laboratoire abritant de nombreuses équipes de recherche et des start-up créées par des chercheurs.

La solution négociée par les deux acteurs (négociation-règlement) a été de créer une structure de négociation qui prend la forme d'un comité scientifique composé à 50% de membres du laboratoire CNRS, et à 50% de personnels du groupe industriel. La négociation des règles de publication et de réservation se fait ensuite au cas par cas. La création de ce comité scientifique est un moyen pour les acteurs de partager le pouvoir de décision. Sa vocation implicite est de trouver un équilibre entre le champ d'exercice du pouvoir et le champ de la concession pour chacun des deux acteurs.

La négociation contribue donc à mettre en place des règles allocatives et associatives qui forment un cadre strict pour l'action. En cela elle est productrice de proximité institutionnelle via les règles du jeu communes, qui contribuent, au fil du temps à stabiliser les relations. C'est sur la base de cette proximité institutionnelle que la proximité

---

<sup>58</sup> Audretsch D.B., Stephan P.E. (1999), "Knowledge spillovers in biotechnology : sources and incentives", *Journal of Evolutionary Economics*, n°9, pp. 97-107.

Le Bas C. (1999), "Matériaux pour une économie de la propriété intellectuelle : problématique, perspectives et problèmes", *Economie Appliquée*, n°2, pp. 7-49.

Cassier M., Foray D. (1999), "La régulation de la propriété intellectuelle dans les consortiums de recherche : les types de solutions élaborées par les chercheurs", *Economie Appliquée*, n°2, pp. 155-182.

<sup>59</sup> Le droit des brevets est actuellement en voie d'ajustement (création d'un brevet communautaire visant à réduire les disparités juridiques entre les Etats membres; adaptation du droit des brevets aux questions éthiques...). Pour plus de détails, le lecteur peut se référer aux rapports suivants :

Lombard D. (1997), *Le brevet pour l'innovation*, Rapport au secrétaire d'Etat à l'Industrie, Paris.

Karoutchi R. (2001), *Le brevet communautaire*, Rapport du Sénat, Commission des Lois, Paris.

organisationnelle est possible. Ce sont en effet les règles négociées qui organisent et renforcent la collaboration. Les acteurs définissent un cadre de règles au sein duquel le pouvoir de la règle fait quasiment "loi" et assure la viabilité de la relation qui lie les deux acteurs. Dès lors, la proximité géographique s'en trouve renforcée, le désengagement du groupe industriel devenant peu probable à moyen terme.

### **B – Une cohérence qui traduit la construction d'un territoire**

Cette articulation négociée des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique entre les acteurs publics et les industries de la pharmacie et de la semence forme de notre point de vue le socle d'une construction territoriale. Cette construction territoriale prend sa source dans la mise en cohérence de logiques opposées ou conflictuelles, établie via un maillage de négociations croisées. Ainsi, *par la médiation et la résolution des conflits d'intérêts et de pouvoirs, les acteurs parviennent à établir des compatibilités dynamiques qui autorisent leur mise en coordination effective*. Néanmoins, si la négociation permet de médiatiser et de résoudre a priori les conflits de pouvoirs, elle contribue paradoxalement à l'instrumentalisation et au renforcement de ces pouvoirs par des pratiques plus ou moins indirectes détournées ou légitimées d'influence et de discrimination.

Plus précisément, la négociation contribue à renforcer la proximité institutionnelle entre les acteurs locaux par la définition commune et plus ou moins stabilisée des règles allocatives et associatives. Elle est productrice selon les cas de reconnaissance mutuelle, de confiance, de méfiance, de légitimité ou bien encore de discrimination des acteurs. C'est sur la base de cette proximité institutionnelle que se construisent les proximités organisationnelles fondées sur des activités finalisées communes, et que se renforce la proximité géographique. Cette dernière se renforce sur la base de la réduction des risques de désengagement ou de délocalisation des acteurs privés, liée à l'accroissement des dépendances mutuelles que suppose la proximité organisationnelle. Le rôle arbitral de la négociation est donc essentiel et structurant : non seulement ces acteurs créent leurs propres règles du jeu, mais seules ces règles permettent leur mise en coordination effective dans des activités finalisées communes vecteur d'interdépendances mutuelles. Les contours du territoire se construisent donc sur la base des articulations négociées et singulières des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique.

Ainsi, le projet génopole a impulsé la mise en cohérence progressive et négociée des logiques scientifique, publique et de marché non seulement au niveau des coordinations qui lient les acteurs locaux, mais aussi au niveau des coordinations qui lient ces acteurs avec des acteurs "extérieurs" au territoire. Les négociations croisées qui associent par exemple la Mission agrobiosciences et l'INRA, débouchent sur des règles allocatives et associatives qui

intègrent à la fois les besoins de médiation entre les acteurs locaux (Conseil Régional, INRA, acteurs sociaux) et les besoins de médiation entre ces acteurs et des acteurs extra-locaux (Délégation nationale de l'INRA, Etat, Union Européenne). Les négociations qui lient la recherche publique et l'industrie locale sont indissociables des politiques de recherche menées par les délégations nationales et des logiques de marché et d'industrie. Elles sont par conséquent largement arbitrées par des règles plus ou moins formelles et prescriptives définies au niveau global.

Les acteurs construisent par la négociation leur propre système de dépendances fonctionnelles, qui impliquent de concéder du pouvoir de décision aux partenaires. Néanmoins, ils y trouvent un intérêt qui est celui du partage de la quasi-rente relationnelle, ou de la quasi-rente d'innovation<sup>60</sup> dans certains cas. Chaque acteur s'approprie directement ou indirectement les surplus générés par ce maillage de proximités entre les acteurs publics et privés. Les laboratoires, sous l'impulsion de multiples incitations, développent des proximités organisationnelles avec l'industrie, laquelle trouve localement les ressources spécifiques permettant l'amélioration de ses capacités d'innovation. En retour les laboratoires publics, selon la nature de leur participation au processus, bénéficient directement ou indirectement de ces rentes d'innovation. Pour les collectivités (Conseil Régional, Midi Pyrénées Expansion, Sicoval), ces collaborations sont un vecteur d'emploi et de revenus important. Elles ont alors intérêt à renforcer les structures de transfert de technologie et d'aide à la création d'entreprises (pépinières pour les entreprises de biotechnologie, incubateurs, fonds d'amorçage et capital risque pour les start-up...) de manière à accompagner ces dynamiques.

Sur la base de cette cohérence établie entre la recherche publique, l'industrie, les acteurs publics et sociaux, s'est construite une relation salariale assez particulière. Les Ecoles d'ingénieurs et l'université forment une main d'œuvre très qualifiée dont une partie trouve un emploi auprès des industriels locaux de la pharmacie, de la semence et plus largement de la santé, de l'environnement et de l'agro-alimentaire<sup>61</sup>. Parallèlement, une vingtaine de start-up ont été créées par des chercheurs ou des ingénieurs, et forment une source d'emplois encore faible (200 emplois environ) mais en forte progression<sup>62</sup>. Elles marquent l'évolution vers un actionariat-salarié qui est aussi fréquemment chercheur-dirigeant d'entreprise et qui doit gérer au mieux les conflits éventuels entre l'intérêt général de la recherche scientifique et les intérêts privatifs. Et enfin, les collectivités territoriales, dans le cadre du développement des activités biotechnologiques, recrutent des biologistes susceptibles d'apporter une lisibilité dans un domaine qui reste très technique.

---

<sup>60</sup> Cf. Chapitre III, section 2, 2.1.1.

<sup>61</sup> En 2000, Midi Pyrénées comptait environ 70 établissements dont les activités étaient directement liées aux biotechnologies.

<sup>62</sup> Cf. Annexe II.5.

Les acteurs publics, à savoir la recherche publique et les collectivités territoriales, apparaissent parmi les acteurs-clefs qui pilotent les dispositifs de coordination à travers la production de ressources et de services publics ou collectifs. Les collectivités territoriales se prévalent d'un pouvoir de médiation, d'arbitrage ou bien de discrimination dont on a montré qu'il restait malgré tout influencé par les acteurs-clefs de la sphère industrielle. Les acteurs de la recherche publique, quant à eux, bénéficient d'un pouvoir de négociation qui est fonction de la spécificité des connaissances produites mais aussi des effets de réputation. La construction territoriale s'appuie donc sur une gouvernance mixte (cf. schéma IV.8) qui intègre la volonté de domination et de discrimination des acteurs privés, et dans une moindre mesure des acteurs sociaux, ainsi que la volonté de régulation des acteurs publics locaux, largement arbitrée par les règles des politiques publiques et réglementaires étatiques et européennes.

Cette construction territoriale est conjointement fondée sur une dynamique productive qui associe à la logique de spécification une logique d'agglomération de type attractivité sélective (pépinières d'entreprises spécifiquement dédiées aux biotechnologies, aides au financement des biotechnologies...). Cette spécification se traduit par des proximités institutionnelle et organisationnelle entre l'industrie, les start-up et les laboratoires de recherche publique ainsi que les collectivités territoriales. Elle débouche sur la création de ressources spécifiques fondées sur des collaborations croisées: génomique et post génomique humaine et végétale, bioinformatique, criblage à haut débit, formation universitaire et grandes écoles, incubateurs et plates-formes techniques pour l'interface recherche publique-recherche privée. Il s'agit néanmoins d'un territoire dont la dynamique de spécification s'avère être à deux vitesses.

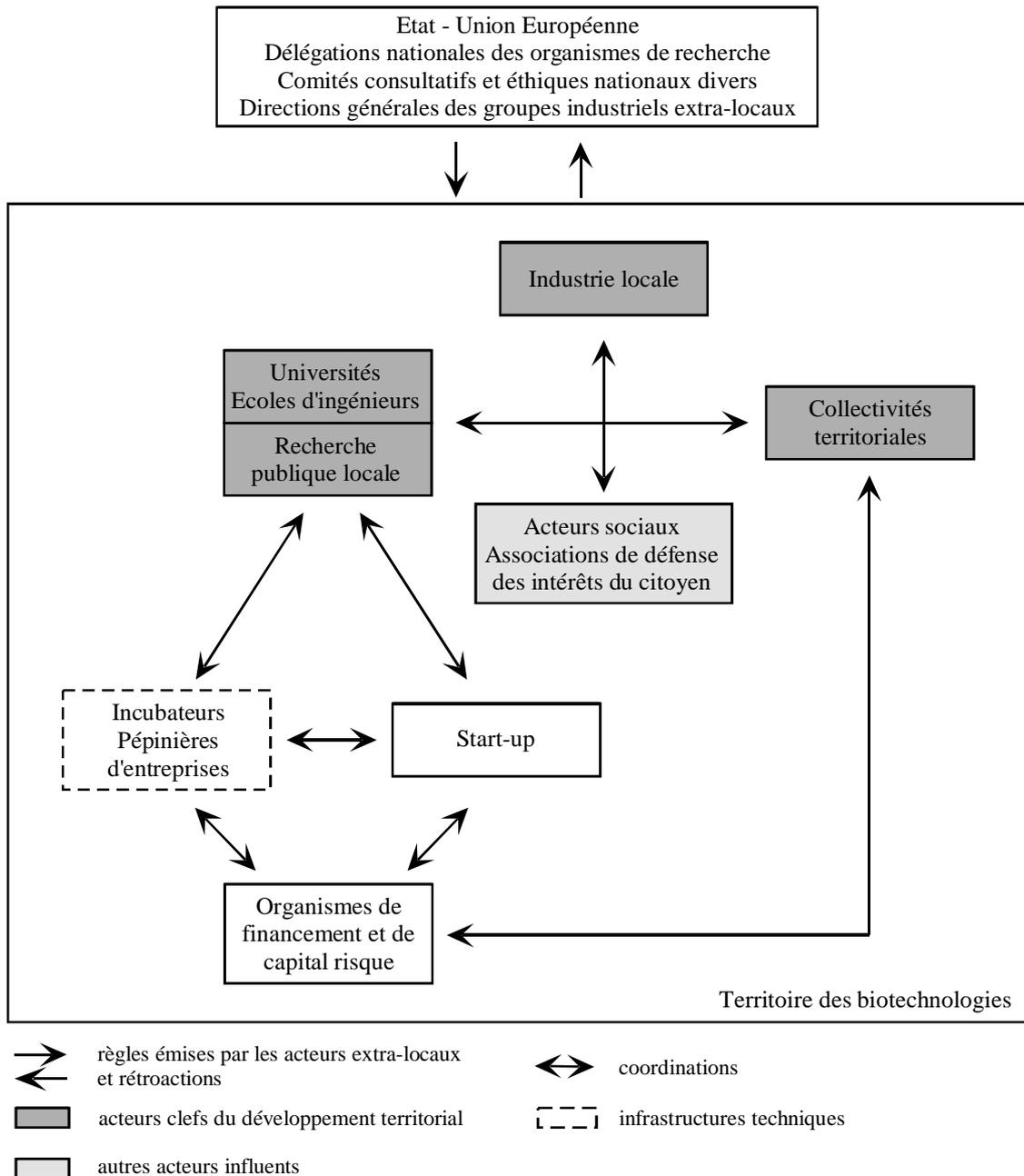
D'une part les semenciers et le groupe industriel pharmaceutique X établissent avec la recherche locale des proximités fortes et structurantes. Par ailleurs, le groupe pharmaceutique entretient des collaborations étroites avec des entreprises locales dans le cadre du développement pré-clinique et dans le cadre de l'amélioration des technologies informatiques. Les grands groupes semenciers établissent quant à eux des collaborations avec des PME locales de la semence (c'est le cas dans le domaine de la betterave), dont certaines (Caussade Semences, RAGT) travaillent en étroite collaboration avec les réseaux de producteurs locaux (sélection et création variétale visant à l'adaptation aux conditions géologiques et climatiques locales, à l'amélioration de la productivité etc.). Autour de ces acteurs-clefs gravitent un grand nombre de PME liées à la santé, à l'agro-industrie et à l'environnement.

D'autre part, les start-up et les entreprises implantées dans les pépinières sont des acteurs faiblement ancrés et susceptibles de se délocaliser vers des sites plus attractifs. Le cas des start-up est très particulier. En effet, ce sont des entreprises pour lesquelles les risques de mortalité sont très élevés dans les 5 premières années. Ces risques sont liés aux délais d'obtention d'un procédé commercialisable, qui font que l'entreprise doit au départ assurer ses

activités en l'absence de chiffre d'affaires significatif. Parallèlement elle doit mobiliser d'importants capitaux afin de financer les immobilisations et payer les salariés. Ceci a pour conséquence un taux de mortalité ou de rachat par un groupe industriel très élevé.

### Schéma IV. 8

La construction d'un territoire des biotechnologies : une gouvernance mixte



A l'issue de cette première section, le rôle de la négociation dans la construction d'un territoire des biotechnologies apparaît comme central. En effet, les acteurs construisent par la négociation leurs propres règles du jeu qui, en retour, imposent des contraintes. Mais au-delà, la négociation contribue à la médiation, voire à la résolution des conflits d'intérêts et de pouvoir susceptibles d'entraver la structuration des proximités. Elle contribue à l'ajustement mutuel et à l'adaptation contextuelle des règles en amont et au fil de la création de ressources. Néanmoins, cette étude de cas montre que si les acteurs font concession d'une partie de leur pouvoir de décision dans la négociation, ils sont toujours tentés de se le réapproprier par des logiques de discrimination ou d'influence souvent indirectes, voire masquées.

Ainsi, nous avons montré comment, à Toulouse, la négociation a été présente à tous les stades de la construction territoriale et a participé au décloisonnement de la recherche publique et des différents secteurs d'activités. Impulsée au départ par les nécessités du projet génopole, elle devient très vite la principale modalité de mise en compatibilité entre des modes de coordination et des intérêts hétérogènes.

La négociation joue donc un rôle essentiel dans la construction et le renforcement de la proximité institutionnelle tout d'abord, et de la proximité organisationnelle ensuite. En effet, c'est en négociant les fondements communs de la coordination que les acteurs parviennent peu à peu à produire des règles communes, de la reconnaissance mutuelle, de la confiance ou bien au contraire de la méfiance. La proximité institutionnelle qui en résulte est donc toujours ambivalente. Elle traduit un compromis négocié de règles définies en commun mais qui peuvent être remises en question en fonction de l'évolution des comportements de chacun. En contribuant à la construction d'une proximité institutionnelle faite de règles et de reconnaissance mutuelle, la négociation définit le socle sur la base duquel peut se construire la proximité organisationnelle qu'elle contribuera ensuite à renforcer.

Les négociations croisées sont structurantes car elles conduisent à une mise en cohérence à la fois locale et locale/globale des modes de coordination et de définition des règles. Elles intègrent en effet non seulement les logiques des acteurs locaux, mais aussi les besoins, les intérêts et les modes d'exercice du pouvoir d'acteurs extra-locaux. Ainsi, la négociation est un vecteur de médiation entre les règles définies au niveau global et les règles définies localement. Or c'est cette mise en cohérence à la fois locale et locale/globale qui fonde le territoire comme espace de production de règles particulières négociées.

La spécificité de Toulouse par rapport à certains sites réside dans la capacité collective à négocier et à assurer une mise en compatibilité des modes de coordination dans un contexte d'élargissement de la sphère d'acteurs. Un site comme la génopole d'Evry reste inscrit dans une logique d'attractivité de type technopole (Tambourin P., 2000)<sup>63</sup>, et les tentatives de

---

<sup>63</sup> Tambourin P. (2000), "Génopole : mode ou nécessité?", Conférence ENS-Lyon, septembre.

territorialisation du pôle Génie Biologique et Médical girondin par l'élargissement du champ des acteurs concernés ont paradoxalement semblé conduire à sa dilution et à son asphyxie (Bélis-Bergouignan M.C., 1997)<sup>64</sup>. Alors que les génopoles de Lille et de Strasbourg, tout comme Toulouse, semblent évoluer dans le sens d'une territorialisation, la génopole de Montpellier reste un habillage institutionnel peu structuré et peu fédéré<sup>65</sup>. Le point commun entre Toulouse, Strasbourg et Lille réside dans l'existence d'une dynamique historique forte.

A la lumière de cette analyse, nous allons à présent nous focaliser sur un territoire dont les caractéristiques sont distinctes. En effet, l'analyse du bassin industriel de Lacq renvoie à un territoire en déclin qui cherche à impulser de nouvelles modalités de développement industriel. L'intérêt d'un tel choix réside dans la complémentarité entre l'analyse d'un territoire en formation, les biotechnologies à Toulouse, et l'analyse d'un territoire en re-développement à Lacq. Dans le premier cas, nous nous sommes focalisés sur l'amont de la construction territoriale. Il s'agissait d'approfondir la dimension stratégique des négociations "en amont" de la coordination et dans la mise en coordination effective des acteurs. A Lacq, le territoire existe depuis 1957 et a subi de nombreuses mutations. L'intérêt à présent est de saisir le rôle de la négociation et d'analyser son implication dans la construction et la reformulation du territoire dans le temps long.

## **SECTION 2 – LA NEGOCIATION DANS LA RECONVERSION DU SITE INDUSTRIEL GAZIER DE LACQ EN AQUITAINE**

La découverte du gisement naturel de gaz par la SNPA<sup>66</sup>, en 1951, a profondément modifié la configuration économique et sociale de l'espace rural local. En effet, cette découverte a très vite donné naissance à un mouvement local d'industrialisation impulsé par l'implantation d'une usine d'extraction et de traitement de gaz à Lacq en 1957 (la SNPA). Aujourd'hui, l'épuisement du gisement de gaz remet radicalement en question la cohérence industrielle et institutionnelle du bassin.

La spécificité de cette reconversion réside dans le fait qu'elle revêt un caractère "attendu". Les premières mesures de reconversion ont été engagées dès le début des années 70 par la SNPA dont le rôle tutélaire, voire "paternaliste", a toujours été très important.

Le choix d'une telle thématique territoriale se justifie par le fait qu'il est possible d'analyser l'évolution du territoire, souvent chaotique, de sa genèse en 1957 jusqu'à aujourd'hui. Dès lors, l'intérêt est de saisir, à travers l'évolution des dynamiques

---

<sup>64</sup> Bélis-Bergouignan M.C. (1997), "L'ancrage local d'un réseau d'innovation : l'expérience du pôle GBM Aquitaine", *Cahier de la recherche de l'IERSO*, n°97/05, juillet.

<sup>65</sup> Nous ne nous prononçons pas sur les génopoles les plus récentes car nous n'avons pas le recul suffisant.

<sup>66</sup> La SNPA (Société Nationale des Pétroles d'Aquitaine) est devenue Société Nationale Elf Aquitaine (SNEA) en 1976.

institutionnelle et productive, le rôle de la négociation dans la construction et l'évolution du territoire. Quel est le rôle de la négociation dans la structuration des proximités et dans l'évolution des dynamiques institutionnelle et productive? Est-elle de nature plutôt arbitrée ou plutôt arbitrale, et comment évolue-t-elle au fil du temps? Revêt-elle des caractéristiques distinctes en fonction de la nature et du niveau d'appréhension des rapports de conflit et de pouvoir? Quel rôle la négociation joue-t-elle dans les dynamiques de construction mais aussi de déconstruction et de reconstruction territoriale?

En réponse à ces questions, nous montrerons dans cette section comment la négociation joue un rôle fondamental essentiellement dans les périodes de transition, mêlant problème productif et problème institutionnel : crise sociale, remise en question de la dynamique institutionnelle en vigueur, crise productive, crise de légitimité du groupe Elf Aquitaine, conflit "latent" ou "ouvert"<sup>67</sup>. La négociation apparaît alors comme un vecteur de médiation ou de résolution des conflits d'appropriation et de pouvoir. En définissant de nouvelles règles de coordination et de mise en compatibilité, les acteurs participent à la reformulation ou au renforcement de leur proximité institutionnelle. C'est sur la base de ces règles ajustées et définies collectivement que peut se construire une proximité organisationnelle effective.

Nous montrerons par ailleurs, comme le faisait apparaître partiellement l'analyse des biotechnologies à Toulouse, qu'il existe différents types de négociation :

- "les grandes négociations" qui impliquent l'ensemble des acteurs dans le cadre d'un projet collectif et qui jouent un rôle particulièrement important dans l'évolution de la dynamique institutionnelle du territoire;
- "les petites négociations", plus décentralisées, qui jouent un rôle dans la structuration effective des proximités organisationnelles dans le cadre de partenariats. Ces "petites négociations" croisées participent aussi à la mise en cohérence des différents modes de coordination existants.

Les négociations sont donc toujours complexes. Elles cristallisent et médiatisent des conflits ou des tensions qui s'expriment non seulement entre les acteurs locaux, mais aussi entre ces acteurs et des acteurs extra-locaux. En cela, la négociation participe à la mise en cohérence des différents niveaux de production des règles qui fondent le territoire.

Dans la perspective de montrer le rôle de la négociation, cette section est organisée en deux paragraphes. Dans un premier paragraphe, nous retracerons l'historique du site industriel de Lacq, de sa genèse à son déclin amorcé au milieu des années 80. Nous montrerons comment le groupe Elf Aquitaine, acteur dominant, exerce une tutelle univoque et légitimée

---

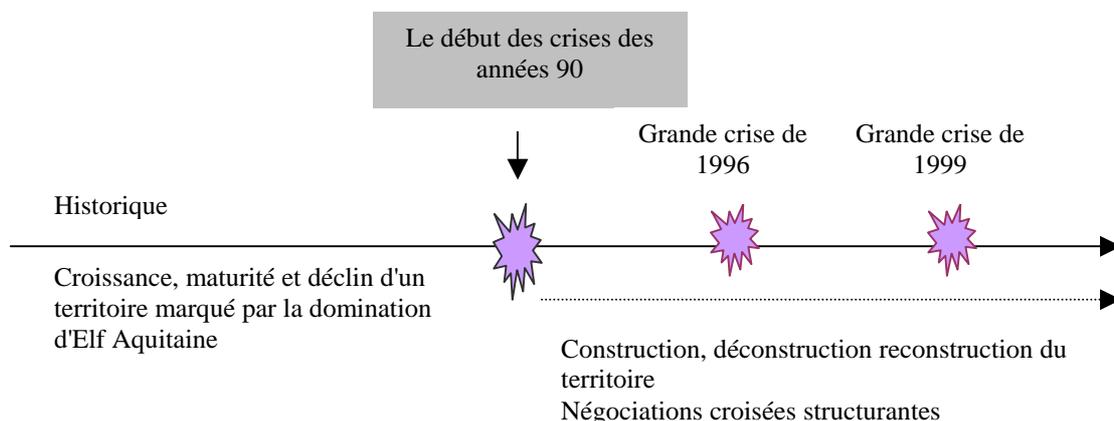
<sup>67</sup> Cf. Chapitre II, 1.2.1.

par les acteurs locaux. C'est ce qui explique la quasi-absence de négociations réellement structurantes.

Le deuxième paragraphe sera consacré aux grandes crises qui ont éclaté durant les années 90 et qui ont déstabilisé les dynamiques institutionnelle et productive locales. Ces périodes de crises et de transition se traduisent par la remise en question des articulations entre les différents types de proximité. Elles se traduisent par l'émergence de dynamiques territoriales, plus ou moins stables et provisoires, et largement impulsées par des négociations complexes et croisées.

### **Schéma IV.9**

**Les crises des années 90 et la remise en question de la dynamique territoriale antérieure**



## ***2.1 - De la genèse au déclin du site de Lacq : le faible rôle de la négociation dans la structuration territoriale***

Les phases de genèse, de maturité et de déclin du site de Lacq sont caractérisées par un certain attentisme des acteurs locaux à l'égard du groupe Elf Aquitaine et par la quasi-inexistence de négociations structurantes.

Nous montrerons dans ce sous-paragraphe comment le bassin industriel de Lacq résulte au départ d'une logique purement exogène impulsée par l'Etat. En l'espace de quelques années, les prairies laissent place à un vaste complexe industriel qui fait la richesse de la région de Pau. La SNPA devient l'acteur dominant polarisateur qui conditionne totalement la construction des proximités institutionnelle et organisationnelle au sein du bassin. Le territoire est un espace de spécialisation fondé sur le partage de la rente gazière et sur une gouvernance privée.

### 2.1.1 – La croissance (1955-1965)

La découverte du gisement gazier et pétrolier de Lacq répond à une politique de prospection engagée par l'Etat français dans les années 30, dont l'objectif était d'assurer la sécurité des approvisionnements de la France en hydrocarbures. L'intervention de l'Etat sous forme de nationalisation illustre pour cette période la forte implication de la puissance publique dans la constitution du complexe de Lacq, non seulement au niveau du type d'industrialisation locale impulsée par la SNPA, mais aussi au niveau des politiques macro-sectorielles inhérentes à l'activité gazière (modèle français de monopoles verticalement intégrés). En effet, en pleine période de croissance économique, l'Etat trouvait avec le gaz un moyen de substitution aux importations d'énergie. Cette période est marquée par la volonté de l'Etat et des dirigeants d'entreprises d'utiliser le gaz comme source d'énergie (Casassus C. et alii, 1984)<sup>68</sup>.

C'est dans ce contexte que le site de Lacq fait dès 1957 l'objet de stratégies de localisation de la part de grands groupes. Il s'agit tout d'abord de la SNPA qui bénéficie d'un permis de recherche et d'une concession de production autorisant la production et le traitement du gaz naturel et de ses sous-produits. GDF assure le transport du gaz, et EDF la transformation du gaz en électricité, ainsi que sa distribution. Ensuite, de grands groupes de l'industrie chimique déjà présents dans la région ou nouveaux venus (PUK, Rhône Poulenc...) s'installent à Lacq pour l'utilisation industrielle des dérivés du gaz (Casassus C. et alii, 1984). Ces stratégies de localisation donnent donc lieu à des interdépendances marchandes et technologiques (pétrochimie, thiochimie, plastique, fibres de carbone etc...).

Cette structuration des proximités organisationnelles résulte d'un arbitrage unilatéral de l'Etat en faveur d'une exploitation intensive du gaz de Lacq. Etant donné qu'il fallait trouver des utilisateurs gros consommateurs de gaz, la production d'électricité, la consommation directe et l'industrie chimique ont été privilégiées par rapport à d'autres activités potentielles (Casassus C. et alii, 1984).

Le bassin de Lacq devient un espace de *spécialisation* d'acteurs polarisés par la SNPA, qui est au cœur de la production de gaz épuré, de soufre, d'hydrocarbures, d'éthylène, etc<sup>69</sup>. L'espace productif local se caractérise par une bipolarisation entre d'une part des groupes chimiques et pétroliers qui maîtrisent le processus de production, et d'autre part un ensemble de PME dépendantes : sous-traitants, sociétés de maintenance et de construction, sociétés de services (Gibou J.L., 1985)<sup>70</sup>. La proximité organisationnelle est donc particulièrement renforcée par les dépendances fonctionnelles qui lient ces agents entre eux et vis-à-vis de la

---

<sup>68</sup> Casassus C. et alii (1984), *Stratégies industrielles et politiques d'emploi*, Contrat du Programme Mobilisateur du Ministère de l'Industrie et de la Recherche, Cnrs, Paris.

<sup>69</sup> Cf. Annexe II.10. pour une schématisation des proximités organisationnelles.

<sup>70</sup> Gibou J.L. (1985), "Développement local et reconversion", *Cadres CFDT*, n°319, Août.

SNPA. Elle s'appuie sur une proximité institutionnelle reposant sur des règles de coordination impulsées unilatéralement par la SNPA. Ces règles concernent tant les relations industrielles (relations SNPA-sous traitants, définition des quantités extraites et produites...), que les relations sociales (statut du mineur, prérogatives, aides financières,...).

En effet, parallèlement se construit une relation salariale structurée par un système local de relations professionnelles fondées sur le statut du mineur, et caractérisée par un espace social stratifié. Les années 1957-1959 ont été marquées par l'arrivée d'ouvriers des secteurs BTP et métallurgie pour la construction des unités de production : "les constructeurs" (Gibou J.L., 1985; Casassus C. et alii, 1984), main d'œuvre initialement très mobile mais qui n'a cependant pas quitté le bassin (la longue période de croissance a entraîné un mouvement d'intégration économique et culturelle de cette main d'œuvre au sein du bassin). Les "anciens" sont des foreurs de la SNPA, ouvriers qualifiés venus d'autres régions, et intégrés ensuite dans la fabrication. Les "nouveaux agents", quant à eux, ont été recrutés sur place. Issus du milieu rural, ils exercent pour la plupart une double activité d'agriculteurs-ouvriers. On observe ainsi une construction de l'espace social parallèle à la construction économique du bassin, avec une importante mobilisation de la main d'œuvre locale au sein de la SNPA. De plus, il existe une dualité des formes de distribution des tâches avec un marché interne du travail au sein des unités de grands groupes, et un marché externe du travail dans les emplois de sous-traitance.

Ces différents aspects se retrouvent dans la dynamique syndicale locale. En effet, la présence de marchés internes du travail au sein des unités de grands groupes a fortement influé sur la diversité des relations intersyndicales. Malgré l'homogénéité sectorielle de l'activité économique locale, la diversité des groupes industriels, cloisonnés par la centralisation de leurs politiques d'emploi, crée dès cette première phase une segmentation sociale qui rend difficile la convergence intersyndicale<sup>71</sup>. FO et la CGT sont plus attachées au problème de la défense des prérogatives de la profession minière et de la protection des statuts, alors que la CFDT est dès le départ plus orientée vers des problématiques socio-territoriales (Leroux I., 1996)<sup>72</sup>.

Cependant, une dynamique syndicale apparaît lors des mouvements sociaux de grande ampleur, comme la grève des mineurs en pleine croissance (la "lutte sans objectifs"), en 1963, qui a impulsé une coordination autour de revendications communes. Les négociations salariales déboucheront sur de nouveaux acquis (recrutement prioritaire des enfants d'agents, garanties de statuts, ...) vecteurs d'un marché interne du travail. A cela s'ajoute la présence des cadres de la SNPA dans les collectivités locales, ce qui est qualifié de "*béarnisation des*

---

<sup>71</sup> La SNPA emploie les constructeurs, les anciens et les nouveaux agents. Il n'en va pas de même dans les autres établissements de grands groupes. Certains ont recruté principalement des ouvriers d'origine rurale alors que d'autres ont fait venir des ouvriers qualifiés d'autres régions (Casassus C. et alii, 1984).

<sup>72</sup> Leroux I. (1996), *La reconversion du site de Lacq : vers une nouvelle régulation locale?*, Mémoire de DEA Economie Industrielle et de l'Emploi, Université des Sciences Sociales Toulouse 1.

*cadres*". Les tentatives des syndicats de mobiliser et de sensibiliser les collectivités locales au problème de "l'après Lacq" resteront vaines pendant longtemps. Chacun profite de la rente gazière<sup>73</sup> qui, associée à la relation tutélaire de la SNPA, explique les réalités d'une forme d'attentisme des acteurs et de la population (Gilly J.P., Leroux I., 1999)<sup>74</sup>.

C'est dans ce contexte que se construit une proximité institutionnelle fondée sur des représentations et des valeurs communes fortes. Il s'agit d'une véritable identité collective locale fondée sur l'omniprésence de la SNPA dans la vie économique et sociale locale. Les rapports entre l'entreprise et la population sont de type paternaliste. L'entreprise s'implique dans la vie sportive et culturelle locale (subventions des clubs de rugby...), construit des équipements sportifs et éducatifs (cantines scolaires, cours de tennis...), assure le chauffage aux habitants de la ville de Mourenx grâce à la vapeur d'eau venant de l'usine. Associées à une politique de salaires élevés, de nombreuses instances de représentation et de concertation avec les délégués du personnel sont créées. Tout ces avantages visent à faire oublier à la population les désagréments liés aux forages intensifs des sols et à la pollution (Casassus C. et alii, 1984). Articulée aux proximités organisationnelle et géographique, la proximité institutionnelle traduit l'émergence d'un territoire de spécialisation industrielle dont la SNPA est l'acteur dominant.

Alors que la fermeture du site est déjà prévue, la SNPA considère qu'il n'y a pas d'enjeu industriel. L'épuisement du gisement gazier mènera à la fermeture définitive du complexe industriel. C'est la raison pour laquelle aucune structure ou politique de reconversion particulière n'est créée au cours de cette période. Les politiques de reconversion alors élaborées en France s'appuient sur une logique macro-économique sectorielle et font exhaustivement référence aux secteurs de l'extraction charbonnière et de la sidérurgie. Elles ne concernent pas, par conséquent, les problématiques posées sur le site de Lacq.

La gouvernance locale associée à la dynamique productive de spécialisation est une gouvernance privée caractérisée par de fortes influences exogènes (les règles productives impulsées au niveau de la direction générale de la SNPA) et par la quasi absence de relations de coopération entre les différents acteurs locaux (collectivités locales, unités de groupe, syndicats). Hormis des négociations salariales, il n'existe pas de négociation au sens où nous

---

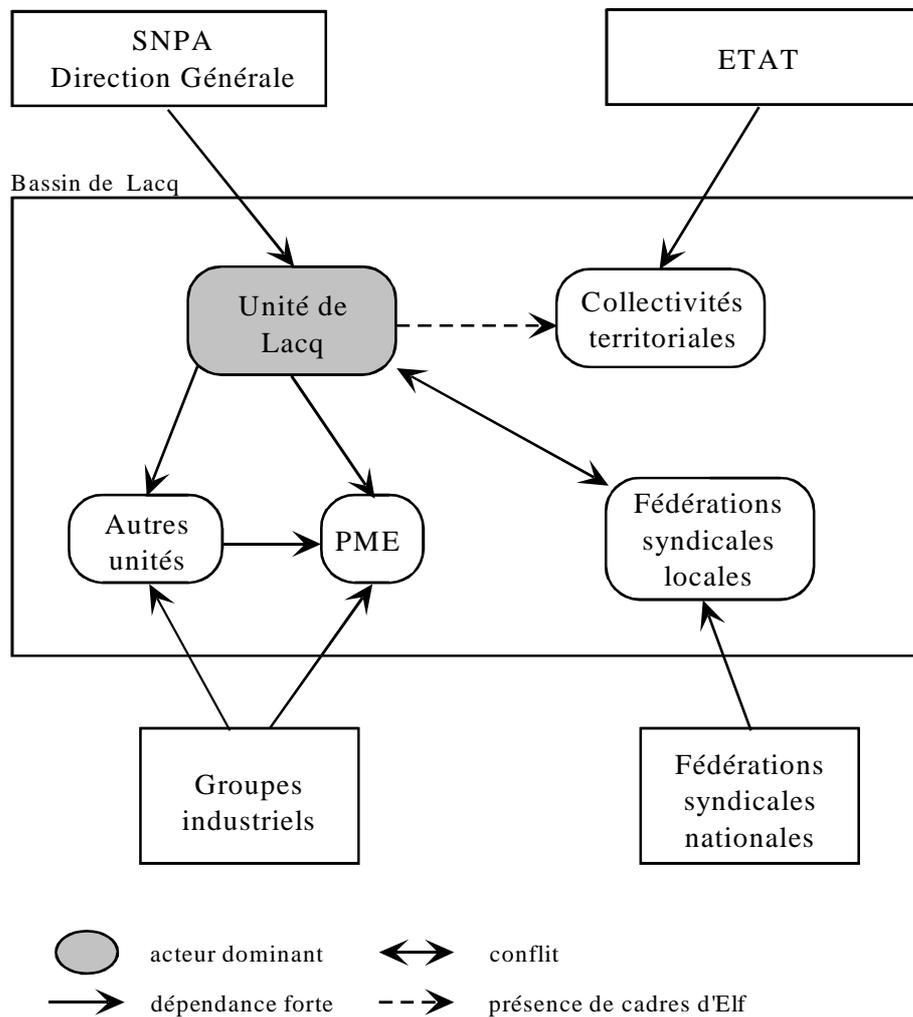
<sup>73</sup> La rente gazière est à la fois une rente différentielle et une rente de monopole. La poche gazéifère est énorme (250 milliards de mètres cubes de gaz) et située en France dans une zone vierge facilement industrialisable. On découvre aussi des nappes de pétrole dans la même zone. Les coûts différentiels de découverte, de production, de transport, de stockage et de distribution sont réduits. Par ailleurs, la teneur du gaz en hydrogène sulfuré et en gaz carbonique est élevée. De gros importateur de soufre le pays devient gros exportateur. Les techniques de séparation et de traitement du gaz mises au point à Lacq se vendent un peu partout dans le monde (Canada, Etats-Unis, URSS, Chine). Le caractère non substituable du gaz et de certains produits finis comme l'essence confère à la SNPA une rente de monopole.

