

Quelques points de repères pour évaluer l'analyse
des conflits dans les théories économiques,
avec une emphase particulière sur la question spatiale

*Some landmarks to assess the analysis
of ~~the~~ conflicts within economic theory, with
a particular emphasis on the spatial question*

Thierry Kirat

CNRS – UMR IRISES

Université de Paris Dauphine

Place du maréchal de Lattre de Tassigny 75775 Paris cedex 16

André Torre

UMR SAD-APT, INRA, ~~INA-PG~~ 

16, rue Claude Bernard

F. 75231 Paris Cedex

Résumé

A quelques exceptions près, la théorie économique ne s'est pas emparée de la question de la conflictualité. Une hypothèse peut être formulée quant aux motifs de cette omission qui caractérise structurellement l'analyse économique : à la différence d'autres concepts centraux comme la concurrence, l'allocation des ressources, l'équilibre, la rationalité, ou l'utilité, le contenu de la notion de conflit est *a priori* difficile à cerner et à problématiser, notamment au regard de notions voisines comme la dissension ou les divergences d'intérêts. Mais, surtout, l'idée de conflit a, du moins *a priori*, une connotation sociale : le

*Adresse email : thierry.kirat@dauphine.fr, torre@inapg.inra.fr

conflit est un phénomène dont la prise en compte suppose un point de vue sociologique. L'article étudie dans un premier temps les raisons d'un dialogue manqué entre l'économie et la question des conflits. Dans un deuxième temps, l'analyse porte sur les conflits au sein des théories économiques de l'espace, qui ont abordé cette question avec prudence. La conclusion propose des perspectives de recherche.

© 2007 Lavoisier, Paris. Tous droits

Summary

Except a few exceptions, the economic theory did not seize the question of the conflictness. A hypothesis can be formulated as for the motives for this omission which characterizes structurally the economic analysis: unlike other central concepts as competition, resources allocation, equilibrium, rationality, or utility, the content of the notion of conflict is *a priori* difficult to encircle and to problematize, notably towards nearby notions as the dissension or the differences of interests. But, especially, the idea of conflict has, at least *a priori*, a social connotation: the conflict is a social phenomenon the consideration of which supposes a sociological point of view. The article studies at first the reasons of a missing dialogue between economic theory and the question of the conflicts. In the second part of the paper, we investigate the analysis of conflict behaviours within spatial economic theories. The conclusion puts in light some research perspectives.

Mots clés : Économie, conflits, choix sociaux, droits de propriété, externalité

Keywords: Economics, conflicts, social choice, property rights, externalities

Introduction

A une époque où les relations conflictuelles sont de plus en plus souvent admises comme partie intégrante de la vie des sociétés et des processus de développement économique et social, il est intéressant de constater que la théorie économique ne s'est pas emparée, à quelques exceptions près, de la question de la conflictualité. Une hypothèse peut être formulée quant aux motifs de cette omission que l'on peut qualifier de structurelle : à la différence d'autres concepts centraux comme la concurrence, l'allocation des ressources, l'équilibre, la rationalité, ou l'utilité, le contenu de la notion de conflit est *a priori* difficile à cerner et à problématiser, notamment au regard de notions voisines comme la dissension ou les divergences d'intérêts. Mais, surtout, l'idée de conflit renvoie, du moins *a priori*, à une connotation sociale dominante¹.

On ne s'étonnera pas, dès lors, que le problème du conflit ait été avant tout abordé par la sociologie ou, dans les traditions économiques de naguère, par l'économie politique d'inspiration marxiste et institutionnaliste qui adoptaient une perspective macro-sociale. Dans la tradition marxiste, le conflit est cependant moins un objet d'analyse que l'arrière-plan conceptuel de l'étude du capitalisme, à base de conflits de classe et de rapports sociaux d'exploitation ; dans la tradition institutionnaliste américaine, notamment celle de Commons, voire dans les thèses de François Perroux, le conflit était davantage mis en exergue en tant que phénomène inhérent aux cadres sociaux, politiques et juridiques de l'économie. La place éminente du droit et de la jurisprudence dans l'œuvre de

¹ C. Trudelle (2003) montre à cet égard que, en géographie, l'étude des conflits urbains a été longtemps réalisée dans le cadre conceptuel des mouvements sociaux urbains.

Commons (1924, 1934) est un signe de sa préoccupation pour les conflits entre groupes sociaux dans l'accès aux richesses, aux opportunités de gains et, in fine, à des prérogatives légales. Dans ses œuvres d'après-guerre, Perroux (1958, 1961) s'attacha à comprendre l'économie comme une scène où se mêlent de manière inextricable coopération et conflit (ou lutte-concours, selon ses termes), qu'il s'agisse de relations économiques entre les nations, de la répartition du produit ou des rapports de domination noués dans les entreprises capitalistes entre les dirigeants et les salariés.

L'objet de cet article est de fournir quelques points de repères pour évaluer les modes et méthodes d'analyse des conflits dans la théorie économique moderne, en se penchant tout particulièrement sur la dimension spatiale de ces derniers, en référence à la problématique aujourd'hui très sensible des conflits d'usage et de voisinage. Dans une première section, nous proposons de revisiter, en allant à l'essentiel, l'histoire de l'analyse des conflits dans les théories économiques. Nous concluons à un dialogue manqué entre l'analyse économique et la question des conflits, de quelque genre qu'ils soient. Dans une deuxième section, nous explorons l'analyse des conflits au sein des théories économiques de l'espace, des théories dont l'intérêt marqué pour cette question résulte de la conjonction des préoccupations en matière de politiques publiques locales et d'environnement. La conclusion propose des perspectives de recherche.

1. Économie et conflits : un dialogue manqué ?

Au sein de l'analyse économique moderne, en dépit de sa diversité, un trait domine : la prégnance des approches qui éliminent de manière décidée les conflits ou, fréquemment, les considèrent en arrière plan de leur champ d'analyse. En dépit de ce trait dominant, on peut recenser certaines orientations théoriques qui tentent une introduction - parfois difficile - de la dimension conflictuelle dans le cadre de leur programme de recherche.

1.1. Les conflits : un arrière-plan de l'analyse économique

Si l'on voulait schématiser à l'extrême l'évolution de l'analyse économique depuis la deuxième moitié du XX^e siècle, on pourrait dire qu'elle a assumé un passage de l'allocation optimale de ressources rares (Robbins, 1947) à la coordination des actions individuelles. En dépit de ces évolutions notables de la pensée économique, la question des conflits est généralement demeurée à l'écart de ses préoccupations centrales. La théorie de l'allocation optimale des ressources et, au delà, de l'équilibre, a soigneusement gommé les conflits d'accès et de jouissance des ressources, grâce aux lois de la théorie marginaliste, qui assurent, en concurrence parfaite, la réalisation de l'équilibre et de l'optimum social. Désormais, la théorisation de la coordination des actions sous l'effet de phénomènes hors marché (au sein des organisations notamment) repose sur la prise en compte des facteurs de la sous-optimalité des processus marchands, et aborde les problèmes d'asymétries dans l'accès à l'information, les possibilités de comportements opportunistes, l'inégale répartition du pouvoir économique, etc. Pour autant, ces ouvertures de la pensée économique ne donnent pas lieu à des interprétations en termes de conflits mais plutôt à l'élaboration d'outils théoriques de gestion de situations qui reposent bien, à la base, sur des divergences d'intérêt.

1.1.1. *L'élimination des conflits du champ de la concurrence*

Les économistes contemporains font peu usage de la notion de conflit, lui substituant le concept plus neutre de concurrence. Il est vrai que ces deux notions possèdent un certain nombre de points communs et de ressemblances car i) elles reposent sur une opposition entre des parties bien distinctes, qui se constituent en deux entités ou « camps » autonomes, ii) ces parties poursuivent des objectifs antagoniques et s'opposent sur le gain final de l'opération, iii) elles refusent d'envisager des solutions de nature coopérative, chacune excluant de négocier avec l'autre et de partager le gain.

Toutefois, des différences encore plus importantes séparent les deux notions. En effet, la concurrence, si elle fait référence à une lutte pour l'obtention d'un gain, repose sur l'idée d'un concours devant se dérouler dans le cadre de règles précises et préalablement fixées. Ces règles seront fixées par les participants ou, le plus souvent, par des instances extérieures qui tiendront compte non seulement des intérêts des parties prenantes au processus de concurrence mais également du bénéfice social de cette relation, en particulier en termes de baisse des prix pour les consommateurs. On est ici très loin de la notion de conflit, puisque, avec ce type d'approche, s'instaure l'idée d'une compétition loyale, objective et correcte, dont l'idéal est atteint dans le cas de la concurrence parfaite et les pratiques déviantes (dites anti-concurrentielles) sanctionnées dans le cadre des politiques de la concurrence. Le processus de coordination entre acteurs se voit ainsi réduit à une lutte ferme mais loyale, menée dans le cadre d'un tournoi dans lequel le meilleur l'emporte, pour le bien de la société. Toute considération sur le pouvoir – autre que le « pouvoir de marché » – est évacuée des domaines d'investigation de l'analyse économique orthodoxe et abandonnée aux autres sciences sociales, excepté pour les relations situées dans le champ des organisations, pour lesquelles les conflits sont résolus par la hiérarchie (Baudry et Tinel, 2003 ; Tinel, 2002).

L'économiste se concentre ainsi sur les divergences d'intérêts, s'interrogeant sur les modalités de conciliation entre les intérêts particuliers et l'intérêt général, le marché étant conçu comme l'arrangement institutionnel qui permet d'aboutir à une telle conciliation. Les conflits, porteurs d'affrontements pouvant devenir violents, souvent menés en dehors des règles du marché, sont éliminés de cette vision. Si des conflits surviennent dans le champ de la concurrence, c'est au regard de pratiques qui ne se conforment pas aux règles en vigueur : la prédation, sous la forme de prix inférieurs aux coûts et destinés à nuire aux concurrents voire à mettre en péril leur existence, la collusion orientée vers la déstabilisation des firmes tierces ou la recherche de rentes, ou encore les abus de position dominante. Dans tous ces cas, les conflits entre entreprises s'expriment sur l'arène du droit de la concurrence : ils deviennent une question institutionnelle qui se ne pose que dans les situations quasi pathologiques dans lesquelles certaines entreprises se placent en dehors du respect des règles. On ne parlera pas, si les règles de la concurrence sont respectées, de conflits entre entreprises, ou entre elles et l'Etat ou les consommateurs, mais de saine rivalité. La possible dérive vers les conflits est encadrée par l'application des lois sur la concurrence, dans les mains de conseils ou de commissions, qui veillent au « bon respect » de la concurrence².

² On voit ici apparaître toute la difficulté de la notion de marché pertinent, qui se trouve à la base de l'identification du respect ou de la transgression des règles de la concurrence.

