

Coopération inter-régionale: vers un échange d'expérience

Damien Talbot, Marie-Pierre Philippe-Dussine

► **To cite this version:**

Damien Talbot, Marie-Pierre Philippe-Dussine. Coopération inter-régionale: vers un échange d'expérience. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Wiley, 2006, 77 (3), pp.345-368. 10.1111/j.1467-8292.2006.00309.x . hal-02374589

HAL Id: hal-02374589

<https://hal.uca.fr/hal-02374589>

Submitted on 21 Nov 2019

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

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

Coopération inter-régionale : vers un échange d'expérience.

Damien TALBOT* et Marie-Pierre PHILIPPE-DUSSINE**

Maîtres de Conférences

*GRES-IFReDE-E3i

Université Montesquieu-Bordeaux IV
Avenue Léon Duguit
33 608 PESSAC France
damien.talbot@u-bordeaux4.fr

**BETA-REGLES, Nancy 2

Université de Metz,
Ile du Saulcy
57045 METZ

Dans

Annals of Public and Cooperative Economics, 2006, 77(3):345-368

Mots clés : coopération décentralisée, coordination publique, équilibre, jeux, proximité, viabilité.

Key-Words : decentralized cooperation, equilibrium, games, proximity, public coordination, viability.

Classification J.E.L. : R5

Résumé

Ce papier examine les conditions d'une coopération particulière entre collectivités locale : une coopération nouée autour d'une relation d'apprentissage. Le point de départ de l'analyse tient en effet en l'expérience d'une région ayant développé un mode spécifique de coordination publique sur son territoire pour répondre à un événement particulier. Nous nous interrogeons ici sur les conditions dans lesquelles cette expérience peut être transmise à une autre région confrontée à une situation similaire. Cette possibilité d'échange peut en effet représenter un réel outil décisionnel pour une collectivité. Des exemples de « coopérations décentralisées » viennent illustrer notre propos.

Summary

This paper aims at examining the conditions in which local communities could collaborate around a apprenticeship principle. In particular, we wonder if a community which knew how to face up to an event by developing a mode of local coordination can teach afterwards its experience to a community confronted to the same event. If it was possible, this apprenticeship could of course represent a tremendous decision tool, but it could also explain a part of the public coordination's evolution. Examples of "decentralized cooperations" are proposed.

Introduction

Depuis les années 1980, c'est bel et bien un vent d'autonomisation qui a peu à peu façonné les collectivités publiques pour les faire devenir ce qu'elles sont aujourd'hui : des acteurs incontournables de l'économie. Les régions, tout particulièrement, sont ainsi devenues de véritables agents économiques interagissant avec l'appareil productif, nouant des relations d'échange avec les autres corps administratifs ou répondant simplement aux exigences citoyennes. Au cœur d'un très dense tissu de relations, les régions ont en effet pour mission de coordonner et de faire converger, au moins en partie, une foule d'intérêts particuliers. Or il s'agit à chaque fois, d'un mode d'intervention publique qui peut sembler unique, car il concerne des agents différents, mais également parce qu'il se situe dans un espace singulier de coordination.

Cela signifie-t-il qu'il faille le réinventer entièrement à chaque fois que le besoin s'en fait sentir ? Certes non, et c'est précisément pourquoi on peut aujourd'hui réfléchir à une possible transmission des modes de coordination publique entre régions. Sans forcément chercher à systématiser un mode de gestion, il est en effet des modes de coordination qui, expérimentés à l'échelon local, peuvent sans doute inspirer d'autres expériences de gestion localisée. Dès lors pourquoi ne pas envisager un possible processus d'apprentissage entre deux régions ? Bien sûr, l'identité des collectivités et des groupes qu'elles représentent peut impliquer parfois des relations de pouvoir et des conflits qu'il faut pouvoir dépasser avant d'évoquer un quelconque échange (Paquet, 2000). Mais cet échange est possible et semble même bénéfique à tous, si l'on conçoit qu'il puisse déboucher sur une meilleure information et une inestimable aide décisionnelle pour toute collectivité.

Il reste cependant à examiner les conditions d'un tel partenariat. A ce niveau, la théorie des jeux nous semble particulièrement bien adaptée pour exprimer à la fois l'interdépendance des décisions individuelles, la possibilité de conflits d'intérêts¹ mais également la volonté de transcender ces différences dans l'échange. Aussi axerons-nous notre réflexion sur l'élaboration d'un modèle simple ayant le mérite d'exposer les forces en présence et les modalités d'une possible relation d'apprentissage entre elles. L'analyse de ce modèle nous conduira ensuite à quelques prolongements, à la fois théoriques et empiriques.

I. L'apprentissage entre collectivités : la recherche d'un équilibre coopératif.

Nous nous interrogeons ici sur la possibilité de transmettre les fruits d'une expérience de coordination publique locale à des acteurs économiques. Une expérience de gestion publique menée dans une région peut en effet, même si elle s'est avérée négative, représenter un outil décisionnel non négligeable pour une collectivité confrontée à une situation similaire. Cependant, cet échange implique souvent la rencontre de plusieurs visions du monde, elles-mêmes portées par des acteurs très hétérogènes². Ces visions peuvent parfois s'affronter, traduire des relations de pouvoir entravant le nécessaire dialogue, empêchant le partage avancé de l'information que suppose l'apprentissage³. Or le processus d'échange ne peut fonctionner que si les différents acteurs consentent à dépasser ces éventuels conflits. A ce titre, la théorie des jeux s'avère être un outil efficace pour rendre compte de ces divergences d'intérêts et montrer comment celles-ci peuvent éventuellement être dépassées dans l'échange. Aussi nous en inspirerons-nous pour tenter ici de formaliser simplement ces interactions.

I.1. Cadre et hypothèses du modèle.

Nous commencerons l'analyse en retenant un cadre simple : celui de deux régions, respectivement notées i et j . Celles-ci s'imposent ici comme des agents de décision qui ne fondent pas forcément leurs choix sur de savants calculs, mais qui montrent tout de même un comportement rationnel, parce qu'elles savent tirer leçon des essais et des erreurs commis dans leur environnement (Binmore, 1999). Nous supposons alors un point commun entre ces deux collectivités : celui de connaître un même événement économique (E) à deux moments différents (par exemple des difficultés dans un secteur d'activité particulier). Admettons que la région i soit la première confrontée à l'événement E . C'est donc elle qui choisit la première une stratégie S_{i0} pour y faire face. Cette stratégie pourra notamment consister à développer un mode particulier de coordination entre les élus locaux et les acteurs économiques sis au sein de la collectivité i , pour appréhender l'événement E .

A ce niveau, la région i est donc quasiment dans une position de meneur au sens de Stackelberg, puisque c'est elle qui prend, la première, la décision de répondre à l'événement E par le mode de coordination locale S_{i0} . A-t-elle raison, a-t-elle tort ? Il est possible de penser que dans tous les cas, le risque que la région i a pris en optant pour ce mode de coordination sera d'une grande utilité à toute collectivité j confrontée un jour à la même situation et située dans le voisinage d'interaction de i^4 . En effet, si l'expérience menée par i s'avère fructueuse, la collectivité j pourra tenter de la reproduire, en l'adaptant à son contexte : elle suit alors le meneur et on note : $S_{j1} = S_{i0}$. Si en revanche, l'expérience de i s'avère une erreur, la collectivité j pourra en tirer leçon pour mener ensuite sa propre expérience sans commettre les mêmes travers éventuellement constatés, *a posteriori*, dans le mode de coordination S_{i0} .