<sup>74</sup> Gilly J.P., Leroux I. (1999), "Vers une approche institutionnaliste de la dynamique des territoires : le cas de la reconversion du bassin de Lacq", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 93-114.

l'entendons, c'est-à-dire de négociations croisées entre les différents acteurs locaux. Les règles de la relation salariale locale sont largement impulsées par la SNPA qui domine et coordonne les relations productives et sociales. La dynamique de gouvernance qui en résulte peut être schématisée de la manière suivante :

**Schéma IV.10**

**Une gouvernance privée dominée par la SNPA et caractérisée par l'absence de négociations croisées structurantes (1955-1957)**



**2.1.2 – La maturité (1966-1985)**

En 1968, le bassin d'emploi de Lacq atteint 18000 emplois. Sur le complexe de Lacq, l'effectif est de 8500 salariés, 5500 pour les grands groupes et 3000 pour les sous-traitants. La SNPA représente environ 3500 emplois. Le contexte macro-économique de cette phase de maturité est marqué par la crise du modèle fordiste, qui s'accompagne de l'internationalisation et de la globalisation des stratégies des groupes industriels. Entre-temps, la SNPA deviendra

la SNEA (Société Nationale Elf Aquitaine) en 1976, et ses relations avec le bassin de Lacq feront l'objet d'une profonde mutation. Cette mutation est principalement due à l'internationalisation des stratégies, qui déplace la prise de décision vers le haut, à l'importance croissante des logiques financières qui créent une distance entre les intérêts territoriaux et les stratégies des directions générales (Casassus C. et alii, 1984). Parallèlement, et malgré la mise en place du processus de décentralisation en 1982, les politiques de reconversion, menées par les institutions étatiques, font toujours l'objet d'une logique macro-économique de développement sectoriel sans prise en compte des potentialités de développement local. C'est dans ce contexte qu'apparaissent des tensions local/global. Les collectivités publiques et les syndicats cherchent à s'émanciper des politiques publiques et des politiques syndicales nationales en inadéquation avec la problématique territoriale du bassin.

Au niveau local, le secteur de la chimie lourde se développe sur le site autour de trois plates-formes : Ato Chimie (SNEA), Pardies avec Rhône Poulenc et COFAZ, et CDF-Chimie (production de polyéthylène) qui fermera ses portes en 1978. Sous la pression des syndicats et de certaines collectivités publiques, des négociations avec la SNEA aboutissent à la création de structures de développement essentiellement pilotées par cette dernière : le Comité d'Action Régional en 1970, le Bureau de Développement Economique en 1972, la plate-forme SOBEGI en 1975, le District de Lacq en 1976, la Société de Financement Régional Elf Aquitaine (SOFREA) en 1978, le Centre Technique de la Région Aquitaine (CETRA) en 1979. Le Bureau de Développement Economique est une structure financée par la SNEA dans laquelle sont présents des industriels et des acteurs publics régionaux et locaux (Casassus C. et alii, 1984). Les négociations entre ces acteurs portent sur l'allocation d'aides financières aux entreprises qui viennent s'implanter dans la région. Elles restent néanmoins peu structurantes et axées sur une logique d'attractivité "élargie" (la mécanique générale de précision, la chimie fine et la parachimie, le service pétrolier et industriel, les industries agro-alimentaires et du bois)<sup>75</sup>.

Bien que l'industrialisation du bassin soit récente, la proximité institutionnelle est très forte et fondée sur une identité collective locale qui prend sa source dans le système local de relations professionnelles centré sur le statut du mineur (Gilly J.P., Leroux I., 1999). Ce statut joue un rôle fédérateur important. A titre d'exemple, une crise sociale qui éclate à l'intérieur d'une firme tend quasi-systématiquement à s'étendre à tout le bassin. Cependant, il existe malgré tout des désaccords de fond entre les syndicats locaux. J.L. Gibou (1985) a mis en exergue l'existence de deux logiques distinctes d'action syndicale :

---

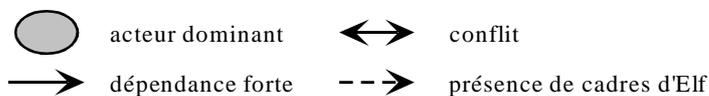
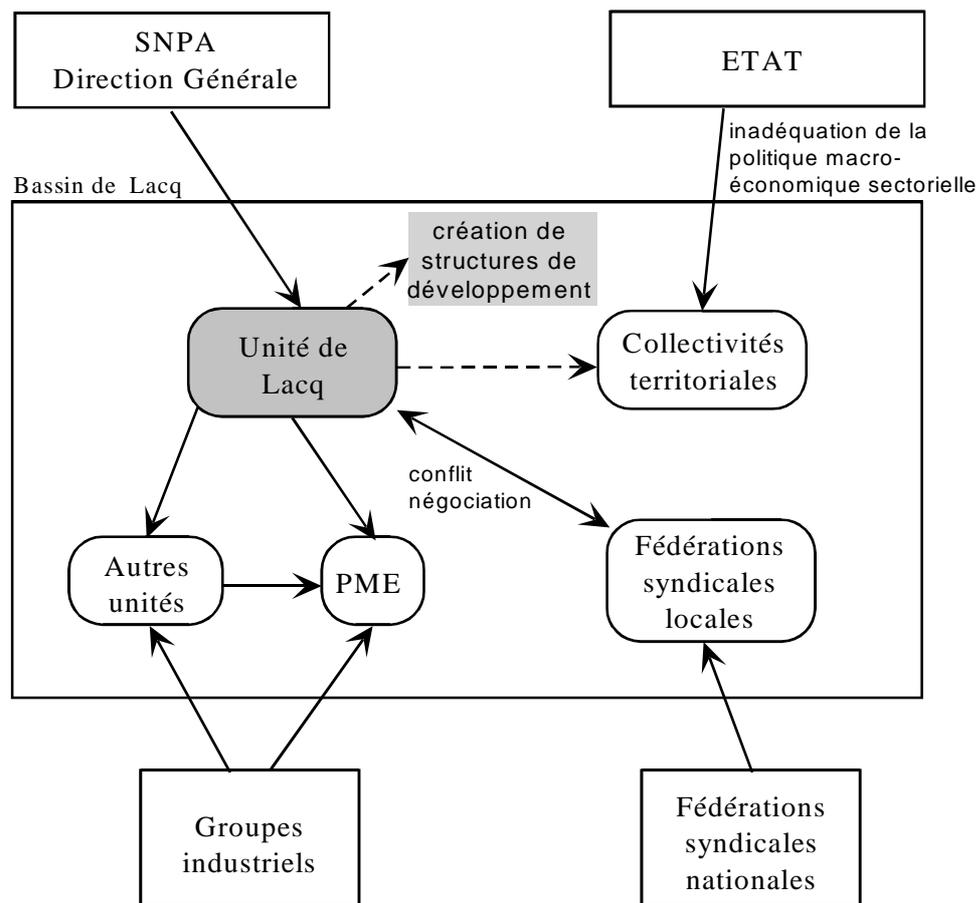
<sup>75</sup> Casassus C. (1985), *Elf Aquitaine et l'après Lacq : une reconversion bien engagée pour un site industriel oublié*, Mémoire de DEA Economie de la Production, Université des Sciences Sociales de Toulouse.

- le modèle "fusionnel ou industrialiste" de la CGT, qui préconise le maintien et le développement de l'activité pétrochimique lourde, génératrice de garanties collectives;
- le modèle "articulé ou développementiste" de la CFDT, qui oriente ses préoccupations vers une logique territoriale plutôt que sectorielle, et ce dès la fin des années 60.

La dynamique territoriale, à ce stade, se caractérise par le renforcement de l'insertion territoriale de la SNEA désormais présente dans le bassin à travers les structures de développement ou de reconversion. Ce processus, comme le montre le schéma IV.11, est aussi renforcé par la présence de cadres de la SNEA dans les collectivités territoriales.

### Schéma IV.11

Le renforcement de l'insertion territoriale de la SNEA (1985)



Néanmoins, la SNEA est inscrite dans une logique de diversification (pétrole, chimie, pharmacie, bio-industries) et d'élargissement du marché (implantations aux Etats-Unis)<sup>76</sup>. Si elle développe des moyens visant à faciliter la reconversion du site de Lacq, son objectif reste le désengagement et l'investissement minimal en termes de projets industriels (Casassus C. et alii, 1984). Ceci marque le début de la désindustrialisation du site et la remise en question d'une dynamique territoriale jusque là stabilisée et organisée autour de la rente gazière.

### **2.1.3 – Le déclin (1986-1991)**

Durant cette période, les effectifs continuent de décroître dans le bassin de Lacq et le groupe Péchiney met en place un premier processus de reconversion sociale. A partir de là, une crise latente s'instaure et s'accompagne d'un important mouvement de dévitalisation du bassin<sup>77</sup>. Parallèlement, le processus de décentralisation confère des responsabilités plus grandes aux collectivités territoriales. L'intensification de la concurrence internationale, le positionnement des firmes dans des espaces de savoir-faire qui dépassent les strictes logiques de secteurs modifient les dynamiques spatiales des territoires (Dutertre C., El Mouhoub M., Moati P., Petit P., 2000)<sup>78</sup>. Ces nouvelles règles économiques et politiques vont avoir à Lacq des impacts importants, avec le renforcement du désengagement d'Elf, désormais inscrit dans une logique d'internationalisation de ses activités.

En effet, cette évolution se traduit par de nouvelles proximités institutionnelles entre les acteurs locaux. Des acteurs publics (Conseil Régional, Mission de reconversion de la Préfecture de Pau, Chambre de Commerce et d'Industrie de Pau...), sensibilisés par la première reconversion de Péchiney, commencent à se mobiliser aux côtés de la SNEA. Aucune action commune concrète n'émerge, mais les réunions et discussions formelles ou informelles permettent aux acteurs de se connaître et d'établir une proximité institutionnelle naissante. Celle-ci est fondée sur une reconnaissance mutuelle préalable. Celle-ci reste néanmoins tributaire des cloisonnements, et du manque de dynamique collective.

Dans ce contexte, les syndicats mettent à jour les tensions qui émergent entre la volonté des acteurs locaux d'impulser des voies de développement nouvelles et la stratégie globale de la SNEA dont le désengagement semble désormais inéluctable. Les fédérations syndicales locales cherchent alors à s'émanciper des politiques syndicales nationales en substituant la logique du développement local aux actions revendicatrices sectorielles. Ce mouvement crée d'ailleurs des divergences et des tensions entre fédérations locales et fédérations nationales.

---

<sup>76</sup> Source : "L'histoire d'Elf Aquitaine", Bulletin mensuel d'information Elf, juin 1986.

<sup>77</sup> Cf. annexe II.8.

<sup>78</sup> Dutertre C., El Mouhoub M., Moati P., Petit P. (2000), Secteurs et territoires dans les régulations émergentes, *La Lettre de la Régulation*, n°33, juin.

La présence de cadres de la SNEA dans les collectivités territoriales (suite au processus de "béarnisation des cadres") est elle aussi un vecteur de tensions local/global. Ces cadres ont participé à la création et au développement du complexe industriel (en particulier les ingénieurs des mines) et sont pour la plupart très attachés à leur territoire de vie. Ceci donne naissance à une situation ambivalente et souvent conflictuelle : soit ces cadres se rallient à la cause du bassin, c'est-à-dire "en faveur" du territoire, soit ils restent inscrits dans une logique de groupe, "en défaveur" du territoire. L'ancienne proximité institutionnelle fondée sur la tutelle d'Elf Aquitaine commence à se déliter.

A ce stade, le territoire est marqué par de fortes tensions à la fois locales et locales/globales, qui résultent essentiellement de l'autonomisation des acteurs locaux vis-à-vis des règles imposées par les acteurs extra-locaux. Des proximités institutionnelles nouvelles émergent partiellement et semblent préfigurer une reconfiguration future des relations de pouvoir et des logiques d'action collective. Associée à la dégradation toujours plus rapide de l'activité économique locale, l'absence d'une dynamique fédératrice d'ensemble contribue à l'émergence d'une crise locale.

La période de crise qui s'engage se traduira par une remise en question de la gouvernance privée et par l'émergence d'une dynamique territoriale beaucoup plus conflictuelle, mais largement assise sur des négociations croisées.

## ***2.2 - La crise : vers l'émergence de nouvelles dynamiques territoriales fondées sur la négociation***

La crise qui s'amorce au début des années 90 va remettre radicalement en question la cohérence territoriale qui prévalait jusqu'alors. Les crises sociales de 1996 et de 1999 vont impulser de nouvelles dynamiques territoriales largement fondées sur des négociations croisées et complexes.

La crise de 1996 s'apparente à une crise de légitimité du groupe Elf Aquitaine derrière laquelle l'enjeu majeur est le rééquilibrage des relations de pouvoir pour le partage de la rente gazière. Il s'agit d'un problème d'une part institutionnel, qui se traduit par la remise en question des règles et des représentations qui fondaient jusqu'alors la cohérence territoriale. Et d'autre part, il s'agit d'un problème productif affectant la sous-traitance et l'économie locale dans son ensemble. Les négociations impulsées par les syndicats et relayées par les acteurs locaux vont être à l'origine de nouvelles dynamiques institutionnelle et productive reconfigurant les contours du territoire, et reposant sur une gouvernance mixte. Néanmoins, la proximité institutionnelle qui lie les acteurs est fragile car elle repose sur des règles définies certes collectivement, mais porteuses de tensions et de concessions contraignantes pour Elf Aquitaine.

La crise de 1999 marque l'évolution vers une certaine émancipation des acteurs vis-à-vis du groupe Elf Aquitaine, devenu Total Fina Elf. En contrepartie, les négociations contribuent à instaurer un renforcement de la tutelle de l'Etat et de la Région. La cohérence territoriale se reconstruit autour d'une gouvernance publique et d'un mode de développement qui associe simultanément les logiques d'attractivité, de spécialisation et de spécification.

### **2.2.1 – 1991-1998 : des négociations structurantes impulsées par les acteurs sociaux : vers un rééquilibrage des relations de pouvoir**

Au début des années 90, la dégradation de la situation à Lacq s'accompagne d'une décroissance toujours plus marquée de l'emploi, et du développement du chômage masculin, jeune et peu qualifié. La situation de crise locale qui en résulte contribue à l'émergence d'une nouvelle dynamique territoriale fondée sur la négociation-règlement et impulsée par les syndicats et les collectivités territoriales. Il s'agit d'établir collectivement les règles définissant l'engagement de chacun dans une politique de ré-industrialisation. Ces négociations conduisent à un rééquilibrage des relations de pouvoir entre les acteurs publics et sociaux locaux d'une part, et le groupe Elf Aquitaine privatisé en 1994 d'autre part. Elles se traduisent par de nouvelles proximités institutionnelle et organisationnelle (mise en place de structures de médiation et de ré-industrialisation) qui ouvrent la voie à de nouvelles dynamiques institutionnelle et productive.

En effet, la crise locale et la menace d'une reconversion industrielle "à chaud" provoquent des réactions et des mobilisations dans le but de trouver des solutions industrielles pérennes susceptibles de compenser les réductions d'effectifs d'Elf Aquitaine. Face à cette situation, des proximités institutionnelle et organisationnelle se créent rapidement entre les différents acteurs publics et sociaux motivés par le même intérêt commun : la sauvegarde de l'emploi et le maintien de l'activité industrielle dans le bassin. La création du CODIL (Comité de Développement Industriel du Bassin de Lacq) en 1993 en est la première concrétisation. Associant syndicats et collectivités territoriales, ce comité vise à une réflexion collective sur les différents axes de re-développement possibles, à partir de la valorisation de l'existant, sur la base d'une sollicitation active du groupe Elf Aquitaine<sup>79</sup>. Il s'agit d'une structure au sein de laquelle les négociations-règlement prennent la forme d'une médiation entre les différents acteurs en présence et d'une délibération collective sur l'adoption d'un nouveau mode de ré-industrialisation. Ces négociations contribuent alors au renforcement de la proximité institutionnelle entre les syndicats et les collectivités territoriales, qui établissent des règles communes d'action et de revendication. Ces acteurs constituent collectivement une force de contrepouvoir vis-à-vis d'Elf Aquitaine, en tenant un seul et même discours dans les instances

---

<sup>79</sup> Fernandez A., Thaller R. (1996), *Pour un développement industriel du bassin de Lacq*, Etude réalisée à la demande du CODIL par CIDECOS Conseil, Lyon.

politiques et territoriales, mais aussi dans le cadre des négociations syndicales internes au groupe. Le CODIL va jouer ainsi un rôle important puisqu'il va contribuer à l'émergence d'un projet collectif, point de départ de nouvelles proximités organisationnelles.

En effet, de cette nouvelle coopération négociée entre les syndicats et les collectivités territoriales émerge en 1995 un projet fédérateur, le Pôle environnement. Au départ, l'idée des acteurs locaux, et notamment du Conseil Général, est de faire de l'environnement un facteur de développement économique du bassin de Pau-Lacq. Le Pôle environnement s'inscrit dans la perspective d'une *logique de spécification*. Il s'agit de favoriser le développement des technologies de l'environnement (dépollution, ...) à travers des proximités organisationnelles entre des entreprises et des laboratoires de recherche de l'université de Pau, centre de compétence dans les sciences de l'environnement et des matériaux<sup>80</sup>. Cette logique de spécification est basée sur la recombinaison des ressources existantes dans le domaine de la chimie et de la géophysique. Néanmoins, si le projet est clairement défini, le maillage effectif des proximités organisationnelles demeure à l'état de présomption. Si les acteurs "tendent" vers une logique affichée de spécification, celle-ci est encore loin d'être effectivement atteinte.

Néanmoins, organisés en association, les acteurs produisent un rééquilibrage des relations de pouvoir en leur faveur et acquièrent un certain pouvoir de négociation vis-à-vis d'Elf. Le projet est mis en place sur la base d'un compromis négocié entre les syndicats, les collectivités territoriales et Elf Aquitaine : ce compromis négocié porte sur le rôle de chacun et sur le partage de l'espace d'intervention (espace pertinent couvert, rôle des différents acteurs en matière de communication, d'exercice des compétences techniques, scientifiques etc.). Le pouvoir de négociation des acteurs publics, dans les pourparlers avec le groupe Elf Aquitaine, se traduit par l'acceptation de ce dernier d'adhérer au projet par la mise à disposition de terrains et d'infrastructures de formation, mais aussi de participer à son financement via la SOFREA.

L'association Pôle environnement est instituée en coordinateur de ce système d'acteurs désormais lié par les proximités institutionnelle (des règles communes) et organisationnelle (une action finalisée commune). Le schéma IV.12 ci-après en présente la structure (Leroux I., 1996). Parmi les acteurs polarisés autour de l'association, notons l'existence d'un sous-système fort qui lie le Conseil Général, la Mission de reconversion de la Préfecture de Pau, Elf Aquitaine, et le District de Lacq. L'instauration de ce projet se traduit par ailleurs par un

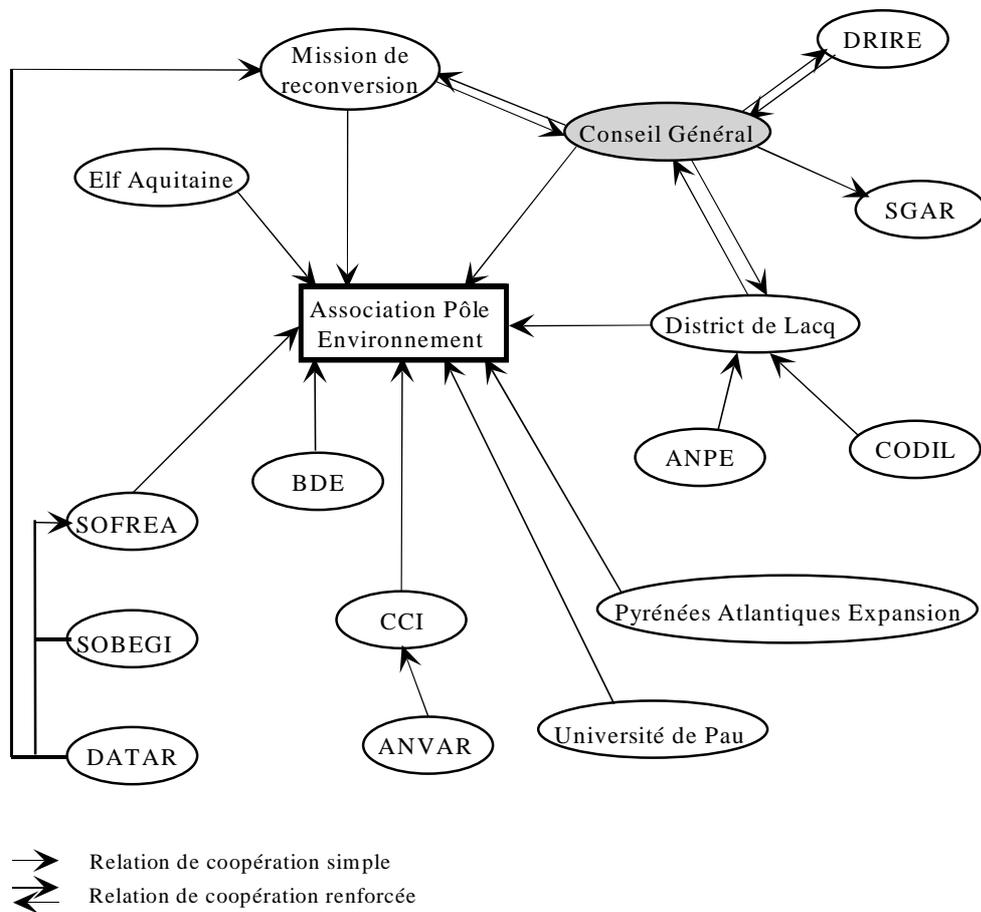
---

<sup>80</sup> Elf Aquitaine a toujours entretenu des proximités organisationnelles étroites avec l'université de Pau et a joué un rôle important dans la spécialisation scientifique de l'université : Imagerie géophysique, Chimie Théorique et physico-chimie moléculaire, Physico-chimie des polymères, Chimie Analytique bio-inorganique et environnement. Outre la taxe d'apprentissage, Elf Aquitaine a participé financièrement à la création de l'Institut Pluridisciplinaire de Recherche Appliquée (UPRA), à la création du département Génie thermique et énergie de l'IUT. Jusqu'au milieu des années 90, 50% des contrats de recherche établis par l'université avec des industriels impliquaient Elf Aquitaine.

élargissement des contours du territoire qui traduit un renforcement de la proximité géographique qui lie les acteurs. Alors que la problématique de reconversion était géographiquement limitée au bassin de Lacq, elle devient élargie à la zone Pau-Lacq-Orthez. La nouvelle articulation des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique est donc productrice d'un "nouveau territoire" aux contours élargis.

### Schéma IV.12

**La polarisation des acteurs autour de l'association "Pôle environnement"**



Parallèlement, une seconde action négociée va émerger suite aux importants conflits sociaux de 1996 : l'instance multipartite. Cette fois-ci encore, les syndicats vont jouer un rôle catalyseur important dans la mise en place de cette structure.

Entre 1985 et 1996, près de mille emplois ont été supprimés dans les établissements et filiales d'Elf Aquitaine. L'emploi direct généré par le groupe en Béarn est passé de 5700 à 4770 salariés et 2000 emplois sont menacés en 1996.

### **Tableau IV.1**

#### **L'emploi direct généré par Elf Aquitaine en Béarn en 1996**

<b>Etablissement</b>	<b>Activité</b>	<b>Nombre d'emplois</b>
Usine de Lacq EAEPF	Extraction-production	1500
Elf Atochem (à Mont)	Fabrication de matières plastiques dérivées d'éthylène	450
Elf Atochem (plate-forme SOBEGI)	Fabrication d'intermédiaires de synthèse pour la cosmétologie et la fabrication de matières plastiques	44
Sanofi	Fabrication de principes actifs pharmaceutiques	14
GSO	Distribution de gaz	139
CECA Pau	Dépollution des sols	19
Elf Antar France	Distribution de gaz	15
Elf Antar Gaz	Distribution de gaz	15
Groupement de Recherche de Lacq	Recherche et développement dans le domaine de la chimie fine (polymères, chimie minérale)	250
Centre des métiers pétroliers de Pau Jean Féger	Recherche géologique, géophysique. Etudes de gisement, forage, construction. Expérimentation. Bases d'archivage informatisées.	2330
TOTAL		4776 soit 69% de l'emploi dans le domaine de la chimie/pharmacie en Pyrénées Atlantiques

*Source : L'industrie chimique dans les Pyrénées Atlantiques, Session à thème du 26 juillet 1996, Parlement de Navarre-Pau.*

De plus, le projet de réorganisation interne du groupe, qui isole les usines de Lacq et de Boussens en Haute Garonne, inquiète les syndicats<sup>81</sup>. La scission pourrait entraîner la dilution des capacités de négociation salariale, la rupture de l'évolution commune des statuts et la réduction accélérée des effectifs<sup>82</sup>.

---

<sup>81</sup> L'EAP (Elf Aquitaine Production) a fait l'objet d'une scission en quatre sociétés le 1.05.97 : EEP (Elf Exploration Production) pour l'exploration-production du groupe, EAEPF (Elf Aquitaine Exploration Production France) pour la gestion des gisements de gaz en France et dont fait partie l'usine de Lacq, EAGF (Elf Aquitaine Gaz France) pour la gestion du transport et la commercialisation du gaz en France, et enfin EAGFS (Elf Aquitaine Gaz France Stockage) pour la gestion du stockage du gaz.

<sup>82</sup> Rapport de la Commission Economique dans le cadre de la procédure d'Alerte ouverte le 10/11/1995.

C'est dans un climat de crise sociale forte que des négociations structurantes sont engagées entre le groupe industriel et les syndicats. Cette crise n'est pas une crise comme les autres. Il s'agit d'une véritable crise de légitimité d'Elf Aquitaine, et, au-delà, d'une crise de la règle d'autorité d'un groupe jusqu'alors dominant dans la vie économique, sociale et culturelle. Derrière cette crise de légitimité, c'est le conflit d'appropriation de la rente gazière qui est en jeu. Selon les syndicats et les acteurs publics locaux, Elf Aquitaine tient sa réussite de la seule découverte du gisement de Lacq et se doit d'une "responsabilité morale" à l'égard du territoire. Selon ces acteurs publics et sociaux, la rente gazière doit faire l'objet d'un partage équilibré entre le groupe et le territoire.

Les syndicats, via des négociations-règlement et marchandage, obtiennent d'Elf Aquitaine la promesse de création de 1000 emplois sur 10 ans dans le bassin de Lacq-Orthez et la mise en place d'un fonds d'industrialisation de 500 MF (77 MEuros) pour accompagner cet objectif. Les négociations-règlement débouchent quant à elles sur la création de la structure multipartite pour le cadrage, le suivi et la réalisation de cet objectif.

Au départ, le groupe industriel est contre l'idée de créer une telle structure très contraignante mais cède sous la pression des syndicats et des pouvoirs politiques locaux. La crise sociale est très violente et le groupe industriel n'a pas intérêt d'une part à l'enlisement dans la crise, et d'autre part à ternir son image auprès de l'Etat. En effet, le groupe industriel, privatisé, et qui a recentré son activité sur le pétrole et la chimie<sup>83</sup>, doit préserver un certain pouvoir de négociation vis-à-vis de l'Etat dont l'appui est nécessaire pour la négociation des licences d'exploration et exploitation pétrolières, notamment en Afrique francophone.

Ces négociations-règlement aboutissent par ailleurs à la nomination d'un médiateur-coordonateur, J.L. Vergne, Directeur des Ressources Humaines du groupe Elf Aquitaine. Ce dernier joue le rôle d'intermédiaire entre la direction générale et les centres de décision locaux du groupe, mais aussi le rôle de médiateur entre le groupe et les acteurs publics et sociaux locaux. Les syndicats, par la négociation-règlement, réussissent ainsi à instituer les outils d'une double médiation local/local via l'instance multipartite et local/global via le médiateur/coordonateur. La négociation de cette "entente" provisoire sur les règles est une

---

<sup>83</sup> Suite à l'échec des politiques de diversification (charbon, uranium, chimie, pharmacie, immobilier...) des groupes pétroliers dans les années 70, les années 80 sont marquées par un recentrage sur le pétrole. Ce recentrage sera plus tardif chez Elf Aquitaine, dont la diversification des activités s'est poursuivie jusqu'au début des années 90. Le secteur pétrolier connaît dans les années 90, suite au recentrage des firmes, une profonde mutation stratégique qui engendre un mouvement de concentration entre les firmes pétrolières. Celles-ci veulent réduire leur dépendance vis-à-vis de l'OPEP et bénéficient d'une conjoncture boursière favorable. Un oligopole pétrolier émerge alors autour de Exxon (devenu Exxon Mobil), Shell et BP (devenu BP Amoco). En maîtrisant toute la chaîne de la production à la commercialisation et la distribution, et tous les marchés (brut, produits, ...), les firmes contrôlent la demande (différenciation des produits, politique de marque) et l'offre (contrôle de l'évolution des coûts d'exploration-production) (Baddour J., 1998).

Baddour J. (1998), "L'industrie pétrolière mondiale : raréfaction, coûts de production et surplus pétrolier", *Revue d'Economie Industrielle*, n°86, 4<sup>ème</sup> trim., pp. 7-24.

manière de renforcer la proximité institutionnelle entre les différents acteurs et niveaux de décision. Néanmoins, cette proximité institutionnelle véhicule des rapports ambivalents entre conflit et coopération.

Pour ce qui est des relations local/global au sein d'Elf Aquitaine, un groupe de travail "le groupe projet" est créé et rattaché à la Présidence du groupe (P. Jaffré). Piloté par le médiateur J.L. Vergne, ce "groupe projet" fédère des équipes issues des différentes branches d'activité d'Elf Aquitaine<sup>84</sup>. Doté de ressources financières, ce groupe de travail est chargé, sur la base des négociations effectuées avec les syndicats : (1) de développer la prospection en France et à l'étranger en vue d'attirer des groupes industriels et des PME à Lacq; (2) de soutenir financièrement et matériellement le développement du Pôle environnement; (3) de gérer le fonds d'industrialisation; (4) d'assurer la communication des résultats obtenus. Elf aquitaine marque là une réelle volonté d'impulser de nouvelles proximités organisationnelles, sous la pression initiale des acteurs locaux.

Les médiations local/local sont quant à elles du ressort de l'instance multipartite. Cette dernière prend la forme d'un groupe de réflexion et d'action visant au re-développement territorial. Elle réunit les collectivités territoriales, le groupe Elf Aquitaine, les syndicats, l'université de Pau et des industriels locaux<sup>85</sup>. Il s'agit à la fois d'une structure de médiation et de projet qui est sensée contribuer à la convergence des intérêts de chacun. C'est dans ce cadre que le groupe industriel s'engage officiellement à jouer un rôle pivot dans le développement d'un pôle chimie (fine et de spécialités), à participer activement à la mise en place du Pôle environnement et à attirer des investisseurs en Béarn.

Les négociations entre le groupe et les syndicats ont donc joué un rôle structurant important puisqu'elles ont débouché sur un compromis et un renforcement (et un "cadrage") de la proximité institutionnelle via la création de l'instance multipartite. Il faut noter que ces négociations, si elles sont menées tout d'abord par les syndicats, sont ensuite relayées par les autres acteurs locaux. Les syndicats jouent ainsi un rôle catalyseur essentiel dans l'instauration de nouvelles dynamiques institutionnelles locales. Le contenu de ces négociations résulte d'un apprentissage collectif qui a pris sa source dans des structures de réflexion comme le CODIL ou l'association Pôle environnement. L'histoire commune des acteurs, ancienne ou immédiate, se trouve donc "intériorisée" dans chaque négociation. Dans ce contexte, on assiste à une certaine mise en cohérence des coordinations autour de l'association Pôle environnement et de l'instance multipartite, outils de médiation et de mise en œuvre des projets collectifs. Les

---

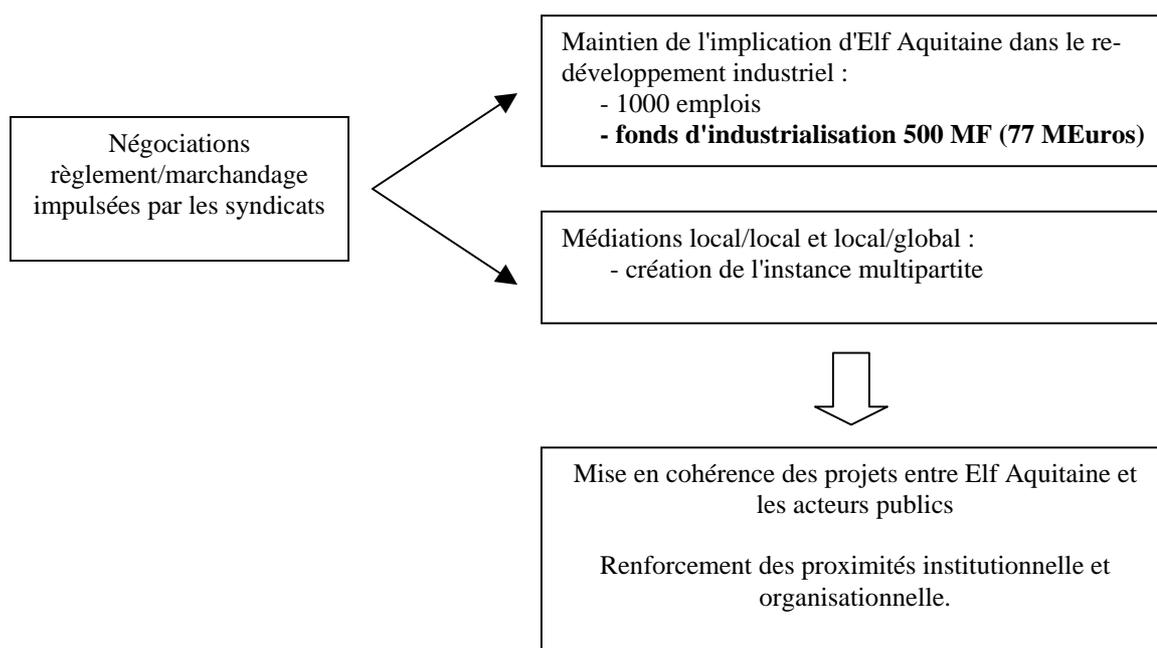
<sup>84</sup> Exploration-production, raffinage-distribution, chimie, santé, environnement, prospection, communication.

<sup>85</sup> Le Conseil Général des Pyrénées Atlantiques, la Préfecture des Pyrénées Atlantiques, la DRIRE, le District de Lacq, le Conseil Régional, des Parlementaires, les CCI de Pau et Bayonne, L'université, les Syndicats CFDT CFTC CGT CGT-FO CGC, et les industriels Pau Euralis, Exameca, Calliope, Roskopast, Elf Aquitaine.

négociations ont ainsi contribué à la reformulation des rapports de pouvoir et à leur rééquilibrage. L'acteur qui fait des concessions est à présent Elf Aquitaine. Les négociations ont donc contribué à la médiation plus ou moins provisoire des conflits d'appropriation de la rente gazière.

### **Schéma IV.13**

#### **La négociation et son rôle structurant au lendemain de la crise sociale de 1996**



Le mode de gouvernance locale évolue vers un nouveau compromis tripartite initialement impulsé par la dynamique syndicale et largement politique<sup>86</sup>. La stratégie d'Elf Aquitaine à l'égard du territoire devient alors plus lisible, ceci essentiellement du fait de l'instance multipartite. Cette stratégie, qui vise au renouvellement des proximités organisationnelles, s'articule autour de deux principaux points :

- un mode de développement local basé sur un maillage de grands groupes et de PME, ainsi que sur la complémentarité entre des activités diverses;
- une stratégie d'attractivité mixte, c'est-à-dire mêlant une attractivité sélective axée sur les ressources, et une attractivité non sélective sans aucun lien structurant au sein du système productif local.