1.1.2. Des conflits d'intérêt derrière l'opportunisme ?

L'intégration des phénomènes d'asymétries relationnelles et de position fait qu'une coordination efficace des actions n'est plus un présupposé de l'analyse économique, dans la mesure où sont désormais reconnus les facteurs d'une sous-optimalité ou d'une asymétrie dans les gains de la coordination : les asymétries informationnelles, les phénomènes d'antisélection et d'opportunisme post-contractuel. C'est ce dernier phénomène qui mérite qu'on s'y attarde, en posant la question de savoir si la possibilité de comportements opportunistes dans les relations contractuelles permet d'entrouvrir la porte à l'analyse des situations conflictuelles en économie ? La réponse à cette question suppose un travail de réinterprétation des situations où l'opportunisme peut prévaloir.

L'opportunisme découle de la possibilité dont un agent dispose de tirer un avantage indu d'une relation, du fait d'une meilleure information dont ne dispose pas son partenaire. Il se réalise aux dépens de ce dernier, par exemple dans un mécanisme de type « *holp-up* » (Klein, Crawford & Alchian, 1978 ; Williamson, 1985). Les intérêts des uns et des autres sont donc, dans une certaine mesure, antagoniques, donc conflictuels, et pourraient conduire à une étude des conflits d'intérêts opposant les agents, de leurs modes d'expression et des éventuelles gammes de bénéfices et pertes individuelles ou sociales retirées de cette situation. Toutefois, la nouvelle théorie microéconomique, notamment celle qui s'intéresse aux contrats et aux mécanismes organisationnels, met le doigt sur une question importante sans réellement s'y attarder. En effet, elle préfère déplacer sa focale sur les conditions dans lesquelles les possibilités d'opportunisme peuvent être réduites, voire annihilées, et la coordination par contrat déboucher sur des résultats efficaces dans un environnement complexe.

Le cadre de coordination n'étant pas spontanément et naturellement efficace, c'est alors dans la définition de procédés logiques de correction des effets d'aléa moral que procèdent les développements de l'analyse microéconomique, qu'elle s'attache aux contrats incitatifs, aux contrats incomplets ou aux mécanismes organisationnels. En effet, la théorie des contrats incitatifs s'attache à définir des mécanismes contractuels ou précontractuels d'extraction de l'information privée, dont la philosophie d'ensemble est de rendre la coopération loyale plus avantageuse que l'opportunisme. Quant à la théorie des contrats incomplets, elle débouche sur l'attachement du pouvoir de décider des usages des actifs à la détention de leur propriété dans toutes les situations où ces usages ne sont prévus ni dans le contrat, ni dans la loi ou les coutumes, comme nous le verrons plus en détail plus loin (Grossman et Hart, 1986). Enfin, pour ce qui concerne les mécanismes organisationnels, ils sont essentiellement analysés dans le cadre de la théorie des coûts de transaction. La hiérarchie interne a en effet pu être considérée, notamment par Williamson, comme un dispositif de résolution interne des différends, en dehors des règles juridiques formelles (Williamson, 1985).

1.1.3. Le pouvoir et l'autorité dans les organisations : des solutions à des conflits (implicites) ?

Les questions du pouvoir et de l'autorité sont désormais posées explicitement dans l'analyse économique (Dockès, 1999), notamment dans le domaine de la relation d'emploi qui, dans les interprétations marxistes, représente le nœud du rapport d'exploitation et des conflits entre le salariat et la classe des capitalistes, propriétaires des biens de pro-

duction. Alors que la prise en compte des rapports de pouvoir fut pendant longtemps un caractère distinctif de l'analyse économique hétérodoxe, des Radicaux à Perroux, cet état de fait n'est plus de mise (Tinel, 2002). En effet, la théorie standard dispose désormais d'une explication des rapports d'autorité et de pouvoir, mais elle est limitée aux organisations, aux relations internes aux entreprises capitalistes, entre salariés et propriétaires. En toile de fond, on peut déceler dans les développements récents de la théorie des contrats incomplets (Grossman et Hart, 1986 ; Hart et Moore, 1990 ; Rajan et Zingales, 1998) une trace de conflictualité entre intérêts des acteurs de l'activité de l'entreprise, salariés et capitalistes... mais la conflictualité n'accède jamais à la position d'objet de la théorie économique. Cette dernière met au premier plan la question des sources des relations d'autorité et débouche sur des propositions normatives.

La théorie de l'autorité a pu être développée sur la base de l'incomplétude des contrats, c'est-à-dire des contrats qui ne peuvent spécifier à l'avance toutes les contingences futures susceptibles de survenir au cours de leur exécution et dont le cas typique est le contrat de travail conclu au sein des organisations. Plus précisément, un contrat incomplet ne donne pas d'instruction précise sur l'usage des actifs dans toutes les situations. Ce type d'incomplétude pose alors le problème du droit de décider de l'usage des actifs dans les situations non prévues par la loi ou par le contrat. C'est sur cette base que Grossman, Hart et Moore associent ce droit, dit droit résiduel de contrôle, à la propriété des actifs non humains. Cette dernière confère à son détenteur le droit de priver autrui (les salariés, détenteurs d'actifs humains : capital humain, qualifications, savoirs) de l'accès aux actifs non humains, générant ainsi un effet incitatif à l'effort productif. Dans ce schéma d'analyse, tout pouvoir est fondé sur la propriété d'un actif (Tinel, 2002).

Si l'on tente d'appliquer ce schéma d'analyse aux conflits d'usage des ressources, dans un cadre qui n'est pas celui de la relation d'emploi dans les entreprises, on ne peut que constater son faible pouvoir analytique. En effet, rares sont les conflits qui comportent une base contractuelle : tout au plus certains conflits ordinaires entre voisins, qui correspondent à ce que la jurisprudence a qualifié de « troubles de voisinage », renvoient à des quasi-contrats, au sens où les tribunaux font peser sur les agents une obligation de se comporter de manière à ne pas excéder les inconvénients normaux du voisinage. Dans l'ensemble, la plupart des conflits d'usage ordinaires ne sont pas fondés sur une quelconque propriété des actifs. C'est vrai pour les conflits liés à des pollutions de l'air ou de l'eau, qui impliquent souvent des acteurs se trouvant placés en situation d'externalités hors marché, ainsi que pour les conflits qui comportent des antagonismes entre préférences pour l'allocation des ressources, notamment des sols, à des usages alternatifs (industriel, agricole, récréatif, de préservation, résidentiel...). Ces conflits mettent en jeu des rapports de pouvoir et d'autorité, dans un cadre différent de celui de la propriété. Il s'agit, dans le cas des pollutions, de l'activité d'entreprises le plus souvent privées et de son impact négatif sur l'activité productive ou résidentielle d'autres firmes ou de particuliers situés dans le voisinage. En ce qui concerne les antagonismes des préférences, ce sont avant tout les attributs des institutions publiques, toujours présentes dans les processus de modification des usages des sols, qui importent : définition d'un plan local d'urbanisme, attribution d'un permis de construire, d'une autorisation administrative d'exploiter une carrière ou promulgation d'une déclaration d'utilité publique pour réaliser une infrastructure de transport.

Dans de nombreux cas de figure, la définition des usages a pour effet de générer des conflits d'accès aux sols ou aux ressources localisées dès lors qu'ils ne sont pas des biens collectifs purs. Par exemple, dans les milieux littoraux où cohabitent mal les activités agricoles et les activités halieutiques, l'accès à la ressource en eau douce est souvent conflictuel. Le cas de la Charente Maritime à l'été 2006 est significatif : le débit de la Charente est réduit par les prélèvements liés à l'irrigation des cultures, alors qu'en aval les ostréiculteurs ne disposent pas de suffisamment d'eau douce pour assurer le développement des larves de moules, affectées par un taux de salinité des eaux trop important. Au delà de ce simple exemple, les conflits d'accès aux ressources sont relativement fréquents.

A cet égard, le problème d'accès aux ressources ou aux actifs a été approfondi par Rajan et Zingales (1998), qui ont reformulé le sens de la relation d'autorité dans les entreprises en explicitant les facteurs qui limitent le pouvoir de l'employeur. Une notion importante dans leur analyse est celle de l'accès à une « ressource critique », c'est-à-dire « *la capacité d'utiliser, ou de travailler avec, une ressource critique. Si la ressource critique est une machine, l'accès implique la capacité à faire fonctionner la machine ; si la ressource est une idée, l'accès implique d'être exposé aux détails de cette idée ; si la ressource est une personne, l'accès consiste en l'aptitude à travailler avec cette personne. L'agent qui obtient un accès aux ressources obtient (...) l'opportunité de spécialiser son capital humain avec ces ressources et de se rendre lui même valorisable* » (Rajan & Zingales, 1998, p. 388 – trad. Baudry et Tinel, 2003). C'est dans l'accès aux ressources critiques, plus que dans les droits résiduels de contrôle liés à la propriété, que se logent les rapports de pouvoir, cette fois de manière moins asymétrique que chez Grossman-Hart-Moore : l'employeur donne aux salariés un droit d'accès aux ressources critiques, l'employé peut alors développer un capital humain spécifique, sans substitut sur le marché du travail, ce qui lui confère un certain pouvoir sur l'employeur. C'est la « possibilité pour l'employé de se rendre plus ou moins indispensable (qui) vient ainsi limiter l'étendue de l'autorité de l'employeur » (Baudry et Tinel, 2003, p. 240).

L'accès aux ressources critiques précisé par Rajan et Zingales est un problème que l'on peut trouver dans les conflits d'usage : l'accès aux ressources économiquement valorisables peut être bloqué par la loi ou l'action des riverains, tout comme l'accès aux ressources patrimoniales – qu'il s'agisse de paysages, de sites d'intérêt faunistique ou floristique, de sites historiques. Mais l'analogie, peu féconde, s'arrête là.

1.2. De timides tentatives de prise en compte des conflits

Nous allons tenter de recenser les travaux d'analyse économique qui font un pas en direction de la prise en compte des conflits. Compte tenu de ce qui précède, on pourrait s'attendre à ce qu'il s'agisse de travaux relevant de ce qu'il est convenu d'appeler l'hétérodoxie, notamment la théorie des conventions et la théorie de la régulation. Un examen plus précis indique qu'il n'en est rien. En effet, la théorie des conventions s'attache à définir les sources d'une coordination réussie en dehors d'un mécanisme endogène, c'est-à-dire dans des repères conventionnels partagés, des modèles communs de jugement, ou des « cités » qui constituent des références pour la justification des actions... Les comportements ne sont pas réductibles à la logique de l'intérêt individuel pur, pas plus qu'au calcul marchand, mais incorporent des visions partagées du bien et du juste ; le conflit

est, dans une perspective d'anthropologie morale, un phénomène qui laisserait voir des dysfonctionnements de la coordination. Il relève donc d'une pathologie que, justement, la théorie des conventions entend prévenir et, par conséquent, élude systématiquement (Amable et Palombarini, 2005). La théorie de la régulation est à l'évidence plus proche des phénomènes conflictuels, mais elle les aborde dans un cadre macro-institutionnel, centré sur la conflictualité dans les rapports sociaux, le partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits, les médiations politiques (Boyer, 2004).