Quelle que soit l'issue de l'expérience menée par la région i , il est donc très facile d'admettre que la collectivité j veuille en connaître les tenants et les aboutissants, pour dépasser la situation qu'elle connaît en t_1 . Forte de l'expérience de la région i , elle pourrait en effet gagner une plus forte probabilité d'adopter une meilleure stratégie face à la situation à laquelle elle est confrontée. Cette démarche d'organisation apprenante peut certes s'assortir d'un coût pour la région j . Il s'agit en effet d'un investissement au résultat incertain. Pour apprendre, la région j va peut-être devoir monnayer quelques services ou supporter quelques difficultés : accepter de remettre en question ses habitudes organisationnelles (*organisational routines*) n'est sans doute jamais évident⁵.

Cependant, si la région j conçoit la connaissance comme une ressource fondamentale permettant de générer de la compétitivité (Camagni, 1991), la coopération ainsi nouée devrait pouvoir déboucher sur la création d'un surplus net que nous noterons G et qui pourrait être constitué par une plus grande efficacité opérationnelle ou une limitation des risques attendant à la décision publique. Pour autant, l'intérêt d'un tel rapprochement n'est pas nécessairement aussi évident pour la région i . En effet, la région i peut-elle aisément accepter que la collectivité j bénéficie de son expérience et ait ainsi une opportunité d'adopter un comportement plus efficace que le sien⁶? Ensuite, même si elle accepte l'échange, est-elle réellement incitée à fournir à j toute l'information nécessaire ?

Nous supposerons ici que la région i (et réciproquement pour j) n'est *a priori* intéressée ni à aider gratuitement j , ni à lui nuire foncièrement : ce qui l'intéresse dans une éventuelle relation d'apprentissage ne tient en fait qu'à ce que cela pourrait lui rapporter (g_i) par rapport

au coût d'un tel échange. Comme j , la région i peut en effet ressentir un coût d'opportunité dans la coopération ou la non coopération. Ce coût peut être lié aux efforts financiers à consentir pour concrétiser les actions communes ; mais il peut également être non monétaire, lié par exemple au regret d'avoir misé sur tel partenaire, plutôt que sur tel autre, ... Globalement, pour inciter la région i à accepter l'échange, il faut naturellement que ces coûts soient compensés par une espérance de gain au moins équivalente. Le partage de l'information et de savoir-faire doit donc être assorti d'un partage du surplus net généré.

La question qui se pose ici est alors de préciser les conditions d'un tel partage, autrement dit de savoir dans quelles conditions les deux collectivités peuvent éventuellement coopérer pour défendre au mieux leurs intérêts. Dans le cadre sus-défini, nous envisageons un modèle à trois périodes : t_0 , période pendant laquelle la région i fait le choix d'une stratégie concernant l'événement E , t_1 période durant laquelle la région j connaît à son tour E et pose la question d'une éventuelle coopération inter-régionale et enfin t_2 , période durant laquelle les deux collectivités peuvent soit maintenir le contact, soit le suspendre.

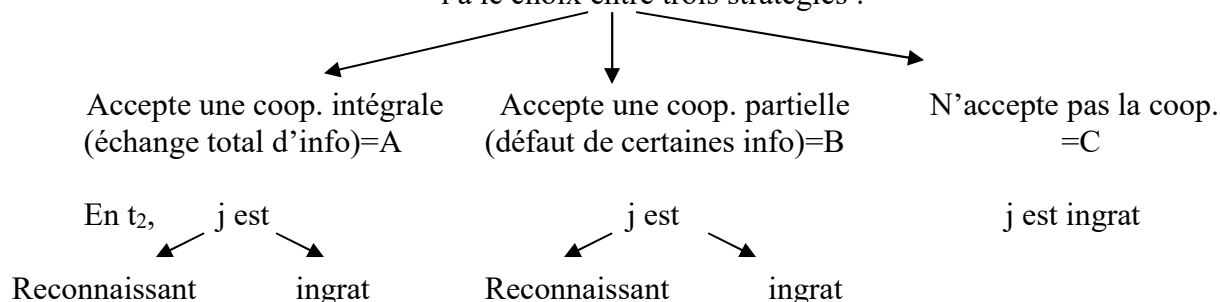
Le modèle simple que nous envisageons ici est initialement conçu dans un cadre d'information incomplète : une collectivité peut, au moins temporairement, ne pas forcément mesurer les choix qui s'offrent à elle⁷. Mais si la région i accepte d'informer j , l'information sera, au moins en partie, complétée. Le jeu n'adoptera alors plus qu'un cadre d'information imparfaite, dans lequel la collectivité j pourra ensuite douter de l'intégrité des conseils émis par la région i et où la région i pourra elle-même s'interroger sur la façon dont j se comportera ensuite à son égard : la région j suivra-t-elle, ou non, les conseils émis par la région i ? Se montrera-t-elle, ou non, reconnaissante ? Lorsqu'il s'agit finalement de définir les conditions d'un éventuel échange, chaque collectivité tente naturellement d'adopter la meilleure stratégie, en essayant d'anticiper le comportement optimal de l'autre.

Cet effort d'anticipation que peuvent consentir les collectivités est d'ailleurs d'autant plus facilement modélisable qu'il s'inscrit dans un jeu séquentiel. En effet, si en t_0 , la région i choisit S_{i0} pour répondre à E , on suppose qu'en t_1 , la collectivité j , confrontée au même événement E , demande conseil à i et l'on peut envisager trois cas de figure. Le premier cas est celui dans lequel la collectivité i accepte de fournir à j toutes les informations nécessaires : c'est la stratégie A pour laquelle la collectivité j reçoit une utile quantité d'information de la part de i , afin de faire ensuite le meilleur choix quant à sa propre stratégie. Un second cas de figure s'ouvre cependant si l'on considère que la région i puisse accepter une coopération partielle (B), en proposant une quantité limitée d'information. Enfin i peut également refuser de coopérer. C'est la stratégie C .

Naturellement, à chaque fois, la collectivité j peut réagir, et ce de deux façons. Ainsi peut-elle tout d'abord se montrer reconnaissante c'est-à-dire envisager une aide réciproque vers la collectivité i ou tout au moins un retour d'information. La stratégie « reconnaissant » pourrait ainsi en cela être rapprochée du classique « un prêté pour un rendu ». Mais la collectivité j peut également se montrer ingrate et refuser tout autre échange vers la collectivité i . Ces différents cas de figure peuvent être résumés dans l'arbre suivant :

En t_0 , la collectivité i choisit S_{i0} pour répondre à E .

En t_1 , la collectivité j demande conseil à la collectivité i
i a le choix entre trois stratégies :



I.2. Recherche d'un équilibre.

Le « jeu » que décrit l'arbre tient naturellement à l'interaction de deux régions. Chaque collectivité sait en effet que la stratégie qu'elle adoptera peut peser sur le choix ultérieur de son homologue. Pour emprunter donc la meilleure voie, elle doit donc retenir la stratégie qui maximise ses gains nets, compte tenu de la réaction attendue de l'autre. La recherche d'un équilibre dépend donc avant tout des gains individuels qui peuvent être associés à chaque stratégie. Or que représentent réellement ces gains ? Nous sommes ici partis de l'hypothèse selon laquelle la coopération portait forcément des fruits positifs. L'existence d'un surplus net G , tel que nous l'avons précédemment évoqué, est donc conditionnée par une entente préalable entre i et j . Ainsi l'ensemble G est-il d'autant plus grand que les informations et les savoir-faire délivrés par la collectivité i sont de bonne qualité et en quantité suffisante (G_{\max}). Si les informations et les savoir-faire sont tronqués, le surplus net à partager sera moindre (G_{\min}). S'il n'y a aucun échange, nous noterons $G = 0$.