Pour ce qui est du développement basé sur les ressources locales, cinq axes sont

<sup>86</sup> Ce passage a fait l'objet d'une publication dans le cadre du rapport collectif ci-après : Zimmermann J.B., (coordinateur), Gilly J.P., Leroux I., Pecqueur B., Perrat J., Rycken F. (1999), *Construction territoriale et dynamiques productives*, Rapport au Commissariat Général du Plan, Paris.

privilégiés dans la cadre de l'instance multipartite : (1) la chimie de spécialité / la parachimie; (2) la métallurgie; (3) le secteur para-pétrolier; (4) l'agro-alimentaire, et (5) les nouvelles technologies de l'information. Les acteurs marquent la volonté de développer des compétences locales en matière de technologie de la communication. Le projet NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication) vise en effet à créer une compétence locale attractive dans ce domaine. Pour cela, le groupe Elf Aquitaine participe, en accord avec le Ministère de l'Education Nationale et de la Recherche, à la création de formations spécifiques à l'ESC Pau et dans deux lycées palois.

Entre 1996 et 1998, Elf Aquitaine est à l'origine de la création de 700 emplois<sup>87</sup>. Cependant, la plupart des entreprises nouvellement implantées ont une activité fortement dépendante de celle du groupe. Ceci est dû au fait que les entreprises venues s'implanter en Béarn ont été sollicitées par Elf Aquitaine qui exploite son "carnet d'adresses". Dès lors, la pérennité de ces implantations est en question, et les proximités organisationnelles, lorsqu'elles existent, demeurent fragiles. Il faut par ailleurs noter que des négociations salariales conduisent au maintien jusqu'en 2003 de l'activité éthylène d'Elf Atochem à Mont (Elf Aquitaine a obtenu un accord de GDF autorisant l'exploitation de l'éthane contenu dans le circuit de gaz commercial). L'avenir de cette entreprise est donc compromis.

En dehors de la cohérence qui existe autour du Pôle environnement, on observe une pluralité de projets assez déconnectés les uns des autres, Elf Aquitaine restant dans une logique de résolution individuelle avec une stratégie et une compétence de développeur qui se voudraient plus collectives. Cette ambivalence relève d'une volonté de la part du groupe de voir les acteurs locaux s'émanciper à moyen terme de sa tutelle économique et institutionnelle. C'est d'ailleurs le cas de l'université de Pau, en direction de laquelle Elf Aquitaine a changé de stratégie en recentrant ses partenariats et ses financements sur un petit nombre de laboratoires spécialisés dans les domaines de l'exploration et de la géophysique.

Quant à la composante scientifique du Pôle environnement, elle se développe dans le sens de la création d'une ressource spécifique locale dans le domaine de la chimie bio-inorganique et de l'environnement, pour la dépollution et la décontamination des sols. La création de cette ressource s'inscrit dans un projet plus global visant à créer à Pau un pôle scientifique, technologique et industriel de l'environnement. Dans ce cadre, un laboratoire de chimie bio-inorganique spécialisé dans la détection des ultra traces de métaux est créé à Pau en 1998.

Cependant, alors que suite aux négociations de 1996 certains acteurs jouent un rôle central dans la perspective d'un développement territorial fondé sur la spécification et

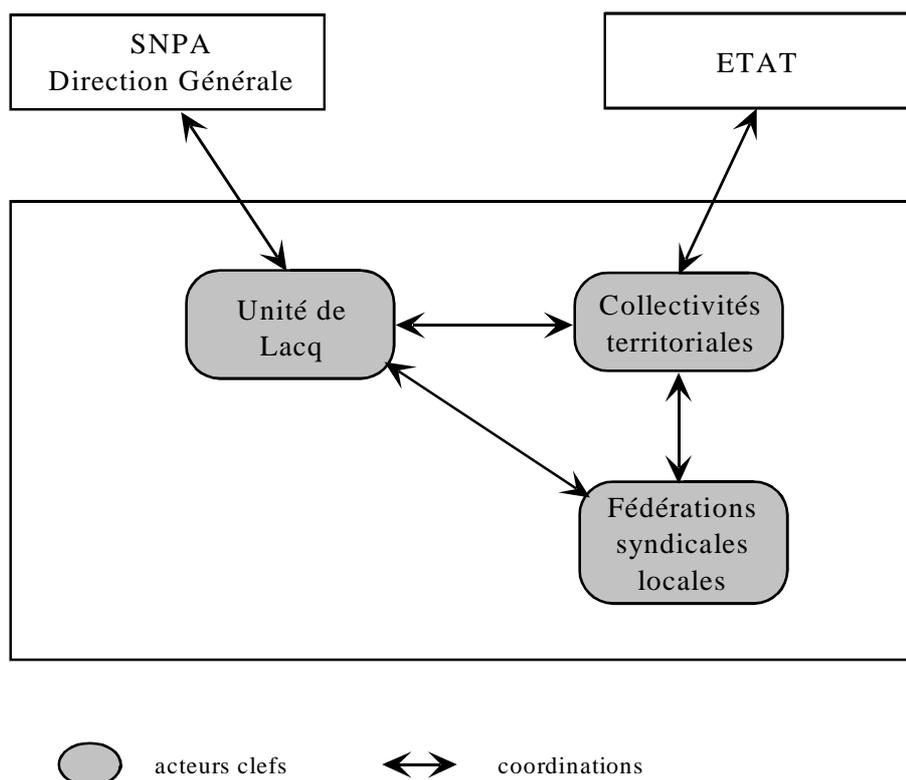
---

<sup>87</sup> Créations d'entreprises, relocalisations dans le bassin de certains établissements du groupe, et implantation d'entreprises venues d'autres régions (l'américain EVI Oil Tools, 100 emplois, Mersoran Aviation, 60 emplois, Gascogne Pyrénées Viande, 60 emplois...).

l'attractivité sélective (Elf Aquitaine, les collectivités territoriales et les syndicats), les "oubliés" de ce processus sont les PME du bassin de Lacq qui subissent le déclin économique. Le mode de gouvernance, en 1998, peut être schématisé de la manière suivante :

#### Schéma IV.14

Un rééquilibrage des pouvoirs fondé sur les négociations structurantes de 1996



Il s'agit d'une gouvernance mixte qui résulte des négociations structurantes, vecteurs de proximités institutionnelle et organisationnelle, impulsées par les acteurs sociaux et relayées par les collectivités territoriales. Ainsi, comme le soulignent J.L. Klein, et alii (2001)<sup>88</sup>, les collaborations entre les acteurs locaux hétérogènes et la négociation locale de leurs intérêts constituent un premier pas important vers la mobilisation et la revitalisation économique des zones en déclin. Le volet arbitral de la négociation est très important et a contribué à définir les règles visant à encadrer l'articulation des proximités institutionnelle et organisationnelle entre ces acteurs hétérogènes. Néanmoins, la proximité institutionnelle demeure provisoire car elle est porteuse de conflictualité latente et de rapports de concession et de domination complexes.

<sup>88</sup> Klein J.L., Fontan J.M., Tremblay D.G. (2001), "Les mouvements sociaux dans le développement local à Montréal : deux cas de reconversion industrielle", *Géographie, Economie, Société*, n°2, pp. 247-278.

Le plan de performance du groupe Elf Aquitaine annoncé à la fin de l'année 1998 marque le début de nouveaux conflits sociaux et l'accélération du désengagement du groupe. L'année 1999 sera une année de transition difficile avec, à l'horizon, la fusion entre Total Fina et Elf Aquitaine. Nous montrerons dans le paragraphe qui suit comment l'Etat et la Région deviennent progressivement les partenaires privilégiés des négociations. L'élection d'A. Rousset, chargé de la Mission de Reconversion de la Préfecture de Pau, à la tête du Conseil Régional d'Aquitaine n'est pas étrangère à cette mobilisation. A la dynamique institutionnelle largement fondée sur la dépendance vis-à-vis du groupe Elf Aquitaine, est substituée une dynamique institutionnelle publique dans laquelle l'Etat s'investit largement.

### **2.2.2 – 1999-2002 : des négociations impliquant majoritairement les acteurs publics**

La période 1999-2002 est marquée par le désengagement accéléré du groupe Elf Aquitaine devenu entre-temps Total Fina Elf. Suite à la crise sociale de 1999 et à la mobilisation politique autour du problème de Lacq, les collectivités publiques et l'Etat deviennent les principaux partenaires des négociations. Celles-ci changent donc de nature. Elles sont toujours impulsées par les syndicats, qui jouent un rôle catalyseur, mais elles substituent à la tutelle du groupe Total Fina Elf la tutelle des acteurs publics locaux et extra-locaux. La dynamique institutionnelle locale évolue progressivement vers une gouvernance publique.

En effet, l'année 1999 débute par un conflit social violent suite à l'annonce du "plan performance" d'Elf Aquitaine<sup>89</sup>. Ce plan de rationalisation des activités du groupe vise à réduire de 20% en deux ans les effectifs de l'exploration-production du groupe, soit 2000 emplois dont la moitié à l'EAEPF Lacq et au Centre des Métiers Pétroliers Jean Féger de Pau (départs en retraite, filialisation ou externalisation de certaines activités...). Pour la première fois, les cadres et ingénieurs du centre Jean Féger sont directement concernés par le plan de rationalisation. Par ailleurs, ce plan vise à reconsidérer à la baisse le périmètre du statut du mineur. Dans ce cas, ce sont non seulement les salariés du groupe, mais aussi les nombreuses communes qui se partagent la redevance des mines qui sont concernés. Les conflits sociaux prennent alors une ampleur considérable et mobilisent les salariés d'Elf Aquitaine, les syndicats, les collectivités territoriales, les acteurs politiques locaux<sup>90</sup> et la population locale.

Parallèlement, le médiateur J.L. Vergne annonce son départ, ce qui remet en question l'existence de l'instance multipartite et le compromis négocié en vigueur. La proximité

---

<sup>89</sup> L'objectif affiché par P. Jaffré est de doubler la rentabilité du groupe à l'horizon 2003. La rentabilité de l'exploration-production devrait ainsi atteindre 15% contre 9,2% en 1998.

<sup>90</sup> Tout particulièrement le Maire de Pau A. Labarrère, le Président du Conseil Général F. Bayrou et le nouveau Président du Conseil Régional A. Rousset, ancien directeur de la Mission de reconversion de la Préfecture de Pau.

institutionnelle entre le groupe et les autres acteurs se fragilise d'autant plus. Il faut par ailleurs noter que ce plan de restructuration du groupe intervient au moment où Elf Aquitaine n'est plus le premier groupe industriel français et où son image est ternie par "les affaires"<sup>91</sup>. Les salariés, depuis la privatisation du groupe, sont sur le qui-vive et le rachat de Pétrofinas par Total laisse entrevoir des possibilités d'OPA offensive. Il règne donc un climat de méfiance et de conflit exacerbé.

Le conflit social continue durant plusieurs mois et le "plan performance" est retiré en juillet. Les négociations salariales entre les syndicats et la direction du groupe débouchent sur plusieurs compromis. Le texte amendé comporte des garanties statutaires et des compensations financières pour les salariés externalisés et délocalisés dont le nombre a été considérablement réduit. C'est durant ce mois de juillet que Total Fina se lance dans une OPE visant au rachat d'Elf Aquitaine, ce qui laisse les acteurs dans l'expectative et la méfiance.

*Les négociations structurantes entre les acteurs publics, privés et sociaux locaux s'infléchissent et une période de statut quo s'engage. En effet, les acteurs locaux sont déstabilisés par cette crise à laquelle s'additionne l'OPE de Total sur Elf Aquitaine, et qui marque probablement la fin de l'omniprésence du groupe à Pau et à Lacq. Une période de mutation profonde est en train de s'engager.*

Entre-temps, les conflits sociaux et les actions de sensibilisation des acteurs politiques auprès de l'Etat ont porté leurs fruits. Un premier rapport de mission sur l'avenir du bassin de Pau et de Lacq, commandé par le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, met en évidence la nécessité de la tutelle de l'Etat dans la politique de re-développement de Lacq. Le CIADT (Comité Interministériel d'Aménagement et de Développement du Territoire) de juillet 1999 marque l'engagement de l'Etat dans la préparation d'un programme de diversification et de re-dynamisation économique des bassins de Lacq-Orthez et de Pau.

Cette préconisation n'est pas étrangère aux résolutions prises lors des premières Assises Nationales de la Reconversion Industrielle qui se sont tenues à l'Assemblée Nationale en Mars 1997. Celles-ci visaient à une meilleure coordination et à une rationalisation des dispositifs d'aides à la reconversion suite notamment aux problèmes de reconversion des industries de l'armement. Les préfets, territorialement concernés par une liste de zones de reconversion arrêtée en CIADT, sont désormais chargés d'élaborer, en partenariat avec les collectivités locales et l'ensemble des acteurs du développement économique local, des plans de développement pour ces territoires.

Le rapport de mission sur l'avenir du bassin de Pau et de Lacq met en évidence les limites d'une politique de développement qui jusqu'alors dépendait entièrement d'Elf Aquitaine. D'après le rapport de mission, les représentations que se font les acteurs locaux du

---

<sup>91</sup> "La logique financière qui s'impose chez Elf inquiète les salariés", *Le Monde*, mercredi 7 avril 1999.

groupe Elf Aquitaine sont empreintes de nostalgie et éloignées des réalités économiques. L'inconvénient de cette représentation "paternaliste" du groupe industriel semble être de sous-estimer les autres potentiels locaux de développement.

De plus, les partenariats et relations qui lient les acteurs locaux à Elf Aquitaine sont souvent de nature informelle (présence des cadres d'Elf dans les collectivités territoriales, faible lisibilité des réseaux d'acteurs...). Le rapport préconise que les relations du groupe avec ces acteurs (relations avec les collectivités territoriales, relations avec l'université,...) soient fondées sur *des règles de transparence* (contractualisation, identification des réseaux d'acteurs en lien avec le groupe, ...) et non sur des accords informels difficilement lisibles.

Par ailleurs, les auteurs du rapport mettent en évidence la multiplicité des acteurs du développement, l'hétérogénéité de leurs champs d'action, le manque de "discipline" et de cohérence globale entre tous ces acteurs. A ces critiques s'ajoute le manque de lisibilité entre les actions de prospection et d'attractivité des firmes d'une part, et les actions de développement industriel basé sur les ressources existantes d'autre part. C'est donc la proximité organisationnelle elle-même qui semble compromise.

A partir de là, c'est donc l'Etat, via le CIADT et le Conseil Régional, qui est désormais le partenaire central des négociations et qui pilote le développement local. La dynamique institutionnelle locale va peu à peu évoluer vers un mode de gouvernance publique. Trois modalités de développement sont mêlées : (1) l'attractivité sélective (chimie fine et de spécialités; NTIC) et non sélective d'entreprises; (2) la spécialisation dans la chimie fine et de spécialités dans le bassin de Lacq; (3) la spécification dans le cadre des relations entre acteurs publics et privés au sein du Pôle Environnement.

Dans le cadre de la spécialisation en chimie fine et de spécialités, des négociations sont entamées avec le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie d'une part et le Ministère de l'aménagement du Territoire et de l'Environnement d'autre part. L'avenir de la plate-forme SOBEGI (400 emplois)<sup>92</sup> dépend de la décision du gouvernement d'autoriser les

---

<sup>92</sup> La plate-forme SOBEGI a été conçue en 1975 avec la participation d'Elf Aquitaine pour anticiper la baisse d'activité liée au déclin du gisement. Sept sociétés y sont implantées : Sanofi-Synthélabo (fabrication de principes actifs pharmaceutiques), Elf Atochem (Thiochimie pour la cosmétologie, les additifs et les produits phytosanitaires), Chimex filiale du groupe L'Oréal (Fabrication de produits pour la cosmétologie), Speichim Processing filiale du groupe Technip (régénération de solvants); SBS Société Béarnaise de Synthèse (chimie fine : synthèse de produits pour la pharmacie, la parfumerie et la photographie); Sylachim (principes actifs pharmaceutiques); Synthélabo-Tanabe Chimie (principes actifs pharmaceutiques); Lubrizol (additifs soufrés pour lubrifiants).

réinjections d'effluents dans le gisement, c'est-à-dire dans les aquifères de Lacq profond (dénommé Crétacé 4000)<sup>93</sup>.

Ces négociations, menées par les acteurs publics locaux et régionaux, et indirectement par les syndicats et l'université de Pau<sup>94</sup>, sont un vecteur de *rétroaction* en termes d'encadrement économique et réglementaire des injections. En effet, si la réinjection des effluents en couches profondes est couramment pratiquée aux Etats-Unis, elle ne l'est pas en Europe. Il existe bien une directive européenne relative à la protection des eaux souterraines contre la pollution causée par certaines substances dangereuses qui prévoit d'autoriser les injections après une instruction approfondie. Néanmoins, la transposition française de cette directive n'a pas prévu cette possibilité d'autorisation. Le rapport Petit<sup>95</sup> montre que les réinjections ne peuvent être soumises à la législation sur les déchets, celle-ci ne prévoyant pas de disposition relative au stockage souterrain des déchets. Elles ne peuvent pas non plus être soumises à la législation sur l'eau ou à la législation sur les installations industrielles classées (SEVESO...) pour la même raison. Dès lors, l'Etat doit prévoir une articulation des actes réglementaires spécifique aux réinjections souterraines pour le cas de Lacq. Les négociations aboutissent momentanément aux propositions suivantes.

SOBEGI serait autorisée à collecter, à traiter et à rejeter les eaux polluées dans le Crétacé 4000. En contre partie les usines de la plate-forme devraient respecter des dispositions spécialement définies relatives aux caractéristiques des effluents, à leur surveillance, à leur pré-traitement etc. Pour que ces règles soient respectées, les gestionnaires du réseau SOBEGI seraient chargés de faire "la police" des rejets au quotidien. Des dispositions prises par arrêtés préfectoraux définiraient la nature, le débit, et les caractéristiques de ces rejets. Elf Aquitaine assurerait l'exploitation de l'injection, et la surveillance des rejets avant et après l'injection dans le gisement. Un arrêté préfectoral limiterait le débit injecté.

Le développement des activités de chimie fine et de spécialités est donc largement arbitré par les dispositifs réglementaires. Mais en même temps, les négociations jouent un rôle

---

<sup>93</sup> Malgré les aménagements réalisés en matière de traitement des eaux et d'incinération des boues industrielles, il reste 10% de produit ultime non traitable (des "saumures" et des "produits organiques difficiles à biodégrader"). Généralement les usines rejettent ces produits dans les cours d'eau qui jouent le rôle d'épandage. Avec le Gave de Pau, cela n'est pas possible en raison de son faible étiage et des normes très strictes de préservation de la faune (remontées de saumon). C'est la raison pour laquelle les acteurs locaux préconisent des rejets souterrains dans le gisement dont l'étanchéité semble être garantie par les ingénieurs des mines. L'intérêt pour les acteurs publics est que la formule est peu coûteuse, environ 60 francs (9,10 Euros) le mètre cube. Le traitement de ces rejets par d'autres techniques coûterait selon les produits entre 250 francs (44,96 Euros) et 4000 francs (609,75 Euros) le mètre cube.

<sup>94</sup> L'Union Interprofessionnelle des Syndicats du Béarn a obtenu une audition au Conseil Economique et Social Régional au cours de laquelle les enjeux du Crétacé 4000 ont été discutés. De plus, l'examen de l'avenir du bassin de Lacq et de l'intérêt du projet Crétacé 4000 a fait l'objet d'un tour de table avec P. Boisson, l'ingénieur général des Mines mandaté par le secrétaire d'Etat à l'Industrie Christian Pierret. Outre les acteurs publics/politiques, étaient présents les organisations syndicales et l'Université.

<sup>95</sup> Petit D. (1999), "Injections Crétacé 4000", Rapport au Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement, juillet.

arbitral et rétroactif certain puisqu'elles conduisent à pallier le vide juridique via l'aménagement de nouvelles articulations réglementaires effectuées par l'Etat. Les autorisations officielles d'injection seront accordées en 2002 malgré les actions d'empêchement du parti écologiste<sup>96</sup>. La réindustrialisation du bassin s'appuie à présent sur la mise en place de cadres réglementaires stricts. La proximité institutionnelle prend une forme beaucoup plus formalisée, et contractuelle. Elle se caractérise aussi par l'entrée en jeu d'acteurs influents, les associations de protection de l'environnement.

Quant au projet Pôle environnement, il prend une toute autre ampleur qui laisse préfigurer l'émergence de proximités organisationnelles effectives. En effet, l'arrivée de A. Rousset à la tête du Conseil Régional facilite les négociations et les convergences de vues entre les acteurs publics béarnais et l'instance régionale. Le Conseil Régional va jouer un rôle important dans l'élargissement du Pôle environnement en Pôle environnement aquitain dont la concrétisation se fera en 2000 dans le cadre des négociations du contrat de plan Etat-Région et du CIADT. L'objectif est de renforcer le développement des technologies de l'environnement à travers des partenariats entre des entreprises et des laboratoires de recherche. Les premières négociations ont pour but de créer un réseau d'acteurs hétérogènes et complémentaires piloté par les acteurs palois (Conseil régional, DRRT, DRIRE, Communauté Européenne, Agence de l'Environnement et de la maîtrise de l'Energie ADEME, Agence de l'eau Adour-Garonne, Université de Pau, Cabinets de conseil...).

Ainsi, à la fin de l'année 1999, la dynamique institutionnelle a peu à peu évolué vers une gouvernance publique traduisant les prémisses d'une émancipation vis-à-vis de Total Fina Elf. Néanmoins, les acteurs restent dans l'expectative vis-à-vis du groupe industriel. Si les négociations sont arbitrales et contribuent à définir les règles du jeu des coopérations, elles sont aussi largement arbitrées par les nouvelles dispositions prises à l'égard des territoires en reconversion qui accroissent le rôle de l'Etat (rôle accru des Préfectures dans le cadre des CIADT, orientations multidisciplinaires de la politique européenne en matière de recherche et d'environnement, loi d'orientation pour le développement et l'aménagement durable du territoire...). Parallèlement, ces nouvelles dispositions favorisent le dialogue local/global et contribuent aux rétroactions réglementaires (dispositions réglementaires sur les injections souterraines) et politico-économiques (adaptation des politiques de reconversion nationales aux besoins du site). A ce stade, ce sont les proximités institutionnelles qui sont privilégiées.

---

<sup>96</sup> Le parti écologiste regrette le flou du dossier en ce qui concerne la nature précise des effluents rejetés. La SEPENSO, société de protection de la nature en Aquitaine avance des précisions : ces déchets correspondent à des produits nitrés, soufrés, chlorés, bromés etc. De plus, Pau se situe dans une zone sismique. Si les puits et forages peuvent supporter un séisme potentiel de 4,5, les risques de séisme plus important existent même s'ils sont extrêmement faibles. Là, les ingénieurs ne peuvent réellement prévoir ce qui se passerait. Source : "Entrepôt en sous-sol", *Sciences et Avenir*, n°663, Rubrique Actualités, 2002.



l'expectative et posent un certain nombre de questions en lien avec le problème du re-développement local :

- la place de l'EAEPF dans le groupe suite à la fusion et le maintien du périmètre du statut du mineur;
- la poursuite de l'activité éthylène chez Elf Atochem à Mont;
- la poursuite avec Total Fina Elf des projets de re-développement économique du bassin en lien avec la SOFREA.

L'un des problèmes majeurs réside dans la très forte intégration entre les différents sites qui forment le complexe industriel chimique autour du gisement naturel de gaz : la plate-forme chimique à Pardies, l'activité Gaz de Pétrole Liquéfiés exploitée par la Sobégal à Lacq, le groupement de recherche de Lacq, l'usine Atochem de Mont, l'activité thiochimique de l'usine de Lacq, et l'activité d'une partie de la plate-forme SOBEGI à Mourenx<sup>97</sup>. Les solutions proposées par les syndicats sont d'acheminer du gaz à Lacq par pipeline pour assurer la poursuite des activités du site de Pardies. L'usine ATO de Mont est alimentée en éthylène à partir de l'éthane "craquée" dans le vapocraqueur de Lacq. L'éthane pourrait être extraite du gaz commercial jusqu'en 2005 (date de fermeture). L'usine ATO Lacq peut produire du H<sub>2</sub>S (hydrogène sulfuré) de manière autonome à partir du soufre stocké ou importé. L'autre problème, dans le cadre de l'agrandissement de la plate-forme SOBEGI est celui du transport des fluides entre les différentes usines. Là aussi, la création d'un réseau de transport des fluides par pipeline est nécessaire. Ces propositions, relayées par les acteurs publics seront négociées auprès de la Région et de l'Etat dans le cadre du contrat de plan et du CIADT.

Les acteurs politiques tentent par ailleurs d'intervenir auprès de Total Fina Elf afin d'ébaucher *une première voie de négociation très informelle* et de rétablir une proximité institutionnelle préalable. Leur but est de convaincre le nouveau Président du groupe industriel qu'en faisant l'acquisition d'Elf Aquitaine il a hérité d'une responsabilité vis-à-vis des acteurs locaux. La visite rendue à T.Desmarest conduit à l'esquisse de règles d'engagement entre le groupe industriel et les acteurs publics locaux. Le groupe industriel affiche sa volonté de participer, dans le cadre des actions de spécialisation et d'attractivité territoriale, à l'installation d'activités industrielles chimiques sur la plate-forme SOBEGI. Le rôle de la SOFREA semble confirmé, l'effort portera sur les activités de la chimie et sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Ces négociations informelles vont déboucher sur une convention signée entre les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) de Pau et Bayonne, l'Etat, le Conseil Général, le District de Lacq, la SOBEGI et l'EAEPF (usine de Lacq). Les différents acteurs s'engagent à financer pendant trois ans la prospection d'investisseurs dans le secteur de la chimie fine et de spécialités. Le montant

---

<sup>97</sup> Cf. Annexe II.

négocié s'élève à 3MF (457 300 Euros) auxquels s'ajoute le financement de l'Etat. Néanmoins, le groupe réaffirme sa volonté de se désengager très rapidement vis-à-vis des acteurs locaux. L'instance multipartite est abandonnée.

Dans le cadre du contrat de plan Etat-Région, les financements négociés renforcent la logique de spécification des ressources engagées avec la création du Pôle environnement. Celui-ci prend officiellement une dimension régionale. Basé à Pau, il est animé par les acteurs publics palois. En matière de recherche publique, trois projets sont soutenus et viennent s'adosser au Pôle environnement aquitain :

- la création de l'Institut Pluridisciplinaire de Recherche sur l'Environnement et les Matériaux (IPREM), qui vise à renforcer les proximités géographique et organisationnelle entre les équipes de recherche de l'université de Pau (73 MF-11,12MEuros);
- la création d'un centre d'Observation et de Recherche sur la Qualité de l'Environnement (ORQUE) pour 14 MF (2,134 MEuros);
- le renforcement de l'activité chimique et des proximités organisationnelles autour de la plate-forme SOBEGI.

Ces dispositifs négociés dans le cadre du contrat de plan Etat-Région sont complétés et renforcés par l'Etat via le CIADT de mai 2000. Les négociations menées par les syndicats et relayées par les acteurs publics/politiques locaux depuis 1998 ont donc porté leurs fruits et ont été porteuses d'un pouvoir d'influence. Le CIADT a largement pris en compte le rapport de mission sur l'avenir du bassin de Pau et de Lacq, commandé par le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie en 1999 suite aux crises sociales, et les propositions faites par une association de concertation, Béarn XXIème siècle. Cette association de concertation publique, créée en 1997, regroupe des acteurs publics, privés et sociaux. Sa vocation est d'élaborer par la concertation publique des projets de développement économique prenant en compte la coopération inter-régionale et transfrontalière. En trois ans, plus de 2000 personnes ont été consultées et l'association, co-présidée par F. Bayrou et A. Labarrère, s'est dotée d'une crédibilité à l'égard de l'Etat et de la Région. L'association vient donc renforcer le pouvoir de négociation des acteurs locaux auprès de la Région et de l'Etat.

L'Etat participe donc au *renforcement de la logique de spécification* en finançant avec l'Union Européenne (fonds FEDER européens) le développement du Pôle environnement aquitain (6MF-914600 Euros), et plus particulièrement la mise en place d'une plate-forme d'interface technologique entre l'université et les entreprises (recherches appliquées sur le traitement des sols pollués par les métaux, le séchage des boues industrielles, le traitement des

effluents)<sup>98</sup>. Il apporte aussi son soutien (3MF-457300 Euros) aux collaborations engagées entre l'université et l'Institut Français du Pétrole (IFP) basé à Pau (recherches sur le devenir des hydrocarbures dans l'environnement et sur le rôle des bactéries). Par ailleurs, la cellule de valorisation de la recherche et de transfert de technologie mise en place par l'université (VAL-UPPA) est mise en synergie avec l'incubateur régional aquitain qui compte un site à Pau. L'Etat se dote ainsi d'un pouvoir d'orientation de la recherche publique. En effet, les financements des partenariats public/privé sont organisés sur la base d'appels d'offre lancés conjointement par l'Etat, mais aussi le Conseil Régional et l'Union Européenne.

L'Etat complète aussi les dispositifs de la Région en matière de *spécialisation et d'attractivité autour de la chimie fine et de spécialités*. Le CIADT reconnaît la chimie comme axe central de la reconversion industrielle du bassin. Le gouvernement décide en conséquence de soutenir le projet de création d'un réseau de transport des fluides entre des différentes usines du complexe, et de participer aux côtés des acteurs publics locaux et de Total Fina Elf aux efforts de prospection (6,25 MF-952700 Euros). Un projet d'élargissement de la plateforme SOBEGI en lien avec le Pôle environnement (Chemparc) émerge dans ce cadre. Il s'agit de croiser logique d'attractivité et logique de spécification.

Le troisième axe soutenu par l'Etat et issu des négociations menées par les acteurs publics est celui des NTIC. L'Etat apporte son soutien financier aux côtés du Conseil Général, de la ville de Pau et du groupe Total Fina Elf (2,5 MF-381000 Euros)<sup>99</sup>.

Les négociations informelles et politiques ont donc contribué à renforcer la proximité institutionnelle et semblent à ce stade être un vecteur de proximité organisationnelle effective. La tutelle de l'Etat conduit à une meilleure lisibilité des jeux de négociation et de coordination. Cette lisibilité passe par la négociation, largement arbitrée par l'Etat, de règles de transparences strictes qui prennent la forme de chartes, de conventions ou bien de contrats. Ceci contribue à la réduction des conflits et à l'élargissement de la sphère d'acteurs clefs, qui compte à présent les organisations syndicales locales, les collectivités territoriales et l'université de Pau. Par ailleurs, ces règles permettent d'assurer une certaine cohérence entre les différents modes de développement associés, attractivité-spécialisation-spécification. Elle se matérialise par une coordination entre le Pôle environnement aquitain, l'université de Pau, les structures de transfert de technologie et le bassin de Lacq (EAEPF, SOBEGI, Pardies, projet Chemparc etc...). Les coordinations effectuées entre les NTIC et la mise en place de formations dédiées à l'Ecole Supérieure de Commerce de Pau et à l'Université relèvent quant à elles de la seule logique de l'attractivité.

---

<sup>98</sup> Sont partenaires du Pôle : le Conseil Régional, la DRRT, la DRIRE, l'ADEME, l'Université de Pau, l'agence de l'eau Adour-Garonne, des structures de transfert de technologie et de conseil.

<sup>99</sup> Les premières entreprises implantées en 2000 sont Wanadoo (70 personnes), Tel One (25 personnes), Price Waterhouse (50 personnes). Ces implantations font suite aux prospections menées par Elf Aquitaine.

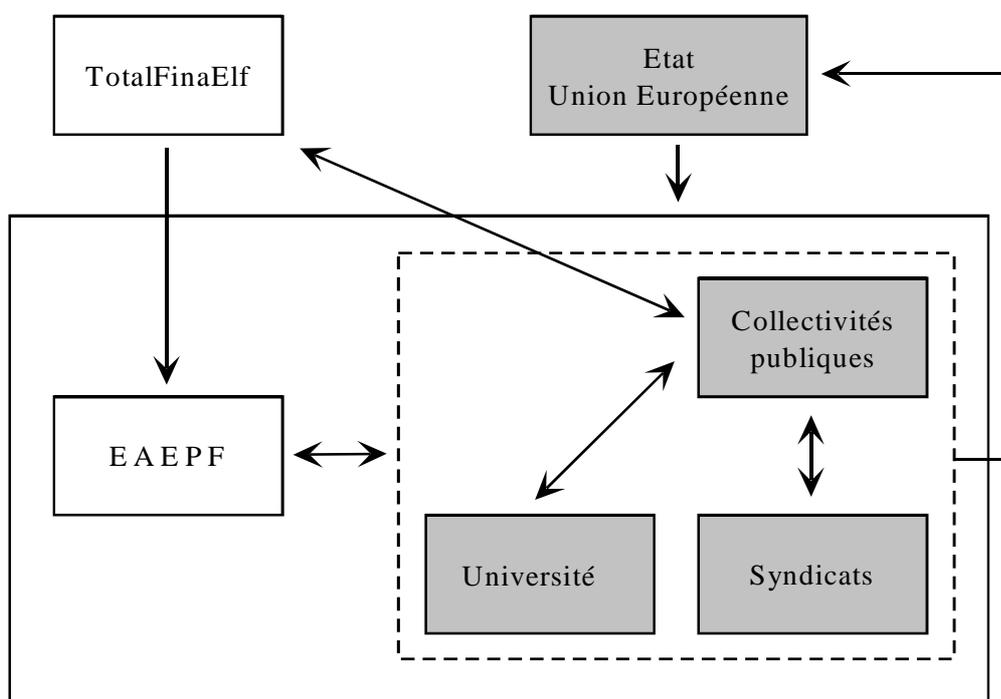
Si le groupe Total Fina Elf maintient ses actions de soutien financier et logistique, il affiche clairement sa volonté de désengagement rapide. Parallèlement, les collectivités publiques, qui ont vu la redevance des mines réduite de 62 MF (9,45 MEuros) en 1996 à 46 MF (7,01 MEuros) en 2000, affichent une certaine volonté d'autonomie vis-à-vis du groupe.

Les négociations-règlement menées par les acteurs publics/politiques ont conduit par ailleurs à un rééquilibrage des rapports de pouvoir au profit de l'Etat et de la Région. Si des collectivités territoriales comme le Conseil Général ou la Mairie de Pau gardent un pouvoir d'influence et de négociation (essentiellement politique) certain, la Région est dotée d'un pouvoir de médiation entre les acteurs du bassin de Pau-Lacq et l'Etat. In fine, c'est l'Etat qui est porteur d'un pouvoir de décision et de discrimination via les attributions ciblées de financements publics (Contrat de plan et CIADT) et la fixation de règles du jeu strictes. Le Schéma IV.16 présenté ci-après montre le renforcement du rôle de l'Etat qui devient un acteur-clef de la gouvernance locale.

#### **Schéma IV.16**

#### **Le renforcement du rôle de l'Etat qui devient acteur-clef**

(2000)



- acteurs clefs
- négociations / concertations
- règles émises par les acteurs extra-locaux
- rétroactions

L'année 2001 et le début de l'année 2002 s'inscrivent dans la continuité des nouvelles modalités de coordination ébauchées après la crise sociale de 1998. On observe une stabilisation des rapports établis entre les acteurs locaux et extra-locaux, et une réduction de la densité des "grandes" négociations visant à la structuration globale du bassin de Pau-Lacq Orthez. Sur la base de la proximité institutionnelle préalablement établie, on assiste à la mise en œuvre effective des actions finalisées communes, c'est-à-dire à la construction des proximités organisationnelles. Les négociations deviennent plus décentralisées et concernent la mise en œuvre matérielle et logistique des proximités organisationnelles. La logique de spécification devient alors effective.

*La préfecture prend le relais des médiations locales et du pilotage des proximités organisationnelles entre les acteurs publics et les entreprises, essentiellement pour ce qui concerne le développement de la chimie fine et de spécialités.* Elle renforce ainsi son rôle d'acteur-clef dans la structuration des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique. La mise en place du projet Chemparc, associée au Pôle environnement et à SOBEGI, requiert en effet une mutualisation plus forte des ressources (logique de biens club) entre des industriels jusqu'alors peu habitués à travailler en étroite collaboration.