Nous mettons en évidence que c'est dans le mainstream, ou à ses marges, que certaines orientations en direction de l'idée de conflit se font jour.

1.2.1. Hirshleifer et la volonté d'intégration des conflits dans l'analyse standard

S'il est un économiste, appartenant de surcroît au mainstream, qui n'a pas évité de se confronter au problème du conflit, c'est bien Jack Hirshleifer. En effet, après avoir introduit cette notion dans le Dictionnaire Palgrave d'Analyse économique (Hirshleifer, 1987), Hirshleifer a traité de cette question dans de nombreux travaux et articles publiés dans les plus grandes revues d'analyse économique, et les a rassemblés, à la fin de sa vie, dans un ouvrage dont le titre (*The Dark Side of the Force: Economic Foundations of Conflict Theory*, 2001) ne peut laisser indifférent tant il traduit la volonté de se pencher sur des phénomènes généralement négligés par les économistes, en particulier quand ils se réclament des approches standards. Sa contribution, qui reste encore largement marginale, a permis toutefois de lancer des débats sur les processus conflictuels, abordés par l'auteur sous différentes formes et par le biais de différents types de modélisations. Quelle que soit la manière de traiter le problème, l'objectif reste le même : introduire le concept de conflits au sein de l'analyse économique, et le traiter à l'aide des outils de la théorie standard.

Les travaux d'Hirshleifer se caractérisent à la fois par la grande liberté de ton présente dans ses recherches les moins formalisées, dans lesquelles sont exprimées ses vues sur la notion de conflit, et par l'extrême classicisme de ses modélisations, qui ne dérogent pas aux approches les plus en vue et se fondent toujours sur un socle analytique solide en termes d'équilibre. Ses premiers travaux sur la notion de conflit manifestent la volonté d'étendre le champ de l'analyse économique à des domaines à l'époque encore négligés, tels que la sociologie, abordée sous l'angle de la sociobiologie (par exemple Hirshleifer, 1978), mais ils se réfèrent déjà à une approche en termes d'équilibre général, qu'il n'abandonnera pas et qui lui permet d'exprimer des résultats généraux à partir de l'introduction d'une fonction dite « de menace et de promesse ». Hirshleifer montre que ce modèle d'équilibre général élargi peut, sous les conditions usuelles de Cournot, de Stackelberg et de ce nouveau protocole, rendre également compte des interactions hostiles et des volontés de destruction des autres et de leurs biens, une position qui sera reprise par quelques auteurs après lui (voir par exemple Garfinkel, 2004 ; Neary, 1997 ; Skaperdas, 1992). On retrouve ici l'idée qu'il est vain d'opposer complètement les positions belliqueuses et pacifistes et de les présenter comme totalement antagonistes : d'après l'auteur, l'intensité des conflits entre individus varie le long d'un spectre, sur lequel les positions extrêmes sont rarement atteintes, ce qui permet d'obtenir différents types d'équilibre correspondant à différents modes de coordinations (Hirshleifer 1987, 1988).

Les sujets traités restent, au début, relativement traditionnels, les conflits étant assimilés à la recherche de rentes par les individus ou à un relâchement des règles de la

concurrence par l'introduction de comportements de prédation ou d'agression, quand ils ne sont pas conçus comme des événements exogènes venant troubler la bonne marche de l'économie (voir plus haut). Mais le début des années 90 marque un tournant, avec l'adresse présidentielle d'Hirshleifer à la *Western Economic Association*, adresse dans laquelle est exposée sa conception des relations conflictuelles, en dehors de toute modélisation paralysante. Tout d'abord est affirmée l'insuffisante prise en compte des conflits dans l'analyse économique, imputée à une lointaine tradition marshalienne jugée quelque peu puritaine. Mais, plus intéressant, c'est autour de l'opposition Coopération-Conflits (ou en d'autres termes, selon le propos d'Hirshleifer, entre Coase et Machiavel) que se construit le discours sur les relations conflictuelles et leur place dans l'analyse économique. En effet, et si l'on en croit Hirshleifer, « Human history is a record of the tension between the way of Niccolo Machiavelli and what might be called the way of Ronald Coase. According to Coase's Theorem, people will never pass up an opportunity to cooperate by means of mutually advantageous exchange. What might be called Machiavelli's Theorem states that no one will ever pass up an opportunity to gain a one-sided advantage by exploiting another party » (Hirshleifer, 2001).

On pourrait sans doute gloser sur l'interprétation quelque peu univoque donnée ici de l'approche machiavélique, et il est sans doute plus fécond de se pencher sur la mise en évidence de la solution coasienne, d'autant plus intéressante que l'on peut s'interroger sur la place réelle occupée par les relations de coopération dans l'analyse économique, une place sans doute plus restreinte que celle avancée par Hirshleifer. Il n'empêche, on constate ici que les conflits, précédemment considérés comme un relâchement des règles de la concurrence, se voit maintenant opposés aux relations de coopération, autre vision idyllique du fonctionnement des activités humaines et plus particulièrement économiques. Pour Hirshleifer, la place accordée aux conflits (le fameux côté sombre) est insuffisante et doit être maintenant creusée, d'autant plus que de nombreux accords coopératifs, présentés un peu rapidement comme des modèles de coordination dans l'harmonie, sont en fait dirigés contre des agresseurs ou des proies économiques potentielles et relèvent ainsi eux-mêmes de la logique du conflit. Loin de chercher des solutions au conflit, Hirshleifer prétend le traiter en tant que moment d'affrontement et l'intégrer ainsi à l'analyse économique.

1.2.2. La position paradoxale de la théorie des jeux par rapport aux relations conflictuelles

Les premières pages des ouvrages consacrés à la théorie des jeux s'ouvrent généralement sur une définition indiquant que l'objet d'étude de cette approche consiste en l'analyse des comportements rationnels des individus (économiques) en situation de conflit. Une telle assertion semble indiquer un intérêt majeur pour la relation conflictuelle, ses caractéristiques principales et son déroulement, intérêt confirmé par le titre de certains des ouvrages fondateurs en la matière comme ceux de Schelling (1960, *La stratégie du conflit*) ou de Rapoport (1960, *Combats, Jeux et Débats*). Et à vrai dire les théoriciens des jeux ont été parmi les premiers à se pencher sur les questions de conflits entre personnes ou groupes, aidés en cela par la dimension pluridisciplinaire de l'outil, également appliqué à des questions relevant de la psychosociologie ou de l'analyse des conflits armés.

Pourtant, et à y bien regarder, les objectifs de la théorie des jeux se révèlent *in fine* bien différents de cette annonce initiale, en tout cas quand elle se voit appliquée à l'analyse des

questions économiques. Tout d'abord, si la situation de conflit apparaît toujours en toile de fond, elle n'est en définitive que rarement abordée et approfondie, tant l'accent est avant tout mis sur les problèmes de coordination, voire de coopération entre acteurs. Telle est l'essence de l'analyse du dilemme du prisonnier, qui présente, en situation de jeu non coopératif, des joueurs préférant faire défection et aboutir à une solution non optimale d'absence de coopération, en l'absence d'informations fiables sur les comportements de leurs adversaires. C'est encore le cas avec l'analyse des jeux répétés, qui s'est surtout attachée à révéler les vertus de la coopération, comme le montrent par exemple les travaux d'Axelrod (1984) sur la question. La répétition du jeu, et l'information qu'elle apporte sur les stratégies passées des autres acteurs, loin de provoquer de nouveaux conflits, est alors censée conduire les agents à l'adoption d'une stratégie bienveillante, dite donnant-donnant, qui, bien que méfiante, conduit in fine à la mise en évidence de relations de coopération et à la mise sous le boisseau des relations conflictuelles.

Par ailleurs, et de manière plus subtile, même si l'intérêt pour les questions de conflits est toujours manifesté dans les préambules des études, il apparaît que les théoriciens des jeux ne théorisent pas réellement l'affrontement entre deux acteurs, le conflit frontal. Ils analysent plutôt, de fait, la manière dont ces derniers envisagent la situation et les divergences d'intentions qui les opposent, ainsi que les stratégies qu'ils vont mettre en place pour tenter de retirer un gain maximum de ces circonstances. C'est que la théorie des jeux, du moins dans sa version non répétée, ne fournit pas de solutions toutes faites et de réponses aux questions d'oppositions entre les intentions des agents. Elle constitue plutôt une façon de penser qui permet de mieux comprendre la nature des conflits possibles et de concevoir ce que pourrait être une solution acceptable et raisonnable. La question de l'information se révèle alors tout à fait centrale, en particulier l'information dont dispose chaque agent sur son environnement, ainsi que sur les actions des autres agents. Ainsi, dans le cas de jeux non coopératifs, qui se traduisent par l'impossibilité de communication, l'objectif est avant tout d'étudier les stratégies d'acteurs qui n'entrent pas en interaction et donc ne se trouvent pas réellement en situation de conflits, mais vont agir en tentant d'anticiper le comportement de leur vis-à-vis et donc de prendre des décisions en l'absence de connaissance des actions et des intentions de l'autre. Plus que sur l'interaction proprement dite, l'analyse porte sur la réflexion des individus sur les interactions futures ou possibles, voire sur les négociations et ententes implicites en situation conflictuelle (Schmidt, 1993).

Notons toutefois deux éléments qui tendent à atténuer ce point de vue un peu spéculatif. Il s'agit tout d'abord de l'analyse des jeux coopératifs, dans lesquels les possibilités d'échange d'informations vont conduire à la constitution des coalitions, notion conflictuelle car les coalitions partagent des objectifs différents et se construisent en opposition les unes aux autres. On pourrait toutefois objecter qu'il ne s'agit là que de formes plus sophistiquées de la concurrence, comme en témoignent les nombreux travaux d'économie industrielle qui visent à analyser les formes de concurrence imparfaite ou monopolistique dans le cadre de la théorie des jeux (le plus souvent non coopératifs, de manière paradoxale). Il en va tout à fait différemment de la théorisation de la menace crédible, faite pour la première fois par Schelling (1960), et qui se révèle un apport essentiel à l'analyse des conflits. La théorie des jeux montre en effet que l'engagement de l'un des acteurs dans une stratégie de menace ne peut devenir efficace que s'il sacrifie, afin de crédibiliser son action, une chose à laquelle il tient et qui possède une valeur, de l'argent ou sa réputation... quel que soit le résultat final.

Ce faisant, non seulement il fournit aux autres acteurs un signal clair de sa détermination, mais encore il se contraint à avancer dans la voie conflictuelle. C'est toute la distinction entre tensions et conflits qui se trouve posée.