Rien n'est encore précisé sur la façon dont ce surplus global peut ensuite être réparti entre les collectivités, sous la forme par exemple, d'un couple noté $g = (g_i, g_j)$, inclus dans l'ensemble G , où $G = (g_i + g_j = 100\%)$. Mais ces différents gains peuvent d'ores et déjà être traduits en terme d'utilité pour les collectivités concernées. Par simplicité, nous avons supposé que l'utilité de chaque collectivité ne dépendait que de la part de surplus net qu'elles entendent retirer de la coopération⁸. Notons alors α et β , les degrés d'aversion respectifs que peuvent montrer les régions i et j à l'égard de l'incertitude que suppose l'échange. Si α et β appartiennent à l'intervalle $]0,1]$, nous pouvons écrire :

$$U_i(g) = U_i(g_i) = g_i^\alpha \quad \text{et} \quad U_j(g) = U_j(g_j) = g_j^\beta$$

Si l'on s'intéresse alors à ce que peuvent recevoir les deux parties, il nous appartient de retenir, parmi les couples de paiement possibles, c'est-à-dire parmi les différentes façons de répartir le gain, les couples d'utilités pareto-efficients montrant la forme : $(g_i^\alpha, (1-g_i)^\beta)$.

Ajoutons que les régions sont des agents économiques spécifiques en ce sens qu'ils ont la possibilité d'utiliser leurs pouvoirs politiques dans l'échange. Nous l'avons en effet souligné : la région i peut n'accepter de partager son expérience que si les gains attendus de cette coopération sont suffisants. Or ces gains sont certainement liés au pouvoir dont elle peut user pour inciter j à lui être reconnaissante en t_2 . Ce pouvoir est naturellement variable, d'une collectivité à l'autre. Il dépend du poids politique et économique de chaque entité⁹. Nous noterons ici a et b , les poids respectifs des régions i et j , leur pouvoir de marchandage. D'après Binmore (1999, p.191), on obtient, dans ce cas, un produit de Nash généralisé qui est

égal à : $g_i^{\alpha}(1-g_i)^{\beta b}$. Une solution de marchandage peut alors être atteinte en maximisant ce produit sous la contrainte que g_i appartienne bien à l'intervalle $[0,1]$. La condition de premier ordre de ce programme d'optimisation donne ainsi :

$$g_i = \alpha a / (\alpha a + \beta b) \quad \text{et} \quad g_j = 1 - g_i = \beta b / (\alpha a + \beta b).$$

Les gains que peut attendre chaque collectivité d'une relation d'apprentissage telle que nous l'avons décrite sont donc, on le voit, fonctions de trois paramètres essentiels. Les deux premiers paramètres tiennent tout d'abord aux caractéristiques mêmes de chaque collectivité. Il s'agit à la fois des pouvoirs de négociation de chaque collectivité (a et b), mais aussi de leur façon de réagir face à l'incertitude qui demeure inhérente à l'échange (α et β). Rien n'interdit en effet de penser qu'une collectivité puisse exploiter cette incertitude, au détriment de l'autre ou prendre un risque rémunérateur.

		Caractéristiques, choix et gains de la collectivité i					
		$\alpha = 0,1$ la collectivité i n'ose qu'une coopération partielle $G = G_{\min}$		$\alpha = 0,9$ la collectivité i tente une coopération totale $G = G_{\max}$		La collectivité i refuse de coopérer $G = G_0$	
			Grand pouvoir de négociation : elle peut inciter j à être reconnaissante ($a = 0,9$)	Petit pouvoir de négociation ($a = 0,1$)	Grand pouvoir de négociation : elle peut inciter j à être reconnaissante ($a = 0,9$)	Petit pouvoir de négociation ($a = 0,1$)	Quelconque
Caractéristiques, Choix et gains de la collectivité j	Petit pouvoir de négociation $b=0,1$	$\beta=0,9$	(1/2 ; 1/2)*	(0,1 ; 0,9)	(0,9 ; 0,1)	(1/2 ; 1/2)	(0 ; 0)
		$\beta=0,1$	(0,9 ; 0,1)	(1/2 ; 1/2)	(0,99 ; 0,01)	(0,9 ; 0,1)	(0 ; 0)
	Grand pouvoir de négociation $b = 0,9$	$\beta=0,9$	(0,1 ; 0,9)	(0,01 ; 0,99)	(1/2 ; 1/2)	(0,1 ; 0,9)	(0 ; 0)
		$\beta=0,1$	(1/2 ; 1/2)	(0,1 ; 0,9)	(0,9 ; 0,1)	(1/2 ; 1/2)	(0 ; 0)

* Le premier nombre entre parenthèse reflète le gain attendu de la collectivité i, le second correspondant à la part de la collectivité j.

La matrice ci-dessus nous offre une illustration possible de ce jeu, en faisant varier ces deux paramètres. Cette matrice n'a naturellement ici qu'une valeur d'exemple. Mais elle nous offre un aperçu des diverses coordinations qui peuvent se mettre en place entre deux régions désireuses d'apprendre l'une de l'autre en fonction de leur pouvoir de négociation et de leur comportement face à l'incertitude. Pourtant, au-delà de la seule répartition des gains que nous venons d'évoquer, se pose également la question de l'étendue du surplus global (G_{\min} ou G_{\max}) et donc *ipso facto* de l'importance des parts g_i et g_j .

L'importance de ce surplus constitue le troisième paramètre à prendre en compte. Il recouvre à la fois la qualité et la quantité des informations partagées. Il se montre naturellement fonction de l'intensité de la coopération et de sa durée. La perception que les collectivités ont de la pérennisation (ou non) de leur relation en t_{+1} détermine en effet le choix de leur stratégie en t : si la collectivité i suppose que les relations cesseront en t_1 , elle choisit de ne pas échanger sur son expérience et le jeu tourne court tant le volume des gains attendu

est faible. De la même façon, si les relations sont perçues par les deux régions comme s'arrêtant en t_2 , la collectivité i choisit une coopération partielle (stratégie B) et j ne se donne pas la peine d'exprimer une quelconque reconnaissance. Si les agents voient en revanche leurs relations se développer davantage, la collectivité i peut adopter une coopération partielle, voire totale (stratégie A), et j se montrer reconnaissante dans l'espoir de gains accumulés importants.

Imaginons désormais que « le jeu » puisse être répété un nombre infini de fois. Chaque collectivité dispose alors d'un évident moyen d'influencer le comportement de son homologue, en faisant planer la menace d'une non-coopération ultérieure. Ainsi, tant que chacune se préoccupe suffisamment des gains qu'elle peut retirer de l'apprentissage, la relation semble pouvoir perdurer. Par ailleurs, la symétrie des rôles facilite également la coopération : ceux qui ont apporté l'expertise peuvent demain avoir, à leur tour, besoin d'information (Suire et Vincente, 2004). La seule idée d'un rapprochement entretenu peut donc inciter la collectivité i à coopérer et la collectivité j à se montrer « reconnaissante » (Axelrod, 1984). Au contraire, si les collectivités ont la garantie de ne plus jamais avoir de contact, elles seront naturellement moins enclines à faire un effort de rapprochement.