## Tableau IV.2

### Les principaux industriels présents sur les sites de Chemparc

ENTREPRISE	SITE	EFFECTIFS	ACTIVITÉ
<b>Air Liquide SA</b>	Pardies	23	Fabrication de gaz industriels
<b>Atofina</b>	3 établissements à Mont, Lacq et Mourenx	741	Matières plastiques/thiochimie de base/thiochimie de spécialités
<b>Acetex Chimie</b>	Pardies	350	Fabrication d'acide acétique et dérivés
<b>Calliope</b> filiale d'Arysta Life Science	Noguère	180	Fabrication d'engrais, pesticides et produits phytosanitaires
<b>Cerexagri</b> filiale d'Atofina	SOBEGI	25	Produits phytosanitaires
<b>Chimex</b> filiale de L'Oréal	SOBEGI	115	Principes actifs pour la cosmétique
<b>Finorga</b>	SOBEGI	173	Fabrication de produits chimiques dérivés de l'azote
<b>Hydro Agri France</b> filiale de Norsk Hydro	Pardies	167	Fabrication de produits chimiques dérivés de l'azote
<b>Lubrizol France</b>	SOBEGI	8	Additifs soufrés pour lubrifiants
<b>Sanofi Chimie</b> groupe Sanofi Synthélabo	SOBEGI	24	Principes actifs pharmaceutiques
<b>SBS (Société Béarnaise de Synthèse)</b> Filiale d'Atofina	SOBEGI	11	Synthèse de produits pour la pharmacie, la parfumerie et la photographie
<b>Soficar</b> Filiale du groupe Toray	ABIDOS	120	Fabrication de fibres de carbone
<b>Speichim Processing</b> Filiale du groupe TREDI	SOBEGI	17	Régénération de solvants
		<b>TOTAL : 1.954</b>	

*Source : Chemparc*

La mise en place de Chemparc requiert aussi la mise en place d'arrêtés préfectoraux, la zone étant classée site SEVESO. Les négociations portent donc sur la définition des règles d'accès et d'usage des équipements (incinérateur, rejets) et sur la sélection des nouveaux industriels susceptibles de s'implanter, la zone étant classée FEDER Objectif 2 et PAT (éligibilité à la Prime d'Aménagement de Territoire). La volonté des groupes de mettre en place des coopérations se concrétise actuellement par la construction d'un pipeline pour transporter l'azote produit par Air Liquide vers les industries utilisatrices de Mourenx, Lacq et Pau. L'azote était jusqu'à présent transporté par camions, ce qui impliquait de le liquéfier pour

ensuite lui faire subir une opération d'évaporation. La réduction de coûts devrait permettre d'en baisser de 30% le prix d'achat<sup>100</sup>.

Pour ce qui concerne les proximités organisationnelles public/privé, l'année 2001 est marquée par le renforcement du Pôle environnement. Le centre d'Observation et de Recherche sur la Qualité de l'Environnement (ORQUE) et le laboratoire de chimie analytique bio-inorganique de l'université de Pau créent un consortium avec le groupe Air Liquide, le groupe Thales (spécialisé dans l'électronique aérospatiale, de défense et dans les technologies de l'information) et une PME paloise CIRA (société d'appareillages de mesures analytiques). Il s'agit de co-produire, sur la base d'un investissement négocié de 27 MF (4,11 M Euros), une chaîne d'instrumentalisation analytique pour mesurer la présence de métaux dans l'air, les sols ou bien encore les sédiments. Cet appareil de mesure devrait équiper les laboratoires de contrôle de l'environnement et de la pollution. Par ailleurs, sept start-up sont créées dans le domaine de l'environnement, dont Ultra Traces Analyse Aquitaine créée par O.Donard, directeur du laboratoire de chimie analytique bio-inorganique. La mise en place de ces partenariats s'appuie sur de petites négociations visant à assurer la mise en œuvre des proximités organisationnelles (accès, usage, valeur d'usage des ressources créées et des ressources mises en commun).

Toujours dans le cadre du Pôle environnement, le plateau technique est effectivement mis en place autour de trois sites : le site industriel de Lacq, la station d'épuration de la Communauté d'agglomération de Pau et la station expérimentale agro-environnementale de Montardon. Le Pôle environnement élargit donc son champ d'activité aux activités agro-alimentaires qui représentent 5500 emplois en Pyrénées Atlantiques<sup>101</sup>. Le plateau technique s'appuie par ailleurs sur les équipements du hall technologique de l'Ecole Nationale Supérieure en Génie des Techniques Industrielles (ENSGTI), sur l'Institut Français des Techniques Séparatives (IFTS) et sur les techniques du Groupement de Recherche de Lacq (GRL-Total Fina Elf).

Au début de l'année 2002, 1100 personnes travaillent encore à l'usine de Lacq. La production de gaz représente encore 2% de la production du groupe Total Fina Elf et 5% de la consommation française de gaz. L'arrêt de la fabrication d'éthylène et de la séparation du propane et du butane est envisagé pour 2005. L'arrêt de la fabrication de soufre est également envisagé. Jusqu'en 2010-2012, le gaz acide continuerait à être produit et serait réinjecté dans le gisement après récupération du H<sub>2</sub>S (hydrogène sulfuré). Le groupe Total Fina Elf travaille sur la fabrication de molécules de synthèse qui pourraient prendre le relais. Les syndicats et les collectivités restent dans l'expectative.

---

<sup>100</sup> Goinère C. (2001), "Les nouveaux filons du bassin de Lacq", *L'usine Nouvelle*, n°2780.

<sup>101</sup> Les principaux acteurs industriels sont : Pau Euralis à Lescar (800 salariés), Lindt & Sprungli à Oloron (800 salariés), Bongrain à Jurançon (300 salariés) et le groupe 3A à Lons (220 salariés).

Parallèlement à cela, le re-développement du bassin semble actuellement se renforcer autour de nouvelles pistes :

- les technologies de traitement des effluents;
- le stockage de gaz à Lussagnet (une nouvelle canalisation de transport de gaz entre Lussagnet et Bordeaux devrait être achevée début 2003);
- le développement des activités fibres de carbone autour de la société Soficar. Des partenariats sont en cours d'élaboration avec l'Institut Français du Pétrole (Pau) et Atofina pour mettre au point des tendons de carbone utilisés dans l'exploitation des gisements sous marins. La société pourrait produire des fibres pour l'A380, ce qui demanderait de multiplier ses capacités de production par deux.

A l'issue de cette deuxième section, la négociation apparaît bien comme un vecteur important dans la structuration des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique lorsqu'un problème productif se pose. Dans le cas de la reconversion du site de Lacq, la négociation est impulsée par les acteurs sociaux et demeure structurante car elle porte sur la définition et l'ajustement des règles "cadre de l'action". Visant à la résolution des conflits d'intérêts et de pouvoirs, la négociation est un mode d'ajustement relayé systématiquement par l'ensemble des acteurs du bassin qui créent ainsi leurs propres règles de coordination. L'espace de négociation et de co-production de règles devient un espace-territoire dont les contours évoluent en fonction des modes négociés de re-développement, et de gestion des conflits.

L'analyse historique de l'évolution du bassin de Lacq montre qu'il existe différents types de négociation. Les "grandes négociations" impliquent l'ensemble des acteurs et assurent la mise en oeuvre d'un projet collectif d'ensemble. Elles sont activées ou intensifiées lors des grandes crises et assurent la mise en compatibilité des intérêts divergents tant entre les acteurs locaux qu'entre les acteurs locaux et extra-locaux. Les négociations deviennent alors un vecteur de médiation et mise en cohérence local/local et local/global. A travers cette mise en cohérence, elles sont porteuses de rétroactions lorsque les règles ajustées localement sont en inadéquation avec les règles globales. Ainsi, les négociations de 1996 et de 1999 ont contribué à la reformulation de dispositifs réglementaires (injections souterraines) ou à l'adaptation des politiques publiques de reconversion (pressions des acteurs publics et politiques en direction du gouvernement et création d'un CIADT consacré au bassin de Lacq).

Ces "grandes négociations" contribuent à l'émergence de nouvelles dynamiques institutionnelles en période de crise. En 1996, le passage d'une gouvernance privée pilotée par Elf Aquitaine à une gouvernance mixte tient tout particulièrement aux négociations-règlement et marchandage impulsées par les syndicats. Ces négociations participent, en amont des coordinations effectives, à l'ajustement collectivement consenti des règles d'action. En cela,

elles sont un vecteur de proximité institutionnelle. Néanmoins, cette proximité institutionnelle, qui cristallise les conflits non résolus et les concessions consenties par Elf Aquitaine, reste fragile. C'est une des raisons pour lesquelles la gouvernance mixte éclatera en 1998 au profit d'une gouvernance publique. Par ailleurs, ces "grandes négociations" jouent un rôle essentiel dans l'émergence de nouvelles dynamiques productives. En effet, les proximités organisationnelles effectives ne sont possibles que s'il existe préalablement une proximité institutionnelle.

En dehors des périodes de transition conflictuelle, ce sont les "petites négociations" qui deviennent structurantes. Celles-ci, décentralisées, concernent la mise en œuvre effective des proximités organisationnelles. Elles portent sur l'accès, l'usage, ou le partage des ressources entre un nombre limité d'acteurs et rendent effectives les logiques de spécialisation ou de spécification.

Selon les périodes, nous constatons que le territoire revêt des caractéristiques distinctes. Durant les négociations de 1996, qui marquent la transition vers une gouvernance mixte, le territoire est essentiellement un espace de gestion des conflits d'appropriation et d'autorité. La dimension conflictuelle est très forte et la négociation revêt une dimension arbitrale importante. L'enjeu réside dans l'émancipation vis-à-vis de l'autorité tutélaire d'Elf Aquitaine, dans le rééquilibrage des rapports de pouvoirs, mais aussi dans une répartition équilibrée de la rente gazière.

Les négociations de 1999, qui marquent la transition vers une gouvernance publique, renvoient à un territoire qui prend plutôt la forme d'un espace de médiation délibératoire. Il existe bien des conflits d'appropriation de la rente, mais ceux-ci sont moins centraux. Les conflits sont essentiellement des conflits latents d'objectifs, de pouvoirs (d'influence, de discrimination) ou d'interprétation des règles (inadéquation local/global). Ils sont moins antagoniques, la négociation étant largement arbitrée par l'Etat et la Région. Ces conflits ne sont pas dus à l'exacerbation d'un rapport d'autorité mais au contraire à la recherche d'une autorité tutélaire visant à assurer une cohérence entre des acteurs publics dont les actions et les champs d'intervention sont peu lisibles et redondants.

Ainsi, la gouvernance mixte est ici fondée sur des négociations dont la dimension conflictuelle et arbitrale est forte. La gouvernance publique, quant à elle, s'appuie sur des dynamiques de mise en compatibilité beaucoup moins conflictuelles. Cette mise en compatibilité est largement arbitrée par la tutelle publique qui attribue désormais l'essentiel des ressources financières et qui est dotée d'un pouvoir de décision et de discrimination à l'égard des acteurs locaux.

\*

\*      \*

Si les deux analyses de cas étudiées sont très différentes et répondent à des mises en perspectives complémentaires du rôle de la négociation, nous retrouvons cependant un certain nombre de similitudes et de résultats communs.

Qu'il s'agisse de sa genèse et de son émergence d'une part, ou bien de sa reformulation et de son re-développement d'autre part, le territoire apparaît bien comme un espace de gestion négociée des conflits d'appropriation et de pouvoir. En effet, les analyses de cas montrent que lorsqu'un problème productif se pose et qu'un projet collectif est engagé, la négociation devient la principale modalité de coordination. Elle revêt alors un rôle arbitral particulièrement important. Par la négociation, les acteurs créent leurs propres règles du jeu en fonction des problèmes de coordination posés. La négociation apparaît ainsi comme un processus de création, d'ajustement et de reformulation de règles particulières qui en retour jouent un rôle contraignant plus ou moins normatif.

Par ailleurs, l'analyse des biotechnologies et de la reconversion du site de Lacq montre, à travers la mise en exergue des processus de négociation, l'importance de la dimension allocative dans la construction territoriale. La définition des principes de coordination et leur mise en compatibilité effective dépendent assez largement de la gestion des ressources tangibles et intangibles. Dans le cas des biotechnologies, l'analyse montre que la création collective de ressources est indissociable d'une répartition collectivement consentie des financements, des droits sur les ressources créées, du matériel scientifique commun etc. Dans le cas de la reconversion du site de Lacq, la question du partage de la rente gazière est au cœur des conflits et des modalités de redéploiement des ressources. En cela, le territoire apparaît bien comme un espace de gestion négociée des conflits d'appropriation.

Si la proximité institutionnelle relève principalement de la négociation-règlement, la proximité organisationnelle dépend tout autant de la négociation-règlement que de la négociation-marchandage. En effet, la proximité organisationnelle ne peut être effective que sur la base d'un accord sur l'échange et le partage "des objets", les règles allocatives portant sur les quantités échangées ou sur le rapport prix/quantité. Dans le cas des biotechnologies, les négociations-marchandage sur l'octroi des financements publics, sur le prix de cession du médicament cible, ou bien sur le montant des royalties attribuées au laboratoire CNRS lors de la commercialisation des médicaments sont essentielles à la réussite de la coordination. A Lacq, la négociation-marchandage sur le montant du fonds d'industrialisation versé par le groupe Elf Aquitaine en 1996 est aussi très importante car elle est porteuse d'une symbolique particulière. Elle est la matérialisation des concessions faites par le groupe industriel sous la pression des acteurs locaux.

Malgré tout, *la négociation-règlement semble fondamentale à tous les niveaux de la mise en coordination et de la coordination*. Elle est le principal vecteur de proximité institutionnelle. Les acteurs définissent par ajustement et consentement commun les principes et les règles qui président la coordination dans l'optique de l'équité ou du règlement des rapports de pouvoirs. De ce point de vue, *la proximité institutionnelle est ambivalente* car les règles émises peuvent s'avérer instables, provisoires, en fonction du degré de coercition, de contrainte ou de concession qu'elles cristallisent. A Lacq, les négociations de 1996 ont débouché sur des règles du jeu contraignantes pour le groupe industriel. Elles ont très rapidement généré de nouveaux conflits remettant en question cette même proximité institutionnelle.

En outre, une négociation qui ne renferme pas de conflictualité latente peut être un vecteur de proximité institutionnelle stabilisée (confiance, représentations communes, etc.). C'est le cas des laboratoires communs dans les biotechnologies, où les intérêts communs et les dépendances fonctionnelles fortes priment sur les conflits d'appropriation.

La négociation-règlement contribue ainsi à la définition des règles et à la formation d'une proximité institutionnelle sur la base de laquelle la proximité organisationnelle va se construire. *Les acteurs mettent en œuvre des coordinations effectives sur la base de règles et de principes communs préalables*.

Par ailleurs, l'analyse des modalités de structuration négociée des proximités montre *l'importance du poids de l'histoire*. En effet, dans les deux études de terrain on a pu mesurer l'impact de l'existence ou non d'une histoire commune antérieure. Dans les biotechnologies, les cloisonnements et les rivalités antérieures se sont traduites par une certaine méfiance et par conséquent par un recours plus prononcé à des négociations très formalisées (contrats, conventions etc.) et d'autant plus structurantes. Dans le cas de Lacq, les négociations, plus violentes, cristallisent les sentiments historiquement ancrés d'attraction-répulsion à l'égard d'Elf Aquitaine. Elles cristallisent aussi les apprentissages communs qui lient les syndicats et les collectivités territoriales depuis le début des années 90. Au-delà de la question des statuts, ces négociations débouchent systématiquement sur de nouvelles modalités de re-développement du bassin. Elles sont donc porteuses d'une certaine émulation collective construite au fil du temps et au fil des conflits.

A travers ces deux études de cas, nous avons aussi mis en évidence le contenu fortement stratégique de la construction et de la structuration des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique. En effet, l'enjeu majeur de la négociation semble être le pouvoir. Ce dernier peut être la source de la négociation (par exemple les conflits traduisant la crise de légitimité d'Elf Aquitaine dans le bassin de Lacq), ou le résultat de la négociation (à Toulouse, les règles négociées entre les laboratoires de recherche et l'industrie cristallisent des

rapports plus ou moins équilibrés d'influence ou de discrimination).

Mais par ailleurs, le pouvoir peut être exercé parallèlement à la négociation par des voies détournées ou masquées. Dans le cas des biotechnologies, le principe de négociation entre les laboratoires publics et l'ASEDIS est celui du donnant-donnant et semble traduire un certain équilibre des pouvoirs. Cependant, l'ASEDIS exerce sur ces laboratoires un pouvoir d'influence et de discrimination indirect qui transite par les collectivités territoriales. Ceci montre toute la complexité stratégique des jeux de négociation croisés, et donc de la proximité institutionnelle.

La négociation apparaît ainsi comme une modalité de mise en cohérence des modes de coordination, mais aussi des règles, au-delà des conflits. Les deux études de cas confirment l'existence *de différents niveaux de conflictualité local/local et local/global*. Les conflits et les tensions entre les différents acteurs locaux et extra-locaux traduisent implicitement l'existence de conflits portant sur les règles : le conflit d'interprétation ou d'inadéquation des règles particulières, ou bien le conflit d'interprétation ou d'inadéquation des règles particulières et des règles générales.

Enfin, si le territoire apparaît comme un espace de négociation, nous avons mis en évidence la distinction entre les "grandes négociations" et les "petites négociations". Les "grandes négociations" sont celles qui mobilisent l'ensemble des acteurs locaux lorsqu'un problème productif se pose et qu'un projet collectif est engagé. Ces "grandes négociations" sont essentiellement des négociations-règlement qui posent les principes communs de la future coordination, c'est-à-dire les fondements d'une proximité institutionnelle préalable. C'est le cas dans les biotechnologies lors de la candidature des acteurs de la recherche publique au projet génopole, mais aussi à Lacq dans les phases de grandes crises et de transition. Ces "grandes négociations" semblent donc être un "moment nécessaire" dans la construction du territoire. Comme le montrent les deux études, elles sont le vecteur de nouvelles dynamiques institutionnelle et productive.

Dans les phases de stabilité et de mise en œuvre effective des proximités organisationnelles, ce sont les "petites négociations" qui semblent devenir structurantes. Dans le cas des biotechnologies et dans le cas de la reconversion du site de Lacq, la négociation devient alors plus décentralisée, croisée et délimitée aux seuls acteurs des partenariats. Elle mêle simultanément des négociations-règlement et des négociations-marchandage qui participent à l'adaptation et au renforcement de l'articulation des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique.

## CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Dans cette deuxième partie, nous avons proposé une vision renouvelée du territoire défini comme un espace de négociation. La question plus particulièrement posée ici était celle du rôle structurant de la négociation dans la construction territoriale. Dans cette perspective, nous avons montré que le territoire se construit sur la base d'un maillage complexe de négociations croisées.

Dès lors, la négociation apparaît comme une modalité particulière de mise en coordination entre des acteurs hétérogènes et situés, dont les intérêts sont souvent difficilement conciliables. Plus précisément, elle s'avère être une modalité de médiation entre les acteurs locaux d'une part, et entre ces acteurs et les acteurs extra-locaux d'autre part. En cela, elle participe à la mise en cohérence entre les différents niveaux d'élaboration des règles, local et global. Les compromis qui en résultent demeurent néanmoins plus ou moins stables et provisoires selon le degré de coercition ou de concession qu'ils cristallisent.

Dans cette perspective, mobiliser l'approche par la proximité comme fondement conceptuel de cette définition du territoire revêt un double intérêt. Tout d'abord, le territoire n'est pas présumé, mais apparaît bien comme le produit des coordinations négociées. Ensuite, l'approche par la proximité nous a permis de dissocier d'une part les mécanismes d'élaboration des règles (la proximité institutionnelle) et d'autre part les modes d'action finalisée communs (la proximité organisationnelle).

Sur la base de cette dissociation, nous avons montré dans quelle mesure la négociation est un processus de co-production des règles qui fondent la proximité institutionnelle. Les acteurs définissent par la négociation leurs propres règles de coordination qui en retour forment un cadre contraignant. La négociation se définit donc bien comme un processus avant tout arbitral. Cette proximité institutionnelle forme ainsi le socle sur la base duquel peut se construire la proximité organisationnelle, dont le bon déroulement est en retour un vecteur de renforcement des proximités institutionnelle et géographique.

A travers les deux études de cas, nous avons plus précisément mis en perspective le rôle structurant de la négociation tant dans la genèse et l'émergence du territoire que dans l'évolution à long terme de ses dynamiques institutionnelle et productive. En tant que mécanisme de coordination discriminant, la négociation contribue à la définition des contours du territoire, par la mise en cohérence des règles, et par la délimitation "du périmètre" de l'articulation entre les différents types de proximités. A la lumière de cette lecture, nous avons pu souligner l'importance de la dimension stratégique de la structuration des proximités. En

effet, via la négociation, les acteurs tentent de médiatiser leurs relations tout en exerçant directement ou indirectement un pouvoir d'influence ou un pouvoir de discrimination portant sur les acteurs, sur les règles ou bien encore sur les projets communs. Dès lors, l'enjeu de la négociation est bien le pouvoir, et derrière le pouvoir l'appropriation privative des ressources.

Sur la base de l'analyse empirique de la négociation, nous avons par ailleurs montré que le territoire se construit sur la base de dynamiques de négociation différenciées. Les "grandes négociations" sont celles qui lient l'ensemble des acteurs dans les périodes de mobilisation ou de transition, c'est-à-dire quand un problème productif se pose et nécessite que soit engagé un projet collectif. Les "petites négociations" se déroulent plutôt dans les phases de stabilité et de mise en coordination effective.

Bien sûr, si l'objet de cette deuxième partie était de définir le territoire comme un espace de négociation, notre vision du territoire n'a pas vocation à l'exhaustivité et rencontre des limites. Principalement, la négociation, si elle est ici volontairement placée au premier plan, n'est pas le seul mode de structuration du territoire. Les études de terrain ont d'ailleurs contribué à mettre en évidence d'autres modalités parallèles de mise en coordination comme par exemple l'échange marchand pur. Néanmoins, notre analyse montre le rôle fondamental de la négociation et souligne les enjeux de la coordination : le conflit, le pouvoir et l'appropriation. Ainsi, l'analyse de la négociation et son application au territoire peut de notre point de vue contribuer à enrichir la réflexion sur le concept de coordination, et plus particulièrement sur l'analyse des mécanismes qui sont au cœur de l'élaboration des règles.

**CONCLUSION GENERALE**

Appréhender la dynamique de construction territoriale à travers le prisme des processus de négociation qui fondent les coordinations conduit à une conception renouvelée du territoire. Ce dernier peut alors se définir comme un espace construit sur la base de processus de négociation croisés, souvent incertains et évolutifs, qui le structurent de manière toujours singulière. Cette conception conduit à nuancer les approches traditionnelles du territoire, qui renvoient davantage à une mise en perspective idéalisée ou catégorielle. Les résultats auxquels cette thèse aboutit montrent en effet comment cette construction territoriale est faite de conflits plus ou moins latents, dont le traitement nécessite une coordination de type négocié. L'enjeu, à la lumière des mécanismes de négociation, est le traitement de ces conflits d'intérêts, qui sont susceptibles de compromettre la dynamique de construction du territoire.

Sur un plan théorique, nous avons donc approfondi les conceptions du territoire et de la négociation afin de déboucher sur une lecture originale du territoire comme espace de négociation.

Cette vision du territoire s'inscrit dans le cadre de l'approche par la proximité, et contribue à éclairer les dimensions conflictuelles et stratégiques des articulations entre les différents types de proximité. L'un des apports principaux de cette thèse réside dans l'explicitation de la nature des conflits en jeu dans la construction du territoire. La prise en compte plus affirmée des mécanismes allocatifs qui sont au cœur de la dynamique de création de ressources permet de préciser la nature de ces conflits. Nous montrons ainsi que les obstacles à la construction territoriale relèvent en fait de conflits d'intérêts et d'appropriation qui masquent la présence de conflits complexes de pouvoirs et d'autorité.

Cette conception du territoire nécessite une investigation approfondie de la notion de négociation, que nous avons menée selon une démarche exploratoire et dans une perspective institutionnaliste centrée sur la règle. A ce titre, la simulation proposée dans la première partie soulève toute la complexité des logiques de domination et de concession en jeu. Mais appréhender la négociation à travers ce prisme conduit paradoxalement à mettre en exergue la difficulté d'en saisir toutes les dimensions, et tout particulièrement la complexité des rapports de conflit et de pouvoir. C'est ce qui nous a conduit à opter pour la perspective institutionnaliste de J.R. Commons, offrant un angle d'attaque susceptible de saisir cette complexité. Notre apport majeur, à ce stade, réside dans une définition de la négociation fondée sur sa dynamique processuelle arbitrée et arbitrale. Cette double perspective souligne dans quelle mesure la règle est à la fois la contrainte et le point d'aboutissement de la négociation. En effet, la dimension arbitrale de la négociation renvoie au traitement des contradictions éventuelles entre le marchandage privatif et la délibération collective, sur la base duquel les acteurs ajustent et élaborent collectivement les règles. La dynamique arbitrée *et* arbitrale éclaire quant à elle toute la complexité des articulations entre les règles co-

produites et les règles générales. La négociation se définit alors comme un processus arbitré et arbitral d'anticipation, de médiation et de résolution des conflits d'appropriation, de pouvoirs pluriels et d'autorité.

A la lumière de cette définition, nous avons pu déboucher sur l'apport central de cette thèse, à savoir une définition renouvelée du territoire comme espace de négociation. Il s'agit d'un espace construit sur la base de processus de négociation fondés sur la dynamique arbitrée et arbitrale. Cette dynamique conduit à la co-production de règles qui assurent la mise en cohérence des modalités de coordination "situées". Et c'est parce qu'elle est un vecteur de cohérence qu'elle contribue à l'émergence de dynamiques institutionnelle et productive qui fondent la dynamique de construction territoriale. Elle apparaît donc comme un vecteur de gouvernance locale, mais aussi comme un vecteur de spécification, recherchée par les acteurs locaux.

La définition approfondie de la négociation a ainsi permis de préciser son rôle structurant et ses différentes facettes dans la construction du territoire. Notre apport réside dans la mise en perspective du rôle de la négociation comme processus de *mise en coordination* d'une part, et de *coordination* elle-même d'autre part. Cette lecture montre que les coordinations préalables à la construction territoriale ne sont pas des acquis, mais qu'elles naissent de processus négociés complexes, à la fois arbitrés et arbitraux, dont les succès sont parfois précédés ou suivis d'échecs. Ainsi, la pérennité des coordinations dépend de la capacité des acteurs à déboucher sur des compromis au-delà des conflits. Plus précisément, la négociation, via les règles co-produites, joue un rôle direct dans la construction de la proximité institutionnelle. Elle s'avère ainsi être un vecteur de proximité organisationnelle car elle joue un rôle de médiation dans la structuration des activités finalisées communes. Elle contribue alors, directement ou indirectement, à la consolidation de la proximité géographique par le renforcement des dépendances fonctionnelles entre les acteurs impliqués.

Cette investigation du rôle structurant de la négociation, à travers ses différentes dimensions, apporte par ailleurs un éclairage sur la dimension stratégique et potentiellement conflictuelle de la proximité institutionnelle. En effet, placer au premier plan les conflits qui sont au cœur de l'élaboration et de l'ajustement des règles, conduit à souligner qu'elle n'est pas parfaitement homogène. Fondée sur des compromis négociés plus ou moins provisoires et instable, la proximité institutionnelle n'est pas a-conflictuelle mais peut faire l'objet de remises en question, voire de crises. Ainsi, elle devient une source essentielle de dynamique territoriale.

Sur un plan empirique, nos deux études de cas viennent appuyer et confirmer nos propositions théoriques, et apportent des éléments d'approfondissement. Le résultat majeur met en évidence comment la dynamique de construction territoriale s'appuie sur des "grandes

négociations", qui mobilisent l'ensemble des acteurs lorsqu'un problème productif ou institutionnel se pose ou qu'un projet local est engagé, et sur des "petites négociations", plus décentralisées et inhérentes aux partenariats locaux effectifs. La prise en compte des logiques de pouvoir en jeu "dans" et "autour" de la négociation, contribue alors à éclairer et à décrypter les mécanismes, très souvent occultés, qui sont au cœur de la construction territoriale. Cette dernière résulte de ce qui est directement lisible, les mises en coordinations et coordinations effectives, mais également de ce qui est masqué et qui relève de l'exercice ou de la confrontation des différents pouvoirs de discrimination, d'influence (...). Le territoire est ainsi au croisement de logiques de pouvoir et de médiation "situées" qui n'impliquent pas exclusivement des acteurs locaux, mais aussi les acteurs extra-locaux.

Ces études de cas précisent le rôle de la négociation dans l'articulation des proximités institutionnelle, organisationnelle et géographique. La réussite du processus de négociation joue un rôle de "facilitateur" dans l'articulation des proximités institutionnelle et organisationnelle, et dans le renforcement de la proximité géographique. La construction territoriale dépend donc de la capacité des acteurs à négocier des compromis susceptibles de donner naissance à une proximité institutionnelle renfermant une *conflictualité latente minimale*. L'échec de la négociation, au contraire, peut mener à une déstructuration territoriale, c'est-à-dire au délitement des articulations entre les différents types de proximités.

Ainsi, ce travail de recherche contribue à enrichir les réflexions actuelles sur la coordination dans la construction du territoire, et sur les mécanismes d'élaboration des règles qui lui sont associés. Les résultats auxquels nous parvenons ouvrent la voie à de nouveaux développements, dont certains feront l'objet de travaux futurs.

Le premier développement a trait au déploiement des recherches vers d'autres territoires. Certes, l'analyse de l'émergence d'un territoire des biotechnologies à Toulouse et celle de la reconversion du site de Lacq conduisent à des résultats complémentaires. Néanmoins, l'intérêt est à présent de tester cette grille de lecture sur d'autres territoires dont les caractéristiques économiques et sociales sont différentes. A titre d'exemple, il paraît intéressant d'étudier des territoires émergeant d'un cadre contractuel formalisé. Les contrats de pays peuvent constituer l'une de ces voies de recherche. En tant que communauté d'intérêts économiques et sociaux fondée sur un projet collectif qui allie des partenariats publics, privés ou sociaux, certains de ces "pays" révèlent une véritable cohérence économique, sociale et géographique. L'objectif réside dans l'analyse de la manière dont sont négociées les chartes de développement, les statuts différenciés de ces "pays"<sup>102</sup>, et dans quelle mesure les négociations permettent de déboucher sur des dynamiques territoriales différenciées.

---

<sup>102</sup> Il existe différents statuts possibles : 1) l'établissement public de coopération intercommunale à fiscalité propre; 2) le groupement d'intérêt public de développement local; 3) syndicat mixte.

Le deuxième développement possible renvoie aux mécanismes d'élaboration des règles qui sont "périphériques" à la négociation. En effet, la négociation, si elle joue un rôle fondamental et incontournable, n'est certainement pas un vecteur exclusif de construction territoriale. Tout d'abord, l'analyse des processus de négociation montre que le champ de ce qui peut être négocié (ou non négocié) est variable, et qu'il subsiste toujours des zones irréductibles de conflictualité latente. Ensuite, les analyses de cas ont permis de repérer des modalités d'élaboration des règles plus ou moins coercitives, consensuelles, tacites, ou bien encore mimétiques (...) qui s'exercent à la périphérie de la négociation elle-même. Il convient donc d'en éclairer le contenu et d'étudier la manière dont elles s'articulent avec les mécanismes négociés. Ceci peut contribuer à approfondir l'articulation des dimensions "négociée" et "non négociée" qui fondent la gouvernance locale et ses différentes formes possibles.

Une troisième piste renvoie à la poursuite de nos travaux exploratoires de simulation du "pouvoir du faible" (Schelling T., 1960) réalisée dans le cadre de la Vie Artificielle. Au stade actuel, cette simulation rencontre une limite, celle de la non variabilité, dans la sélection, des stratégies obstinées et sophistiquées. Le recours aux systèmes de classifieurs (Holland J.H., 1975; Goldberg D.E., 1989) semble représenter une voie de dépassement de cette limite. En effet, ces systèmes produisent des règles conditionnelles qui permettent l'analyse du caractère adaptatif de l'apprentissage. Ce type d'outil, en rendant possible la formalisation des mécanismes d'apprentissage, autorise le changement des caractéristiques comportementales (obstinée *versus* sophistiquée) d'un seul et même agent en fonction de l'évolution de son environnement. Dès lors la variation n'est plus limitée aux opérateurs de demande, mais élargie aux caractéristiques des agents. Une fois ce travail effectué, il s'agira ensuite d'intégrer la notion de proximité dans cette simulation. L'objectif est de prendre en compte la position des agents dans une structure de proximités qui ne se réduit pas à l'espace euclidien (Deroïan F., Zimmermann J.B., 2001; Bernard P., Vicente J., 2000; ...). Ainsi, il devient possible de faire une lecture plus complexe des mécanismes de pouvoir en jeu, avec la prise en compte, au-delà des seules stratégies de domination et de concession, de l'impact de phénomènes d'imitation, de mimétisme et d'influence liés à la proximité qui lie les agents.

Compte tenu des résultats et des développements possibles mis ici en évidence, il apparaît que le territoire est loin d'être un espace homogène fondé sur des relations a-conflictuelles. Bien au contraire, sa dynamique de construction, mais aussi de déconstruction, est liée aux traitements collectifs des conflits et à la manière dont le pouvoir est instrumentalisé en "amont" et "dans" les coordinations.

Les politiques publiques locales commencent aujourd'hui à prendre en compte la pluralité des acteurs dans le développement local, ce qui traduit le glissement d'une logique de concurrence territoriale par les prix (primes à l'implantation...) vers une logique de concurrence par la création endogène de richesses. Néanmoins, cette logique, axée sur "le

projet collectif", n'est pas sans difficultés pour les acteurs publics. Ces difficultés, selon nous, sont de deux ordres. Tout d'abord, les acteurs publics ne possèdent pas toujours les compétences ou les connaissances leur permettant d'identifier quelles ressources sont susceptibles d'être mobilisées et combinées en vue de la création collective de richesses. Ensuite, les domaines de références, souvent complexes (dans le cas des économies de la connaissance) ou marqués par la contestation (OGM, éthique...), révèlent un entrecroisement souvent contradictoire de logiques d'appropriation privatives et de logiques visant à satisfaire l'intérêt général. Les acteurs publics se heurtent alors à des difficultés de lisibilité et de décryptage des stratégies entrecroisées, compromettant dans certains cas les actions de développement local. A titre d'exemple, la vague actuelle d'émergence de politiques résiliaires (les Réseaux de Génopoles, les Réseaux de Recherche Technologique etc.) marque la volonté des acteurs publics d'impulser des collaborations transversales scientifiques et techniques susceptibles "de produire du territoire". Mais certains de ces réseaux demeurent un habillage institutionnel vide de toute collaboration effective car les acteurs impliqués ne sont pas parvenus à déboucher sur des compromis acceptables. Il semble alors qu'une meilleure prise en compte des logiques conflictuelles et des rapports de pouvoirs et d'autorité en jeu peut faciliter la mise en coordination des acteurs. L'enjeu du développement local semble dans cette perspective tenir à la prise en considération plus effective des lieux d'élaboration des règles, et plus précisément des lieux de négociation potentielle ou avérée.

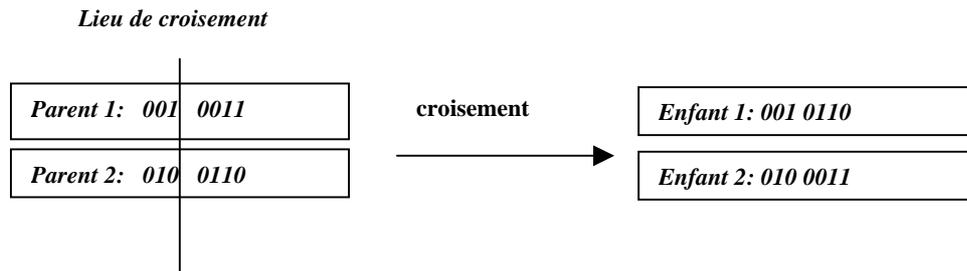
## ***ANNEXES***

**ANNEXE I – Les annexes associées au chapitre I.**

**ANNEXE II – Les annexes associées au chapitre IV.**

## ANNEXE I.1 : Les algorithmes génétiques

Les *genetic algorithms* ou algorithmes génétiques (Holland J.H., 1975) sont considérés comme les plus "standards" des algorithmes évolutionnaire car ils consistent en l'instrumentalisation d'une fonction optimisatrice (Goldeberg D.E., 1991). Alors que la Théorie des Jeux Evolutionniste associe les notions de sélection et de réplication via la fonction différentielle du répliqueur (dynamique de réplication), on introduit ici un opérateur d'évolution supplémentaire : *le croisement*. Ce dernier correspond à une reproduction sexuée de la population. Des couples d'individus "parents" donnent alors naissance à des individus "enfants" calculés à partir des valeurs parents (Sebag M. et Schoenauer M., 1996). On peut schématiser le croisement à l'aide de l'exemple suivant :



Ces opérateurs d'évolution, sélection / croisement / mutation ont alors une double fonction (Sebag M., Schoenauer M., 1996): le processus génétique exploite les zones de voisinage déjà connues, et explore simultanément toutes les zones inconnues au-delà de ce voisinage. C'est le fameux dilemme EVE (Exploitation versus Exploration) mis en évidence par Goldberg (1989). Il s'agit donc d'une démarche optimisatrice instrumentalisée par le recours à l'algorithme (Chattoe E., 1998).

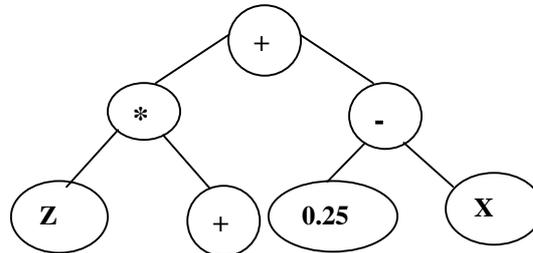
Le recours à ce type d'algorithme rencontre néanmoins des limites. Tout d'abord techniquement, avec le risque de voir une duplication excessive des individus prometteurs. La perte de diversité génétique risque dans ce cas de stopper le processus d'évolution (Sebag M., Schoenauer M., 1996). La solution est alors d'introduire de manière exogène un taux de mutation continu, qui ne trouve néanmoins pas toujours de justification économique (Chattoe E., 1998). Par ailleurs, l'absence de distinction entre phénotype et génotype implique que chaque agent est sensé percevoir les caractéristiques des autres agents. Cela laisse en suspend deux principales questions : Comment les individus obtiennent les informations concernant la fitness moyenne dans une population, ou bien comment observent-ils la fitness des autres agents? Et comment les individus réalisent-ils la corrélation entre les stratégies de jeu et l'ensemble des processus de décision dont ils sont sensés ne pas avoir connaissance (Chattoe E., 1998)? C'est la raison pour laquelle on reproche souvent à ce type d'algorithme de permettre l'investigation du "*comment*" de l'interaction et du changement au détriment du "*pourquoi*", c'est-à-dire au détriment de l'explicitation des sources du changement.