1.2.3. *Conflits exogènes et performances économiques*

Un certain nombre d'institutions privées ou publiques et d'économistes se préoccupent de mesurer le niveau d'ordre ou de désordre social qui prévaut dans un pays et d'en estimer les conséquences économiques. Les institutions privées, comme la fondation *Freedom House* par exemple, produisent des bases de données permettant aux agents économiques d'évaluer le risque-pays dans des opérations d'investissement international ; les institutions publiques, comme la Banque Mondiale, s'occupent de la bonne gouvernance et de la qualité des institutions administratives et juridiques dans le monde (Banque Mondiale - *Doing Business*, 2006 ; Kaufman *et al.*, 2003). Les spécialistes s'intéressent aux conséquences sur la croissance, le développement, le revenu, les inégalités, des désordres sociaux, des guerres civiles, des conflits inter-ethniques, et d'autres maux qui affectent les territoires : l'instabilité de l'Etat et des institutions, la corruption de l'administration, l'hypertrophie de la bureaucratie, voire dans certains cas le poids des dépenses militaires...

Sans entrer dans le détail de ces nombreux travaux appliqués et théoriques, il importe de noter que conflits et troubles sociaux ne sont pas considérés, dans ces approches, de manière endogène, mais qu'ils constituent des sources exogènes de contraintes affectant l'activité économique du pays. L'enjeu est de mesurer la qualité des institutions et des systèmes de gouvernance dans leur capacité à assurer l'ordre social et créer un environnement économique et institutionnel stable et sécurisé. C'est là l'objet de nombre d'indicateurs agrégés de gouvernance qui, comme l'estiment Kaufman *et al.* (2003), peuvent être évalués sur des thèmes comme la manière dont les gouvernements sont sélectionnés, contrôlés et remplacés, la capacité de l'Etat à élaborer et mettre en œuvre des politiques pertinentes, ou le niveau de respect des citoyens et de l'Etat par les institutions qui régissent les interactions économiques et sociales.

Ces rubriques donnent lieu à des indicateurs comme ceux de « *voice and accountability* » (mesurant le degré de démocratie par référence aux libertés civiles et politiques, à l'indépendance des médias, à la sincérité des élections), de « stabilité politique et absence de violence » (concernant les risques de prise du pouvoir par la violence), d'« efficacité du gouvernement » (qui renvoie à la compétence des fonctionnaires, à l'indépendance de l'administration vis-à-vis de pressions politiques, à la crédibilité du gouvernement), de « qualité de la réglementation », d'« Etat de droit » (mesurant la confiance des populations vis-à-vis des règles, le niveau de criminalité, l'efficacité de la justice) ou de « contrôle de la corruption » (entendue comme l'exercice abusif de pouvoirs publics en vue de gains privés). Conflits et tensions sociales ne sont pas mesurés en tant que tels, puisqu'aucun indicateur spécifique ne leur est consacré, mais constituent les éléments de la trame des indicateurs de gouvernance.

On peut se poser la question de savoir si le règne de la démocratie, associée à l'idée que l'ordre social, politique et économique étant assuré, la société n'est pas confrontée à des situations conflictuelles, est une condition de la croissance. L'évidence empirique et des analyses théoriques tendent à montrer que ce n'est pas le cas. Ainsi, Barro (2000),

au terme d'une analyse appliquée des droits électoraux et des libertés civiles en longue période, montre que la relation entre la démocratie et la croissance du PIB n'est significative ni statistiquement, ni factuellement. Sur le plan théorique, Glaeser *et al.* (2004) soutiennent que la démocratie n'est pas une condition du progrès économique, elle est plutôt sa conséquence. Le progrès économique est déterminé par la formation du capital humain et l'accumulation du capital physique, qui peuvent être le résultat de politiques appropriées de développement mises en oeuvre par des régimes politiques modernisateurs mais autoritaires. Dans certains cas, la démocratisation va même dans le sens de la désintégration sociale, du retour de l'affirmation des particularismes ethno-linguistiques, et de l'appropriation de l'appareil d'Etat par des groupes d'intérêts, qui représentant autant de processus défavorables au développement économique.

Si la démocratie n'est pas une variable explicative de la croissance, il n'en est pas de même avec l'Etat de droit qui apparaît, selon Barro (2000), comme une caractéristique institutionnelle déterminante pour la croissance à long terme. Ce que les anglo-américains qualifient de « *Rule of Law* » est estimé par des indicateurs portant sur la prévalence du droit et de l'ordre, l'efficacité de l'administration, la probabilité d'expropriation par le Gouvernement ou l'étendue de la corruption des fonctionnaires. Barro estime que l'indicateur le plus corrélié à la croissance du PIB et de l'investissement est « la prévalence du droit et de l'ordre ». L'Etat de droit est une forme institutionnelle qui expurge de la société la violence privée, les conflits violents et les décisions arbitraires des pouvoirs publics vis-à-vis des citoyens et des entreprises, notamment ce qui concerne la jouissance de la propriété. S'agissant de la corruption, ces résultats sont cohérents avec ceux d'autres travaux disponibles, notamment ceux de Mauro (1995), qui a aussi estimé l'impact de la corruption en utilisant l'indicateur de corruption proprement dit ou l'indice d'efficacité de la bureaucratie et conclut à des effets positifs sur le taux de croissance annuel moyen du PIB par tête.

En définitive, ces études associent les conflits à différentes manifestations de désordres sociaux ou de fonctionnement chaotique de l'Etat et de l'administration. Toutefois, pas plus leurs types, leurs origines, que leurs manifestations ne sont analysés. De plus, une conception implicite mais très présente voit dans le règne de l'Etat de droit et d'institutions respectueuses des droits de propriété un facteur déterminant *per se* de l'ordre social, et donc de l'absence de conflits. C'est pourtant un trait particulier de l'Etat de droit que de canaliser les conflits et de leur donner un traitement pacifié et légitime. De ce point de vue, un détour par l'analyse économique des conflits juridiques s'avère indispensable.

1.2.4. L'économie des conflits juridiques

Au sein du courant *Law & Economics*, un certain nombre de travaux sont consacrés à l'analyse économique des conflits portés devant la justice, encore que la terminologie anglaise parle davantage de « *litigation* » ou de « *dispute* » plutôt que de « *conflict* ». L'analyse économique des conflits juridiques se donne pour objet soit l'analyse du comportement des agents en matière de modalités de règlement de leur différend, soit les effets des modalités de rémunération des avocats, ou encore de la procédure civile ou pénale (Deffains, 1997 ; Doriat-Duban, 2001), le conflit en tant que tel n'étant considéré que comme une étape initiale de la « *dispute* ». Les développements de l'étude du règlement des conflits prennent en considération les comportements stratégiques ou les asymétries d'information entre les justiciables. Ces analyses prennent précèdent par la prise en considération des coûts respectifs

de l'arrangement transactionnel et du règlement juridictionnel, des coûts de transaction qui affectent la négociation transactionnelle, de la valeur subjective que les parties accordent aux dommages et intérêts susceptibles d'être versés ou perçus, de leur probabilité subjective de gagner le procès, de l'existence d'un éventuel surplus de la négociation, etc. Cependant, dans ce champ de la *Law and Economics*, l'idée de conflit est réduite à une cause de litige, qui est d'une importance très secondaire par rapport aux dimensions comportementales des agents et aux règles d'imputation du coût des procédures. Le conflit en tant que tel n'est donc pas un objet d'analyse.

2. La difficile prise en compte des conflits dans les analyses territoriales

Si les analyses économiques ont eu tendance à négliger, de manière générale, l'étude des conflits, les travaux qui relèvent de l'approche spatiale ou régionale n'ont pas réellement fait exception à la règle, en se concentrant sur les questions de concurrence spatiale, ou encore, dans les approches plus hétérodoxes, de coopération au sein des systèmes locaux de production. Néanmoins, ces recherches manifestent un intérêt plus fort pour la relation conflictuelle, et ce pour deux raisons :

- tout d'abord, l'importance de la composante appliquée et la nécessité de se pencher sur les déterminants et les transformations des politiques locales et des évolutions de terrain ont conduit à s'interroger sur les relations conflictuelles, ne serait-ce que pour tenter de les prévenir ou de les réguler ;

- ensuite, la prise en compte des dimensions environnementales, qu'il s'agisse des questions de pollution, de qualité et de quantité de la ressource en eau, de valeur des paysages ou des aménités de toutes natures, ont amené à une reconsidération de la notion d'externalité de proximité et de ses impacts en matière de modes de coordination des acteurs locaux.

On peut ainsi isoler un ensemble de recherches directement liées à la dimension conflictuelle des questions d'environnement dans l'espace, et un deuxième groupe d'études, davantage concernées par les modalités d'expression de la dissension conflictuelle dans les territoires.

2.1. Droits de propriétés, externalités et conflits : les dimensions conflictuelles des relations environnementales

Un premier groupe de travaux, qui présente la particularité de porter de manière quasi exclusive sur les dimensions environnementales, est consacré à la question des externalités, à leur expression, à leurs modalités de solution et de réglementation ou à leur internalisation par le marché. Dans l'ensemble de ces recherches, la notion de conflit n'est pas abordée directement, en tant que telle, mais plutôt sous l'angle des solutions qui peuvent lui être apportées ou des manières de l'éviter. Il est d'ailleurs significatif que le conflit ne soit pas qualifié par son appellation usuelle, mais remplacé par l'expression « nuisances », qui implique à la fois une focalisation sur les effets physiques plutôt que sur la relation entre personnes (le conflit aurait avant tout une cause ou une origine physique) et une volonté de se cantonner au seul domaine environnemental (il est clair que peuvent exister de nombreux conflits qui ne sont pas liés à l'environnement, y compris si l'on se limite au niveau spatial).

La conflictualité est ainsi en partie dissimulée derrière la question des nuisances et des pollutions, qui se traduit alors en termes d'externalités négatives exprimant *in fine* une divergence d'intérêts entre l'émetteur et le récepteur. Ces externalités peuvent donner lieu à des relations conflictuelles, pas totalement assumées par l'analyse économique qui choisit de mettre l'accent sur les procédés théoriques ou normatifs susceptibles de les corriger ou de les prévenir : définition et attribution des droits de propriété dans un but de coopération entre les parties prenantes ou mise en place des instruments réglementaires ou économiques qui font la base des politiques de l'environnement : la norme, la taxation, les marchés des droits à polluer, ou la planification de l'occupation de l'espace.