Ce qui compte alors, c'est la convergence des anticipations des deux partenaires vers une pérennisation de leur relation. Si chacun suppose la relation durable, alors les gains espérés sont importants, créant, de fait, les conditions d'une telle pérennité. Dès lors, il devient nécessaire de caractériser les facteurs qui contribuent à la convergence de ces anticipations, à la construction d'une même hypothèse partagée par les acteurs sur la stabilité de leur relation.

II. Prolongements.

Puisque la qualité de l'échange que nous envisageons aujourd'hui entre des régions est conditionnée par son éventuelle pérennisation, il nous faut donc préciser ici les différents éléments qui peuvent avoir un impact à ce niveau. Notre première analyse pourra donc tout d'abord être enrichie par quelques prolongements théoriques, avant d'aborder plusieurs implications empiriques.

II.1. Prolongements théoriques : proximité et viabilité.

Le schéma que nous avons esquissé en première partie de ce travail l'a bien souligné : la convergence des perceptions qu'ont les agents de leur relation dans le long terme est une variable déterminante des conditions de l'échange que nous étudions. Or nous formulons l'hypothèse que cette perception peut varier en fonction des paramètres aussi divers qu'une distance géographique favorable, l'utilisation de règles identiques, le partage d'intérêts communs ou l'existence d'expériences antérieures de coordination réussie. Aussi divers soient-ils, ces paramètres semblent tous pouvoir être cernés par une notion simple : la proximité (Rallet et Torre, 1995 ; Gilly et Torre, 2000 ; Dupuy et Burjmeister, 2003 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004).

L'Economie de la Proximité cherche à rendre compte des conditions nécessaires à la coordination des agents. Cette approche s'efforce de mettre en lumière le rôle de l'espace dans la coordination, en lui octroyant une dimension sociale fondatrice qui permet de le saisir

comme une construction active de relations. Et considérant que l'acteur est tout autant inséré dans un espace géographique que dans un espace de relations, la proximité se décline, outre en une dimension spatiale, en une dimension relationnelle : il est effectivement possible d'être « proche » de quelqu'un géographiquement éloigné, d'être « à la fois présent et actif ici et ailleurs grâce aux technologies de la communication et aux voyages » (Rallet et Torre, 2004, p. 25). Quelque soit sa forme, cette proximité semble favoriser les éléments traditionnellement considérés comme source d'évolution et de changement économique : externalités marshalliennes, imitations schumpeteriennes, fertilisations croisées... Plusieurs catégories de proximités sont alors traditionnellement proposées.

La première renvoie à la proximité organisée qui, selon les auteurs, peut se décliner en proximité institutionnelle et organisationnelle (cf. Gilly et Lung (2004) pour un état des lieux sur ce débat). Dans le premier cas, la proximité organisée se définit par la capacité qu'offre une organisation de faire interagir ses membres (Rallet et Torre, 2004). Cette capacité est le résultat à la fois d'une logique d'appartenance qui traduit le fait que les membres d'une organisation interagissent effectivement grâce à l'existence de règles et de routines de comportements et d'une logique de similitude qui exprime la communauté de croyances et de savoirs que lie les participants. Une conception d'essence plus institutionnaliste est proposée, scindant la proximité organisée en *proximité institutionnelle* et *proximité organisationnelle*. Il ne s'agit pas d'assimiler de façon réductrice la proximité institutionnelle à une logique de similitude comme cela est parfois proposé. La proximité institutionnelle serait dans cette perspective cantonnée aux aspects cognitifs de la coordination, occultant la dimension politique au cœur des préoccupations institutionnalistes (Talbot, 2005). Selon nous, le terme de proximité institutionnelle désigne le fait pour un groupe d'individus de partager et de se conformer à un ensemble d'institutions (représentations, coutumes, habitudes, conventions, règles juridiques ou morales, etc.). De la même façon que l'on partage un espace physique construit, les agents partagent un espace social composé d'institutions dont l'adoption, qui résulte tout autant de la volonté de l'individu que des rapports de pouvoir existants, conduit à formation d'un monde commun.

Nous l'avons dit, nous nous intéressons ici à une relation de coopération prenant la forme d'un apprentissage. Mais, pour qu'il soit efficace, cet échange nécessite l'existence, entre les agents d'une compréhension commune du monde et des faits, d'une connaissance partagée des règles, d'un langage commun qui autorisent la communication en général, et l'apprentissage en particulier (Johnson et Lundvall, 1992), bref d'une proximité institutionnelle. Ces représentations, règles et langages partagés constituent à la fois des contraintes et des ressources pour l'action. Contraintes, ils contrôlent l'action en déterminant le champ des possibles, marquent les limites d'un espace possible de coordination au-delà duquel l'action collective est impossible. Autrement dit, les agents sont situés dans un faisceau d'interrelations qui conditionnent leurs activités productives, commerciales, d'innovation, etc. (Pecqueur et Zimmermann, 2004). En outre, au sein de cet espace possible de coordination, l'action est aussi contrainte dans sa forme. Se conformer à des institutions revient à adopter des comportements attendus : elles peuvent alors se comprendre comme des prescriptions sociales.

Elles deviennent alors *ipso facto* des ressources pour l'action, libérée par la réduction de l'incertitude qui lui est inhérente. Cette réduction a une triple origine. Premièrement, elle provient de l'homogénéisation des comportements circonscrits et prescrits que nous venons d'évoquer (Groenewegen, 1995). En bornant les comportements, elles les rendent plus prévisibles et assurent la sécurité des anticipations nécessaire à l'action collective dans un

monde incertain (Bazzoli et Kirat, 1996). Peu importe alors, et c'est le deuxième point, que ces institutions soient grandement subjectives : elles sont porteuses de sens, de valeurs, voire d'engagements qui réduisent l'incertitude inhérente à toute action. Troisièmement, les institutions, qui fonctionnent comme des filtres n'autorisant le traitement que des informations considérées comme acceptables par les acteurs qui n'entrent pas ou faiblement en contradiction avec leurs valeurs, sont autant de facteurs de réduction temporaire des conflits. Le passage de divers compromis fondant l'action collective devient alors possible. Ces compromis portent notamment sur la compréhension des problèmes existants et sur la façon de les résoudre en vue d'atteindre un but commun. Ainsi, dans un monde moins incertain où, d'une part, l'espace ouvert par de repères collectifs et par leur interprétation autorise une action commune et où, d'autre part, les conflits sont transitoirement régulés par l'existence de ces mêmes repères, le passage de divers compromis fondant une coordination durable devient alors possible.

Cette proximité institutionnelle, on le voit, permet aux acteurs de dépasser en partie l'incertitude inhérente à l'échange et constitue sans doute une condition pour inscrire la relation dans la durée. Ainsi, l'existence d'une telle proximité incite les agents à parier sur la stabilité d'une relation devenue moins incertaine. Bien sûr, sa construction est favorisée par les éventuelles expériences de coordinations déjà réussies. La réputation et la confiance constituent en effet les éléments essentiels d'une plus grande visibilité de ce que pourrait être la relation future. A ce stade, les expériences antérieures de coopération vont donc jouer un rôle central dans la pérennisation de la relation en cours. C'est à ce niveau qu'intervient la dimension historique de la relation, largement inscrite dans la notion de proximité. Ici, l'histoire des liens compte.