---

## ANNEXE I.2 : Les algorithmes de programmation génétique

La technique des algorithmes de programmation génétique, élaborée par J. R. Koza (1992), propose des simulations basées sur des mécanismes d'interprétation mentale (*mental interpretation*) de l'environnement, c'est-à-dire basées sur des *modèles du monde*. Les agents sont alors caractérisés à la fois par des règles de comportement et par les représentations qu'ils se font du monde. Il s'agit d'une extension des algorithmes génétiques traditionnels, mais qui revêt une particularité : chaque agent dans la population est représenté par un ensemble de procédures de décision – autrement dit par un *programme* - et s'adapte à l'environnement par un processus évolutionnaire *inductif* (Kinnear K. E. Jr., 1994). Ce dernier consiste à sélectionner des procédures de décision sur la base de leur fitness, et à en générer de nouvelles par croisement et par mutation.

Dans cette perspective, on définit un langage, par exemple (X, Z, \*, +, -), et c'est à partir de ce langage que seront créées les *fonctions symboliques*, qui vont définir les relations fonctionnelles entre les variables environnementales et les variables de décision (Dosi G., Marengo L., Bassanini A., Valente M., 1999). Cette fonction symbolique est représentée sous forme de schéma arborescent dont nous présentons un exemple ci-dessous :



Ainsi, l'espace de recherche de la programmation génétique est constituée d'arbres syntaxiques qui permettent de décomposer le processus d'évolution en séquences de procédures de décision. Chaque programme se voit doté d'une notation, sa fitness, en fonction de son efficacité optimisatrice. Ensuite, les modalités de sélection étant basées sur la survie du plus fort, on croise les programmes dont la fitness est la plus élevée. Le croisement se fait donc par échange de sous-arbres, et la mutation est opérée par variations aléatoires. La grande différence, néanmoins, entre ce type d'algorithme et l'algorithme génétique porte sur le fait que les opérateurs de croisement et de mutation travaillent directement sur la structure d'arbre du programme.

L'intérêt de ce type de programmation, comme le soulignent G. Dosi, L. Marengo, A. Bassanini, M. Valente (1999) réside dans l'analyse de la co-évolution des caractéristiques cognitives et des règles d'action, conduisant à une meilleure compréhension du processus d'apprentissage adaptatif. Ce type d'algorithme nécessite néanmoins d'être appliqué à une population très nombreuse, ce qui peut constituer un inconvénient dès lors que l'on cherche à travailler sur des populations plus réduites ou bien sur des mécanismes de coalition.

### **ANNEXE I.3 : Les systèmes de classifieurs**

Dans les systèmes de classifieurs (Holland J.H., 1975; Goldberg D.E., 1989), les agents sont représentés par des règles dites de *condition - action* IF...THEN, c'est-à-dire SI *condition* ALORS *action*. Ce sont donc des systèmes qui produisent des règles conditionnelles. Ces derniers permettent l'analyse du caractère adaptatif de l'apprentissage ainsi que du dilemme EVE. Ainsi, un système de classifieurs est doté de trois composantes principales : 1) un système de règles et de messages; 2) un système de répartition de crédits; 3) un algorithme génétique.

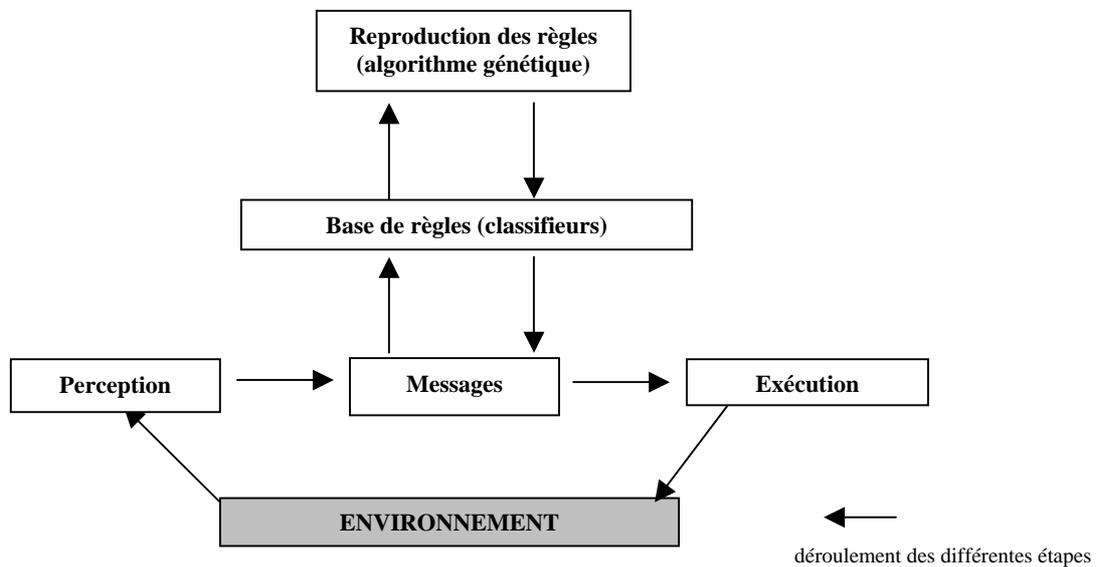
Dans un premier temps, l'agent - le détecteur - reçoit une information qui est décodée sous forme de messages. Ces messages de l'environnement sont associés aux messages déjà cumulés, et peuvent déclencher les classifieurs. Ces derniers vont jouer le rôle de coordination de l'information depuis sa perception, en passant par son traitement et jusqu'à ce que cela provoque une action. En résumé, l'information est reçue de l'environnement, transcrite en message, et alerte toutes les *conditions* vérifiées par ce message. Les règles dont les conditions sont vérifiées par ce message accèdent alors à l'étape suivante.

Ces règles vont en effet dans un second temps entrer en compétition, l'une d'entre elles est alors sélectionnée et engendre l'action du système. Le système de classifieurs classe et évalue chaque classifieur selon le rôle joué dans l'obtention d'une récompense. La méthode la plus couramment utilisée est le recours à l'algorithme "Bucket brigade" par le biais duquel il existe un droit à l'échange de l'information, qui est achetée et vendue par les classifieurs via une *vente aux enchères* et une *chambre de compensation* (Goldberg D. E., 1989). Pour participer à ces enchères, chaque classifieur tient à jour sa valeur nette, que l'on appelle sa *force F*. Ainsi, dès qu'il est alerté, il fait une *enchère E*

proportionnelle à sa force. Il s'agit donc d'une méthode d'évaluation et de sélection relative des règles les plus avantageuses, c'est-à-dire celles qui ont accumulé une valeur nette importante (idem). Mais la création de règles nouvelles relève à présent de l'algorithme génétique.

En effet, des règles nouvelles sont créées, à partir de l'algorithme génétique qui assure le tryptique sélection – croisement - mutation. Le système de reproduction des classifieurs par l'algorithme génétique donne naissance à de nouvelles règles par croisement et mutation, ceci à partir des règles dont la force  $F$  est la plus élevée. Par conséquent de nouvelles règles sont créées à partir des meilleures règles existantes, créant ainsi de la variété dans le processus évolutionnaire. Le schéma ci-après en présente le déroulement.

L'intérêt du système de classifieurs réside dans le fait que les croyances des individus sont évolutives et émergent de l'interaction entre l'agent et l'environnement. De plus, contrairement aux autres algorithmes qui font généralement appel à un déclenchement séquentiel des règles, les classifieurs utilisent un déclenchement parallèle. Le système permet ainsi que les coordinations soient réalisées de manière simultanées, ce qui élimine toute nécessité d'arbitrage exogène.



Ce schéma est une adaptation du schéma présenté par Ferber J. (1995), *Les systèmes multi-agents, vers une intelligence collective*, InterEditions, et plus particulièrement de la figure 3.20 portant sur les systèmes classifieurs p. 148.

## **ANNEXE I.4 : Les systèmes multi-agents**

Les systèmes multi-agents peuvent dans certains cas être affiliés à la Vie Artificielle lorsqu'ils sont effectivement générateurs de nouveauté, c'est-à-dire lorsqu'ils sont à l'origine de processus émergents non prévisibles. Dans ce type de système, un agent est une entité physique ou virtuelle qui agit et perçoit son environnement de manière totalement autonome, puisque sa conception s'appuie techniquement sur un programme informatique, l'architecture interne de l'agent (Ferber J., 1995). On dit que l'agent est autonome car il est "dirigé" (idem, p.14) par un ensemble de tendances qui peuvent prendre la forme de buts individuels, de fonctions de satisfaction ou bien de fonctions de survie que l'agent va optimiser.

L'action est le concept fondamental des systèmes multi - agents. En effet, l'objectif réside dans la formalisation des modalités de coordination des actions entre les agents, ceci dans l'optique de la résolution d'un problème particulier. L'agent est dans cette perspective une entité physique ou

virtuelle qui agit dans un environnement évolutif, communique avec les autres agents, optimise ses objectifs individuels, et enfin qui possède des ressources propres. Dans cette perspective, son comportement consiste à satisfaire des *but*s (l'accès aux ressources) en fonction des ressources et des compétences dont il dispose, mais aussi en fonction de sa perception de l'environnement et des modalités de communication avec les autres agents. Différentes situations d'interaction sont proposées. Elles sont fonction des compatibilités et incompatibilités qui caractérisent ces agents autonomes. Le tableau suivant en répertorie les différentes catégories :

<u>Buts</u>	Ressources	Compétences	Types de situation	Catégorie
<b>Compatibles</b>	Suffisantes	Suffisantes	Indépendance	Coopération
<b>Compatibles</b>	Suffisantes	Insuffisantes	Collaboration simple	
<b>Compatibles</b>	Insuffisantes	Suffisantes	Encombrement	
<b>Compatibles</b>	Insuffisantes	Insuffisantes	Collaboration coordonnée	
<b>Incompatibles</b>	Suffisantes	Suffisantes	Compétition individuelle pure	Antagonisme
<b>Incompatibles</b>	Suffisantes	Insuffisantes	Compétition collective pure	
<b>Incompatibles</b>	Insuffisantes	Suffisantes	Conflit individuel pour les ressources	
<b>Incompatibles</b>	Insuffisantes	insuffisantes	Conflit collectif pour les ressources	

Source: Ferber J. (1995), p. 74.

Dans certains cas, il n'y a pas création de nouveauté par l'interaction entre les agents. Les règles de comportement sont initialement implémentées par le concepteur et le but n'est pas de les voir se transformer mais de voir lesquelles d'entre-elles sont mobilisées comme réponse au problème posé. Cela conduit par exemple à une recherche sur les mécanismes de décision en fonction des perceptions et des représentations des agents, ou bien encore à une analyse des messages et de la syntaxe des messages en fonction du type de coordination entre agents. ***On ne peut alors pas véritablement parler de Vie Artificielle.***

A contrario, lorsqu'il y a échange de règles entre les agents et création endogène de règles nouvelles par l'interaction, le système multi-agents s'inscrit alors dans le domaine de la Vie Artificielle. Dans cette perspective, *tout système multi-agents mettant en scène des agents hétérogènes, mus de rôles différents, et dont la coopération est génératrice de comportements améliorés non prévisibles est considéré comme appartenant au domaine de la Vie Artificielle.* Techniquement, un agent peut alors tout à fait être conçu sur la base d'un système de classificateurs, et devient un agent *adaptatif*. Dans ce cas, le système de répartition des crédits va en premier lieu récompenser les règles qui ont donné naissance à de "bonnes actions" (Ferber J., idem), c'est-à-dire à des règles qui ont permis de déboucher sur un but recherché par l'agent (ex. obtenir une ressource A). Ainsi l'implémentation d'un système de classificateurs permet d'analyser comment l'agent peut apprendre à acquérir rapidement une ressource particulière sous contrainte des buts respectifs des agents

présents, mais aussi sous contrainte des ressources détenues, des compétences et des situations de dépendance / compétition / conflit.

Ce type de système a l'intérêt de permettre l'analyse de multiples situations coopératives ou antagonistes, croisant simultanément les compatibilités ou incompatibilités de buts, de ressources ou de compétences. Ainsi, il s'agit de simulations largement opératoires mettant en scène des agents dont le comportement est conduit par l'opposition entre comportements *téléonomiques*, c'est-à-dire dirigés vers des buts explicites, et des comportements *réflexes*, régis quant à eux par les perceptions. Ces simulations sont appliquées à des situations très concrètes en robotique cellulaire (les bras manipulateur dans l'industrie automobile) et en robotique dynamique (le problème d'évitement de collisions entre avions en vol). En Economie, le domaine d'application des systèmes multi-agents est essentiellement celui du management des ressources naturelles.

Néanmoins, ce type de simulation rencontre très vite des limites. En effet, la complexité technique des entités rend difficile une analyse qui portant sur une population supérieure à dix agents, ce qui réduit d'autant le champ des applications possibles en Economie. Et par ailleurs, le comportement d'action et de perception de chaque entité s'appuie sur une architecture interne qui correspond à un point de vue du concepteur, c'est-à-dire à la façon dont le concepteur a assemblé les différentes composantes de l'entité de manière à ce que cette dernière accomplisse les actions que ce dernier attend d'elle.

---

## **ANNEXE I.5 : Les résultats formalisés du modèle d'Ellingsen**

### **1) Analyse de l'équilibre stable dans le jeu originel**

Soit  $G$  le jeu de négociation originel d'Ellingsen, on obtient le résultat suivant:

- La stratégie immodeste ne peut faire partie de la population à l'équilibre car le recours à la stratégie responsable permet d'obtenir un paiement égal ou supérieur. Le paiement d'un responsable est supérieur lorsque celui-ci rencontre un obstiné dit modeste.

Lemme 1 : Une population de profil  $n$  à l'équilibre a  $n_i=0 \quad \forall i < 1/2$ .

- Il n'est pas possible d'obtenir un équilibre de population composé uniquement de joueurs immodestes car la moyenne de paiement étant nulle, cette population peut être facilement envahie par une population mutante.

Par conséquent, la seule population capable de participer au maintien de l'équilibre stable est la population d'agents dits justes. Dans ce cas, la stratégie responsable obtient des gains égaux à la stratégie juste, elle peut donc constituer une partie de la population stable à condition que sa proportion soit inférieure à  $1/2$  (dans le cas contraire, l'équilibre devient instable).

Proposition 1 : Un profil  $n$  est stable neutre si et seulement si  $n_f > 1/2$  et  $n_x = 1 - n_f$ .

- Dans le cas où la population est constituée uniquement d'agents responsables et immodestes, la stratégie avide (greedy strategy) envahit la population et on n'obtient pas d'équilibre évolutionnairement stable. En effet, les agents avides expulsent les responsables lorsque la population n'est constituée que de deux stratégies ( $r$  et  $i$ ).
- Dans le cas où la population est constituée à la fois d'agents avides, d'agents justes et d'agents responsables, on n'obtient pas non plus d'équilibre évolutionnairement stable. Cette population est en effet instable, car toute stratégie mutante dite juste a une espérance de paiement supérieure à la population incubée.

Donc l'unique équilibre stable est composé de populations qui négocient pour un partage égal du gâteau, c'est à dire pour un partage 50%-50%.

## 2) L'introduction d'une hypothèse d'incertitude sur la taille du gâteau

Dans une deuxième étape, Ellingsen introduit une hypothèse ad hoc d'incertitude probabiliste sur la taille du gâteau. La probabilité que le gâteau ait une taille comprise entre  $1-\delta$  et  $1$  est de  $\tau$ . Il suppose également que cette incertitude est observable par les agents sophistiqués mais inconnue par les agents obstinés. On obtient donc :

$$\tau \in (0, 1/2) \text{ et } \delta \in (0, 1/(2+\tau)) \text{ avec } 1-\delta \in I$$

Le changement principal, dans cette seconde étape du modèle, est que deux obstinés qui se rencontrent avec une demande cumulée comprise entre  $1-\delta$  et  $1$  obtiendront gain nul. Si l'on note  $\tilde{\pi}$  la nouvelle fonction de paiement, le nouveau jeu perturbé est  $\tilde{G} = \langle S, \tilde{\pi} \rangle$ .

**Proposition 2** : Dans un jeu  $\tilde{G}$ , il existe une unique population évolutionnairement stable de profil  $n^*$ , avec une proportion d'agents responsables  $n_r^* = (2\delta(1-\tau)) / (1-\delta\tau)$  et le reste de la population est composé d'obstinés qui demandent  $1-\delta$ .

- Comme pour la proposition 1, les populations recourant à des stratégies modestes sont éliminées (Lemme 1) ainsi que les populations constituées exclusivement d'agents avides (peuvent être envahies par un groupe de mutants justes) et exclusivement d'agents responsables (peut être envahi par  $1-\delta$ ).
- Une population exclusivement constituée d'agents sophistiqués ou d'agents justes sera envahie par des agents avides qui demande  $1-\delta$ . Une population constituée d'agents justes et responsables subira la même loi.

### 3) Introduction d'un coût de sophistication

Dans sa dernière analyse, Ellingsen introduit un coût  $k > 0$  à la stratégie sophistiquée. Il considère que le fait de pouvoir déterminer le type de son adversaire génère un coût d'information.

La nouvelle fonction de paiement  $\pi^k$  est :  $\pi_{rs}^k = \pi_{rs} - k$  et  $\pi_{ss}^k = \pi_{ss}$ , et le nouveau jeu est appelé  $G_k = \langle S, \pi_k \rangle$ .

- Nous en déduisons immédiatement que les populations contenant des agents responsables ne sont pas stables pour  $G_k$ . En effet, le coût associé à cette stratégie diminue le paiement espéré de chaque agent responsable et ouvre la porte à l'invasion de mutants justes.

D'autre part une population de justes est stable neutre car n'importe quel mutant gagnera moins de  $1/2$  contre la stratégie juste. A première vue il semble que la population juste est la seule stable de  $G_k$ .

- Le lemme 1, permettant d'exclure les populations constituées d'agents modestes, ne fonctionne pas dans  $G_k$ . Un fort coût associé à la stratégie sophistiquée permet de faire naître des équilibres entre immodestes et modestes car la stratégie sophistiquée disparaît de la population.
- Si  $k$  est suffisamment petit, les populations composées d'agents obstinés ne sont pas des ESP car elles peuvent être envahies par des mutants responsables.

**Proposition 3** : (i) Dans un jeu  $G_k$ , la population constituée uniquement de justes est un ESP, et (ii) il y a un  $\bar{k} > 0$  tel que  $k \in (0, \bar{k})$ , la population  $e_f$  est l'unique ESP.

## **ANNEXE II.1 : Les établissements faisant partie de l'ASEDIS-SO en Midi-Pyrénées et en Aquitaine**

*Membres de l'Association interprofessionnelle pour le Développement des Semences dans le Sud-Ouest*

<b>Etablissement</b>	<b>Localisation</b>	<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>Effectif salarié</b>	<b>Groupe</b>
Advanta France	Nérac (47)	46	125	Advanta (NL)
Caussade Semences	Caussade (82)	54	243	
Epi de Gascogne	Francescas (47)	28	75	Société coopérative agricole Terres du Sud
France Maïs Union	Blagnac (31)	32	8	Union des groupes français : Valfrance, Lur Berri, Groupe Occitan, Vivadour, Caval
Maisadour Semences	Mont de Marsan (40)	30	250	Coopérative Maisadour (60%) et Syngenta Seeds (40%)
Monsanto Semences	Peyrehorade (40)	NC	NC	Pharmacia (US)
Syngenta Seeds (ex-Novartis)	Saint Sauveur (31)	179	540	Syngenta (CH) Fusion de Novartis et Astra Zeneca
Pau Semences	Lescar (64)	37	70	Groupe Euralis
Pioneer Semences	Aussonne (31)	83	210	Du Pont (US)
RAGT Génétique	Rodez (12)	48	180	Groupe RAGT
Pau Euralis (ex-Rustica)	Mondonville (31)	47	45	Groupe Euralis

## **ANNEXE II.2 : La recherche publique et la formation autour des biotechnologies en Midi-Pyrénées**

***Recherche fondamentale et appliquée publique (67 unités de recherche, 25 UMR, 5 IFR) :***

- microbiologie : génétique, physiologie, fermentation microbienne;
- plantes et animaux d'intérêt agronomique : analyse de la structure du génome (porc, poulet...) par séquençage et cartographie génétique, génomique fonctionnelle;
- santé : dissection génétique visant à déterminer le rôle d'homologues humains de gènes animaux dans les pathologies majeures (pathologies cardio-vasculaires, obésité, maladies auto-immunes, sclérose en plaque, allergies...);
- bioinformatique : modélisation des structures des ARNs;
- environnement dépollution : génie des procédés de traitement et d'épuration des eaux; physiologie moléculaire;
- chimie/physique : interfaces avec les sciences de la vie, la robotique et l'informatique
- nanotechnologies et automatismes;
- technologies spatiales : biologie et médecine spatiale.

***Recherche privée :***  
Présence d'unités de recherche de grands groupes de la santé, des agro-biosciences et de l'environnement : RAGT Génétique, Sanofi-synthelabo, Syngenta Seeds (Novartis), Vivendi,...

**Laboratoires de recherche mixtes :**

- un laboratoire commun de recherche spécialisé dans le criblage pharmacologique à haut débit et un centre de recherche commun sur les substances naturelles.
- un laboratoire commun centré sur l'exploration fonctionnelle de la peau et des épithéliums de revêtement.

**Formation**

Nutrition humaine, sécurité alimentaire, agronomie, environnement, santé humaine.

- Université Paul Sabatier Toulouse III : maîtrise de Biochimie, maîtrise de biologie cellulaire et physiologie; DESS Bioinformatique et expression génétique et protéines recombinantes; Ecole Doctorale Biologie-Santé-Biotechnologie avec un module d'éthique;
- Ecoles : INSA; INP-INSAT; ESAP, ENVT.

### **ANNEXE II.3 : Les informations non sujettes à négociation recueillies par les acteurs de la recherche publique en 1999**

Unité de recherche	Responsable	Nb chercheurs et ingénieurs		Publications, brevets, thèses		
		Total	génomique	Publications	Brevets	Thèses
<b>Unités rattachées à l'Ecole doctorale des Sciences de la Vie et de la Santé</b>						
Centre de bioingénierie G. Durand UMR CNRS 5504, UR INRA 792	G. Goma	47	12	110	6	16
CNRS UPR 9006 Biologie moléculaire des eucaryotes	H. Richard-Foy	25	8	52	2	11
CNRS UPR 9007 Microbiologie et génétique moléculaire	M. Chandler	29	15	55		9
CNRS UPR 9062 Pharmacologie et biologie structurale	F. Amalric	93	31	287	6	36
UMR CNRS/UPS EP 2079	B. Ducommun	12	3	29		3
UMR 5547 CNRS/UPS Centre de biologie du développement	A. Vincent	34	24	42		7
IFR 40 (UMR CNRS/UPS 5546, UMR CNRS/INRA 215, EA INRA 939 et 990)	A. Boudet	86	38	97	8	38
INRA UR 444 Génétique cellulaire	C. Chevalet	16	14	48		3
INRA UR 66 Pharmacologie-Toxicologie*	P. Galtier	12	6	12		3
UMR 0960 INRA-ENVT Microbiologie moléculaire	A. Milon	10	3	15	1	
IFR 30 (INSERM U28,U326, U395, CLF9602, CNRS ERS 1590, JE 1966)	P. Druet	74	11	244	14	22
IFR 31 (INSERM U151, U317, U388, U397, U466, Upresa 5018, Upres EA 2405)	N. Vaysse	93	18	299		30
ICR EA 2048 Oncologie cellulaire et moléculaire	G. Favre	10	4	18	2	8
<b>Unités hors de l'Ecole doctorale des Sciences de la Vie et de la Santé</b>						
INRA UR 875 Biométrie et intelligence artificielle	B. Mangin	16	7	38		4
INRA UR 631 Amélioration génétique des animaux	J.M. Elsen	23	3	49		
CNRS UPR 8001 Analyse et Architecture des Systèmes (LAAS)*	J.C. Laprie	150	10	50		
CNRS ESA 5068 Synthèse et physicochimie organique	P. Tisnes	39	8	61	2	9
INSERM U518 Epidémiologie et analyses en santé publique	J. Pous	12	2	66		7
* le nombre de publications concerne seulement l'équipe impliquée dans la génomique	<b>TOTAUX</b>	<b>781</b>	<b>217</b>	<b>1572</b>	<b>41</b>	<b>206</b>

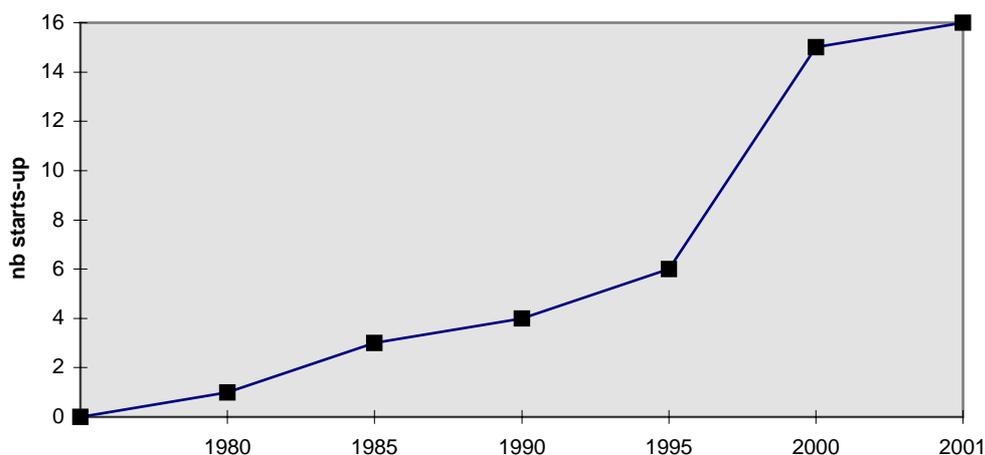
Source : Dossier de candidature Génopole, 1999.

**ANNEXE II.4 : Plateaux techniques et start-up par grands domaines de recherche et par laboratoires à Toulouse en 1999**

Domaine de recherche	Plateaux techniques		Start-up créées
	Réalisés	En projet	
<i>Santé</i> UPS-INSERM-CNRS	1	2	1
<i>Végétal</i> INP-UPS-INRA-CNRS	0	1	0
<i>Animal</i> INRA-CNRS	0	1	0
<i>Microbiologie</i> INSA-CNRS-INRA et ENVT-INRA	1	1	10

*Source : Dossier de candidature Génopole, 1999.*

**ANNEXE II.5 : La progression du nombre de start-up en Midi-Pyrénées depuis 1975**



**ANNEXE II.6 : Financement par le Conseil Régional des biotechnologies  
Contrat de plan Etat - Région Midi-Pyrénées 2000-2006**

**Le financement de la recherche dans le contrat de plan**

	En millions d'euros	En % du total du contrat de plan
Contrat de plan global	1 668,0	100,0%
Axe Enseignement et recherche	241,6	14,5%
<i>dont financement de la recherche</i>	<i>72,1</i>	<i>4,3%</i>

*Source : Contrat de plan Etat - Midi-Pyrénées 1999*

## Répartition du financement de la recherche

	En millions d'euros	En %
Espace, sciences de la Terre, climat	8,6	12,1%
Informatique et électronique	13,9	19,3%
Sciences de la vie	23,1	32,0%
<i>dont directement attribuable aux     biotechnologies</i>	11,6	16,3%
Eau, génie des procédés, chimie	13,6	18,9%
Matériaux, physique de la matière, techniques aéronautiques	5,3	7,4%
Sciences et sociétés	1,7	2,4%
Divers	5,9	8,2%

Source : Contrat de plan Etat – Midi-Pyrénées 1999

## ANNEXE II.7 : L'emploi dans la zone d'emploi de Lacq-Orthez

### Population

POPULATION AU RP99.....	65 041
SUPERFICIE (km <sup>2</sup> ).....	1 161,0
Densité (hab/km <sup>2</sup> ).....	56,0
<b>Unités urbaines</b>	<b>Population totale</b>
Mourenx.....	11 201
Orthez.....	10 864
Salies-de-Béarn.....	4 770
Monein.....	4 188
Artix.....	3 784

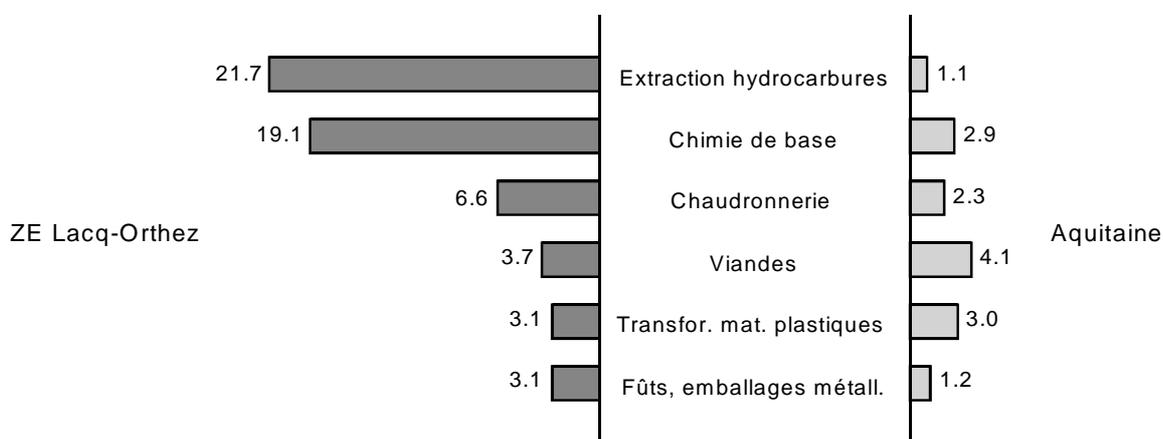
Source : Insee – Recensement de la population 1999

### Emploi total

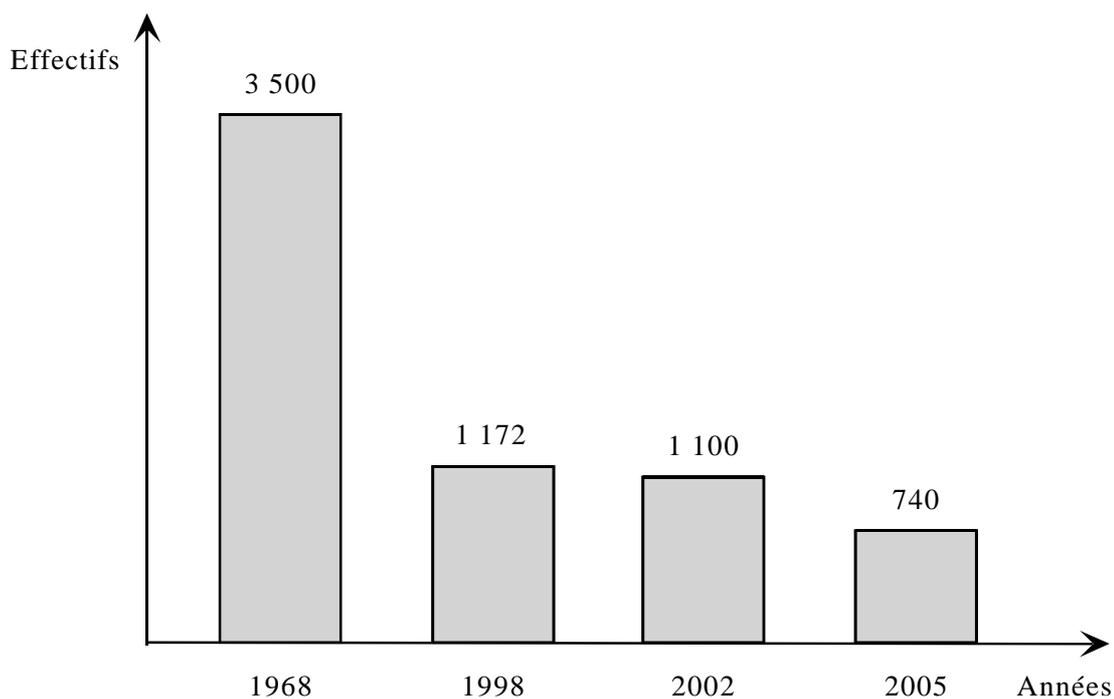
	Structure 1999 (%)	Evolution 1999/1990 (%)		
		Zone	Aquitaine	France
Agriculture	9,0	-30,9	-21,2	-25,3
Industrie	17,0	-21,8	-12,4	-16,8
Construction	8,0	-23,5	-17,3	-18,5
Commerce	11,1	36,0	19,8	13,2
Services	44,9	24,2	16,8	16,0
<b>Total (milliers)</b>	<b>24,7</b>	<b>-2,2</b>	<b>5,2</b>	<b>3,3</b>

Source : Insee – RP1990 et RP1999, emploi au lieu de travail

### Répartition des emplois par secteur

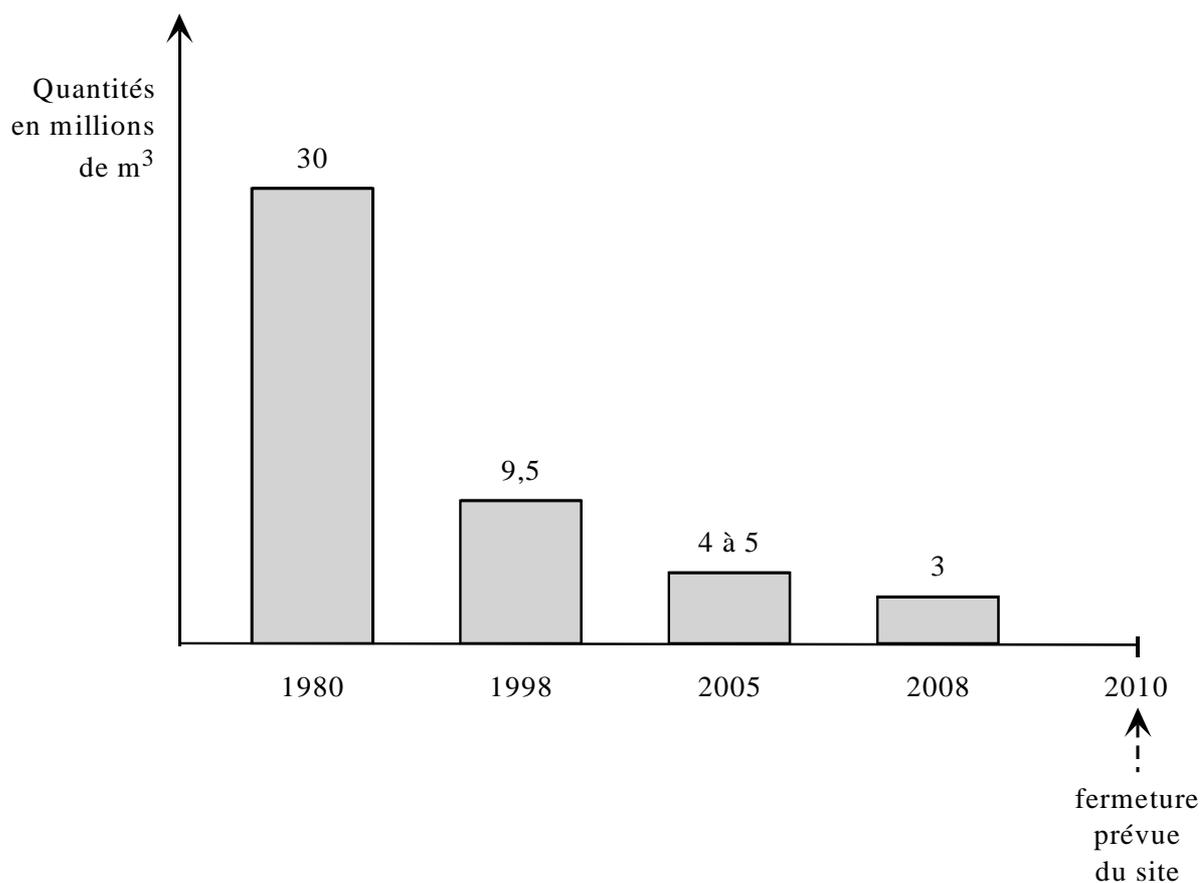


### **ANNEXE II.8 : Evolution des effectifs EAEPF à Lacq**



Source : EAEPF-1998

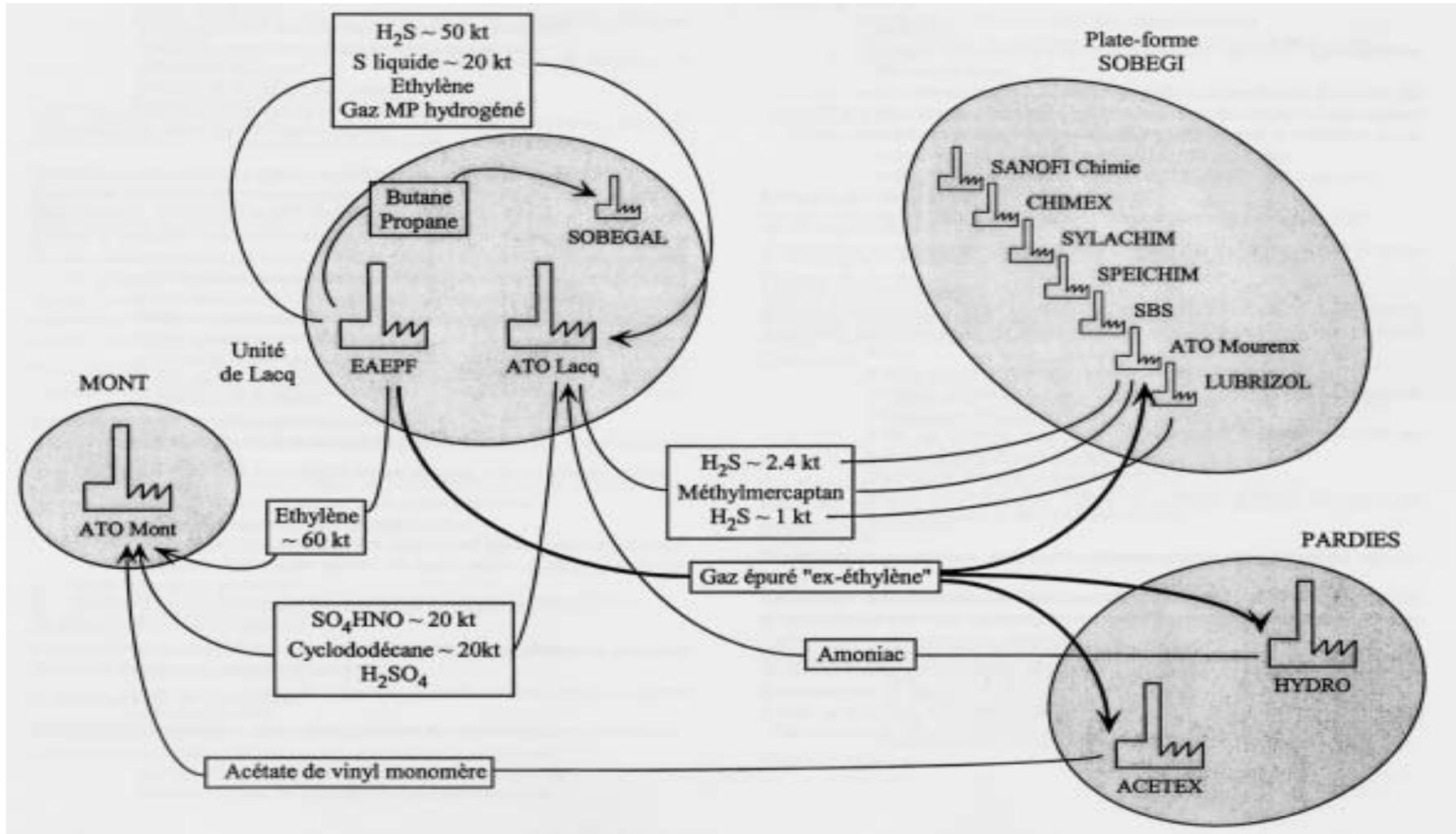
### **ANNEXE II.9 : La production de gaz effective et prévue à Lacq**



Source : EAEPF-1998

**ANNEXE II.10 : Les relations productives entre les différents sites du complexe industriel de Lacq.**

380



Source :In AUBERT J-P., BOISSON P. (1999), Rapport de mission sur l'avenir du bassin de Pau et de Lacq, Rapport au Ministère de l'Economie et des Finances, Juin, p. 44.