2.1.1. Les effets externes négatifs et leurs solutions

Les développements de l'économie du bien être relatifs aux situations de défaillances de marché, notamment en cas d'existence d'effets externes négatifs, peuvent être utilisés pour traiter de la question des conflits, et plus particulièrement des conflits engendrés par l'émission de pollution. Le concept d'externalité, fondateur pour l'économie de l'environnement, se voit ainsi mobilisé pour décrire divers co-produits négatifs (pollutions, nuisances...) mais également positifs (aménités paysagères, conservation de certains écosystèmes et du patrimoine culturel ...) de l'activité économique. La plupart des économistes s'accorde sur une définition de l'externalité dans les termes d'une interaction directe (*i.e.* non médiatisée par le marché) entre les fonctions de production et/ou d'utilité des agents économiques : l'agent à l'origine de l'effet externe ne tient pas compte des coûts ou des avantages que son activité induit pour les tiers. La présence d'un effet externe conduisant ainsi à s'éloigner d'une situation optimale en matière d'allocation des ressources, on parle volontiers de défaillance de marché.

Différentes catégories d'effets externes sont alors distinguées, notamment les externalités « publiques » et « privées », différenciées en fonction de l'existence ou de l'absence des caractéristiques de rivalité et d'exclusivité de la nuisance (ou de l'avantage) causée (procurée) au tiers (Baumol et Oates 1988). La pollution atmosphérique (ou olfactive) constitue ainsi un exemple d'externalité publique (ou indivisible), dans la mesure où l'intensité de la nuisance ne varie pas en fonction du nombre d'agents concernés. En revanche, un dépôt d'ordures sur la propriété (foncière) d'un agent économique constitue une externalité privée ou divisible, puisque le désagrément est causé uniquement au propriétaire du terrain considéré. Ces éléments de catégorisation sont importants, les interactions considérées influant certainement de manière non négligeable sur l'intensité des conflits engendrés et, partant, sur les coûts et les modalités de leur résolution. Notons également que l'effet externe incorpore la dimension spatiale dans la relation entre agents, la proximité géographique de l'émetteur et du récepteur apparaissant comme une condition implicite de son existence, à part dans le cas particulier des pollutions globales.

La littérature consacrée aux effets externes se focalise sur l'étude des modalités de leur internalisation, *i.e.*, sur les moyens d'obliger l'agent à l'origine de l'activité produisant des effets délétères sur l'activité de tiers à en tenir compte dans son calcul économique. Les modalités d'internalisation des externalités peuvent alors être appréhendées comme autant de voies de résolution des tensions ou des conflits générés par l'existence d'interactions négatives entre les activités d'acteurs économiques localisés. Les recherches font généralement référence à deux grands types de solutions à ces tensions : la solution interventionniste préconisée par Pigou et la solution par marchandage bilatéral avancée par Coase.

2.1.2. *Taxe pigouvienne et marché des droits à polluer*

La solution préconisée par Pigou (1920) consiste dans l'imposition du versement, par l'auteur de l'activité à l'origine du dommage, d'une taxe égale à l'intégralité du dommage subi par la victime. Dans cette perspective - celle de l'économie du bien-être - l'instauration d'une taxe sur l'activité à l'origine de l'effet externe négatif permet de rejoindre une situation optimale d'un point de vue collectif. Dans le cas d'effet externe positif (par exemple la contribution des activités agricoles au maintien de la qualité paysagère des espaces ruraux et périurbains) c'est le versement d'une subvention à l'activité à l'origine de l'effet positif considéré qui doit permettre d'atteindre un niveau de production socialement optimale. Un tel principe est mis en œuvre dans nombre de politiques publiques, notamment dans le cadre de la politique agricole à travers les mesures agri-environnementales qui s'inscrivent dans les contrats d'agriculture durable.

A cette forme canonique de solution des externalités - le couple taxation-subvention - il faut ajouter, du point de vue des politiques publiques comme celui de l'analyse économique, la création de marchés de droits à polluer (Demsetz 1967 ; Dales 1968 a et b), qui repose sur la création et la distribution de droits d'usage (à durée limitée) transférables sur la ressource considérée (par exemple le droit de rejeter une certaine quantité de polluant dans un lac). Il s'agit, dans les faits, de mettre en œuvre les conditions institutionnelles idoines, à savoir un marché parfaitement concurrentiel, sur lequel s'échangeront ces droits à polluer à un prix déterminé par la hauteur des échanges, autrement dit le système de permis à polluer négociables³. Cet instrument de politique environnementale a été introduit par Dales comme une réponse au défi auquel se trouve confrontée l'autorité de régulation quand il s'agit de déterminer le montant de taxe efficace. Il écrit explicitement qu'il conçoit le système de marché de droits à polluer comme l'instrument dual de la taxe, substituant une régulation par les quantités (l'agence de régulation fixe un niveau global d'émissions admissible, divisé en quotas d'émissions échangeables qui sont alloués aux pollueurs ; les échanges de quotas permettent de fixer un prix à la pollution) à une régulation par les prix (l'agence de régulation fixe directement le prix de la pollution à travers l'établissement de la taxe). En ce sens, on peut considérer que le système de marché de droits à polluer ne diffère pas substantiellement de l'instauration d'une taxe (Boisvert, Caron, Rodary, 2005).

Notons, toutefois, que dans un cas (taxe pigouvienne) comme dans l'autre (droits à payer), dès lors que l'effet négatif est localisé, il reste théoriquement possible d'y échapper en se re-localisant, de même qu'il demeure réalisable de se rapprocher des sources d'aménités.

2.1.3. *Négociation et coopération : la solution de Coase*

A l'encontre de la solution pigouvienne, Coase (1960) s'est efforcé de révéler l'inanité d'une intervention de la puissance publique par la voie fiscale, en mettant en évidence l'existence d'une solution spontanée des externalités par libre négociation entre les protagonistes, une voie que l'on peut qualifier de coopérative.

Après avoir souligné le caractère fondamentalement réciproque du problème posé par les nuisances et l'avoir reformulé dans les termes d'un problème d'allocation de droits

³ Un marché de quotas d'émission de CO₂ a été mis en place en France et dans les 25 Etats membres de l'Union Européenne depuis le début de l'année 2005.

de propriété (droits d'usage), Coase met en question la légitimité de l'interventionnisme public d'inspiration pigouvienne et montre la possibilité d'existence d'une solution librement négociée entre les parties prenantes. Ces arrangements privés consistent, en fonction de la distribution initiale des droits de propriété, soit dans le versement, par le pollueur, d'un dédommagement à la victime, soit dans le versement d'une compensation par la victime au pollueur en contrepartie d'une réduction de la nuisance. Le versement d'un dédommagement peut être perçu comme l'achat (ou la cession temporaire par location) par le pollueur à la victime, de son droit à ne pas subir de nuisance. Inversement, la compensation consiste dans l'achat par la victime de la nuisance du droit à polluer détenu par le pollueur. Une telle négociation bilatérale, dont l'initiative est partagée entre les protagonistes de la nuisance en fonction de la distribution des droits et des préférences individuelles, est supposée permettre un retour à une situation optimale d'un point de vue collectif, une fois épuisé l'ensemble des gains liés à l'échange des droits de propriété.

Cette négociation n'est toutefois susceptible d'advenir que si deux hypothèses fortes sont vérifiées : il doit exister un système complet de droits de propriété transférables⁴ et les coûts de transaction doivent être nuls. Comme Coase s'est attaché à le mettre en évidence – bien que cette dimension de ses développements ait été largement perdue de vue – cette seconde hypothèse est largement irréaliste. Si les coûts de transaction sont élevés, des arrangements institutionnels alternatifs à l'échange marchand (intervention publique et fusion des activités dans une super-firme) apparaissent comme des modalités de solution plus performantes au problème des nuisances (Coase, 1988).

Le domaine de validité de ces modalités de solutions reste toutefois fortement contraint par l'exigence des hypothèses des modèles sur lesquelles elles s'appuient (nullité des coûts de transaction et information parfaite notamment). Ainsi, quand il s'agit de fiscalité écologique, la mise en œuvre est, dans les faits, très éloignée des préceptes théoriques (Hahn et Stavins, 1992 ; Vallée, 2002) et les marges de manœuvre pour la mobilisation de cet outil s'avèrent limitées au niveau local. De même, l'observation de négociations bilatérales «à la Coase» supposées, en théorie, se réaliser, dans certains cas, antérieurement à la survenue du dommage ou de la nuisance considéré, est également très rare (Lévêque, 1998). Il en est de même de la compensation monétaire des victimes, qui existe rarement dans les faits, y compris lorsque ces dernières recourent aux tribunaux (Jeanneaux et Kirat, 2005). Par ailleurs, l'hypothèse d'une position symétrique (aussi bien au niveau social que spatial) et exempte de relation de pouvoir des agents, implicite au modèle coasien, n'a que peu à voir avec les situations réelles, qu'il s'agisse du contexte institutionnel ou de la topographie des lieux...

2.1.4. La réglementation de l'occupation de l'espace

La difficulté à concilier les intérêts contradictoires des différentes fonctions d'un territoire et à mettre en place les solutions proposées ci-dessus ouvre la voie à une autre modalité de résolution ou de prévention des conflits. Il s'agit de la réglementation de l'occupation de l'espace (Coase, 1960 ; Kirat, 2005), une modalité non négligeable pour réduire la portée

⁴ Les droits de propriété sont définis en termes de droits d'usage, c'est-à-dire que le droit ne porte pas sur un bien mais sur ses modalités d'usage. Il peut recouvrir un usage qui induit un effet négatif pour des tiers : par exemple le droit d'émettre des fumées polluantes.

des externalités environnementales négatives. Ce que le marché n'obtient pas sera peut-être le fait de l'intervention publique, qui s'opère par la mise en œuvre de deux types de mesures. Le premier type de moyen consiste à constituer des zones dédiées à des activités particulières (productives, résidentielles, naturelles, récréatives, industrielles, agricoles, etc.) et à les assujettir à des réglementations contextualisées. Le second moyen est celui de la planification urbaine liée à un système de permis de construire. Les pouvoirs publics peuvent alors délimiter et organiser des zones dédiées aux entreprises (zones industrielles, zones d'activités...) ou organisées autour de leurs activités principales, en y incluant parfois les populations concernées par la production comme les employés par exemple.

Ces façons de faire, par lesquelles on entend faire disparaître la source de conflits en réglementant l'occupation de l'espace, privilégient la proximité géographique au sein de groupes économiques ou sociaux impliqués dans le même type d'activités (au sens large). Elles ne sont cependant pas sans présenter des limites fortes, ainsi qu'en témoignent les analyses du courant de la justice environnementale (Bullard, 1990), qui viennent remettre la problématique conflictuelle au cœur des analyses. En effet, la segmentation de l'espace peut conduire à une inégale répartition des catégories sociales sur un territoire, les catégories plus défavorisées se retrouvant alors concentrées en certains points soumis à des sources d'externalités négatives.