Mais le rôle de la proximité institutionnelle, comme réducteur d'incertitude, ne se réduit pas à favoriser le pronostic d'une relation viable. Rappelons, et la matrice des gains l'a clairement démontré, que la prise en compte de la sensibilité des agents à l'égard de l'incertitude, au travers des variables telles que α ou β , détermine en partie la solution retenue par les régions quant au partage des gains. Si dans le premier cas, la proximité agit positivement sur la pérennisation d'une relation et donc sur le volume du surplus G qui en découle du fait de l'accumulation des gains dans le temps, dans le second cas c'est bien la répartition entre les agents de ce même surplus qui s'en trouve affectée. En outre, dans le cas particulier d'une action collective prenant la forme d'un apprentissage, il semble nécessaire que chacun se dote d'un même cadre de référence (Marengo, 1995) afin d'apprendre à se coordonner, avant d'apprendre ensemble. Les repères une fois acquis facilitent ici les apprentissages futurs, aident à l'établissement d'une proximité organisationnelle qui *"lie les agents participant à une activité finalisée dans le cadre d'une structure particulière. (...) La proximité organisationnelle se déploie à l'intérieur des organisations (firmes, établissements, etc.) et, le cas échéant, entre organisations liées par un rapport de dépendance ou d'interdépendance économique ou financière (entre sociétés membres d'un groupe industriel ou financier, au sein d'un réseau, etc.)"* (Kirat et Lung, 1995, p. 213). Dans notre cas, elle prend la forme d'un échange d'informations et de savoir-faire.

Toutefois, si une réduction de l'incertitude se montre naturellement indispensable à l'établissement d'une relation d'échange telle que l'apprentissage, cette condition ne semble pourtant pas la seule suffisante pour que cette relation s'inscrive aisément dans la durée. A ce niveau, la notion de proximité peut sans doute encore être utile, si l'on considère sa dimension spatiale, mais elle devra être sans doute complétée par d'autres outils. Intuitivement, la proximité géographique peut en effet indéniablement influencer la pérennité de la relation, car

les régions proches géographiquement ne peuvent se soustraire à un minimum de relations économiques. Des régions voisines envisagent probablement leurs relations économiques plus facilement dans le temps, obligées qu'elles sont de cohabiter et de maintenir certains liens.

Ainsi, la proximité géographique aborde la question des conditions objectives de localisation (Pecqueur et Zimmermann, 2004) et traduit la distance géographique entre deux entités, pondérée par les moyens de transport et par le jugement des individus sur la nature d'une telle distance (Rallet et Torre, 2004). Il ne s'agit pas d'affirmer que le partage d'un même espace géographique induit nécessairement des relations entre acteurs, mais que la proximité géographique peut les faciliter voire les structurer et cela de deux façons complémentaires.

Premièrement, le partage d'un même espace facilite la réalisation concrète de la coordination. Nous renvoyons ici à l'idée classique selon laquelle l'espace physique est structuré par des infrastructures de transport et de communication, constituant un cadre matériel favorisant la circulation des informations, des biens physiques et des individus. En particulier, des acteurs ayant pour objectif la production de connaissances vont profiter d'une localisation commune dans un tel espace structuré pour satisfaire leur besoin, au moins temporaire, de face à face. Deuxièmement, et sur la base de la conception élargie d'un espace compris comme un référent cognitif, un objet de mémoire composée du nom de cet espace, de ses limites physiques, de son histoire, de son patrimoine, de modes de vie, des coordinations précédentes réussies ou échouées, etc., nous soulignons que le partage d'une identité facilite les échanges et catalyse les interactions sociales (Vant, 1998) en réduisant l'incertitude inhérente à l'action et en sécurisant les anticipations.

Cependant, l'impact de cette variable géographique n'est pas toujours très clair. Si l'on peut en effet penser qu'une certaine proximité géographique puisse favoriser l'échange, elle peut aussi le freiner lorsque l'échange envisagé est aussi particulier qu'une relation d'apprentissage¹⁰. N'oublions pas que la proximité géographique qui lie certains acteurs est d'abord subie et peut se transformer en une contrainte pour l'action collective, tant on voit mal les membres d'une association, d'un syndicat professionnel ou encore des élus régionaux se délocaliser pour se soustraire à un voisinage indésirable. Etre voisin peut signifier s'ignorer, voire se détester car si la proximité géographique autorise une meilleure connaissance de l'autre du fait du partage d'une identité minimale, cette connaissance peut conduire tout autant les acteurs à la confiance qu'à la défiance, en fonction de la mémoire des coordinations réussies ou échouées. De façon intermédiaire, le voisinage peut aussi engendrer la méfiance (*cf.* la littérature sur les conflits d'usage de l'espace comme par exemple Caron et Torre (2004) ou encore Kirat et Lefranc, (2004)). Dans le cas qui nous occupe, la proximité géographique accroît en outre la sensibilité des collectivités à une éventuelle concurrence territoriale et peut ainsi faire diverger les intérêts : pourquoi une région souhaiterait-elle coopérer et favoriser ce faisant, le développement d'un concurrent potentiel ? De ce point de vue, des collectivités distantes peuvent parfois trouver un cadre géographique plus favorable à une telle coordination. Leur non-proximité impose simplement une plus grande formalisation des rapports et une certaine fermeture du réseau : les partenaires se choisissent ; ils ne se subissent pas (Camagni, 1991).

Si la proximité n'explique donc pas tout, d'autres outils doivent nous aider à comprendre ce qui peut permettre la pérennité d'un tel échange. La théorie de la viabilité (Aubin *et al.*, 2005) peut, à ce niveau, ouvrir de nouvelles perspectives. En tentant d'expliquer les évolutions gouvernées par des systèmes non déterministes, cette analyse mathématique

ouvre en effet la voie à une théorie des jeux coopératifs dynamiques. Elle nous rappelle que des comportements adaptés à un environnement, à un instant donné, peuvent ne plus l'être lorsque l'environnement évolue. L'apprentissage est alors le prix à payer pour s'adapter à cet environnement changeant, en renouvelant ses comportements, sous contrainte d'optimalité intertemporelle (la viabilité).

Dans un tel cadre d'analyse, on peut alors concevoir que les collectivités s'entendent pour former des réseaux de coopération. Apprenant les unes des autres, elles agissent sur un environnement économique qui décrit lui-même l'architecture de ces réseaux. Ces coalitions doivent cependant s'adapter aux contraintes durant leur évolution ou pour atteindre des cibles en temps fini ou prescrit. Tant que la cohérence, ou la viabilité, de cette architecture n'est pas menacée, cette organisation coopérative peut être pérenne et suivre un principe d'inertie. Mais le système peut devoir évoluer sous l'emprise de plusieurs variables, qu'il s'agisse de variables cybernétiques ou de variables d'incertitude.

Cybernétiques, ces variables peuvent être des paramètres de commande, liées par exemple, au choix d'un décideur politique. Mais il peut également s'agir de paramètres sur lesquels aucun acteur identifié n'intervient clairement. On parlera alors de régulateurs, qui peuvent prendre la forme, dans notre cas, de codes culturels ou de mécanisme de prix. A côté de ces paramètres, d'autres variables peuvent apparaître : ce sont des variables d'incertitude qui traduisent des événements extrêmes qui pourraient perturber les échanges sans être forcément prévisibles. Mais, comme nous l'avons déjà souligné, la proximité ou l'homogénéité économique et culturelle réduit sensiblement la portée de ces variables d'incertitude.