## **ANNEXE II.11 : Guide d'enquête en direction des laboratoires de recherche**

### **1) Identification du laboratoire**

Nom/Date de création/Contexte de création

Activité/Nombre d'équipes de recherche/Personnel statutaire et non statutaire/Domaine de compétence

Axes de recherche du laboratoire/Programmes de recherche des équipes

Principaux contrats de recherche :

- avec des partenaires locaux ou extra-locaux : Conseil Régional, Ministères, Union Européenne, entreprises, associations caritatives...
- montant des financements alloués.

Autres collaborations : service de veille, plate-forme technique,...

### **2) Historique et évolution des collaborations établies avec les acteurs locaux**

#### ***Collaborations avec d'autres laboratoires de recherche locaux :***

Nature formelle ou informelle des collaborations :

- échange de chercheurs
- co-directions de thèses
- contrats de recherche communs/consortiums de recherche
- plates-formes techniques communes
- projet commun de structuration de la recherche locale (ex. projet génopole)
- complémentarité des connaissances produites
- autres?

Nature et évolution des complémentarités en termes de recherche, dépendances fonctionnelles et décisionnelles, nature des ressources apportées par chaque partenaire, nature des ressources collectivement créées. Financements associés.

Enjeux des collaborations à moyen et long termes

#### ***Collaborations avec des entreprises locales :***

Nature des collaborations et modes de financement associés :

- contrats de recherche communs
- laboratoire commun
- participation au financement de thèses et post docs
- embauche de jeunes chercheurs, échange de personnel
- veille scientifique
- accès à un incubateur ou une plate-forme technologique
- autre?

Type de relation : coopération/concurrence-coopération

Nature et évolution des complémentarités en termes de recherche, dépendances fonctionnelles et décisionnelles, nature des ressources apportées par chaque partenaire, nature des ressources collectivement créées

Enjeux des collaborations à moyen et long termes

#### ***Collaborations avec des collectivités territoriales, des chambres de commerce et d'industrie, des structures de transfert de technologie ou des structures de médiation***

Principales collaborations formelles et informelles. Nature et cadre de ces collaborations :

- projet collectif de développement local
- actions de soutien aux entreprises : soutien matériel (plates-formes techniques, pépinières d'entreprises...).
- actions en direction de la formation.
- mise en réseaux d'acteurs : partenariats entreprises/centres de recherche ou universités... Objectifs? Missions?
- relations informelles : participation aux divers comités consultatifs locaux, salons, personnel détaché dans ces structures
- autre?

Réflexions engagées avec ces acteurs sur le développement des coordinations locales? Cohérence et mise en compatibilité des différents modes de coordination? Présence d'acteurs-clefs ou d'acteurs dominants?

### **3) Existence éventuelle de conflits d'appropriation et de pouvoir dans le cadre de ces collaborations**

Conflits d'appropriation :

- origine, événement déclenchant, cadre d'émergence, évolution?
- acteurs impliqués? Degré d'intensité et de diffusion?
- objet du conflit : appropriation d'informations à caractère privé; appropriation de connaissances partagées ou collectivement créées; appropriation des revenus et des surplus; échanges de droits sur des ressources; autre?
- conflits sous-jacents : conflits d'objectifs, de règles, d'interférence, de pouvoir...

Conflits de pouvoir :

- origine, événement déclenchant, cadre d'émergence, évolution?

- acteurs impliqués? Degré d'intensité et de diffusion? Crise de légitimité?
- type d'asymétrie en jeu : asymétrie des pouvoirs de décision, de négociation, d'influence, etc...
- lien entre les conflits d'appropriation et de pouvoir?

Positionnement du laboratoire par rapport à ces conflits : médiation, arbitrage, aucune intervention...? Conséquences sur l'évolution des coordinations ?

#### 4) Existence et rôle de la négociation dans la résolution des conflits

Existence de négociations jouant un rôle structurant dans l'évolution des collaborations? Nature formelle ou informelle, tacite ou explicite?

Positionnement de chacun des protagonistes dans les négociations (rôle catalyseur, de médiation...)? Quels autres acteurs ont été impliqués dans les négociations (acteurs locaux, extra-locaux)? Acteurs-clefs ou acteurs dominants dans les négociations? Nature symétrique ou asymétrique des négociations? Relations de pouvoir véhiculées?

Quels ont été les débouchés des négociations : règles informelles, contrats, convention,...? Création de structures communes de coopération ou de médiation?

Conséquences sur les collaborations :

- médiation/hiérarchisation/harmonisation des rapports d'appropriation et de pouvoir?
- mise en partenariats? mise en compatibilité/mise en cohérence des modes de coordination?
- Projets de création de ressources nouvelles?
- abandon des collaborations?
- autres?

#### 5) Participation à des instances de décision extra-locales et rétroactions

Participation à des instances de décision :

- nationales : nature de l'instance, objectifs, mission, nature et apports de la participation
- européennes : nature de l'instance, objectifs, mission, nature et apports de la participation

Participation à des congrès internationaux

Rétroactions éventuelles des actions négociées menées localement :

- sur les politiques réglementaires nationale/européenne
- sur les politiques de recherche nationale/européenne

- sur la structuration des relations science/industrie
- sur l'évolution des politiques publiques de développement local
- autre?

---

### **ANNEXE II.12 : Guide d'enquête en direction des collectivités territoriales, des chambres de commerce et d'industrie, des structures de transfert de technologie et des structures de médiation.**

#### 1) Nature et identification de l'acteur collectif

Nom/Activité/Date et contexte de création/Nombre de personnes employées.

#### 2) Historique et évolution des liens établis avec l'industrie locale

Politique de développement.

Actions de soutien aux entreprises : soutien financier, matériel (plates-formes techniques, pépinières d'entreprises...), logistique, conseil.

Actions en direction de la formation.

*Partenariats :*

- partenariats entreprises/centres de recherche ou université
- partenariats entre des centres de recherche et/ou des universités
- partenariats entreprises/structures de transfert
- partenariats entre des entreprises

*Réseaux formels et informels :* type de réseau, origine, objectifs.

*Ces réseaux et partenariats impliquent-ils des acteurs extra-locaux?*

*Autres modalités de mise en réseau :* salons, conférences, normalisation, bases de données ou d'information...

#### 3) Historique et évolution des coordinations engagées avec les autres acteurs locaux

Réflexion engagée sur le développement de l'activité biotechnologie/sur le re-développement du site de Lacq? Réflexion collective ou unilatérale?

Quels sont les autres acteurs impliqués?

Existence de modes de coordination formels ou informels :

- entre des acteurs publics (CRITT, collectivités territoriales, universités, laboratoires de recherche publics...)
- entre des acteurs publics et des acteurs privés (entreprises, laboratoires de recherche publique, sociétés de financement...)

Objectifs? Missions?

Les coordinations sont-elles complémentaires, redondantes, concurrentes?  
Cohérence et mise en compatibilité des différents modes de coordination?  
Présence d'acteurs-clefs ou d'acteurs dominants?

#### 4) Existence éventuelle de conflits d'appropriation et de pouvoir

*Conflits d'appropriation :*

- origine, événement déclenchant, cadre d'émergence, évolution?
- acteurs impliqués? Degré d'intensité et de diffusion?
- objet du conflit : appropriation d'informations à caractère privé; appropriation de connaissances partagées ou collectivement créées; appropriation des revenus et des surplus; échanges de droits sur des ressources; autre?
- conflits sous-jacents : conflits d'objectifs, de règles, d'interférence, de pouvoir...

*Conflits de pouvoir :*

- origine, événement déclenchant, cadre d'émergence, évolution?
- acteurs impliqués? Degré d'intensité et de diffusion? Crise de légitimité?
- type d'asymétrie en jeu : asymétrie des pouvoirs de décision, de négociation, d'influence, etc...
- lien entre les conflits d'appropriation et de pouvoir?

Positionnement de l'acteur collectif par rapport à ces conflits : médiation, arbitrage, aucune intervention...? Conséquences sur l'évolution des coordinations?

#### 5) Existence et rôle de la négociation dans la résolution des conflits

Existence de négociations jouant un rôle structurant dans l'évolution des coordinations locales? Nature formelle ou informelle, tacite ou explicite?

Positionnement de l'acteur collectif dans les négociations (rôle catalyseur,...? Quels autres acteurs ont été impliqués dans les négociations (acteurs locaux, extra-locaux)? Acteurs-clefs ou acteurs dominants dans les négociations?

Nature symétrique ou asymétrique des négociations? Relations de pouvoir véhiculées?

Quels ont été les débouchés des négociations : règles informelles, contrats, convention, lois, règlements, directives? Création de coopérations ciblées? Médiations local/local ou local/global? Temporalités?

Conséquences sur la structuration des coordinations :

- médiation, hiérarchisation ou harmonisation des rapports d'appropriation et de pouvoir?
- mise en partenariats? Création de ressources?

- mise en compatibilité/mise en cohérence des modes de coordination?
- autres?

#### 6) Rétroactions éventuelles en termes de politiques publiques nationale ou européenne?

---

### **ANNEXE II.13 : Guide d'enquête en direction des syndicats d'EAEPF à Lacq**

#### **1) Identification du syndicat**

Nom/nombre de syndiqués en termes réels et en termes relatifs/histoire locale du syndicat.

#### **2) Nature et historique de la relation salariale à Lacq**

Nature de la relation salariale :

- existe-t-il un système local de relations professionnelles?
- existe-t-il un statut dominant? Rôle fédérateur ou au contraire cloisonnant de ce statut? Est-il vecteur de représentations collectives? Si oui, comment ces représentations se sont-elles construites dans le temps et quelle est leur nature?

Comment cette relation salariale a-t-elle évolué depuis 30 ans? Quels en ont été et quels en sont aujourd'hui les grands enjeux?

Rôle du groupe Elf Aquitaine et évolution des relations entre les syndicats et le groupe industriel?

#### **3) Historique et évolution des mouvements sociaux à Lacq : les négociations purement salariales**

Quels ont été les grands conflits sociaux marquant de ces 30 dernières années?

Sur quoi portaient-ils principalement : conflit d'appropriation de la rente gazière, conflit statutaire, autre?

Dans quel cadre ont-ils émergé ou quel événement en a été à l'origine?

Quels acquis sociaux ont été obtenus dans le cadre des négociations salariales qui ont suivi ces mouvements sociaux? Quels ont été les impacts sur la nature de la relation salariale locale?

Quelle relation peut-on établir entre la nature de la relation salariale locale à Lacq et l'évolution des mouvements sociaux?

Quels ont été les impacts des négociations salariales sur les coordinations intersyndicales au sein d'EAEPF/sur les liens établis avec les syndicats des autres unités locales de grands groupes industriels?

Nature et évolution des rapports de force entretenus avec le groupe Elf Aquitaine?

#### 4) Les négociations axées sur la problématique de re-développement du bassin de Lacq

A quel moment et dans quel contexte le syndicat a-t-il engagé une réflexion sur le re-développement du site de Lacq (crise sociale, crise de légitimité d'Elf Aquitaine, ...)? Cette réflexion a-t-elle émergé unilatéralement ou bien dans un cadre d'acteurs plus large (mouvement intersyndical, mobilisation politique...)? Comment cette réflexion s'est-elle construite dans le temps?

Quelles négociations ont joué un rôle structurant dans l'évolution des coordinations locales entre acteurs privés, publics et sociaux et dans l'évolution de la problématique de re-développement du bassin? Positionnement et rôle du syndicat dans ces négociations (rôle catalyseur,...)? Comment ont été articulées les négociations purement salariales et les négociations portant sur le re-développement du bassin?

Quels autres acteurs ont été impliqués dans ces négociations (acteurs locaux, extra-locaux)?

Quels ont été les acteurs-clefs ou les acteurs dominants? Nature symétrique ou asymétrique des négociations? Relations de pouvoir véhiculées?

Quels ont été les débouchés des négociations : règles informelles, contrats, convention,...? Création de structures collectives de coopération ou de médiation? Nature de ces médiations : médiations local/local ou local/global? Temporalités?

Conséquences sur la structuration des coordinations locales et dans le re-développement du bassin:

- médiation/hierarchisation/harmonisation des rapports d'appropriation et de pouvoir?
- mise en compatibilité/mise en cohérence des modes de coordination?
- mise en partenariats? Nouvelles modalités de création collective de ressources?
- autres?

---

### **ANNEXE II.14 : Guide d'enquête en direction des entreprises**

#### 1) Identification de l'entreprise

Raison sociale/ Date de création

Activité/Positionnement fonctionnel de l'établissement dans l'entreprise ou dans le groupe/production/recherche et développement/brevets et licences.

Nombre de salariés/qualification/emploi occupé/politique de recrutement et de formation

Chiffre d'affaires/parts de marché

#### 2) Historique et évolution des collaborations établies avec les acteurs locaux

##### *Collaborations avec des entreprises locales :*

- relations de sous-traitance ou de co-traitance
- partenariats de recherche
- partenariats commerciaux
- appartenance à des réseaux communs formels ou informels : type de réseau, origine, objectifs.
- autres collaborations : salons, conférences, normalisation, bases de données ou d'information...

Type de relation : coopération/concurrence-coopération

Nature et évolution des complémentarités productives et/ou de recherche, dépendances fonctionnelles et décisionnelles, nature des ressources apportées et créées dans le cadre de ces collaborations

##### *Collaborations avec des collectivités territoriales, des chambres de commerce et d'industrie, des structures de transfert de technologie ou des structures de médiation :*

Principales collaborations formelles et informelles. Nature et cadre de ces collaborations :

- projet collectif de développement local
- actions de soutien aux entreprises : soutien financier, matériel (plates-formes techniques, pépinières d'entreprises...), logistique, conseil.
- actions en direction de la formation.
- mise en réseaux d'acteurs : partenariats entreprise/centre de transfert de technologie, entreprise/chambres de commerce, partenariats entreprises/centres de recherche ou universités... Objectifs? Missions?
- relations informelles : participation aux divers comités consultatifs locaux, salons, personnel détaché dans ces structures
- autre?

Réflexions engagées avec ces acteurs sur le développement des coordinations locales? D'autres entreprises sont-elles impliquées dans ces réflexions? Cohérence et mise en compatibilité des différents modes de coordination? Présence d'acteurs-clefs ou d'acteurs dominants?

### ***Collaborations établies avec la recherche publique locale***

*Nature des collaborations et modes de financement associés :*

- contrats de recherche communs
- laboratoire commun
- participation au financement de thèses et post docs
- embauche de jeunes chercheurs, échange de personnel
- veille scientifique
- accès à un incubateur ou une plate-forme technologique
- autre?

Type de relation : coopération/concurrence-coopération

Nature et évolution des complémentarités en termes de recherche, dépendances fonctionnelles et décisionnelles, nature des ressources apportées par chaque partenaire, nature des ressources collectivement créées

Enjeux des collaborations à moyen et long termes

### **3) Existence éventuelle de conflits d'appropriation et de pouvoir dans le cadre de ces collaborations**

Conflits d'appropriation :

- origine, événement déclenchant, cadre d'émergence, évolution?
- acteurs impliqués? Degré d'intensité et de diffusion?
- objet du conflit : appropriation d'informations à caractère privé; appropriation de connaissances partagées ou collectivement créées; appropriation des revenus et des surplus; échanges de droits sur des ressources; autre?
- conflits sous-jacents : conflits d'objectifs, de règles, d'interférence, de pouvoir...

Conflits de pouvoir :

- origine, événement déclenchant, cadre d'émergence, évolution?
- acteurs impliqués? Degré d'intensité et de diffusion? Crise de légitimité?
- type d'asymétrie en jeu : asymétrie des pouvoirs de décision, de négociation, d'influence, etc...
- lien entre les conflits d'appropriation et de pouvoir?

Positionnement de l'entreprise par rapport à ces conflits : médiation, arbitrage, aucune intervention...? Conséquences sur l'évolution des coordinations ?

### **4) Existence et rôle de la négociation dans la résolution des conflits**

Existence de négociations jouant un rôle structurant dans l'évolution des collaborations? Nature formelle ou informelle, tacite ou explicite?

Positionnement de chacun des protagonistes dans les négociations (rôle catalyseur, de médiation...)? Quels autres acteurs ont été impliqués dans les négociations (acteurs locaux, extra-locaux)? Acteurs-clefs ou acteurs dominants dans les négociations? Nature symétrique ou asymétrique des négociations? Relations de pouvoir véhiculées?

Quels ont été les débouchés des négociations : règles informelles, contrats, convention,...? Création de structures communes de coopération ou de médiation?

Conséquences sur les collaborations :

- médiation/hiérarchisation/harmonisation des rapports d'appropriation et de pouvoir?
- mise en partenariats? mise en compatibilité/mise en cohérence des modes de coordination?
- Projets de création de ressources nouvelles?
- abandon des collaborations?
- autres?

### **5) Rétroactions éventuelles sur les modes de structuration des relations industrielles ou bien sur les relations groupes industriels/territoire?**

## BIBLIOGRAPHIE

- ADAM G, RAUSSER G., SIMON L.** (1996), "Modelling multilateral negotiations: an application to California water policy", *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, vol. 30, pp. 97-111.
- AMENDOLA M., GAFFARD J.L.** (1988), *La dynamique économique de l'innovation*, Economica, Paris.
- AMIT R., SCHOEMAKER P.** (1993), "Strategic assets and organizational rent", *Strategic Management Journal*, vol. 14, pp. 33-46.
- ANDREAU J.** (2001), "L'institutionnalisme de J.R. Commons et l'économie antique", *Cahiers d'Economie Politique*, n°40-41, pp. 59-78.
- ANTONELLI C.** (1986), "Technological districts and regional innovation capacity", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5, pp. 695-705.
- AOKI M.** (1988), *Information, incentives and bargaining in the Japanese economy*, Cambridge University Press.
- ARMSTRONG J., DARBY M.R., ZUCKER L.Y.** (1998), "Geographically localized knowledge : spillovers or markets? ", *Economic Inquiry*, vol. XXXVI, pp. 65-86.
- ARNAUD A.J.** (1981), *Critique de la raison juridique*, Vol. XXVI, n°1, Bibliothèque de philosophie du droit, Eisenmann Ch., Batiffol H. et Villey M. (sous la direction de), LGDJ, Paris.
- ARNAULT A., BARRILLON M., BENREDOUANE M.** (1991), "Esquisse d'un tableau historique de la neutralisation de l'histoire dans l'économie politique libérale", *Revue Economique*, n°2, vol. 42, mars, pp. 411-439.
- ARROW K.** (1962), "Economic welfare and the allocation of resources for inventions, in Nelson R.R. (ed.), *The rate and direction of inventive activity : economic and social factors*, Princeton University Press, Princeton.
- ARROW K.** (1962), "The economic implication of learning by doing", *Review of Economic Studies*, n°29, pp. 155-173.
- ARROW K.J.** (1994), "Methodological individualism and social knowledge", *AEA Papers and Proceedings*, vol. 84, n° 2, may, pp. 1-9.
- ARTHUR W.B.** (1989), "Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events", *Economic Journal*, vol. 99, mars.
- ARTHUR W.B.** (1990), "Positive feed-backs in economy", *Scientific American*, February, pp. 92-99.
- ARTHUR W.B.** (1994), "Complexity in economic theory : inductive reasoning and bounded rationality", *American Economic Review*, vol. 84, n°2, pp. 406-411.
- ARTHUR W.B., DURLAUF S.N., LANE D.** (1997), *The economy as an evolving complex system II*, SFI Studies in the Sciences of Complexity, vol. XXVII, Addison-Westley.
- ASSEMBLÉE NATIONALE** (2002), Dossier "Lois de bioéthique", source : <http://assemblee-nationale.fr/dossiers/bioethique.asp>.
- AUDRETSCH D.B., STEPHAN P.** (1996), "Company-scientist locational links : the case of biotechnology", *American Economic Review*, 86(3), pp. 641-652.
- AUDRETSCH D.B., STEPHAN P.E.** (1999), "Knowledge spillovers in biotechnology : sources and incentives", *Journal of Evolutionary Economics*, n°9, pp. 97-107.

- AUMANN R.J.**, (1994), "L'irrationalité dans la théorie des jeux", in *Analyse économique des conventions*, sous la direction d'A.Orléans, PUF Economie, pp. 43-60.
- AUMANN R.J., DRÈZE J.** (1974), "Cooperative games with coalitional structures", *International Journal of Game Theory*, pp. 217-237.
- AUMANN R.J., MASCHLER M.** (1964), "The bargaining set for cooperative game", in "Advances in game theory", M.Dresher, L.S. Shapley, A. W. Tucker (eds.), *Annals of Mathematical Studies*, n°52, pp. 443-476.
- AUMANN R.J., MEYERSON R.B.** (1988), "An application of the Shapley value", chapter 12, in *The Shapley value*, A.E. Roth (ed.), Cambridge : Cambridge University Press, pp. 175-191.
- AXELROD R.** (1970), *Conflict of interest*, Markham, Chicago.
- AXELROD R.** (1984), *The evolution of cooperation*, Basic Books, New York, traduction française Théorie du comportement coopératif, janvier 1992, Ed. Odile Jacob, Paris.
- AYDALOT P.** (1986), *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI, Paris.
- AYRES C.E.** (1953), "The role of technology in economic theory", *American Economic Review*, vol. 43, N°2, pp. 279-288.
- AZOULAY N., WEINSTEIN O.** (2000), "Les compétences de la firme", *Revue d'Economie Industrielle*, n°93, 4ème trim., pp. 116-154.
- BADDOUR J.** (1998), "L'industrie pétrolière mondiale : raréfaction, coûts de production et surplus pétrolier", *Revue d'Economie Industrielle*, n°86, 4<sup>ème</sup> trim., pp. 7-24.
- BAILLY J.P.** (1998), *Prospective, débat, décision publique*, Avis et Rapports du Conseil Economique et Social, les Editions des Journaux Officiels, Paris.
- BALDNER J.M.** (2001), "Money's time. Le temps comme projet épistémologique dans *Institutional Economics* de John R. Commons", *Cahiers d'Economie Politique*, n°40-41, pp. 219-252.
- BALL T.** (1992), "New faces of power", in Wartenberg T. (ed.), *Rethinking power*, New York Press, pp.14-31.
- BAPTISTA R., SWANN P.** (1998), "Do firms in clusters innovate more? ", *Research Policy*, n°27, pp. 525-540.
- BARRETEAU O.** (2001), "Role-playing games for opening the black box of multi-agents systems: method and lessons of its application to Senegal River valley irrigated systems", *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, vol.4, n°2, mars.
- BAZZOLI L.** (1994), *Action collective, travail, dynamique du capitalisme : de l'économie institutionnaliste de J.R. Commons*, Thèse de Doctorat, Université Lyon-Lumière.
- BAZZOLI L.** (1999), *L'économie politique de John R. Commons. Essai sur l'institutionnalisme en sciences sociales*, L'Harmattan, Paris.
- BAZZOLI L., DUTRAIVE V.** (1995), "Dynamique technologique et institutionnelle dans la pensée institutionnaliste américaine : les enjeux de la maîtrise sociale", in Baslé M. et alii (eds), *Changement institutionnel et changement technologique*, Cnrs Editions, Paris, pp. 51-60.
- BAZZOLI L., DUTRAIVE V.** (2000), "Une conception institutionnaliste de l'organisation comme institution. Eléments sur l'apport de J.R. Commons", Colloque "Organisations et institutions : règles, coordination, évolution", Amiens, 25-26 mai.
- BAZZOLI L., KIRAT T.** (1997), "Deux regards non hayékiens sur l'efficience et la sélection des règles juridiques : l'économie institutionnaliste et l'analyse économique du droit", *Archives de Philosophie du Droit*, tome 42, pp. 257-283.

- BAZZOLI L., KIRAT T.** (1999), "La relation entre le droit et l'économie dans les traditions institutionnaliste et post-coasienne : enjeux pour l'analyse de l'évolution", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n° 35 (1), pp. 69-90.
- BEAUD M.** (1991), "Economie, théorie, histoire : essai de clarification", *Revue Economique*, vol.42, n°2, pp. 155-172.
- BECATTINI G.** (1979), "Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale", *Revista di Economia e Politica Industriale*, n°1.
- BECATTINI G.** (1991), "Le district industriel : milieu créatif", *Espace et Sociétés*, n°66-67, pp. 147-163.
- BÉLIS-BERGOIGNAN M.C.** (1997), "L'ancrage local d'un réseau d'innovation : l'expérience du pôle GBM Aquitaine", *Cahier de la recherche de l'IERSO*, n°97/05, juillet.
- BÉLIS-BERGOIGNAN M.C., CARRINCAZEAUX C.** (2000), "Proximité et organisation de la R&D dans les industries automobile et pharmaceutique", in Gilly J.P. et Torre A., *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris, pp. 167-191.
- BELLENGER L.** (1984), *La négociation*, Que sais-je?, n°2187, PUF, Paris.
- BELLET M., COLLETIS G., LUNG Y.** (1993), "Introduction au numéro spécial : Economie de proximité", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 357-364.
- BELLET M., KIRAT T.** (1998), "La proximité entre espace et coordination", in Bellet M., Kirat T., LARGERON C., *Les approches multiformes de la proximité*, Hermès, Paris, pp. 23-39.
- BELLET M., KIRAT T., LARGERON C.** (1998), *Les approches multiformes de la proximité*, Hermès, Paris.
- BENKO G.** (2000), "Le district industriel d'Alfred Marshall. Commentaire", *Géographie, Economie, Société*, n°1(2), pp.145-148.
- BENZ A., FÜRST D.** (2002), "Policy learning in regional networks", *European and Urban Regional Studies*, 9 (1), pp. 21-35.
- BERNARD P., TALBOT D., WALLET F.** (1997), "Pouvoirs, proximités et apprentissages : une relecture des relations par la dynamique interaction/action", Colloque "Proximité et coordination économique", Lyon, 5-6 mai.
- BERNARD P., VICENTE J.** (2000), "Modèles décentralisés d'interaction et coexistence spatiale des modes de coordination", *Revue d'Economie Industrielle*, n°94, 4° trimestre.
- BERRO A., LEROUX I.** (2001), *A computational simulation of bargaining behaviors: between domination and concession*, WEHIA Conference, International Institute of Infonomics/MERIT, Maastricht, 7-9 june.
- BERTHELOT J.M.** (2001), *Epistémologie des sciences sociales*, PUF, Paris.
- BIAREZ S.** (1989), *Le pouvoir local*, Economica, La Vie Politique, Paris.
- BIDDLE J.E.** (1990), "The role of negotiational psychology in J.R. Commons's proposed reconstruction of political economy", *Review of Political Economy*, n°2, vol. 1, pp. 1-25.
- BILLAUDOT B.** (2001), *Régulation et croissance. Une macroéconomie historique et institutionnelle*. L'Harmattan, Théorie sociale contemporaine, Paris.
- BINMORE K.** (1992), *Fun and games: a text on game theory*, Heath and Company, traduction française Jeux et théorie des jeux, De Boeck Université, Paris, 1999.

- BINMORE K., OSBORNE M.J., RUBINSTEIN A.** (1992), "Non cooperative models of bargaining", *Handbook of Game Theory*, vol. 1, pp. 180-220.
- BINMORE K., RUBINSTEIN A., WOLINSKY A.** (1986), "The Nash bargaining solution in economic modelling", *The Rand Journal of Economics*, n°17, pp. 176-188.
- BINMORE K., VULKAN N.** (1999), "Applying game theory to automated negotiation", *Netnomics*, n°1, pp. 1-9.
- BOLLE F.**(2000), "Is altruism evolutionarily stable? And envy and malevolence? Remarks on Bester and Guth", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol.42, pp.131-133.
- BONAFE-SCHMITT J.P.** (1996), "La médiation : du droit imposé au droit négocié ? ", in Gérard P., Ost F., Van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, pp. 419-435.
- BOYER R.** (1989), "Economie et histoire : vers de nouvelles alliances? ", *Annales ESC*, n° 8925, septembre.
- BOYER R., ORLÉAN A.** (1994), "Stabilité de la coopération dans les jeux évolutionnistes stochastiques", *Revue Economique*, n° 46 (3), pp. 797-806.
- BOYER R., SAILLARD Y.** (1995), "La théorie de la régulation a 20 ans : piétinement ou affirmation d'un programme de recherche? ", in Boyer R., Saillard Y. (eds), *Théorie de la régulation : état des savoirs*, la Découverte, Paris, pp. 69-81.
- BROCHIER H.** (1992), "L'économie et l'unité de la méthode scientifique. Le débat entre explication et compréhension", *Economies et Sociétés*, série Oeconomica, Histoire de la pensée économique, n°17, vol. 8, pp. 59-72.
- BROUSSEAU E.** (1993), "Les théories des contrats : une revue", *Revue d'Economie Politique*, 103 (1), pp. 1-81.
- BROUSSEAU E., GEOFFRON P., WEINSTEIN O.** (1997), "Confiance, connaissance et relations interfirmes", in Guilhon B. et J.B. Zimmermann (eds), *Economie de la connaissance et organisations*, L'Harmattan, Paris, pp. 402-433.
- BUCHANAN J.** (1965), "An economic theory of clubs", *Economica*, n°125, pp. 1-14.
- CABIN P.** (2001), "Les nouvelles frontières du droit", *Sciences Humaines*, n° 115, avril.
- CALLON M., COHENDET P.** (1999), *Réseau et coordination*, Economica, Paris.
- CAMAGNI R.** (1991), "Local milieu, uncertainty and innovation networks : toward a new dynamic theory of economic space", in Camagni R. (eds.), *Innovation networks : spatial perspectives*, Belhaven Press, London.
- CAMAGNI R.** (1995), "Espace et temps dans le concept de milieu innovateur", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 193-210.
- CAMBON-THOMSEN A., RIAL-SEBBAG E., DUCHIER J.** (à paraître), "Aspects éthiques et réglementaires des collections d'échantillons biologiques : synthèse, questions pratiques et propositions", *Revue d'Epidémiologie et de santé publique*.
- CAMPBELL J.L., HOLLINGSWORTH J.R., LINDBERG L.N.** (1991), *Governance of the american economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- CAPELLER W., ISLA A.** (2001), "Economie du droit et sociologie juridique : émergence des règles et logiques institutionnelles", working paper, LEREPS, Université Toulouse 1.

- CARRIER B.** (1993), *L'analyse économique des conflits: éléments d'histoire des doctrines*, Publications de la Sorbonne, Collection Economie, Paris.
- CARRINCAZEUX C., LUNG Y.** (1998), "La proximité dans l'organisation de la conception des produits de l'automobile", in Bellet M., Kirat T., LARGERON C., *Les approches multiformes de la proximité*, Hermès, Paris, pp. 241-266.
- CASASSUS C.** (1985), *Elf Aquitaine et l'après Lacq : une reconversion bien engagée pour un site industriel oublié*, Mémoire de DEA Economie de la Production, Université Toulouse 1.
- CASASSUS C., DURAND C., LE MAÎTRE G., VERVAEKE M., AUTRAND A., DURAND M.** (1984), *Stratégies industrielles et politiques d'emploi*, Contrat du Programme Mobilisateur du Ministère de l'Industrie et de la Recherche, Cnrs, Paris.
- CASSIER M.** (1997), "Compromis institutionnels et hybridation entre recherche publique et recherche privée", *Revue d'Economie Industrielle*, n°79, pp. 191-212.
- CASSIER M.** (1998), "Le partage des connaissances dans les réseaux scientifiques : l'invention de règles de bonne conduite par les chercheurs", *Revue Française de Sociologie*, XXXIX, n°4, pp. 701-720.
- CASSIER M., FORAY D.** (1999), "La régulation de la propriété intellectuelle dans les consortiums de recherche : les types de solutions élaborées par les chercheurs", *Economie Appliquée*, n°2, pp. 155-182.
- CAZAL D., DIETRICH A.** (2000), "Droit du travail et gestion des ressources humaines : le cas du temps de travail", *Les Cahiers de la Recherche du CLAREE*, IAE de Lille, mai.
- CHANIER P.** (1987), "Les limites des postulats de symétrie et d'invariance dans les sciences et en économique", *Economies et Sociétés*, n°1, pp. 5-84.
- CHASSE J.D.** (1997), "John R. Commons and the special interest issue : not really out of date", *Journal of Economic Issue*, vol. XXXI, n°4, december, pp. 933-949.
- CHATTERJEE K., DUTTA B., RAY D., SENGUPTA K.** (1993), "A noncooperative theory of coalitional bargaining", *Revue of Economic Studies*, n°60, pp. 463-477.
- CHATTOE E.** (1998), "Just how (un)realistic are evolutionary algorithms as representation of social process", *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, vol.1, n°3.
- CHAVANCE B.** (2000), "Organisation, institutions, système : types et niveaux de règles", Colloque "Organisations et institutions : règles, coordination, évolution", Amiens, 25-26 mai.
- CHEVALLIER J.** (1998), "Vers un droit post-modern? ", in Clam J. et Martin G. (sous la direction de), *Les transformations de la régulation juridique*, LGDJ, vol.5, pp. 21-46.
- CLAN J., MARTIN G.** (1998), *Les transformations de la régulation juridique*, Recherches et travaux du RED&S à la Maison des Sciences de l'Homme, LGDJ, vol. 5.
- CLIO J.** (1995), "Régulation et histoire : je t'aime moi non plus", in Boyer R., Saillard Y. (eds), *Théorie de la régulation : état des savoirs*, la Découverte, pp. 49-57.
- COASE R. H.** (1960), "The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, vol. III, pp. 1-44.
- COCHINARD S.** (1995), "L'évolution du concept de coalition en Théorie des jeux", *Revue d'Economie Politique*, n°4, juillet-août, pp. 633-655.
- COCKBURN I., HENDERSON R.** (1998), "Absorptive capacity, co-authoring behavior and the organization of research in drug discovery", *The Journal of Industrial Economics*, n°2, pp. 157-181.