Les études empiriques, désormais nombreuses (citons Been, 1993 ; Kriesel *et al.*, 1996 ; Bevc *et al.*, sous presse ; Banzaph & Walsh, 2006), cherchent à vérifier l'existence éventuelle de corrélations entre niveau de revenus, niveau de formations, ou appartenance ethnique, et proximité géographique à des sources d'externalités, en particulier des sites à risque. Et même si les résultats mis en évidence sont assez sensibles aux méthodes utilisées, l'effet de segmentation sociale est souvent avéré sur un plan spatial. En particulier, la corrélation est attestée entre les zones polluées ou à risque et la présence de catégories sociales défavorisées ou de minorités sociales ou ethniques (e.g. United Church of Christ, 1987; Goldman & Fitton, 1994, Bryant & Mohai, 1992).

Ces résultats en termes de ségrégations sociale et spatiale sont tout à fait concordants avec ceux indiqués par les analyses en termes de prix hédoniques, qui montrent que les bénéficiaires des revenus les plus élevés s'éloignent des zones les plus exposées aux externalités négatives (Bartik & Smith, 1987 ; Hidano, 2002). Appliquées au domaine de l'environnement, et plus précisément des externalités environnementales, ces études ont pour objet d'estimer le consentement à payer des ménages pour éviter une source d'externalité négative ou, au contraire, se rapprocher d'une source d'externalité positive, et ce, au travers d'une analyse de la différenciation spatiale des valeurs immobilières (ou foncières). Elles montrent que non seulement les ménages les plus fortunés évitent les sources d'externalités environnementales négatives (telles que pollutions atmosphériques urbaines, bruit, proximité d'établissements polluants, de décharges, de sites pollués, mais aussi risque d'inondations) et désertent ces zones, mais également qu'ils se rapprochent des zones présentant des aménités (liées aux paysages, aux rivières, aux plans d'eau, etc...). Et encore qu'ils cherchent à réinvestir les zones par eux désertées si la situation s'améliore, au détriment des plus pauvres, non propriétaires, qui voient alors les loyers s'accroître. Les conflits que l'on espérait guérir par le biais du zonage resurgissent sous la forme des processus de ségrégation et dans les problèmes d'accès même à des aires plus convoitées que d'autres, dans lesquelles s'opposent aussi bien des usages différents que des population venant en déloger d'autres.

2.2. *L'expression des conflits : de l'analyse des choix publics aux stratégies de prise de parole*

Un deuxième groupe de travaux est constitué par les recherches qui portent sur les procédures d'expression des conflits. Si l'on admet l'idée que certaines décisions privées ou publiques puissent ne pas être appréciées, ni acceptées, par des agents ou par des groupes d'agents au niveau local, on doit logiquement passer une étape et reconnaître que ces acteurs ne se contentent pas toujours d'entériner la décision qui les incommode sans réagir et soient amenés à la contester. Et donc qu'il leur arrive d'exprimer leur désapprobation, de manière publique ou privée, par leurs actes ou par leurs paroles. Se posent alors les questions de la révélation des préférences des agents, de leur manifestation, ainsi que des modalités d'expression de leurs désaccords, et enfin de leur entrée éventuelle dans une relation de nature conflictuelle. Ces différentes gradations de la relation conflictuelle sont étudiées par des analyses qui font la part belle à l'étude des choix sociaux et des décisions publiques locales, puis aux expressions des désaccords, qu'il s'agisse du vote avec les pieds ou de manifestations en termes de prise de parole et d'actions d'oppositions et de désapprobation.

2.2.1. *L'économie des choix sociaux et l'analyse des décisions publiques locales*

La question de la conflictualité est, en économie des choix sociaux, susceptible d'être posée en termes d'hétérogénéité des préférences d'agents localisés dans un espace géographique et institutionnel commun, par exemple une commune. L'économie des choix sociaux permet de saisir les conditions dans lesquelles les choix collectifs d'allocation des sols et des ressources locales à des usages alternatifs s'opèrent lorsque les préférences sont hétérogènes. Elle invite à prendre en considération les décisions politiques locales, au regard de différentes règles de décision, mettant en jeu des citoyens-contribuables pour qui les qualités de l'espace de résidence sont un paramètre important de leur localisation. On peut prendre comme situation topique celle où l'enjeu de la décision est la fourniture d'un bien public, par exemple la qualité de la vie dans un espace où un grand nombre d'agents sont localisés. Si la qualité de vie est un bien public, sa production est coûteuse pour la collectivité : elle peut impliquer des dépenses locales (aménagement de zones paysagères, de chemins de randonnée, ou autres...) ou une renonciation à des recettes fiscales (au cas où elle implique le refus d'autoriser l'implantation d'activités économiques qui pourraient par ailleurs être sources de ressources fiscales).

Dans la perspective des choix sociaux, la problématique de la qualité de vie est pensée comme une question de règle de décision collective sur les qualités de l'environnement. La décision peut dans l'absolu reposer soit sur une règle de majorité, soit sur une règle d'unanimité, soit encore sur un mécanisme de révélation des préférences capable de prévenir les comportements stratégiques. Les résidents, en tant que contribuables et électeurs, détiennent des préférences sur les allocations de l'espace local à différents usages (ou non usages dans le cas de préférences pour la conservation des espaces naturels). Depuis Arrow, on sait qu'une règle d'unanimité se heurte à l'impossibilité d'agrèger les préférences individuelles et à prendre une décision démocratique. Dans ce cas de figure, la décision collective est dictatoriale : c'est le décideur public qui statue sur les choix concernant la qualité de l'espace considéré. Quant à la règle de majorité, elle ne peut

fonctionner qu'à la condition que les préférences soient unimodales, car elle permet de définir un niveau de dépense médian, correspondant à une situation où la moitié de la population préfère dépenser davantage pour obtenir une certaine qualité d'environnement, et l'autre moitié dépenser moins pour une qualité d'environnement plus limitée (Varian, 1997). Mais la limite de la règle de majorité est qu'elle ne permet pas de prévenir les comportements clandestins, qui consistent à tricher sur les préférences lors du vote.

Une procédure alternative, dite de révélation de la demande, peut consister à demander aux agents locaux s'ils sont disposés à payer pour la fourniture d'une quantité donnée d'un bien public dont le coût est connu. Mais, là encore, des risques de comportement stratégique existent, pour lesquels une taxe théorisée par Groves et Clarke peut être appropriée. Le principe de base en est que certains individus, dits « individus-pivots », sont pour une raison ou pour une autre en mesure d'influencer le choix collectif dans un sens différent des autres individus. Dans une telle situation, la taxe de Groves et Clarke consiste à faire peser sur les individus-pivots le coût social que leur décision impose au reste de la collectivité (Clarke, 1971 ; Groves et Loeb, 1975 ; Tideman et Tullock, 1976), ce qui prévient donc des antagonismes ou des conflits quant aux conséquences, pour les différents individus, des choix collectifs locaux.

2.2.2. *Le vote avec les pieds*

En matière de choix collectifs, l'approche du « vote avec les pieds », initiée par Tiebout (1956), mérite à l'évidence qu'on s'y attarde. Elle trouve son origine dans le débat sur la possibilité d'une affectation optimale des ressources publiques au niveau local, qui ne pourrait se réaliser, selon Samuelson (1954), que par une procédure de vote et non par une allocation marchande fondée sur les décisions individuelles, en raison de la dissimulation des préférences des consommateurs pour les biens publics. Cette conclusion est contestée par Tiebout dans le cas de biens publics locaux caractérisés par un espace de diffusion limité, biens publics pour lesquels la sélection d'une zone de localisation équivaldrait, pour les usagers, à une consommation d'espace et donc à un vote avec les pieds. Ce dernier correspond en fait à un marché spatial des biens publics locaux, fondé sur la mobilité des usagers. « *De même que l'on peut se représenter le consommateur qui se rend au marché pour y acquérir des biens privés, de même nous pouvons l'imaginer se déplaçant vers une collectivité où les prix (les impôts) des services collectifs sont donnés. Il n'existe aucun moyen par lequel le consommateur peut éviter de révéler ses préférences dans une économie spatialisée* » (Tiebout, 1956).

L'approche de Tiebout, qui a connu des développements nombreux, en particulier en termes de formalisation (Bewley, 1981 ; Holger *et al.*, 2004) ou dans le cadre des analyses du fédéralisme financier (Wildasin, 1986), est intéressante à bien des titres, qu'il s'agisse des questions d'allocation optimale des ressources locales, de taxation foncière, de concurrence des territoires ou de mobilité des personnes et des biens. Dans notre cas, son principal intérêt réside dans le fait que la solution du vote avec les pieds présente une possibilité d'évitement des conflits. On peut en effet la considérer comme la réponse apportée par les consommateurs, en termes de choix résidentiel, aux contraintes imposées, par des décisions publiques, à leurs préférences en matière de consommation de biens locaux. Ainsi, par exemple, vont-ils décider de déménager et de s'installer ailleurs s'ils considèrent que les impôts locaux sont trop importants. Cette solution peut tout à fait s'appliquer à l'analyse des conflits, des

acteurs locaux – entreprises ou particuliers – choisissant de quitter les lieux dans le cas où des projets de développement, ou une décision de justice, vont à l’encontre de leurs intérêts. Donnons l’exemple de résidents voyant se réaliser un projet d’incinérateur ou de bretelle d’autoroute à côté de chez eux, ou encore d’une entreprise qui n’a pas eu gain de cause dans un litige l’opposant à ses voisins, telle qu’un rejet de polluants dans une rivière...

Cette stratégie d’évitement des agents peut s’étendre à d’autres domaines que ceux de la décision publique et se généraliser à l’ensemble des différends entre parties, quelle que soit leur origine ou l’instance qui les a tranchés, en particulier en situation d’émission de flux de pollution, la fuite permettant de trouver une issue non conflictuelle sans supporter pour autant la nuisance. On voit que l’on se trouve ici en présence d’une nouvelle théorie du refus du conflit, ce dernier trouvant sa solution ailleurs que dans la taxe pigouvienne, la coordination par la coopération à la Coase ou la réglementation de l’occupation de l’espace, voire l’affrontement à la Hirschleifer, tout simplement par l’exit, le refus de combattre ou de subir. Il faut noter à ce sujet l’intérêt analytique des reformulations alternatives, fondées sur la théorie de l’électeur médian, qui suggèrent encore une nouvelle réponse à la dissimulation des préférences, non plus fondée sur le vote avec les pieds mais sur « le vote par les urnes ». Cette manière de voir, aujourd’hui standard dans de nombreux modèles d’économie publique locale, ajoute en fait une autre modalité de solution au conflit, qui consiste à se plier au jeu démocratique ou à passer par la représentation électorale pour faire entendre sa voix. Une manière de voir qui renvoie aux procédures de représentation des opinions présentées dans le paradoxe de Condorcet ou dans le théorème d’impossibilité d’Arrow...