La théorie de la viabilité insiste donc sur l'importance de s'intéresser davantage aux variables cybernétiques, pour appréhender les possibilités de pérennisation d'une relation d'apprentissage. Ces variables peuvent cependant être très hétérogènes. Ainsi ne sont elles pas nécessairement rattachées à la même « échelle d'inertie ». Il faut donc tenir compte de cette différente aptitude à évoluer pour cerner les éléments sur lesquels pourra se construire une relation durable. Pour maintenir viable l'architecture que nous avons imaginée entre deux collectivités locales, il faudrait sans doute s'assurer ainsi que les régulateurs orientant la région la plus influente évoluent plus lentement que ceux de la région « suiveuse ». Mais qu'est-ce que cela peut représenter dans les faits ? Comment peut-on observer les différents paramètres qui conditionnent une relation d'apprentissage décentralisé, telle que nous l'avons définie ici ?

II.2. Prolongement empirique : le cas de la Lorraine

La coopération inter-régionale n'est pas un phénomène récent. La région est en effet un échelon décentralisé pour lequel la coopération peut s'avérer fructueuse : elle représente un niveau assez restreint pour que les acteurs économiques puissent se rencontrer et se comprendre, et tout autant un niveau suffisamment large pour mobiliser les moyens nécessaires à l'action. C'est dans cet esprit, que s'est développée la coopération décentralisée, définie comme la relation engagée entre des collectivités territoriales françaises et étrangères dans un intérêt commun¹¹. Pendant vingt ans, cette coopération décentralisée n'a en effet cessé d'évoluer, diversifiant à la fois le champ de ses interventions, tout autant que le type de partenaires impliqués localement¹².

Aujourd'hui, la coopération décentralisée change cependant de visage. Depuis quelques années, les collectivités ont en effet dépassé le domaine caritatif pour s'intéresser à diverses activités dans lesquelles une véritable réciprocité est désormais attendue. Il s'agit davantage d'échanger des savoir-faire spécifiques issus d'expériences éprouvées, des capacités d'expertise. Aussi, si de nombreuses coopérations concernent toujours l'éducation, la recherche, la culture, ou l'action sanitaire et sociale, c'est incontestablement le développement économique qui anime aujourd'hui ces réseaux de coopération. Cette action économique repose sur la mise en œuvre de projets concernant des activités aussi variées que l'artisanat, le tourisme, le développement de filières agro-industrielles, ou encore la gestion des services collectifs dans un contexte d'urbanisation croissante. Autant d'expériences et de savoir-faire mobilisables qui donnent lieu à des échanges de diverses natures : formation, transferts technologiques, aide à la création d'entreprise...

Suivant ce principe, la région lorraine offre alors une bonne illustration du modèle que nous venons d'étudier. Ayant surmonté de nombreuses difficultés dans les années quatre vingt, lors de la crise de la sidérurgie, la Lorraine s'est en effet, après de douloureuses tergiversations, reconvertie dans la logistique et l'agro-alimentaire. Elle dispose donc d'une expérience unique, qu'elle entend bien valoriser aujourd'hui. C'est dans cette optique que le Conseil Régional a, depuis une dizaine d'année, tenté de recenser les différentes capacités d'expertises lorraines qui pouvaient être mobilisées à l'étranger, pour établir plusieurs relations institutionnelles d'échange. Les termes retenus dans les règlements d'application sont clairs : si ces échanges doivent contribuer à développer l'activité économique, sociale et culturelle de partenaires ciblés, la Région en attend également des retombées suffisantes.

Comme dans le modèle que nous avons exposé, la Lorraine (collectivité de type i) propose donc un certain savoir-faire aux collectivités partenaires : formation de cadres territoriaux sur le processus de décentralisation, aide à l'élaboration de plans stratégiques de développement local ou reconversion industrielle et minière. Mais elle attend un comportement reconnaissant de la part des collectivités réceptrices. Celui-ci est d'ailleurs clairement explicité dans les plans régionaux : il prendra la forme d'un appui à la prospection et à l'internationalisation des PME et PMI lorraines, il défendra une représentation solide des intérêts lorrains sur les marchés étrangers. Des indicateurs sont d'ailleurs signalés pour mesurer l'effet de retour de ces opérations de coopération décentralisée sur le territoire et les populations lorraines¹³.

Les partenaires de la Lorraine sont classés en plusieurs catégories, reliées à plusieurs hauteurs de risque. On y distingue ainsi la Sarre, la Rhénanie-Palatinat, le bassin méditerranéen, quelques pays d'Europe Centrale et Orientale, la Chine ou, en voie de prospection, certaines régions de Russie. A chaque fois, le surplus attendu de l'échange se compose à la fois de ce que reçoivent ces régions partenaires, à savoir des informations et un savoir-faire issus des expériences éprouvées par la Lorraine, mais également de ce que peut attendre la Lorraine en retour, ici un accès facilité aux marchés étrangers pour les entreprises lorraines, les élus régionaux pouvant d'ailleurs revendiquer auprès de leurs électeurs l'existence de telles coopérations et leurs retombées économiques. Finalement, pour la Lorraine, il s'agit d'aider au développement économique de régions étrangères tout en favorisant son propre tissu économique.

Plusieurs obstacles peuvent cependant s'élever pour empêcher la viabilité de telles relations d'échange. Certains sont tout d'abord liés à la notion de proximité que nous avons soulignée. Une proximité institutionnelle insuffisante réduit en effet considérablement

l'intérêt de l'échange. Ainsi, les différences de structures et de compétences des collectivités locales peuvent par exemple conduire à des impossibilités de transposition, à des incompatibilités de règles de comptabilité publique ou à des inadéquations juridiques. Parfois même, c'est la proximité organisationnelle qui fait défaut, du fait de l'absence de structures spécifiques ou de la non concordance de celles mise en place par chacun des acteurs pour la prise en charge des relations économiques. Cela se ressent tout particulièrement lorsque l'on compare l'architecture administrative de la Lorraine avec certaines zones africaines ou russes pour lesquelles les collectivités homologues sont encore en cours d'identification.

Ce manque de partage de repères et d'actions empêche la pérennisation de la relation car l'incertitude liée à celle-ci n'est pas suffisamment levée, les collectivités n'anticipant pas une relation stable du fait de ces difficultés. D'autres obstacles apparaissent cependant, qui peuvent être mieux compris au prisme de la théorie de la viabilité. Ainsi peut-on tout d'abord évoquer le comportement opportuniste de l'une des collectivités qui reste toujours possible. Il s'agit alors d'une variable cybernétique qui peut court-circuiter le projet de coopération, par exemple lorsqu'une collectivité réceptrice incite les entreprises soutenues par la Lorraine à se délocaliser chez elle. Par ailleurs, dans toute coopération subsiste une forme de concurrence, réelle ou supposée : le partenariat économique peut alors s'avérer être au seul bénéfice de la collectivité la plus développée, qui possède par exemple un pouvoir de négociation (a et b dans notre modèle) renforcé.