- COHEN W., LEVINTHAL D.** (1990), "Absorptive capacity : a new perspective on learning and innovation", *Administrative Science Quarterly*, n°35, pp. 128-152.
- COHENDET P., LLERENA P.** (1999), "La conception de la firme comme processeur de connaissances", *Revue d'Economie Industrielle*, n°88, 2<sup>ème</sup> trim., pp. 211-235.
- COLLETIS G.** (1998), "Intelligence économique et développement territorial", *Revue d'Intelligence Economique*, n°3, pp. 96-116
- COLLETIS G.** (2001), "Processus de spécification et nature de la coordination", Colloque "Journées de la proximité", Paris, 13-14 décembre.
- COLLETIS G., GILLY J.P., LEROUX I., PECQUEUR B., PERRAT J., RYCHEN F., ZIMMERMANN J.B.** (1999), "Construction territoriale et dynamiques économiques", *Sciences de la Société*, n°48, pp. 25-48.
- COLLETIS G., PECQUEUR B.** (1993), "Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives? ", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 489-507.
- COMMAILLE J.** (1993), "Régulation sociale", in Arnaud A.J. (sous la direction de), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, 2<sup>e</sup> éd.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES** (2002), *Sciences du vivant et biotechnologie, une stratégie pour l'Europe*, COM 27 final.
- COMMONS J.R.** (1924), *Legal foundations of capitalism*, The MacMillan Company.
- COMMONS J.R.** (1931), "Institutional Economics", *The American Economic Review*, vol. XXI, n°4, pp. 648-657.
- COMMONS J.R.** (1934), *Institutional economics. Its place in place in political economy*, The MacMillan Company, réédition 1990, Transaction Publishers, Vol. 1 & 2.
- COMMONS J.R.** (1950), *The economics of collective action*, The University of Wisconsin press, réédition 1970.
- CONCHON A.** (2001), "La dimension historique de l'économie chez John Rodgers Commons", *Cahiers d'Economie Politique*, n°40-41, pp. 39-58.
- COOKE P.** (1999), *Social capital in the learning region*, Working paper, University of Wales, United Kingdom.
- COOKE P., URANGA M., ETXEBERRIA G.** (1997), "Regional innovation systems : institutional and organizational dimensions", *Research Policy*, n°26, pp. 475-491.
- COREI Th.** (1995), *L'Economie institutionnaliste. Les fondateurs*, Economica, Paris.
- COROLLEUR F.** (2000), "Le district industriel chez A. Marshall : une réponse à l'incertitude et pour un environnement technologique et marchand particulier", *Géographie, Economie, Société*, n° 2(3), pp. 313-319.
- COURLET C.** (1994), "Les systèmes productifs localisés. De quoi parle-t-on? ", in Courlet C., Soulage B. (eds), *Industrie, Territoire et Politiques Publiques*, L'Harmattan, Paris, pp. 13-32.
- COURLET C.** (1999), "Territoire et développement", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 533-545.
- COURLET C., GAROFOLI G.** (1997), "Les districts industriels face à la mondialisation", Colloque "Globalisation, spécificités et autonomie : approches économiques", Grenoble, IREPD.
- COURLET C., PECQUEUR B., SOULAGE B.** (1993), "Industrie et dynamiques de territoires", *Revue d'Economie Industrielle*, n°64, pp. 7-22.

- COURNOT A.** (1838), *Recherches sur les principes mathématiques de la richesse*, réédition de 1974, Calmann Lévy, Paris.
- CREVOISIER O.** (2001), "L'approche par les milieux innovateurs : état des lieux et perspectives", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 153-166.
- CREVOISIER O., CAMAGNI R.** (2000), *Les milieux urbains : innovation, systèmes de production et ancrage*, GREMI, EDES, Neuchâtel.
- CROUCH C., LE GALÈS P., TRIGLIA C., VOELZKOW H.** (2001), *The governance of local economies in Europe*, Oxford University Press.
- CROZIER M., FRIEDBERG E.** (1977), *L'acteur et le système : les contraintes de l'action collective*, coll. sociologie, Editions du Seuil, Paris.
- DA FONSECA W., MIGNOT J.P.** (2002), "Changement technique et innovation dans les sciences du vivant : une interprétation théorique", Congrès de Science et Technologie - Centre Polytechnique de l'Université Fédérale du Parana, Brésil.
- DAHL R.** (1957), "The concept of power", *Behavioral Sciences*, vol. 2, pp. 201-215.
- DARLEY V.M., KAUFFMAN S.A.** (1997), "Natural rationality", in Arthur W.B., Durlauf S.N., Lane D., *The economy as an evolving complex system II*, SFI Studies in the Sciences of Complexity, vol. XXVII, Addison-Westley, pp. 45-80.
- DASGUPTA P., DAVID P.** (1994), "Toward a new economics of science", *Research Policy*, n°23, pp. 487-521.
- D'ASPREMONT C., GÉRARD-VARET L.A.** (1995), "Mécanismes de choix collectifs et incitations individuelles", *Revue d'Economie Politique*, n°105 (4), juillet-août, pp. 657-679.
- DAVID P.** (1988), "The future of path dependent equilibrium economics", *CEPR*, n° 155, Standford University Press, Standford.
- DE MUNCK J., LENOBLE J.** (1996), "Droit négocié et procéduralisation", in Gérard P., Ost F., Van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles, pp. 171-196.
- DE PUYTORAC P.** (2000), "Biotechnologies et conséquences socio-économiques", *L'année biologique*, tome 39 (3), juillet-septembre.
- DELOCHE R.** (1993), "Prospection et accueil d'entreprises par les régions ; un problème gigogne de décision conjointe", *Revue Economique*, n°4, pp. 809-819.
- DELOCHE R.** (2001), Théorie de la négociation, in Gaumont D., Jessua C., Labrousse C., Vitry D. (eds), *Dictionnaire des sciences économiques*, PUF, Paris, pp. 608-613.
- DEMANGE G., PONSSARD J.P.** (1994), *Théorie des jeux et analyse économique*, PUF, Paris.
- DEPRET M.H., HAMDOUCH A.** (2000), "L'économie des nouvelles biotech", *Biofutur*, n°200, pp. 32-40.
- DEROÏAN F., ZIMMERMANN J.B.** (2001), "Cumul d'influence et réseaux sociaux : une application aux processus de diffusion de l'innovation", *Revue d'Economie Industrielle*, n°96, 3<sup>ème</sup> trim., pp. 7-28.
- DIERICKS I., COOL K.** (1989), "Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage", *Management Science*, 35(12), pp. 1503-1514.
- DOCKES P.** (1993), "Les recettes fordistes et les marmites de l'histoire (1907-1993)", *Revue Economique*, n°3, pp. 485-527.
- DOCKÈS P.** (1999), *Pouvoir et autorité en économie*, Economica, Paris.

- DOCKÈS P.** (2000), "Pouvoir, autorité et convention d'obéissance", *Journal of World System Research*, VI, 3, Fall/Winter, pp. 920-945.
- DOCKÈS P., ROSIER B.** (1991), "Histoire "raisonnée" et économie historique", *Revue Economique*, vol.42, n°2, pp. 181-210.
- DOS SANTOS FERREIRA R.** (2000), *Aristotle's analysis of bilateral exchange: an early formal approach to the bargaining problem*, IIIème Université d'été en Histoire de la Pensée Economique sur le thème "Marchandage et négociation", organisée par le GATE- Université Lumière Lyon 2, Ecully, 4-9 septembre 2000.
- DOSI G.** (1988), "Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation", *Journal of Economic Literature*, vol. XXVI, pp. 1120-1171.
- DOSI G., MARENGO L., BASSANINI A., VALENTE M.** (1996), "Norms as emergent properties of adaptative learning : the case of economic routines", *Journal of Evolutionary Economics*, vol.9, pp. 5-26.
- DOSI G., MARENGO L., FAGIOLO G.** (1996), *Learning in evolutionary environments*, CEEL Working Paper, Trento, Italy, may.
- DOSI G., NELSON R.R.** (1994), "An introduction to evolutionary theories in economics", *Journal of Evolutionary Economics*, n°4, pp. 153-172.
- DOUSSAN I.** (1998), "La production négociée du droit des pollutions agricoles", in Clam J., Martin G., *Les transformations de la régulation juridique*, Recherches et travaux du RED&S à la maison des Sciences de l'Homme, vol.5, LGDJ, Paris, pp. 197-149.
- DUFOURT D.** (1992), "Les relations économie – histoire et le statut scientifique des sciences sociales chez Hicks et Schumpeter", *Revue Française d'Economie*, vol. VII, n°1, hiver, pp. 167-213.
- DUFOURT D.** (1995), "Arrangements institutionnels et logiques de l'action collective: les enjeux d'une réflexion renouvelée sur les institutions", in Baslé M., Dufourt D., Héraud J.A., Perrin J., *Changement institutionnels et changement technologique*, CNRS Editions, Paris, pp.21-32.
- DUFOURT D.** (1996), "Le territoire comme création institutionnelle dans une conception spatiale des politiques technologiques", in Massard N. (ed), *Territoires et politiques technologiques : comparaisons régionales*, L'Harmattan, Paris, pp. 77-89.
- DUGGER W.** (1980), "Power : an institutional framework of analysis", *Journal of Economic Issues*, vol. XIV, n°4, pp. 897-907.
- DUGGER W.M.** (1980b), "Property rights, law, and John R. Commons", *Review of Social Economy*, n°38, pp. 41-53.
- DUGGER W.M.** (1996), "Sovereignty in Transaction Cost Economics : John R. Commons and Oliver E. Williamson", *Journal of Economics Issues*, vol.XXX, n°2, pp. 427-442.
- DUPUY C., FILIPPI M.** (2000), "Marchés d'organisation, territoires et confiance : le cas des réseaux de producteurs dans le domaine alimentaire", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 519-534.
- DUPUY C., KECHIDI M.** (1996), "Interprétabilité des règles et confiance dans la dynamique des organisations", *Sciences de la Société*, n°39, pp. 3-20.
- DUPUY C., TORRE A.** (1998), "Cooperation and trust in spatially clustered firms", in Lazaric N. et Lorenz E. (eds), *Trust and economic learning*, Edward Elgar, Londres, pp. 141-161.
- DUPUY C., TORRE A.** (2000), "Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises", in Gilly J.P., Torre A. (sous la direction de), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris, pp. 9-33.

- DUPUY J.P.** (1994), *Aux origines des sciences cognitives*, La Découverte, Paris.
- DUPUY Y., GILLY J.P., PERRAT J.** (2001), "Relation sociale d'emploi et gouvernance locale dans les dynamiques territoriales", *Géographie, Economie, Société*, vol.3, n°1, pp. 49-70.
- DUTERTRE C., EL MOUHOUB M., MOATI P., PETIT P.** (2000), "Secteurs et territoires dans les régulations émergentes", *La Lettre de la Régulation*, n°33, juin.
- DUTRAIVE V.** (1993), "La firme entre transaction et contrat : Williamson épigone ou dissident de la pensée institutionnaliste? ", *Revue d'Economie Politique*, n° 103, janv-févr., pp. 84-105.
- EDGEWORTH F.Y.** (1881) [1967], *Mathematical psychics : an essay on the application of mathematics to the moral science*, Kegan P. , London, reprinted by Augustus M.Kelley, New York.
- ELLINGSEN T.** (1997), "The evolution of bargaining behavior", *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), may, pp.581-602.
- ELSNER W.** (2001), "Interactive economic policy : toward a cooperative policy approach for a negotiated economy", *Journal of Economic Issues*, vol.XXXV, n°1, pp. 61-83.
- FACCHINI F.** (1999), "Temps, évolution et équilibre: un point de vue autrichien", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n°35, 1, pp. 133-149.
- FARATIN P., SIERRA C., JENNINGS N.R.** (1998), "Negotiation decision functions for autonomous agents", *Robotics and Autonomous Systems*, n°24, p. 159-182.
- FAROUKI N.** (2000), *La conscience et le temps*, Ed. Le Pommier, Paris.
- FERBER J.** (1995), *Les systèmes multi-agents, vers une intelligence collective*, InterEditions, Paris.
- FERNANDEZ A., THALLER R.** (1996), *Pour un développement industriel du bassin de Lacq*, Etude réalisée à la demande du CODIL par CIDECOS Conseil, Lyon.
- FORAY D.** (1991), "Dynamique économique et nouvelles exigences de l'investigation historique: Learning to love multiple equilibria", *Revue Economique*, vol.42, n°2, mars, pp. 301-314.
- FOSS N.J.** (2000), "Les compétences et entraves cognitives dans la négociation entre firmes", in Voisin C., Punklet A., Bellon B. (eds), *La coopération industrielle*, Economica, Paris, pp. 81-94.
- FOSTER D., YOUNG H.P.** (1990), "Stochastic evolutionary games dynamics", *Theoretical Population Biology*, n°38, pp. 219-232.
- FOUCAULT M.** (1994), *Le sujet et le pouvoir*, in Dits et Ecrits, IV, Gallimard, Paris.
- FRIEDBERG E.** (1993), *Le pouvoir et la règle*, Editions du Seuil, Paris.
- FRIEDBERG E.** (1997), *Le pouvoir et la règle. Dynamiques de l'action organisée*, Editions du Seuil, Edition revue et complétée, Paris.
- FRYDMAN B.** (1996), "Négociation ou marchandage? De l'éthique de la discussion au droit de la négociation", in Gérard P., Ost F., Van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles, pp. 231-254.
- FRYDMAN B.** (1998), "Les nouveaux rapports entre droit et économie : trois hypothèses concurrentes", Colloque "Le droit et l'économie : quelles rencontres?", Maison Rhône-Alpes des Sciences de l'Homme, Lyon, 28 et 29 septembre.
- FUDENBERG D., TIROLE J.** (1983), "Sequential bargaining with incomplete information", *The Review of Economic Studies*, 161, L (2), pp. 221-248.
- GAFFARD J.L.** (1990), *Economie industrielle et de l'innovation*, Précis Dalloz, Paris.

- GALLAUD D., TORRE A.** (2001), "Les réseaux d'innovation sont-ils localisés? Interrogations sur le rôle de la proximité dans les dynamiques de circulation des connaissances. L'exemple des biotechnologies végétales", Séminaire Innovation et Economie Agricole, INRA, Grenoble.
- GARNSEY E., LONGHI C.** (1999), "Auto-organisation et émergence des milieux innovateurs", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 513-532.
- GAROFOLI G.** (1991), "The italian model of spatial development in the 1970's and 1980's", in Benko G., Dunford M. (eds), *Industrial change and regional development*, Belhaven Press, London.
- GAROFOLI G.** (1992), "Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène", in Benko G. et Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris, pp. 57-80.
- GAROFOLI G.** (1993), "Economic development organization of production and territory", *Revue d'Economie Industrielle*, n°64, 2ème trim., pp. 22-37.
- GAROFOLI G., GILLY J.P., VAZQUEZ BARQUERO A. (EDS)** (1997), *Gran empresa y desarrollo economico*, Madrid, Sintesis & Fundacion Duques de Soria.
- GARROUSTE P.** (1999), "Le problème de la cohérence de l'évolutionnisme hayékien", *Economie et Sociétés*, Hors Série, n°35 (1), pp. 91-105.
- GAUCHOTTE P.** (1992), *Le pragmatisme*, Que sais-je?, n° 2688, PUF, Paris.
- GAY C., PICARD F.** (2001), "Innovation, agglomération et espace : une mise en perspective de la littérature", *Economies et Sociétés*, n°6(4), pp. 679-716.
- GAYON J.** (1999), "Sélection naturelle biologique et sélection naturelle économique: examen philosophique d'une analogie", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n°35, 1, pp. 107-126.
- GENET C.** (1996), *Dynamique des réseaux locaux d'innovation des biotechnologies. Les quatre sites français : Clermont-Ferrand, Compiègne, Strasbourg et Toulouse*, Rapport au Ministère de l'Education Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, Paris.
- GÉRARD P., OST F., VAN DE KERCHOVE M.** (1996), *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles.
- GÉRARD-VARET L.A.** (1999), "Théorie des jeux et statut des règles", in Leroux A. et Marciano A. (eds.), *Traité de philosophie économique*, Collection Balises, De Boeck Université, Paris, pp. 291-317.
- GIBOU J.L.** (1985), "Développement local et reconversion", *Cadres CFDT*, n°319, Août.
- GILLARD L.** (2001), "Le modèle Commons d'économie transactionnelle", *Cahiers d'Economie Politique*, n°40-41, pp. 139-176.
- GILLES P., BERLAN J.P.** (1991), "Economie, histoire et genèse de l'économie politique", *Revue Economique*, n°2, vol. 42, mars, pp. 367-394.
- GILLY J.P., LEROUX I.** (1999), "Vers une approche institutionnaliste de la dynamique des territoires : le cas de la reconversion du bassin de Lacq", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 93-114.
- GILLY J.P., LEROUX I., WALLET F.** (à paraître), *Gouvernance et proximité*, Handbook Economie de Proximités.
- GILLY J.P., PERRAT J.** (2002), "Développement local et coopération décentralisée: entre gouvernance locale et régulation globale", GDRI EMMA-IRMC-ESSEC Tunis, FSEG Sfax, Colloque "Economie Méditerranée Monde Arabe", Sousse, 20-21 septembre.
- GILLY J.P., TORRE A.** (2000), "Introduction générale", in Gilly J.P., Torre A. (sous la direction de), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris, pp. 9-33.

- GILLY J.P., WALLET F.** (1998), "Proximités, hybridation et gouvernance locale : contribution à l'analyse des dynamiques territoriales", Communication au XXXIVème colloque de l'ASRDLF, Puebla, 3-5 septembre.
- GIRAUD G.** (2000), *La Théorie des Jeux*, Champs Université, Flammarion, Paris.
- GISLAIN J.J.** (1999), "Les conceptions évolutionnaires de T. Veblen et J.R. Commons", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n°35 (1), pp. 49-67.
- GISLAIN J.J.** (2000), *Causalité institutionnelle : la futurité chez Commons*, Colloque Institutions et Organisations, Amiens, 25-26 mai.
- GOINERE C.** (2001), "Les nouveaux filons du bassin de Lacq", *L'usine Nouvelle*, n°2780.
- GOLDBERG D.E.** (1989), *Genetic algorithms in search, optimization and machine learning*, MA: Addison-Westley.
- GONCE R.A.** (1971), "J.R. Commons's legal economic theory", *Journal of Economic Issues*, September, pp. 80-95.
- GREENBERG J.** (1990), *The theory of social situations*, Cambridge : Cambridge University Press.
- GREENBERG J.** (1994), "Coalition structures", in *Handbook of Game Theory*, Volume 2, Aumann RJ and Hart S. eds., Elsevier Science BV, North-Holland.
- GRINBERG M.** (2001), "Un cheval est-il un cheval? Les mots, les faits, le capitalisme et le droit", *Cahiers d'Economie Politique*, n°40-41, pp. 177-192.
- GROSSETTI G., NGUYEN D.** (2001), "La structure spatiales des relations science-industrie en France : l'exemple des contrats entre les entreprises et les laboratoires du CNRS", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 311-326.
- GUERRIEN B.** (1997), *La théorie des jeux*, 2<sup>nd</sup>e Edition, Economica, Paris.
- GUERY A.** (2001), "Propriété, droit et institution dans l'institutionnalisme américain", *Cahiers d'Economie Politique*, n°40-41, pp. 9-38.
- HAMDOUCH A., DEPRET M.H.** (2001), *La nouvelle économie industrielle de la pharmacie. Structures industrielles, dynamiques d'innovation et stratégies commerciales*, BioCampus, Elsevier, Paris.
- HAMILTON D.** (1953), "Veblen and Commons : a case of theoretical convergence", *Southwestern Social Science Quarterly*, n°34, pp. 43-50.
- HARSANYI J.C.** (1956), "Approaches to the bargaining problem before and after the theory of games : a critical discussion of Zeuthen's, Hick's and Nash's theories", *Econometrica*, vol.24, pp. 144-157.
- HARSANYI J.C.** (1962), "Measurement of social power, opportunity costs, and the theory of two person bargaining games", *Behavioral Science*, vol. 7.
- HARSANYI J.C.** (1968), "Games with incomplete information played by bayesian players", *Management Science*, vol. 14, pp. 486-502.
- HARSANYI J.C.** (1977), *Rational behavior and bargaining equilibrium in games and social institutions*, Cambridge : Cambridge University Press.
- HARSANYI J.C., SELTEN R.** (1972), "A generalized Nash solution for two-person bargaining games with incomplete information", *Management Science*, vol. 18, n°5, part 2, pp. 80-106.
- HATCH M.J.** (2000), *Théorie des organisations : de l'intérêt de perspectives multiples*, DeBoeck Université.

- HATCHUEL A.** (1997), "Fondements des savoirs et légitimité des règles", in Reynaud B. (eds), *Les limites de la rationalité*, tome 2, Les figures du collectif, pp. 183-209.
- HATON J.P., HATON M.C.** (1993), *L'intelligence artificielle*, Que sais-je?, PUF.
- HILL L.E.** (1978), "Institutionalism as historical interpretation", *The Social Science Journal*, vol. 15, n° 1, pp. 39-46.
- HIRSCHMAN A.O.** (1958), *The strategy of economic development*, New Haven, Yale University Press.
- HODGSON G.** (1993), *Economics and evolution : bringing life back into economics*, Cambridge, Polity Press.
- HODGSON G.M.** (1998), "The approach of institutional economics", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, Issue 1, march, pp. 166-192.
- HODGSON G.M., SAMUELS W.J., TOOL M.R.** (eds) (1994), *The elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Edward Elgar.
- HOLLAND J.H.** (1975), *Adaptation in natural and artificial systems: an introduction with application to biology, control and artificial intelligence*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- HSAINI A.** (2000), "Le dépassement des économies d'agglomération comme seules sources explicatives de l'efficacité des systèmes de production territorialisés", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 215-241.
- HUDSON R.** (1999), "The learning economy, the learning firm and the learning region", *European Urban and Regional Studies*, 6 (1), pp. 59-72.
- ISLA A.** (2002), "Pour une modélisation économique complexe de la prise de décision juridique : quelques pistes de recherche", working paper, LEREPS, Université Toulouse 1, Janvier.
- JALLADEAU J.** (2000), "Economie et histoire : vers de nouvelles intersections ? ", working paper, Université de Poitiers.
- JAMEUX C.** (1998), "Pouvoir et confiance : retour sur la nature et le rôle de l'autorité dans le fonctionnement des organisations", *Economies et Sociétés*, n°8-9, pp. 87-88.
- JEAMMAUD A.** (1990), "La règle de droit comme modèle", *Recueil Dalloz-Sirey*, Chronique, pp. 199-210.
- JEAMMAUD A.** (1998), "Introduction à la sémantique de la régulation juridique : des concepts en jeu", in Clam J. et Martin G., *Les transformations de la régulation juridique*, LGDJ, Droit et Société, Recherches et Travaux, n°5, pp. 47-74.
- JEAMMAUD A., KIRAT T., VILLEVAL M.C.** (1995), "Entreprise et règles juridiques : questions d'économie et de droit", document CERCRID – ECT.
- JESSOP B.** (1995), "The regulation approach, governance and post-fordism : alternative perspectives on economic and political change? ", *Economy and Society*, 24(3), pp. 307-333.
- JOBERT B.** (1998), "La régulation politique : le point de vue d'un politiste", in Commaille J. et Jobert B., *Les métamorphoses de la régulation politique*, Collection droit et société, n°24, Paris.
- JOHNSON B.** (1992), "Institutional learning", in Lundvall B.A. (ed), *National systems of innovation : towards a theory of innovation and interactive learning*, London Printer, pp. 23-44.
- JOHNSON B., LUNDVALL B.A.** (1994), "The learning economy", *Journal of Industrie Studies*, n°2 (1), pp. 23-42.
- JOLY P.B., DE LOOZE M.A.** (1999), "Copropriété de brevets et coopération en R&D : une analyse dans les biotechnologies", *Economie Appliquée*, tome LII, n°2, pp. 183-197.

- JOLY P.B., LEMARIÉ S., MANGEMATIN V.** (1998), "Coordination et incitation dans les contrats de recherche : le cas des accords public/privé", *Revue Economique*, vol.49, n°4, pp. 1129-1149.
- KALAI E., SMORODINSKY M.** (1975), "Other solutions to Nash's bargaining problem", *Econometrica*, n°3, pp. 513-518.
- KANEL D.** (1974), "Property and economic power as issues in institutional economics", *Journal of Economic Issues*, vol. VIII, n°4, pp. 827-840.
- KAROUTCHI R.** (2001), *Le brevet communautaire*, Rapport du Sénat, Commission des Lois, Paris.
- KINNEAR K.E. Jr** (1994), *Advances in genetic programming*, A Bradford Book, MIT Press, Cambridge Massachusetts, London England.
- KIRAT T.** (1999), *Economie du droit*, La Découverte, n° 261, Paris.
- KIRAT T.** (2001), "Le pragmatisme, l'économie et l'intelligence des règles juridiques : leçons de la méthode institutionnaliste de John Rodger Commons", *Revue Interdisciplinaire d'Etudes Juridiques*, n°47, pp. 1-22.
- KIRAT T., LUNG Y.** (1999), "Innovation and proximity : territories as loci of collective learning processes", *European Journal of Urban and Regional Studies*, 6(1), pp. 27-38.
- KIRMAN A.** (1993), "Ants, rationality and recruitment", *Quarterly Journal of Economics*, n°108, pp. 137-156.
- KIRMAN A.C, ODDOU C., WEBER S.** (1986), "Stochastic communication and coalition formation", *Econometrica*, n°54, pp. 129-138.
- KIRMAN A.P.** (1997), "The economy as an interactive system", in *The Economy as an evolving complex system II*, Arthur W.B. Durlauf S.N., Lane D. (eds), SFI Studies in the Sciences of Complexity, vol. XXVII, Addison-Westley, pp. 491-531.
- KLEIN B., CRAWFORD G., ALCHIAN A.** (1978), "Vertical integration, appropriable rents and the competitive contracting process", *Journal of Law and Economics*, n°21, pp. 297-326.
- KLEIN J.L., FONTAN J.M., TREMBLAY D.G.** (2001), "Les mouvements sociaux dans le développement local à Montréal : deux cas de reconversion industrielle", *Géographie, Economie, Société*, n°2, pp. 247-278.
- KLEIN O.** (2000), "Des districts industriels à la proximité : l'analyse critique de la communication au-delà de la métaphore spatiale", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 281-300.
- KOOIMAN J.**(1993), *Modern Governance*, Sage Publications, London.
- KOZA J.R.** (1992), *Genetic programming: on the programming of computers by means of natural selection and genetics*, MIT Press/Bradford Book.
- KRAMER R.M., MESSICK D.M.** (1995), *Negotiation as a social process*, Sage Publications, London.
- KRAUS S.** (1997), "Beliefs, time and incomplete information in multiple encounter negotiations among autonomous agents", *Annals of Mathematics and Artificial Intelligence*, n°20, pp. 111-159.
- KREPS D.M.** (1990), *Game theory and economic modelling*, Oxford University Press, traduction française Théorie des jeux et modélisation économique, Dunod, Paris, 1999.
- KREPS D.M, WILSON R.** (1982), "Sequential equilibrium", *Econometrica*, vol.50, pp. 863-894.
- KRUGMAN P.** (1991a), "History and industry location. The case of the manufacturing belt", *American Economic Review*, n°81, pp. 80-83.
- KRUGMAN P.** (1991b), "History versus expectations", *The Quarterly Journal of Economics*, n°2, pp. 651-667.

- KRUGMAN P.** (1995), "Rendements croissants et géographie économique", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 317-358.
- LACOUR C., PERREUR J.**, (1998), "Nécessités et difficultés de l'évaluation des politiques publiques territoriales", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp.348-57.
- LAMIZET B.** (1996), "Le pouvoir dans les organisations", *Sciences de la Société*, n°39, pp. 165-170.
- LAWSON C.** (1996), "Holism and collectivism in the work of J.R. Commons", *Journal of Economic Issues*, vol. XXX, n°4, december, pp. 967-984.
- LAWSON C.** (1999), "Towards a competence theory of the region", *Cambridge Journal of Economics*, n°23, pp. 151-166.
- LAWSON C., LORENZ E.** (1999), "Collective learning, tacit knowledge and regional innovative capacity", *Regional Studies*, n°33, pp. 305-317.
- LAWSON T.** (1997), "Situated rationality", *Journal of Economic Methodology*, 4 (1), pp. 101-125.
- LAZARIC N.** (1995), "Apprentissage organisationnel et accords inter-firmes : le cas de la relation utilisateur/producteur", in Lazaric N. et Monnier J.M. (eds.), *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Economica, pp. 133-154.
- LE BAS C.** (1999), "Matériaux pour une économie de la propriété intellectuelle : problématique, perspectives et problèmes", *Economie Appliquée*, n°2, pp. 7-49.
- LE ROY E.** (1996), "L'ordre négocié : A propos d'un concept en émergence, in Gérard P., Ost F., Van de Kerchove", *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles, pp. 341-435.
- LECOQ B.** (1995), "Des formes locales d'organisation productive aux dynamiques industrielles localisées : bilan et perspectives", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- LECOQ B.** (1999), "L'économie de la coordination ex-ante : les milieux innovateurs", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 547-566.
- LEROUX I.** (1996), *La reconversion du site de Lacq : vers une nouvelle régulation locale?*, Mémoire de DEA Economie Industrielle et de l'Emploi, Université des Sciences Sociales Toulouse 1.
- LEROUX I.** (1999), "Un essai de caractérisation des logiques d'appropriation et de négociation à l'échelle territoriale : le cas des biotechnologies à Toulouse", Colloque Ecole chercheurs INRA, Le Croisic, décembre.
- LEROUX I.** (2000), "The role of negotiation in the structuring of territory", 40<sup>th</sup> European Congress ERSA, Barcelona, august 31<sup>th</sup> – september 1<sup>st</sup>.
- LIEBHAFSKY H.H.** (1976), "Commons and Clark on law and economics", *Journal of Economic Issues*, vol. X, n° 4, december, pp. 751-764.
- LIVET P.** (2000), "Action et cognition en Sciences Sociales", in Berthelot J.M., *Epistémologie des sciences sociales*, PUF, Paris, pp. 269-316.
- LIVET P., THÉVENOT L.** (1994), "Les catégories de l'action collective", in Orléan A. (sous la direction de), *Analyse économique des conventions*, Collection PUF Economie, Paris, pp. 139-168.
- LOMBARD D.** (1997), *Le brevet pour l'innovation*, Rapport au secrétaire d'Etat à l'Industrie, Paris.
- LOUNGOULAH G.L.P.** (1996), "L'évaluation locale en France : entre l'information et les enjeux de pouvoir", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 531-550.

- LUNDVALL B.A.** (1992), *National systems of innovation : towards a theory of innovation and interactive learning*, London Printer, Londres.
- LUNG Y., RALLET A., TORRE A.** (1999), "Connaissances et proximité géographique dans les processus d'innovation", *Géographie, Economie, Société*, n°1-2, pp. 281-306.
- LYONS D.** (2000), "Embeddedness, milieu, and innovation among high-technology firms : a Richardson, Texas, case study", *Environment and Planning*, vol. 32, pp. 891-908.
- MAGNIN E.** (2000), "Champ institutionnel et organisation : au confluent de trois courants", Colloque "Organisations et institutions : règles, coordination, évolution", Amiens, 25-26 mai.
- MAILATH G.J.** (1992), "Introduction : Symposium on evolutionary game theory", *Journal of Economic Theory*, vol. 57, Number 2, August, pp. 259-277.
- MAILLAT D.** (1995), "Milieux innovateurs et dynamique territoriale", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 95-110.
- MAILLAT D., KEBIR L.** (1999), "Learning region et systèmes territoriaux de production", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 429-448.
- MAILLAT D., PERRIN J.C.** (1992), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, GREMI, EDES, Neuchâtel.
- MAILLAT D., QUEVIT M., SENN L.**, *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, GREMI, EDES, Neuchâtel.
- MALECKI E.J.** (1999), "Knowledge and regional competitiveness", International Symposium : "Education and space", Heidelberg, Germany, september.
- MALMBERG A., MASKELL P.** (1999), "The competitiveness of firms and regions. Ubification and the importance of localized learning", *European Urban and Regional Studies*, n°1(6), pp. 9-25.
- MARCH J.G.** (1991), "Exploration and exploitation in organizational learning", *Organisation Science*, 2 (1).
- MARNEY J.P., TARBER F.E.** (2000), "Why do simulation? Towards a working epistemology for practitioners of the dark arts", *Journal of Artificial Societies and Social simulations*, vol. 3, n°4, october.
- MASKELL P., MALMBERG A.** (1999), "Localised learning and industrial competitiveness", *Cambridge Journal of Economics*, n°23, pp. 167-187.
- MASKELL P., TÖRNQVIST G.** (1999), *Building a cross-border learning region*, OECD seminar, Copenhagen Business School, Copenhagen.
- MASSARD N.** (2001), "Externalités de connaissances et géographie de l'innovation : les enseignements des études empiriques", Document de travail, CREUSET-Université de St Etienne.
- MAUCOURANT J.** (2001), "L'institutionnalisme de Commons et la monnaie", *Cahiers d'Economie Politique*, n°40-41, pp. 253-286.
- MAYNARD SMITH J.** (1982), *Evolution and the theory of games*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MCCARTHY T.** (1992), "The critique of impure reason : Foucault and the Frankfurt school", in Wartenberg T. (ed.), *Rethinking power*, New York Press, New York, pp. 121-148.
- MCMILLAN G.S., NARIN F., DEEDS D.L.** (2000), "An analysis of the critical role of public science in innovation : the case of biotechnology", *Research Policy*, n°29, pp.1-8.
- MÉNARD C.** (1993), *L'économie des organisations*, La Découverte. Paris.

- MIGNOT J.P., LEROUX I.** (2000), Evolution de la recherche publique et dynamique industrielle dans le domaine des biotechnologies en Midi-Pyrénées, rapport intermédiaire Région Midi-Pyrénées, Toulouse.
- MIGNOT J.P., PONCET C.** (2000), *Les convergences entre les politiques publiques de recherche et les stratégies industrielles*, working paper, Universités Montpellier I et Toulouse III.
- MITCHELL W.C.** (1935), "Commons on institutional economics", *American Economic Review*, vol. XXV, n°4, pp. 635-652.
- MOATI P.** (1994), "Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail", *Economie Appliquée*, tome XLVI, n°1, pp. 47-73.
- MOATI P.** (1996), "Concentration régionale des activités industrielles et compétitivité internationale des entreprises : une note empirique", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5, pp. 963-974.
- MOATI P.** (1998), "Les nouvelles logiques productives, le travail et l'emploi", *Economies et Sociétés*, Série Débats, D., n°3, n°5-6, pp. 281-299.
- MOATI P.** (2001), "Organiser les marchés dans une économie fondée sur la connaissance : le rôle clé des intégrateurs", *Revue d'Economie Industrielle*, n°97, 4<sup>ème</sup> trim., pp. 123-138.
- MONSAN P.** (1999), "Vingt ans de biotechnologie en France", *Biofutur*, n°194, novembre, pp. 23-27.
- MORIN M.L.** (1996), "Droit négocié et droit imposé, regards à partir du droit des salariés à la négociation collective en France", in Gérard P., Ost F., Van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, Bruxelles, pp. 643-676.
- MOUCHOT C.** (1996), *Méthodologie Economique*, HU Economie, Paris.
- MUNIER B.R., RULLIÈRE J.L.** (1993), "Are game theoretic concepts suitable negotiation support tools? From Nash Equilibrium refinements toward a cognitive concept of rationality", *Theory and Decisions*, n°34, pp. 235-253.
- MUNIER F., RONDÉ P.** (2001), "Densité scientifique des régions et compétences pour innover des entreprises : une mise en perspective du concept de learning region", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp. 515-538.
- NASH J.F.** (1950), "The bargaining problem", *Econometrica*, vol.18, p. 155-162.
- NASH J.F.** (1953), "Two-person cooperative game", *Econometrica*, n°1, pp. 128-140.
- NELSON R.R., WINTER S.G.** (1982), *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge M.A., The Belknap Press of Harvard University Press.
- NORTH D.C.** (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- NORTH D.C.** (1991), "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n°1, winter, pp. 97-112.
- OAKESHOTT M.** (1962), *Rationalism in politics and other essays*, London Methuen, Londres.
- OERLEMANS L.A., MEEUS M.T., BOEKEMA F.W.** (2000), "Innovation and proximity : theoretical perspectives", in Green M.B. and McNaughton R.B., *Industrial Networks and proximity*, Ashgate Publishing, England, pp. 17-46.
- OLSON M.** (1971), *The logic of collective action*, 2d ed., Cambridge, Harvard University Press.
- ORLÉAN A.** (1994), *Analyse économique des conventions*, (sous la direction de), Collection PUF Economie, Paris.