On peut toutefois émettre des doutes quant à la possibilité systématique de vote par les pieds, au niveau appliqué bien sûr (la mobilité résidentielle ou professionnelle est le plus souvent coûteuse ou difficile, certaines activités - agricole ou minière par exemple - ne peuvent se délocaliser...) mais également analytique. La théorie de l’économie publique relève ainsi que cette solution demande, pour sa réalisation, une parfaite mobilité des citoyens, une connaissance de l’ensemble des caractéristiques des autres communautés et des biens collectifs offerts, l’absence de contraintes géographiques pour les individus par rapport à leurs revenus, et encore, dans le cas environnemental, l’absence d’effet de débordement lié aux externalités négatives, ce qui signifie de s’éloigner suffisamment loin pour échapper à la nuisance à laquelle on désire se soustraire (Mueller, 2003). C’est peut-être une des raisons pour lesquelles, comme le remarquent Banzaph & Walsh (2006), cette approche a connu étonnamment peu d’estimations de nature empirique, qu’il s’agisse des vérifications « indirectes » s’appuyant sur des données locales en matière de fiscalité ou de prix du foncier par exemple (Oates, 1969), ou de travaux prenant effectivement en compte des processus migratoires, des déplacements de personnes âgées (Graves & Waldman, 1991) ou la recherche d’une meilleure qualité de l’air par certains ménages (Kahn, 2000). Dans de nombreux cas toutefois, c’est bien la solution de l’évitement du conflit qui est évoquée et qui constitue la base de la migration ou de la relocalisation.

2.2.3. *Exit, voice et loyalty, le tripode hirschmanien*

Cette solution du vote par les pieds peut être resituée, de manière plus générale, dans le cadre des recherches menées par Hirschman (1970, 1995) sur le tripode *exit, voice, loyalty*, dont elles constitueraient en fait un cas particulier. Précisons que les travaux

d'Hirschman ne sont en aucun cas consacrés à la dimension spatiale, ni même de manière totalement univoque aux relations conflictuelles. Toutefois, cette approche peut tout à fait être mobilisée dans le cadre de l'analyse des conflits liés aux territoires (Torre & Caron, 2006). En effet elle apporte des éclairages importants sur les comportements d'acteurs confrontés, au niveau local, à des situations contraires à leurs attentes ou à leurs projets, qui subissent donc une contrainte et vont être conduits à faire le choix d'entrer dans le conflit ou de trouver une autre issue à leur problème.

En situation de différend entre des parties, opposées par exemple au sujet d'un projet commun, Hirschman identifie trois cas, qui définissent autant de solutions et d'issues à la tension qui s'installe :

- la solution dite de *loyalty* consiste à accepter la décision prise, même si elle est considérée comme non valable, et à « jouer le jeu » en silence ; dans le cas des conflits territoriaux, il s'agit de se conformer aux options qui ont été définies démocratiquement ou par la voie hiérarchique, ou encore de ne pas donner suite aux jugements édictés par les tribunaux, fussent-ils considérés comme non conformes aux attentes d'une des parties en présence. Cette solution recouvre en partie les prérogatives de la théorie de l'électeur médian ;

- la solution dite d'*exit* consiste à abandonner le terrain ; dans le cas des conflits liés à l'espace il s'agit sans aucun doute de se délocaliser et de changer d'espace ou de territoire. Cette solution s'apparente à celle du vote avec les pieds ;

- la solution dite de *voice*, ou de la prise de parole (Jeanneaux, 2006a), consiste à s'opposer, de manière légale ou illégale, à la décision prise et à la contester en prenant la parole ou en donnant de la voix ; il s'agit d'entrer en opposition.

Un examen approfondi de ces solutions révèle les potentialités offertes par la troisième voie (*voice*) en matière d'analyse de la conflictualité. Décliné dans la sphère du conflit, ce comportement correspond en effet à l'opposition à une action privée ou à une décision des pouvoirs publics, opposition qui peut prendre la forme d'un recours en justice, de violences ou de voies de fait, ou encore d'une expression publique, politique ou médiatique. Dans tous les cas, la prise de parole s'éloigne des solutions envisagées précédemment, qu'il s'agisse de l'internalisation des effets externes, de la coordination par la négociation, de la réglementation de l'espace ou du vote par les pieds. L'agent concerné par ce choix reste sur place et s'oppose à la décision prise, par des voies autres que celles de la représentation démocratique, ce qui ouvre la porte à une réorganisation des relations locales par la mise en place d'un système de contestation des décisions.

Cette solution correspond bien à l'expression de tout ou partie des conflits. En effet :

- elle permet de dépasser l'alternative entre coopération (*loyalty*) et résignation (*exit*);
- elle signe l'entrée des agents dans une forme d'opposition qui ne doit rien au jeu de la concurrence et peut même conduire à en contester ou à en remettre en cause les règles ;

- elle permet au requérant de rester présent dans le lieu du différend sans renoncer à la défense de ses préférences, et préserve l'avenir en lui donnant la possibilité d'y exercer une action dans le futur ;

- elle présente l'avantage de révéler au grand jour un problème et de lui donner une expression publique, ce qui constitue une manière d'exprimer une préférence, ne serait-ce qu'à *contrario*.

De plus, et concernant spécifiquement la comparaison avec le vote avec les pieds, il peut s'avérer intéressant de pouvoir arbitrer entre les deux solutions, la prise de parole

pouvant parfois se révéler une solution moins coûteuse alors qu'elle assure une meilleure emprise locale et préserve l'avenir. S'ouvre ainsi une voie d'analyse des conflits liés à l'espace, une voie qui reste quand même largement à approfondir tant la solution de la prise de parole est encore peu investiguée par l'analyse économique, qu'il s'agisse de la prise en compte des discours et des comportements violents ou des manifestations juridiques de ces modes d'expression d'un désaccord.

3. Conclusion

Ainsi donc, l'approche des relations conflictuelles reste limitée, dans le champ de l'analyse économique, à une frange de travaux qui se situent souvent à la marge des théories les plus en vue et constituent un ensemble relativement disparate et encore à unifier. Du point de vue de la prise en compte de l'espace, il n'est pas sans intérêt de remarquer que l'intérêt pour l'étude de ce que les anglo-américains appellent « *Land-Use Conflicts* » est aujourd'hui avant tout porté par les recherches en géographie plus que par les autres sciences sociales (économie, sociologie et science politique)⁵. Platt (1996) souligne que, dans ce cadre, le problème fondamental du géographe est de comprendre comment est utilisé le foncier et quels problèmes d'externalités posent son occupation, mais également qu'il est tenu d'aller plus loin, notamment de comprendre la nature des externalités corrigées ou imposées par le droit et les pouvoirs publics. Force est de constater qu'à de rares exceptions près (par ex. Duke, 2004), l'analyse économique porte moins sur les *Land-Use Conflicts* en tant que tels que sur les problèmes qu'ils posent, des problèmes qui permettent de recoller aux préoccupations centrales de la science économique : les externalités, les choix publics, les droits de propriété, les prix hédoniques, etc. De la même manière, les processus de révélation des conflits et de leur résolution restent largement hors du champ de l'analyse économique.

On ne peut cependant conclure sur une note aussi pessimiste. Nous considérons utile de signaler l'existence de programmes de recherche pluridisciplinaires qui, en France, réunissent des économistes, des géographes, des sociologues, des psychosociologues, des gestionnaires et des agronomes dans le cadre de projets d'études consacrés aux conflits d'usage dans les espaces ruraux et périurbains. Bénéficiant de soutiens financiers publics, émanant de l'INRA (programme Pour et Sur le Développement Durable), du CNRS (programme Environnement, Vie, Sociétés), du Ministère de la Justice (Groupement d'intérêt public Droit et Justice) et désormais de l'Agence Nationale de la Recherche (Programmes Blancs et Agriculture et Développement Durable), ces programmes de recherche se concentrent sur l'observation des tensions et conflits dans différents espaces précisément définis en France métropolitaine et dans l'île de la Réunion. Reposant sur l'idée qu'il est impossible de traiter la dimension conflictuelle du seul point de vue de l'économiste, ils ont pour objet de mieux connaître, comprendre et analyser les conflits d'usage de l'espace qui traversent les espaces ruraux et périurbains. Délibérément construits sur des fondements empirico-déductifs, ils se donnent pour objectif d'analyser les moda-

⁵ Signalons également l'engagement des recherches en géographie menées à l'Université Laval (Québec) sur les conflits urbains, qui incluent les conflits d'environnement, liés à l'urbanisation, aux transports... (cf. Joerin *et al.*, 2005).

lités d'émergence, le déroulement et les tentatives de résolution des conflits au sein de l'espace français, à partir d'une série d'études empiriques, menées sur différentes zones, jugées représentatives, du territoire national, et ont donné lieu à de premières publications de synthèse au cours des années récentes (Caron & Torre, 2006 ; Jeanneaux, 2006a et 2006b ; Jeanneaux & Kirat, 2005 ; Kirat & Melot, 2006 ; Torre & Caron, 2002 et 2006 ; Torre & Lefranc, 2006 ; Torre *et al.*, 2006).

Références

- Amable B., Palombarini S., 2005, *L'économie politique n'est pas une science morale*, Paris, éditions Raisons d'agir.
- Axelrod R., 1984, *The Evolution of Cooperation*, New York, Basic Books.
- Banque mondiale, *Doing Business in 2006 : Creating Jobs*, World Bank and International Finance Corporation, Washington D.C.
- Banzaph H.S., Walsh R.P., 2006, *Do People Vote with Their Feet? An Empirical Test of Environmental Gentrification*, Discussion Paper, Resources for the Future, RFF DP 06-10.
- Barro R., 2000, Rule of Law, Democracy, and Economic Performance, in *Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation.
- Bartik T. J., Smith V. K., 1987, Urban Amenities and Public Policy, in Mills E.S. (ed.), *Handbook of regional and urban economics*, Amsterdam, North-Holland, p. 1207-1254.
- Baudry B. et Tinel B., 2003, Une analyse théorique des fondements et du fonctionnement de la relation d'autorité intrafirme, *Revue économique*, vol. 54, n° 2, pp. 229-251.
- Baumol W.J., Oates W.E., 1988, *The Theory of Environmental Policy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Been V., 1993, What's Fairness Got To Do With It? Environmental Justice and the Siting of Locally Undesirable Land Uses, *Cornell Law Review*, 78, p. 1001-1085.
- Bevc C.A., Marshall, B.K., Picou J.S., 2005, Environmental Justice and Toxic Exposure: Toward a Spatial Model of Physical Health and Psychological Well-Being, *Social Science Research*, disponible en ligne depuis le 19-12-2005 (sous presse).
- Bewley T., 1981, A Critique of Tiebout's Theory of Local Public Expenditures, *Econometrica*, 49, pp. 713-740.
- Boisvert V., Caron A., Rodary E., 2005, Privatiser pour conserver ? Petits arrangements de la nouvelle économie des ressources avec la réalité, *Revue Tiers Monde*, XLI, 177, 61-83.
- Boyer R., 2004, *Théorie de la Régulation*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».
- Bullard R., 1990, *Dumping in Dixie: Race, Class and Environmental Quality*, Westview Press, Boulder.
- Caron A., Torre A., 2006, Quand la proximité devient source de tensions : conflits d'usages et de voisinage dans l'espace rural, *Développement Durable et Territoires*, 7, revue en ligne.
- Carrier B., 1993, *L'analyse économique des conflits : éléments d'histoire des doctrines*, Publ. de la Sorbonne, Paris.
- Clarke, E.H., 1971, Multipart Pricing of Public Goods, *Public Choice* (11), pp. 17-33.
- Coase R. H., 1960, The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, II, 3, 1-44.