En ce qui concerne les régions qui coopèrent avec la Lorraine, on peut finalement distinguer deux types de partenaires. Tout d'abord ceux avec lesquels il existe une indéniable proximité institutionnelle, organisationnelle et/ou spatiale. C'est par exemple le cas de la région de Fès-Boulemane, au Maroc. Des références culturelles historiquement proches, un brassage permanent des peuples, des productions complémentaires et parfois concurrentes, des préoccupations partagées quant aux difficultés et à l'avenir du Bassin Méditerranéen sont autant de facteurs qui rapprochent les hommes et réduisent donc l'incertitude. Une telle proximité favorise naturellement la stabilité des échanges, même si ce n'est pas l'apanage exclusif du Bassin Méditerranéen. L'Allemagne ou les Pays d'Europe Centrale et Orientale montrent également de tels caractères de proximité lorsque la Lorraine noue des relations de coopération avec la Saare, la Rhénanie, la Moravie, la Silésie ou le Voïvodie de Lublin.

En revanche, certaines collectivités sont si éloignées qu'elles ne peuvent a priori faire appel ni à une proximité institutionnelle préalable, ni à une proximité géographique. Pour réduire les variables d'incertitude soulignées par la théorie de la viabilité, la contractualisation des relations peut représenter, dans ce cas, une solution pouvant faciliter l'inscription du partenariat dans la durée. Quelle que soit sa dénomination - charte de jumelage, accord de coopération ou convention de partenariat- cette convention formalise la relation entre les collectivités territoriales partenaires. Elle constitue l'acte à travers lequel elles déclarent leur engagement autour d'un projet commun. Le contenu des conventions de partenariat varie en fonction de la nature de la relation ou encore de l'histoire et de l'ancienneté de la relation entre les collectivités territoriales partenaires.

Ainsi, dans certains cas, la convention de partenariat est une déclaration d'intention, plutôt générale dans sa formulation. Celle qui relie par exemple la Lorraine à la province du Hubei, en Chine est ainsi amenée à évoluer. Elle sera actualisée au fur et à mesure des accords qui seront noués. Dans d'autres cas, la convention constitue d'emblée un accord très détaillé sur les domaines et les règles de travail en commun, renforçant de la sorte la proximité institutionnelle. On l'observe notamment pour certains pays d'Afrique tel que le Burkina Faso. Ici, la convention peut même conduire à la mise en place d'une structure spécifique,

comme la Maison de la Coopération Décentralisée, intensifiant cette fois la proximité organisationnelle.

Conclusion

Nous nous sommes ici interrogés sur la possibilité de transmettre les fruits d'une expérience de coordination publique locale à des acteurs non locaux. Naturellement, il ne s'agit absolument pas de transposer tels que les modes de coordination d'un territoire sur un autre. L'environnement institutionnel et les conditions politiques ne le permettraient pas (R.°Hertzog, 2003). Il s'agit simplement d'échanger sur la base de ces expériences. A défaut de fournir des modèles achevés, cet échange peut en effet permettre de dégager des éléments méthodologiques facilitant l'évolution souvent nécessaire des modes de coordination publique. Mais, comme nous avons pu le souligner, cette possibilité de mettre en œuvre une relation d'apprentissage entre collectivités publiques n'est ni systématique, ni gratuite. La transaction peut au contraire s'avérer coûteuse et requérir des efforts des deux parties.

On peut notamment s'interroger sur la bonne volonté de la région expérimentée et s'interroger sur l'opportunité que peut ressentir une telle collectivité à revenir de façon critique sur son expérience, uniquement dans la perspective de mieux servir le développement d'une autre région. Quelle incitation peut-elle reconnaître à accepter l'apprentissage ? Que peut-elle attendre en retour ? L'apprentissage que nous étudions ici se définit en effet comme un échange avant tout : l'échange d'un savoir, d'une expérience. Or tout échange ne va pas forcément de soi. Le modèle va d'ailleurs dans ce sens, en montrant qu'une collectivité peut refuser de coopérer si elle ne pense pas pouvoir en retirer un intérêt suffisant. L'intérêt retiré de l'échange doit en effet être au moins aussi important que le coût de transaction qui lui est associé (Williamson, 1994).

Ces différentes interrogations et le coût que l'on suppose ainsi inhérent à l'échange peuvent cependant être dépassés, au moins en partie, par des collectivités bénéficiant de conditions favorables. Le modèle simple que nous avons retenu ici suggère en effet les différents paramètres qui peuvent déterminer le processus d'un tel apprentissage. Parmi eux, les caractéristiques des acteurs occupent naturellement une place importante¹⁴, puisque la façon dont les agents mesurent l'incertitude qui marque leur relation d'échange, le pouvoir dont ils disposent et la proximité qu'ils peuvent ressentir entre eux conditionnent sensiblement la faisabilité d'une telle coordination. Cette dernière, dans ses diverses dimensions, peut potentiellement influencer positivement (même si nous avons relevé quelques effets négatifs de la proximité) sur la perception qu'ont les partenaires de la pérennité de leur coopération, condition essentielle à une relation d'échange durable.

Le partage de règles, de représentations, d'un langage, d'un même espace compris comme un objet de mémoire contribue à établir une structure stable pour l'échange. Or on le sait, les objectifs d'ordre économiques ne sont souvent atteignables que dans le long terme. Inscrire les relations dans la durée semble donc d'autant plus important qu'un tel échange d'expériences peut sans doute façonner les modes de coordination retenus par les collectivités publiques. En ce sens, l'apprentissage pourrait alors expliquer en partie l'évolution de ces modes de coordination, dans le sens, non pas nécessairement d'une uniformisation mais davantage d'un certain métissage. Rendu possible, l'enseignement d'expériences extérieures permet en effet, à une collectivité locale, de faire évoluer son mode de coordination publique, pour améliorer sa viabilité dans un environnement changeant.

Cette évolution ne s'opère d'ailleurs pas en imitant forcément ce qui est réalisé ailleurs, mais en tirant leçon de ce qui est pratiqué avec succès, comme de ce qui a pu échouer. Ce faisant, on peut naturellement constater une large diversité des modes de coordination coexistant sur un espace donné (Bernard et Vicente, 2000). Il n'en est pas moins vrai que ces différents modes de coordination ne sont pas cloisonnés, mais peuvent bien au contraire s'interpénétrer, déteindre les uns sur les autres, sans pour autant se fondre. L'apprentissage nous offre alors sans doute une voie d'explication à cette dynamique des choix de coordination publique.