- ORLÉAN A.** (1995), *De la stabilité évolutionniste à la stabilité stochastique, réflexions sur les apports des jeux évolutionnistes stochastiques*, document du CREA, n° 9524, CREA – Ecole Polytechnique, Paris.
- OST F.** (1996), "Au carrefour de l'autonomie et de l'hétéronomie, de la délibération et du marchandage : la négociation", in Gérard P., Ost F., van de Kerchove, *Droit négocié Droit imposé*, Publication des Facultés Saint Louis de Bruxelles, pp.7-17.
- PARSONS K.H.** (1950), Introduction, in Commons J.R. (1950), *The economics of collective action*, The University of Wisconsin press, réédition 1970, pp. 9-18.
- PAUL F.E, MILLER F.O, Paul J** (1993), *Altruism*, Cambridge: Cambridge University Press.
- PECQUEUR B.** (1992), *Le développement local*, Syros, Alternatives, Paris.
- PECQUEUR B.** (1999), "Districts industriels et nouvelles ressources productives", XXXVème colloque de l'ASRDLF, "Innovation et économie régionale", Hyères, 1-3 septembre.
- PECQUEUR B.** (2001), "Gouvernance et régulation : un retour sur la nature du territoire", *Géographie, Economie, Société*, n°2(3), pp. 229-245.
- PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.B.** (à paraître), "Introduction", Handbook Economie de proximités.
- PELIKAN P.** (1988), "Can the imperfect innovation systems of capitalism be out performed?", in *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, London and New York, pp.371-398.
- PERRAT J.** (2000), "Districts industriels et territorialisation du rapport salarial : quelques enseignements des réalités italiennes et françaises", Colloque ASRDLF, "Développement régional et économie du savoir, nouvelles technologies de l'information et de la communication", Crans-Montana (Suisse), 6-9 septembre.
- PERRAT J.** (2000), "Dynamiques des firmes et politiques de développement régional et local : éléments pour une lecture de la géographie des interdépendances", in Gilly J.P. et Torre A. (sous la direction de), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris, pp. 251-280.
- PERRAT J.** (2001), "Mobilisation du travail et coordinations locales : une lecture en termes de proximités", Colloque "Les Journées de la Proximité", Paris, 13-14 décembre.
- PETIT D.** (1999), "Injections Crétacé 4000", Rapport au Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement, Paris, juillet.
- PIROVANO A.** (1988), *Changement social et Droit négocié, de la résolution des conflits à la conciliation des intérêts*, Economica, Paris.
- PONSSARD J.P.** (1977), *Logique de la négociation et théorie des jeux*, Editions d'Organisation, Paris.
- PONSSARD J.P.** (1994), "Formalisation des connaissances, apprentissage organisationnel et rationalité interactive", in Orléan A. (sous la direction de), *Analyse économique des conventions*, Collection PUF Economie, Paris, pp. 169-187.
- PORTER M.E.** (1998), "Clusters and the new economics of competition", *Harvard Business Review*, Nov-Dec, pp. 77-90.
- POSNER R** (1979), "Utilitarianism, Economics and Legal Theory", *The Journal of Legal Studies*, vol. 8, pp.103-140.
- POSNER R.A.** (1993), "The new institutional economics meets law and economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, n°1, mars, pp. 73-87.
- POSSAJENNIKOV A** (2000), "On the evolutionary stability of altruistic and spiteful preferences", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 42, pp. 125-129.

- POWELL R.** (1996), "Bargaining in the shadow of power", *Game and Economic Behavior*, n°15, pp. 255-289.
- PRASKINAR V., ROTH A.E** (1992), "Considerations of fairness and strategy : experimental data from sequential games", *Quarterly Journal of Economics*, août, pp. 865-888.
- QUÉLIN B.** (1996), "Coopération interentreprises et création de ressources", in *Coopération entre les entreprises et organisation industrielle*, coordonné par J.L. Ravix, Cnrs Editions, Paris, pp. 111-139.
- QUÉRÉ M., RAVIX J.T.** (1998), "Proximité et organisation territoriale de l'industrie", in Bellet M., Kirat T., LARGERON C., *Les approches multifformes de la proximité*, Hermès, Paris, pp. 289-306.
- RALLET A.** (1993), " Choix de proximité et processus d'innovation technologique", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 365-386.
- RALLET A.** (1993), "La théorie des conventions chez les économistes", *Revue Réseaux*, N°62, CNET.
- RALLET A.** (1999), "L'économie de proximités", Colloque Ecole chercheurs INRA, Le Croisic, 8-10 décembre.
- RALLET A., TORRE A.** (1995), "Economie industrielle et économie spatiale : un état des lieux", in Rallet A. et Torre A. (sous la direction de), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 3-37.
- RALLET A., TORRE A.** (2001), "Proximité géographique ou proximité organisationnelle? Une analyse spatiale des coopérations technologiques dans les réseaux localisés d'innovation", *Economie Appliquée*, tome LIV, n°1, pp. 147-171.
- RAMAUX C.** (1996), "Les asymétries et les conflits sont-ils solubles dans la cognition?", *Economies et Sociétés*, n°2, pp. 71-84.
- RAMAUX C.** (1997), "Pour un dialogue sans syncrétisme entre théorie de la régulation et théorie des conventions", *Economies et Sociétés*, Série R., n°10, pp. 87-108.
- RAMSTAD Y.** (1986), "A pragmatist's quest for holistic knowledge : the scientific methodology of John R. Commons", *Journal of Economic Issues*, vol.XX, n°4, pp. 1067-1105.
- RAMSTAD Y.** (1990), "The institutionalism of John R. Commons. Theoretical foundations of a volitional economics", *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 8, pp. 53-104.
- RAMSTAD Y.** (1991), "From desideratum to historical achievement : J.R. Commons' reasonable value and the negotiated economy of Denmark", *Journal of Economic Issues*, vol. 25, n°2, pp. 431-440.
- RAMSTAD Y.** (1996), "Is a transaction a transaction?", *Journal of Economic Issues*, vol. 30, n°2, june, pp. 413-425. "
- RAPOPORT H** (1998), "Coordination, altruisme et développement", in Mahieu F.R et Rapoport H. (eds), *Altruisme: analyses économiques*, Economica, Paris.
- RAWLS J.** (1987), *Théorie de la justice*, traduit par C. Audard, Seuil, Paris.
- RAY D., VORHA R.** (1999), "A theory of endogenous coalition structures", *Games and Economic Behavior*, n°26, pp. 286-336.
- RENAULT M.** (1992), "L'économie institutionnaliste et la philosophie pragmatique : la nature humaine, les totalités et les valeurs", *Economies et Sociétés*, n°17, pp. 171-201.
- RENAULT M.** (1997), "Economie et communication. Une approche institutionnaliste des conventions et des institutions", *Economies et Sociétés*, Théorie de la régulation, Série R, n°10, décembre, pp. 49-85.

- RENAULT M.** (1997), "Pragmatisme et institutionnalisme : des fondements épistémologiques et méthodologiques pour l'évolutionnisme en économie", *Economie Appliquée*, n°3, pp. 23-52.
- REYNAUD B.** (1997), "L'indétermination de la règle et la coordination. Réflexion sur l'instauration d'une règle salariale dans un atelier de maintenance", in Reynaud B. (eds), *Les limites de la rationalité*, tome 2, Les figures du collectif, pp. 235-261.
- REYNAUD B.** (1999), "Les analyses du collectif en économie", *La lettre de la Régulation*, n°28, pp. 1-5.
- REYNAUD B.** (2000), "La connaissance pratique du mode d'action des règles", Colloque "Organisations et institutions : règles, coordination et évolution", Amiens, 25-26 mai.
- REYNAUD J.D.** (1997), *Les règles du jeu, l'action collective et la régulation sociale*, Armand-Colin, Paris.
- REYNAUD J.D.** (1999), *Le conflit, la négociation et la règle*, seconde édition augmentée, Collection Travail, sous la direction de F. Daniellou et G. de Terssac, Editions Octares, Paris.
- ROCHET J.C.** (1988), "Théorie de la négociation, une sélection de quelques résultats récents", *Annales d'Economie et de Statistique*, n°12, pp. 1-25.
- ROJOT J.** (1994), *La négociation*, Vuibert, Paris.
- ROSANVALLON P.** (1998), *La question syndicale*, Hachette Littératures, Paris.
- ROSENBAUM A.** (1999), "Gouvernance et décentralisation: leçons de l'expérience", *Revue Française d'Administration Publique*, n°88, pp. 507-516.
- ROSENBERG N.** (1982), *Inside the black box : technology and economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ROTH A.** (1979), *Axiomatic models of bargaining*, Berlin, Springer-Verlag, n°170.
- RUBINSTEIN A.** (1982), "Perfect equilibrium in a bargaining model", *Econometrica*, n°50 (1), pp. 97-109.
- RULLIÈRE J.L.** (1987), *Essai sur la logique économique de la négociation*, Thèse de Doctorat, Aix-Marseille, novembre.
- RULLIÈRE J.L., WALLISER B.** (1995), "De la spécularité à la temporalité en théorie des jeux", *Revue d'Economie Politique*, 105 (4), juillet-août, pp. 601-615.
- RUTHERFORD M.** (1983), "Common's institutional economics", *Journal of Economic Issues*, vol. XVII, n°3, september, pp. 721-744.
- RUTHERFORD M.** (1983), "J.R. Commons Institutional Economics", *Journal of Economic Issues*, vol. XVII, n°3, pp. 721-743.
- RUTHERFORD M.** (1994), *Institutions in economics : the old and new institutionalism*, Cambridge: Cambridge University Press.
- SAPIR J.** (2000), *Les trous noirs de la Science Economique*, Albin Michel, Paris.
- SAVIOTTI P.** (1998), "On the dynamics of appropriability of tacit and codified knowledge", *Research Policy*, 26, pp. 843-856.
- SAVIOTTI P.P.** (1999), "Biotechnologie : l'aube d'une révolution?", *Biofutur*, n°194, pp. 12-14.
- SCHELLING T.** (1960), *The strategy of conflict*, Harvard college, traduction française, *Stratégie du conflit*, collection PUF, Paris, 1986.

- SCHMIDT C.** (1990), "Game theory and economics : an historical survey", *Revue d'Economie Politique*, 100 (5), pp. 589-618.
- SCHMIDT C.** (1993), "L'homo bellicus et la coordination économique", *Revue Economique*, n°3, mai, pp. 529-550.
- SCHMIDT C.** (1995), "Nash versus von Neumann et Morgenstern : continuité ou rupture dans l'histoire récente de la théorie des jeux ? ", *Revue Economique*, 46(3), mai, pp. 1003-14.
- SCIENCES ET AVENIR** (2002), "Entrepôt en sous-sol", *Sciences et Avenir*, n°663, Rubrique Actualités.
- SELTEN R., SCHASTER K.G** (1968), "Psychological variables and coalition-forming behavior", in *Risk and uncertainty*, K. Borch and J. Mossin (eds.), London : Mc Millan, pp. 221-245.
- SERUSCLAT M.F.** (1999), *Génomique et informatique : l'impact sur les thérapies et sur l'industrie pharmaceutique*, Rapport de l'Office Parlementaire d'Evaluation des Choix Scientifiques et Technologiques, n° 1871, Assemblée Nationale, n°20 Sénat.
- SERVERIN E.** (1998), "La proximité comme paradigme de constitution des territoires de la justice", in Bellet M., Kirat T., LARGERON C., *Les approches multiformes de la proximité*, Hermès, Paris, pp. 65-82.
- SHAPLEY L.** (1953), "A value for n-persons games, in Contributions to the Theory of Games", Kuhn and Tucker (ed.), vol.II, *Annals of Mathematic Studies*, n°28, pp. 307-317.
- SHUBIK M.** (1964), *Stratégie et structure de marché*, Dunod, Paris.
- SHUBIK M.** (1982), *Game theory in the social sciences concepts and solutions*, MIT Press, traduction française *Théorie des jeux et sciences sociales*, Economica, Paris, 1991.
- SIMON H.A.** (1955), "A behavioral model of rational choice", *Quarterly Journal of Economics*, n°69, pp.99-118.
- SIMON H.A.** (1976), "From substantive to procedural rationality", in *Method and appraisal in economics*, Latsis S.J. (ed.), Cambridge, Cambridge University Press.
- SIMOULIN V.** (2002), "La gouvernance : nouveau référentiel de l'action publique?", Université de printemps du LEREPS-GRES, Aspet, 24 mai.
- SKAPERDAS S.** (1991), "Conflict and attitudes toward risk", *American Economic Review*, vol. 81, n°2, may, pp. 116-120.
- SKIRMS B.** (1994), "Sex and justice", *Journal of Philosophy*, XCI, pp. 305-320.
- SMEDLEY A.** (2001), "Common(s) Law et souveraineté", *Cahiers d'Economie Politique*, n°40-41, pp. 193-218.
- STARBER U.** (2001), "Spatial proximity and firm survival in a declining industrial district : the case of knitwear in Baden-Württemberg", *Regional Studies*, n°4(35), pp. 329-341.
- STERNBERG R.** (1999), "Innovative linkage and proximity : empirical results from recent surveys of small and medium sized firms in german regions", *Regional Studies*, 33(6), pp. 529-540.
- STOCKER G.** (1998), "Cinq propositions pour une théorie de la gouvernance", *Revue Internationale des Sciences Sociales*, n°155, pp. 20-29.
- STRAUSS A.** (1992), *La trame de la négociation*, L'Harmattan, Logiques Sociales, Paris.
- SUEUR J.J.** (1988), "Développement local et droit négocié: l'expérience des chartes intercommunales de développement et d'aménagement", *Revue du droit public et de la science politique en France et à l'Etranger*, 104(1), pp. 199-246.

- SUGDEN R** (1993), "Thinking as a team : towards an explanation of nonselfish behavior", in Paul F.E, Miller F.O, Paul J (eds), *Altruism*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 69-89.
- SUPIOT A.** (1994), *Critique du droit du travail*, PUF, Paris.
- TALBOT D.** (1998), *Les principes institutionnalistes des dynamiques industrielles et spatiales : le cas du groupe Aérospatiale*, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, sous la direction de J.P.Gilly, Toulouse.
- TAMBOURIN P.** (2000), "Génopole : mode ou nécessité?", Conférence ENS-Lyon, septembre.
- TASSONNE L.**(1995), "La coopération en recherche : une procédure gouvernementale d'incitation à l'innovation", in Haudeville B., Héraud J.A., Humbert M. (eds), *Technologie et performances économiques*, Economica, Paris, pp. 123-153.
- TEECE D.J.** (1980), "Economies of scope and the scope of enterprise", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol.1, Issue 3, pp. 223-247.
- THERET B.** (2001), "Saisir les faits économiques : une lecture structuraliste génétique de la méthode Commons", *Cahiers d'Economie Politique*, n°40-41, pp. 79-138.
- THOYER S., MORARDET S., RIO P., SIMON L., GOODHUE R., ROUSSER G.** (2001), "A bargaining model to simulate negotiations between water users", *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, vol. 4, n°2, mars.
- THUDEROZ C.** (2000), *Négociations : essai de sociologie du lien social*, PUF.
- TORDJMAN H.** (1997), "Spéculation, hétérogénéité des agents et apprentissage: un modèle de marché des changes artificiel", *Revue Economique*, vol. 48, n°4, juillet, pp. 853-868.
- TORDJMAN H.** (1998), "Evolution : history, change and progress", in Lesourne J. and Orléan A. (eds), *Advances in Self Organization and Evolutionary Economics*, Economica, Paris, pp. 9-36.
- TORT P.** (1997), *Darwin et le darwinisme*, PUF, Paris.
- TOURAINÉ A.** (1984), *Le retour de l'acteur : essai de sociologie*, Librairie Fayard, Paris.
- TRIGILIA C.** (1986), "Small firm developments and political subcultures in Italy", *European Sociological Review*, n°2, pp. 161-175.
- TURQUET DE BEAUREGARD G.** (2000), "Biotechnologie, une politique industrielle pour combler le retard de l'Europe?", Contribution au Rapport : *Politiques industrielles pour l'Europe*, présenté au Conseil d'Analyse Economique par E. Cohen et J.H. Lorenzi, Paris.
- UGHETTO P.** (1999), "Institutions et histoire, fondements communs des hétérodoxies? ", *Economies et Sociétés*, Hors Série, n° 35, vol. 1, pp. 151-165.
- VEBLEN T.** (1898), "Why is economics not an evolutionary science?", *Quarterly Journal of Economics*, pp. 373-397.
- VERSAILLES D.W.** (1999), "La place de l'évolutionnisme dans la théorie hayékienne de l'auto-organisation", *Cahiers d'Economie Politique*, n°35, automne 1999, pp. 1-23.
- VON NEUMANN J., MORGENSTERN O.** (1944) [1953], *Theory of Games and Economic Behaviour*, TGEB, Princeton, Princeton University Press.
- VRIEND N.J.** (1999), *Was hayek an ACE ?*, Comments of the Liberty Fund Symposium "The legacy of F.A.Hayek", Freiburg, Germany, may 6-9.
- VRIEND N.J.** (2000), "An illustration of the essential difference between individual and social learning, and its consequences for computational analyses", *Journal of Economic Dynamics and Control*, n°24, pp. 1-19.

- WALLISER B.** (2000), *L'économie cognitive*, Odile Jacob, Paris.
- WARTENBERG T.E.** (1990), *The forms of power : from domination to transformation*, Temple University Press, Philadelphia.
- WARTENBERG T.E.** (1992), "Situated social power", in Wartenberg T. (ed.), *Rethinking power*, New York Press, New York, pp. 79-101.
- WILLIAMSON O.E.** (1985), *The economic institutions of capitalism*, The Free Press, Macmillan, New York.
- WILLIAMSON O.E.** (1996), "Efficiency, power, authority and economic organization", in Groenewegen J. (ed.), *Transaction cost, economics and beyond*, Kluwer Academic Publishers, Boston, pp. 11-42.
- YOUNG H.P.** (1993), "An evolutionary model of bargaining", *Journal of Economic Theory*, vol. 59, n°1, February, pp. 145-168.
- ZEUTHEN F.** (1933), "Du monopole bilatéral", *Revue d'Economie Politique*, T. XLII.
- ZEUTHEN F.** (1932), *Problems of monopoly and economic welfare*, Routledge, Londres.
- ZIMMERMANN J.B.** (2000), "De la proximité dans les relations firmes-territoires : nomadisme et ancrage territorial", in Gilly J.P., Torre A. (sous la direction de), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris, pp. 225-249.
- ZIMMERMANN J.B.** (2001), "Des clusters aux small words : une approche en termes de proximités", Colloque "Journées de la proximité", Paris, 13-14 décembre.
- ZIMMERMANN J.B.** (2002), " 'Grappes' d'entreprises et 'petits mondes' : une affaire de proximités", *Revue Economique*, n°3, pp. 517-524.
- ZIMMERMANN J.B.**, (coordinateur), **COLLETIS G.**, **GILLY J.P.**, **LEROUX I.**, **PECQUEUR B.**, **PERRAT J.**, **RYCHEN F.** (1999), *Construction territoriale et dynamiques productives*, Rapport pour le compte du Commissariat Général du Plan, Paris, janvier.
- ZLOTKIN G.**, **ROSENSCHEIN J.S.** (1991), "Cooperation and conflict resolution via negotiation among autonomous agents in non cooperative domains", *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, Special issue on distributed artificial intelligence, n° 21 (6), december, pp. 1317-1324.
- ZLOTKIN G.**, **ROSENSCHEIN J.S.** (1993), "A domain theory for task oriented negotiation", *Proceedings of IJCAI*, pp. 416-422.

## **TABLE DES SIGLES**

- ADEME** : Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie
- ASEDIS-SO** : Association pour le Développement des Semences du Sud Ouest.
- CCRRDT** : Comité Consultatif pour le Recherche Régionale et le Développement Technologique.
- CESR** : Conseil Economique et Social Regional.
- CFDT** : Confédération Française Démocratique du Travail.
- CGT** : Confédération Générale du Travail.
- CNRS** : Centre National de Recherche Scientifique.
- CRBCG** : Centre de Recherche de Biochimie et Génétique Cellulaire.
- CRITT** : Centre Régional d'Innovation et de Transfert de Technologie.
- DATAR** : Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Aménagement Rural.
- DRRT** : Direction Régionale de la Recherche et de la Technique.
- DRIRE** : Direction Régionale de l'Industrie de la Recherche et de l'Environnement.
- ENFA** : Ecole Nationale de Formation Agricole.
- ENSAT** : Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Toulouse.
- ENVT** : Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse.
- ESAP** : Ecole Supérieure Agronomique de Purpan.
- FO** : Force Ouvrière.
- INSERM** : Institut National de la Santé et de la Recherche Médicale.
- INP** : Institut National Polytechnique.
- INRA** : Institut National de la Recherche Agronomique.
- INSA** : Institut National des Sciences Appliquées.
- LAAS** : Laboratoire d'Automatique et Architecture des Systèmes.
- LGB** : Laboratoire de Génétique Cellulaire.
- MENRT** : Ministère de l'Education Nationale, de la Recherche et de la Technique.
- OGM** : Organismes Génétiquement Modifiés.
- SISMIP** : Syndicat des Industries de la Santé en Midi-Pyrénées.
- UPS** : Université des sciences Paul Sabatier.

# TABLE DES MATIERES

## LA NEGOCIATION DANS LA CONSTRUCTION DU TERRITOIRE UNE APPROCHE INSTITUTIONNALISTE

### SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION GÉNÉRALE.....</b>	<b>1</b>
<b>PREMIERE PARTIE : POUR UNE DEFINITION INSTITUTIONNALISTE DE LA NEGOCIATION.....</b>	<b>18</b>
CHAPITRE I: LA NEGOCIATION, DE LA THEORIE DES JEUX AUX APPROCHES EVOLUTIONNAIRES : APPORTS ET LIMITES .....	23
SECTION 1 – LA NEGOCIATION EN THEORIE DES JEUX.....	24
1.1 – <i>Les approches coopérative et non coopérative de la négociation : un point de vue critique</i> .....	26
1.1.1 – Un bref historique de la négociation .....	26
A – Des origines de la négociation à sa justification économique .....	26
B – J.F. Nash : le tournant vers une conception diptyque de la négociation .....	28
C – La "refonte" entre approche coopérative et approche non coopérative : enjeux et limites.....	30
1.1.2 – L'approche non coopérative de la négociation .....	31
A – Le champ d'analyse de la négociation .....	31
B – Une logique non communicationnelle .....	33
C – Evaluation des gains et efficacité collective .....	33
1.1.3 – L'approche coopérative de la négociation : le cas de la coalition.....	34
A – La coalition "lieu de négociation" .....	35
B – La coalition "instrument de négociation" .....	38
1.2 – <i>Les limites du postulat de cohérence logique : une approche "rationaliste" du conflit et du pouvoir</i> .....	40
1.2.1 – La rationalité dans les négociations coopératives et non coopératives.....	41
A – L'approche non coopérative : la rationalité individuelle.....	41
B – L'approche coopérative coalitionnelle : la rationalité interactionnelle versus contextuelle à la solution de jeu .....	43
1.2.2 – Rationalité, conflit et pouvoir .....	46
A – Une approche "rationaliste" du conflit .....	46
B – Une approche "rationaliste" du pouvoir.....	49
1.3 – <i>Les limites des postulats de séquentialité, d'invariance et de symétrie : une négociation "a-processuelle"</i> .....	54
1.3.1 – Le postulat du temps séquentiel .....	54
A – Une vision non téléologique de la causalité .....	55
B - Le temps "causalement inerte" .....	56
C – Le changement exogène .....	57
1.3.2 – Les limites des postulats d'invariance et de symétrie .....	58
A – L'invariance dans la Théorie des Jeux .....	59
B – Les limites du postulat de symétrie en Théorie des Jeux .....	60
1.3.3 – La nécessité d'un changement de paradigme ?.....	62
SECTION 2 – LA NEGOCIATION, DE LA THEORIE DES JEUX EVOLUTIONNISTE A LA VIE ARTIFICIELLE : POUR UNE APPROCHE EXPLORATOIRE .....	64
2.1 – <i>La négociation en Théorie des Jeux Evolutionniste : fondements, modèle d'Ellingsen, et limites</i> .....	65
2.1.1 – Les fondements méthodologiques de la Théorie des Jeux Evolutionniste .....	65

A – La substitution de stratégies prédéterminées au principe de rationalité: la stabilité évolutionnaire comme critère objectif .....	66
B – La sélection naturelle : une acception particulière du processus.....	67
2.1.2 – La négociation en Théorie des Jeux Evolutionniste : l'intérêt du modèle d'Ellingsen.....	69
A – Les traitements de la négociation : la récurrence de la problématique de l'altruisme .....	69
B – Le modèle d'Ellingsen : les soubassements d'une formalisation du conflit et du pouvoir.....	71
2.1.3 – Les limites de la Théorie des Jeux Evolutionniste pour l'analyse de la négociation .....	77
2.2 – <i>Pour une approche exploratoire de la négociation en Vie Artificielle : une simulation du "pouvoir du faible"</i> .....	79
2.2.1 – Fondements épistémiques et méthodologiques de la Vie Artificielle .....	80
A – La notion d'émergence au cœur de l'analyse .....	80
B – L'intégration de la perspective cognitive .....	83
C – L'enrichissement mutuel des notions d'histoire et de processus.....	85
2.2.2 – Une simulation du "pouvoir du faible" fondée sur une adaptation du modèle d'Ellingsen .....	86
A – La négociation en Vie Artificielle : un bref survey .....	87
B – La simulation du "pouvoir du faible" instrumentalisé .....	89
2.2.3 – Les limites de la Vie Artificielle pour l'analyse de la négociation .....	97
A – Le temps "causalement inerte" : les limites d'une histoire "contingente" .....	98
B – "L'ambiguïté" d'une démarche dite "holistique" .....	99
C – Le statut hayékien de l'institution .....	100
<b>CHAPITRE II: POUR UNE DEFINITION NOUVELLE DE LA NEGOCIATION ENTRE INSTITUTIONNALISME ET DROIT NEGOCIÉ.....</b>	<b>105</b>
<b>SECTION 1 – POUR UNE PREMIERE DEFINITION DE LA NEGOCIATION COMME UN PROCESSUS ARBITRÉ ET ARBITRAL : UNE APPROCHE INSPIRÉE DE J.R. COMMONS .....</b>	<b>107</b>
1.1 – <i>La négociation chez J.R. Commons : fondements et limites d'une approche centrée sur le conflit et le pouvoir.....</i>	108
1.1.1 – Le conflit "nécessaire" : une raison d'être de la négociation .....	109
A – Le conflit "nécessaire" au cœur de l'œuvre de J.R. Commons .....	109
B – Le conflit source du changement institutionnel.....	113
C – La négociation dans la médiation et la résolution du conflit.....	116
1.1.2 – La négociation indissociable du pouvoir.....	121
A – La négociation : l'instrumentalisation et la médiation du pouvoir .....	122
B – La négociation et le contrôle du pouvoir par les institutions : une approche centrée sur le droit.....	125
C – L'exemple particulier des négociations collectives : le contrôle du pouvoir par l'action organisée .....	127
1.1.3 – Les limites de la négociation comme "notion" et non comme "objet d'investigation conceptuelle" à part entière .....	129
1.2 – <i>Pour une première définition de la négociation comme un processus arbitré et arbitral .....</i>	131
1.2.1 – Les déterminants de la négociation appréhendée comme un processus .....	131
A – l'approche processuelle de la négociation : le temps et l'histoire en question.....	132
B – Introduire la notion d'acteur.....	135
C – Le conflit comme variable de la négociation.....	137
D – Le pouvoir comme variable de la négociation.....	140
1.2.2 – La négociation comme processus arbitré et arbitral : une définition centrée sur les règles.....	143
A – Les deux niveaux d'appréciation des règles.....	143
B – Le processus de négociation arbitré : un premier niveau d'appréciation des règles.....	145
C – Le processus de négociation arbitral : un second niveau d'appréciation des règles .....	147
1.2.3 – Les difficultés de l'économie institutionnaliste à rendre compte de la dimension arbitrale de la négociation.....	149

SECTION 2 – POUR UNE DEFINITION APPROFONDIE DE LA NEGOCIATION : L'APPORT DU DROIT NÉGOCIÉ A LA DIMENSION ARBITRALE .....	150
2.1 – <i>L'intérêt conceptuel du Droit négocié par rapport aux approches "juridico-économiques"</i> .....	151
2.1.1 – La négociation dans les courants associant Droit et Economie: les limites d'une approche exclusivement allocative .....	151
A – La négociation, de la <i>New Law and Economics</i> aux <i>Publics Choices</i> .....	152
B – La négociation dans la théorie de la justice de J. Rawls .....	153
C – La négociation chez O.E. Williamson .....	154
D – Des approches analytiques exclusivement allocatives.....	156
2.1.2 – Le recours au Droit négocié : l'approfondissement de la dimension arbitrale de la négociation.....	157
A – Le Droit négocié : posture théorique et intérêts conceptuels .....	158
B – La dimension arbitrale de la négociation précisée .....	162
2.2 – <i>Pour une définition approfondie de la négociation : une mise en perspective dynamique entre Institutionnalisme et Droit négocié</i> .....	167
2.2.1 – Les enjeux de la négociation : les variables "conflit" et "pouvoir" .....	168
A – La négociation comme anticipation, médiation ou résolution des conflits .....	168
B – Le pouvoir "source" et "produit" de la négociation .....	170
2.2.2 – Une définition nouvelle de la négociation entre échange, partage, et règlement .....	173
A – La négociation au cœur de l'élaboration des règles allocatives et associatives.....	173
B – Pour une typologie de la négociation entre échange, partage, et règlement.....	175
2.2.3 – La dynamique arbitrée et arbitrale de la négociation .....	178
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE .....	185
<b>DEUXIEME PARTIE : LA NEGOCIATION DANS LA CONSTRUCTION DU TERRITOIRE : L'APPORT DE DEUX ETUDES DE CAS .....</b>	<b>187</b>
CHAPITRE III : LA NEGOCIATION DANS LA CONSTRUCTION DU TERRITOIRE : UNE APPROCHE PAR LA PROXIMITÉ .....	190
SECTION 1 - DU TERRITOIRE POSTULÉ AU TERRITOIRE COMME "CONSTRUIT" DANS L'APPROCHE PAR LA PROXIMITÉ.....	192
1.1 – <i>Le territoire postulé : du district à la learning region</i> .....	194
1.1.1 – Le concept de district et son prolongement en Système Productif Local.....	194
A – Le district industriel .....	195
B – Le Système Productif Local .....	198
1.1.2 – Le milieu innovateur .....	200
1.1.3 – <i>La learning region</i> .....	203
1.2 – <i>Le territoire "construit" dans l'approche par la proximité</i> .....	207
1.2.1 – Le territoire comme recouvrement singulier de proximités .....	209
A – Une approche centrée sur la création de ressources.....	209
B – Les usages conceptuels de la proximité.....	210
C – Pour une lecture fondée sur le triptyque proximité géographique/ organisationnelle/ institutionnelle	215
1.2.2 – De l'acteur "situé" à la coordination "située" : la prise en compte des dimensions locale et globale	218
A – L'acteur "situé" : la rationalité située mobilisée.....	219
B – La coordination "située" : vers une approche en termes de gouvernance .....	222
SECTION 2 – POUR UNE DEFINITION DU TERRITOIRE COMME ESPACE DE NEGOCIATION : L'ENJEU DU TRAITEMENT DES CONFLITS.....	229
2.1 – <i>De la nature des conflits : le territoire appréhendé à la lumière de l'allocation et de la création de ressources</i> .....	230
2.1.1 – Une lecture du territoire entre allocation et création de ressources.....	231

A – La nécessité d'associer allocation et création de ressources .....	231
B – La dimension allocative explicitée .....	234
2.1.2 - Les conflits d'appropriation, de pouvoirs et d'autorité, obstacles potentiels à la construction territoriale.....	238
A – Les différents types de conflits d'appropriation .....	239
B – Des conflits d'appropriation aux conflits de pouvoirs et d'autorité.....	243
2.2 – <i>Le territoire défini comme un espace de négociation : les traitements négociés des conflits</i> .....	251
2.2.1 – La dimension arbitrale de la négociation dans l'articulation des proximités institutionnelle et organisationnelle .....	252
A – La construction ou le renforcement de la proximité institutionnelle .....	252
B – La négociation "vecteur" de proximité organisationnelle .....	257
2.2.2 – Le territoire défini comme un espace de négociation : pour une mise en perspective dynamique... 262	
A – La dynamique arbitrée et arbitrale.....	262
B – La négociation vecteur de dynamiques institutionnelle et productive .....	266
<b>CHAPITRE IV : POUR UNE ANALYSE EMPIRIQUE DE LA NEGOCIATION : L'EMERGENCE D'UN TERRITOIRE DES BIOTECHNOLOGIES A TOULOUSE ET LA RECONVERSION INDUSTRIELLE DU SITE DE LACQ .....</b>	<b>275</b>
<b>SECTION 1- LA NEGOCIATION DANS L'EMERGENCE D'UN TERRITOIRE DES BIOTECHNOLOGIES A TOULOUSE.....</b>	<b>277</b>
1.1- <i>La genèse des biotechnologies à Toulouse : les cloisonnements scientifiques et sectoriels comme frein à l'émergence d'un territoire .....</i>	<i>279</i>
1.1.1 Les années 60-70 : l'émergence des biotechnologies à Toulouse.....	280
1.1.2 - 1982-1997 : des paradoxes "local-global" .....	282
1.1.3 - 1997-1999 : L'instauration de politiques de territorialisation des biotechnologies.....	285
1.2 – <i>1999-2002 : L'émergence d'un territoire des biotechnologies en deux phases</i> .....	<i>286</i>
1.2.1 – 1 <sup>ère</sup> phase : la négociation, vecteur d'une proximité institutionnelle préalable .....	287
1.2.2 – 2 <sup>ème</sup> phase : la construction d'un territoire des biotechnologies.....	296
A – Vers une mise en cohérence fondée sur un maillage de négociations .....	296
B – Une cohérence qui traduit la construction d'un territoire .....	317
<b>SECTION 2 – LA NEGOCIATION DANS LA RECONVERSION DU SITE INDUSTRIEL GAZIER DE LACQ EN AQUITAINE .....</b>	<b>322</b>
2.1 - <i>De la genèse au déclin du site de Lacq : le faible rôle de la négociation dans la structuration territoriale .....</i>	<i>324</i>
2.1.1 – La croissance (1955-1965).....	325
2.1.2 – La maturité (1966-1985) .....	328
2.1.3 – Le déclin (1986-1991).....	331
2.2 - <i>La crise : vers l'émergence de nouvelles dynamiques territoriales fondées sur la négociation</i> .....	<i>332</i>
2.2.1 – 1991-1998 : des négociations structurantes impulsées par les acteurs sociaux : vers un rééquilibrage des relations de pouvoir .....	333
2.2.2 – 1999-2002 : des négociations impliquant majoritairement les acteurs publics .....	342
<b>CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE.....</b>	<b>360</b>
<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>	<b>362</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>368</b>
ANNEXE I.1 : <i>Les algorithmes génétiques</i> .....	369
ANNEXE I.2 : <i>Les algorithmes de programmation génétique</i> .....	369

<i>ANNEXE I.3 : Les systèmes de classifieurs .....</i>	<i>370</i>
<i>ANNEXE I.4 : Les systèmes multi-agents .....</i>	<i>371</i>
<i>ANNEXE I.5 : Les résultats formalisés du modèle d'Ellingsen.....</i>	<i>373</i>
<i>ANNEXE II.1 : Les établissements faisant partie de l'ASEDIS-SO en Midi-Pyrénées et en Aquitaine .....</i>	<i>375</i>
<i>ANNEXE II.2 : La recherche publique et la formation autour des biotechnologies en Midi-Pyrénées.....</i>	<i>375</i>
<i>ANNEXE II.3 : Les informations non sujettes à négociation recueillies par les acteurs de la recherche publique en 1999 .....</i>	<i>376</i>
<i>ANNEXE II.4 : Plateaux techniques et start-up par grands domaines de recherche et par laboratoires à Toulouse en 1999.....</i>	<i>377</i>
<i>ANNEXE II.5 : La progression du nombre de start-up en Midi-Pyrénées depuis 1975 .....</i>	<i>377</i>
<i>ANNEXE II.6 : Financement par le Conseil Régional des biotechnologies Contrat de plan Etat - Région Midi-Pyrénées 2000-2006 .....</i>	<i>377</i>
<i>ANNEXE II.7 : L'emploi dans la zone d'emploi de Lacq-Othez.....</i>	<i>378</i>
<i>ANNEXE II.9 : La production de gaz effective et prévue à Lacq.....</i>	<i>379</i>
<i>ANNEXE II.10 : Les relations productives entre les différents sites du complexe industriel de Lacq.....</i>	<i>380</i>
<i>ANNEXE II.11 : Guide d'enquête en direction des laboratoires de recherche.....</i>	<i>381</i>
<i>ANNEXE II.12 : Guide d'enquête en direction des collectivités territoriales, des chambres de commerce et d'industrie, des structures de transfert de technologie et des structures de médiation.....</i>	<i>382</i>
<i>ANNEXE II.13 : Guide d'enquête en direction des syndicats d'EAEPF à Lacq .....</i>	<i>383</i>
<i>ANNEXE II.14 : Guide d'enquête en direction des entreprises .....</i>	<i>384</i>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>386</b>
<b>TABLE DES SIGLES .....</b>	<b>408</b>
<b>TABLE DES MATIÈRES .....</b>	<b>409</b>