- Coase R.H., 1988, *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Commons J.R., 1924, *Legal Foundations of Capitalism*, Macmillan, New York.
- Commons J.R., 1934, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, Macmillan, New York.
- Commons J.R., 1950, *The Economics of collective action*, University of Wisconsin Press.
- Dales J. H., 1968(a), *Pollution Property and Prices. An essay in Policy Making and Economics*, University of Toronto Press, Toronto,
- Dales J. H., 1968(b), Land, Water and Ownership, *Canadian Journal of Economy*, 1, 791-801.
- Deffains B., 1997, L'analyse économique de la résolution des conflits juridiques, *Revue française d'économie*, n° 3.
- Demsetz H., 1967, Toward a Theory of Property Rights, *American Economic Review*, vol.62, 347-359.
- Dockès, P. 1999, *Pouvoir et autorité en économie*, Economica, Paris.
- Doriat-Duban M., 2001, Alternative Dispute Resolution in the French Legal System: An Empirical Study, in Deffains B., Kirat T. (Eds), *Law and Economics in Civil Law Countries*, JAI Press/Elsevier.
- Duke J.M., 2004, Institutions and Land-Use Conflicts: Harm, Dispute Processing, and Transactions, *Journal of Economic Issues*, 38 (1), pp. 227-252.
- Garfinkel M.R., 2004, Stable alliance formation in distributional conflict, *European Journal of Political Economy* 20, 829-852.
- Glaeser E.L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., 2004, Do Institutions Cause Growth ? *Journal of Economic Growth*, sept.
- Graves P.E., Waldman D.M., 1991 Multimarket Amenity Compensation and the Behavior of the Elderly, *American Economic Review*, 81, 5, 1374-81.
- Grossman S. and Hart O., 1986, The Costs and Benefits of Ownership: a Theory of Vertical and Lateral Integration, *Journal of Political Economy*, 94 (4), pp. 691-719.
- Groves T. and Loeb M., 1975, Incentives and Public Inputs, *Journal of Public Economics* (4), pp. 211-226.
- Hahn R., Stavins R., 1992, Economic Incentives for Environmental Protection: Integrating Theory and Practices, *American Economic Review*, 18 (1), 1-42.
- Hart O. and Moore J., 1990, Property Rights and the Nature of the Firm, *Journal of Political Economy*, 98 (6), pp. 1119-1158.
- Hidano N., 2002, *The Economic Valuation of the Environment and Public Policy: A Hedonic Approach*, Cheltenham UK – Northampton MA USA, Edward Elgar.
- Hirschman A.O., 1970, *Exit, Voice and Loyalty*, Harvard University Press, Cambridge (MA).
- Hirschman A. O., 1995, *Défection et prise de parole*, Fayard, Paris.
- Hirshleifer J., 1978, Competition, Cooperation, and Conflict in Economics and Biology, *American Economic Review*, 68, 238-243.
- Hirshleifer J., 1987, Conflict and settlement, in *The New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*, Macmillan, London.
- Hirshleifer J., 1988, The Analytics of Continuing Conflict, *Synthese*, 76, 201-233.
- Hirshleifer J., 2001, *The Dark Side of the Force: Economic Foundations of Conflict Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Holger S., Kerry Smith V., Banzhaf H.S., Walsh R., 2004, Estimating the General Equilibrium Benefits of Large Changes in Spatially Delineated Public Goods, *International Economic Review*, 45, 4, 1047-77.
- Jeanneaux Ph., 2006(a), *Les conflits d'usage dans les espaces périurbains et ruraux français*, Thèse pour le Doctorat de Sciences Economiques, Université de Bourgogne, 238p. + Annexes.
- Jeanneaux Ph., 2006(b), Economie de la décision publique et conflits d'usages pour un cadre de vie dans les espaces ruraux et périurbains, *Développement Durable et Territoires* - (<http://developpementdurable.revues.org/document2586.html>)

- Jeanneaux P et Kirat T., 2005, Proximité, droit et conflits d'usage. Que nous apprend le contentieux judiciaire et administratif sur les dynamiques territoriales ? *Economie et Institutions*, n° 6-7, pp. 221-247.
- Joerin F., Pelletier M., Trudelle C., Villeneuve P., 2005, Analyse spatiale des conflits urbains. Enjeux et contextes dans la région du Québec, *Cahiers de Géographie du Québec*, 49 (138), 319-342.
- Kahn M.E., 2000, Smog Reduction's Impact on California County Growth, *Journal of Regional Science*, 40, 3, 565-82.
- Kaufmann, D., Kraay A., Mastruzzi M., 2003, *Governance Matters III : Gouvernance Indicators for 1996-2002*, Banque Mondiale, Washington D.C.
- Kirat T., 2005, Les conflits liés au voisinage, ou comment penser l'effet des relations juridiques sur la construction institutionnelle de l'espace in Torre A. et Filippi M. (eds), *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux*, Paris, INRA Editions, pp. 243-256.
- Kirat T. et Melot R., 2006, Du réalisme dans l'analyse économique des conflits d'usage : les enseignements de l'étude du contentieux dans trois départements français (Isère, Loire-Atlantique, Seine-Maritime), *Développement Durable et Territoires - Dossier 7: Proximité et environnement* (<http://developpementdurable.revues.org/document2574.html>).
- Klein B. Crawford R.G., Alchian A., 1978, Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process, *Journal of Law & Economics*, XXI (2), pp. 297-326.
- Kriesel W., Centner T.J., Keeler A.G., 1996, Neighborhood Exposure to Toxic Releases: Are There Racial Inequities?, *Growth and Change*, vol. 27, p. 479-499.
- Lévêque F., 1998, *Economie de la réglementation*, La Découverte, Repères, Paris.
- Mauro P., 1995, Corruption and Growth, *Quarterly Journal of Economics*, n° 110, pp. 681-712.
- Bryant B., Mohai P., 1992, *Environmental Racism: Reviewing the Evidence*. In Bunyan B., Mohai P., (eds.), *Race and the Incidence of Environmental Hazards: A Time for Discourse*, Westview Press, Boulder.
- Mueller D., 2003, *Public Choice III*, Cambridge University Press, Cambridge (MA).
- Neary H.M., 1997, Equilibrium structure in an economic model of conflict, *Economic Inquiry* 35, 480-494.
- Oates W., 1969, The Effects of Property Taxes and Local Public Spending on Property Values: An Empirical Study of Tax Capitalization and the Tiebout Hypothesis, *Journal of Political Economy*, 77, 6, 957-71.
- Perroux F., 1958, *La coexistence pacifique* [réédition dans les œuvres complètes de François Perroux, t. I, Presses Universitaires de Grenoble, 1992].
- Perroux F., 1961, *L'Économie du XX^e siècle* [réédition dans les Oeuvres complètes de François Perroux, t. V, Presses Universitaires de Grenoble, 1991].
- Pigou A.C., 1920, *The Economics of Welfare*, Mac Millan, Londres.
- Platt, R.H., 1996, *Land Use and Society: Geography, Law, and Public Policy*, Island Press.
- Pons-Vignon N., Solignac-Lecomte H.-B., 2004, Land, Violent Conflict and Development, *OECD Development Centre Working Paper* No. 233.
- Rajan R, Zingales L., 1998, Power in a Theory of the Firm, *Quarterly Journal of Economics*, May, pp. 387-432.
- Rapoport A., 1960, *Fights, Games, and Debates*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Robbins L. 1947, *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, Paris, Librairie Médicis [1^{ère} édition en langue anglaise 1932].
- Samuelson P.A., 1954, The Pure Theory of Public Expenditure, *Review of Economics and Statistics*, 36, 1954, 387-390.
- Schelling T., 1960, *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press.
- Schmidt Ch., 1993, L'Homo bellicus et la coordination économique, *Revue Économique*, n°3, 529-550.
- Skaperdas S., 1992, Cooperation, Conflict, and Power in the Absence of Property Rights, *American Economic Review*, 82, 720-739.

- Tideman N., Tullock G., 1976, A New and Superior Process for Making Social Choice, *Journal of Political Economy*, 84.
- Tiebout C.M., 1956, A Pure Theory of Local Expenditures, *Journal of Political Economy*, 53, 435-457.
- Tinel B., 2002, Hiérarchie et pouvoir en microéconomie : histoire d'un dialogue houleux entre le courant radical et le *mainstream*, *Economies et Sociétés*, Série Oeconomia, PE, n° 32, 11-12, 1789-1821.
- Torre A., Lefranc C., 2006, Les conflits dans les zones rurales et périurbaines. Premières analyses de la Presse Quotidienne Régionale, *Espaces et Sociétés*, Vol. 124-125, n°s 1-2, 93-110.
- Torre A., Aznar O., Bonin M., Caron A., Chia E., Galman M., Guérin M., Jeanneaux Ph., Kirat Th., Lefranc Ch., Melot R., Paoli J.C., Salazar M.I., Thinon P., 2006, Conflits et tensions autour des usages de l'espace dans les territoires ruraux et périurbains. Le cas de six zones géographiques françaises, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4.
- Torre A., Caron A., 2002, Les conflits d'usage dans les espaces ruraux : une analyse économique, *Sciences de la Société*, Oct., 57, 95-113.
- Torre A., Caron A., 2005, Réflexions sur les dimensions négatives de la proximité : le cas des conflits d'usage et de voisinage, *Economie et Institutions*, 6 & 7, 183-220.
- Trudelle C., 2003, Au-delà des mouvements sociaux : une typologie relationnelle des conflits urbains, *Cahiers de Géographie du Québec*, 47 (11), 223-242.
- United Church of Christ, 1987, *Toxic Wastes and Race in the United States*, Report of the Commission for Racial Justice.
- Vallée A., 2002, *Economie de l'environnement*, Editions du Seuil, Collection Points, Paris.
- Varian H.R., 1997, *Introduction à la microéconomie*, De Boeck Université, Ouvertures économiques.
- Wildasin P.E., 1986, *Urban Public Finance*, Harwood, New York.
- Williamson O., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.