Bibliographie

- ALLIES P.** (2002) : « La coopération décentralisée : une nouvelle frontière », *Pouvoirs Locaux*, n°55, IV.
- AUBIN J.P., BAYEN A., BONNEUIL N et SAINT-PIERRE P.** (2005) : *Viability, control and games : regulation of complex evolutionary systems under uncertainty and viability constraints*, Springer-Verlag.
- AXELROD** (1984) : *The evolution of cooperation*, Basil Books.
- BAZZOLI L. et KIRAT T.** (1996) : "La relation entre le droit et l'économie dans les traditions institutionnalistes et post-coasiennes : enjeux pour l'analyse évolutionniste", *Colloque Évolutionnisme : fondements, perspectives et réalisations*, Paris Sorbonne, METIS, septembre.
- BERNARD P. et VICENTE J.** (2000) : « Modèles décentralisés d'interactions et coexistence spatiale des modes de coordination », *Revue d'Economie Industrielle*, n°93, 4^e trimestre.
- BINMORE K.** (1999) : *Jeux et théorie des jeux*, De Boeck.
- BOSCHMA R.** (2004) : « Proximité et innovation », *Economie rurale*, n°280, Mars-Avril.
- CAMAGNI R.** (1991) : *Innovation networks : spatial perspectives*, Londres.
- CARON A. et TORRE A.** (2004) : "Quand la proximité est source de tensions et de conflits : le cas des conflits d'usage et de voisinage dans les campagnes françaises" Quatrième Journées de la Proximité, *Proximité, réseaux et co-ordination*, Marseille, juin.
- DIRECTION DES AFFAIRES INTERNATIONALES** (2004) : Coopération décentralisée : règlement d'application du Conseil Régional de Lorraine.
- DUPUY C. et BURJMEISTER A.** (2003) : *Les nouveaux enjeux de la proximité*, collection Economie, La Documentation Française, Paris.
- GILBERT G. et GUENGANT A.** (2002) : « L'économie publique locale quinze ans après : entre espace et territoire », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 157-182.
- GILLY J. P. et LUNG Y.** (2004) : "Proximités, secteurs, territoires", Quatrième Journées de la Proximité *Proximité, réseaux et co-ordination*, Marseille, juin.
- GILLY J. P. et TORRE A.** (2000) : *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris.
- GROENEWEGEN J.** (1996) : *Economics Institutions : Transaction Cost Economics and Beyond*, Kluwer Academic Publisher, Boston/London.
- GUENGANT A.** (2002) : « Economie des finances locales : trente cinq ans de recherche au CREFAUR », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5, pp. 687-706.
- HERTZOG R.** (2002) : « Réflexions sur le fédéralisme financier : modèle ou méthode pour les systèmes composés ? », *Revue française de finances publiques*, n°80, décembre 2002.
- JOHNSON B. et LUNDVALL B. A.** (1992) : "Closing the institutional gap ?", *Revue d'Economie Industrielle*, n°59, premier trimestre, pp. 111-123.

- KIM D.H.** (1993) : *The link between individual and organizational learning*, MIT Sloan School of Management.
- KIRAT T. et LEFRANC C.** (2004) : "Les conflits d'usage et leur expression territoriale: une analyse des profils contentieux de sept départements français", Quatrième Journées de la Proximité, *Proximité, réseaux et co-ordination*, Marseille, juin.
- KIRAT T. et LUNG Y.** (1995) : "Innovations et proximités : le territoire, lieu de déploiement des processus d'apprentissage", dans *Coordination économique et apprentissage des firmes*, coordonné par N. Lazaric et J. M. Monnier, Economica, Paris.
- MARENGO L.** (1995) : "Apprentissage, compétences et coordination dans les organisations", dans *Coordination économique et apprentissage des firmes*, coordonné par N. Lazaric et J. M. Monnier, Economica, Paris.
- PAQUET G.** (2000) : « La gouvernance en tant que précaution auxiliaire » dans *Gouvernance et démocratie*, C. Andrew et L. Cardinal (sous la direction), Presses de l'Université d'Ottawa Ottawa.
- PECQUEUR B. et ZIMMERMANN J. B.** (eds) (2004) : *Economie de Proximités*, Hermès, Lavoisier, Paris.
- PERROUX F.** (1973) : *Pouvoir et Economie*, Dunod, Paris.
- RALLET A. et TORRE A.** (eds) (1995) : *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- SUIRE R. et VINCENTE J.** (2004) : « Observational versus Interactive learning in locational choice », *Cahiers du GRES*, n°2004-10, mai.
- TALBOT D.** (2005) : « Une compréhension institutionnaliste de la proximité organisationnelle: le cas d'EADS », *Cahiers du GRES*, n°2005-23, décembre.
- VANT A.** (1998) : "Proximités et géographies", dans *Approches multiformes de la proximité*, sous la direction de M. Bellet, T. Kirat et de C. Langeron, Hermès, Paris.
- WILLIAMSON O. E.** (1994) : *Les institutions de l'Économie*, Inter Editions, Paris, édition française de *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, Macmillan, New York, 1985.

Notes

¹ Pour une revue de la littérature concernant les modèles de concurrence territoriale et des phénomènes de collusion entre collectivités, voir G. Gilbert et A. Guengant (2002). Sur les interactions stratégiques entre collectivités locales, voir A. Guengant (2002).

² L'apprentissage peut prendre une forme individuelle, mais la spécificité de l'actif échangé fonde ici davantage l'apprentissage sur des liens entre les agents (Johnson et Lundvall, 1992) : il peut donc nécessiter de nombreuses interactions avant de déboucher sur un réel échange d'informations et une véritable création de connaissances.

³ Si l'on envisage le pouvoir comme une relation (Perroux, 1973), il apparaît en effet comme un processus interactif qui peut naturellement teinter le processus d'apprentissage.

⁴ On suppose en effet ici que la collectivité j ne peut par forcément s'intéresser à toutes les expériences de coordination menées ailleurs. Elle restreint donc sa curiosité à un ensemble de sites, qui ne sont pas forcément proches géographiquement, mais qui constituent ce que l'on pourrait appeler un « voisinage d'interaction ». Voir à ce sujet P. Bernard et J. Vicente (2000).

⁵ Cette possibilité de conflits « affectifs » est considérée par D. Kim (1993) comme l'un des principaux problèmes posés par l'apprentissage organisationnel.

⁶ Cette réticence peut représenter un certain coût ressenti pour la région i, en particulier en cas de divergence d'intérêts ou de teinte politique.

⁷ Cela est notamment vrai pour la collectivité j et c'est pour cette raison qu'elle demande à la collectivité i de l'orienter, elle qui a déjà testé une stratégie face à l'événement E.

⁸ Nous négligeons de ce fait les coûts consécutifs au dépit que pourrait ressentir la collectivité i à voir une autre collectivité bénéficier d'une plus grande probabilité de réussite qu'elle, bien que de tels coûts puissent bien entendu interférer dans le jeu. Par simplicité, nous retiendrons donc ici une fonction d'utilité, fonction strictement croissante de la part de surplus attendue, continue et concave (collectivités supposées « riscophobes »).

⁹ Chaque collectivité ne dispose naturellement pas forcément du même pouvoir de négociation. Nous pouvons donc tout à fait imaginer des situations dans lesquelles une collectivité disposerait de moyens suffisants pour contraindre une autre à « coopérer ». Entre des collectivités de même niveau, et *a fortiori* entre des collectivités d'importance inégale, que cette importance soit mesurée en termes de démographie, de vitalité économique ou d'importance politique (exemple Paris/Province), il existe en effet des asymétries d'informations et de ressources qui peuvent être à l'origine d'autonomie de décision ou de capacité d'influence.

¹⁰ Les autres dimensions de la proximité peuvent aussi produire des effets négatifs (Boschma, 2004). Pensons aux phénomènes d'inertie issus d'une trop grande proximité des compétences portées par les individus au sein d'une entreprise, le manque de variété inhibant l'innovation.

¹¹ Pour un état des lieux complet de ce que l'on appelle aujourd'hui la coopération décentralisée, lire par exemple Alliès (2002).

¹² Après les petites communes, les grandes villes et les départements, les régions s'impliquent à leur tour durant les années quatre-vingt, entraînant avec elles, associations, établissements publics, entreprises et chambres consulaires.

¹³ Pour des données plus détaillée, se référer au rapport émis par la Direction des affaires internationales (2004).

¹⁴ Il est important de limiter ici notre propos au seul transfert de connaissances entre régions, car les caractéristiques des acteurs importent. Il est cependant tout à fait possible d'envisager un tel échange entre d'autres niveaux de collectivités publiques (départements, E.P.C.I., communes, voire Etats) : la relation d'apprentissage pourra à chaque fois être différente, se déclinant essentiellement en fonction des différentes formes d'autorités en présence.