



HAL
open science

La ville comme lieu de gouvernance

David Carassus

► **To cite this version:**

David Carassus. La ville comme lieu de gouvernance. Colloque international du Groupe de Recherches Environnement et Territoires (GRET), 2006, Rabat, Maroc. hal-03079970

HAL Id: hal-03079970

<https://hal.science/hal-03079970>

Submitted on 17 Dec 2020

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

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

XIème colloque international du GRET

Rabat, avril 2006

*Les politiques de la ville : entre cohésion
sociale et intégration urbaine*

Table ronde : quel modèle urbain pour l'avenir

La ville comme lieu de gouvernance

David Carassus

Maître de conférences

Diplômé d'expertise comptable

Université de Pau et des Pays de l'Adour - CREG

david.carassus@univ-pau.fr

Depuis quelques années, la ville, en tant que « *lieu où des groupes divers trouvent entre eux des possibilités multiples de coexistence et d'échanges à travers le partage légitime d'un même territoire* » (REMY et VOYE, 1992, p. 8), est décrite comme un espace en crise. Un affaiblissement du lien social, une marginalisation de certaines populations marquent en effet, notamment, le contexte local actuel.

Face à un tel constat, de nombreuses organisations publiques, qu'elles soient rattachées à des niveaux supra-nationaux, nationaux ou infra-nationaux, tentent de réagir. Des actions sont ainsi engagées dans de nombreux domaines, qu'ils soient urbanistiques, culturels, économiques ou bien sportifs, et sur de nombreux objets, représentés par exemple par des quartiers spécifiques, des infrastructures particulières ou bien les individus eux-mêmes.

Toutefois, force est de constater que ces politiques de la ville apparaissent insuffisantes, les derniers débordements des banlieues françaises ou encore le développement de l'insécurité étant là pour nous le rappeler. Devant cet état de fait, la tentation serait alors grande de déterminer les composants nécessaires à la politique de la ville pour répondre à ses objectifs principaux, à savoir la cohésion sociale et l'intégration urbaine. Cependant, assez rapidement, il devient illusoire d'imaginer une politique universelle de la ville. En effet, ses domaines de compétence multi-fonctionnel, ses divers ordonnateurs, mais surtout la spécificité de ses multiples objets de rattachement laisse penser que la politique de la ville est forcément contingente à son terrain d'application. Des facteurs culturels, historico-politiques et humains font ainsi de la politique de la ville un objet singulier.

Plus que centrée sur ses modes d'action type et ses finalités, la politique de la ville semble alors devoir être orientée par une logique de moyens. A la question « Quelle politique de la ville pour répondre à la crise urbaine actuelle », nous privilégierons donc ici la question « Comment engager une politique de la ville pour créer une cohésion sociale et une intégration urbaine ? ».

A cette dernière question, il semble pouvoir être trouvé une réponse à travers l'application du cadre théorique et conceptuel de la gouvernance. Centré sur la répartition des pouvoirs entre les acteurs organisationnels, cette dernière met en

effet la lumière sur les mécanismes de coordination nécessaire à l'intérieur et à l'extérieur d'une organisation pour réguler les conflits d'intérêts entre ses différentes parties prenantes. Appliqué à l'entreprise privée, la *corporate governance* permet alors d'appréhender les conditions d'équilibre aux relations, principalement, entre actionnaires et dirigeants. Appliqué au contexte public local, la gouvernance permettrait ainsi de prendre en considération les besoins et intérêts des différents acteurs, influencés ici par une politique de la ville créant cohésion sociale et intégration urbaine.

Afin de savoir si cette piste de solution, centrée plus sur la démarche engagée que sur la politique de la ville elle-même, il semble nécessaire, tout d'abord, dans une **première section**, de spécifier les conditions d'application de ce cadre de la gouvernance aux villes. Ensuite, dans une **seconde section**, il s'agit de savoir si l'évolution actuelle de ce cadre d'analyse marquée, dans un contexte privé, par l'élargissement des acteurs pris en compte, en passant des relations des seuls actionnaires avec l'organisation à celles de l'ensemble de ces partenaires, trouve aussi un terrain d'application dans les villes.

Le choix de notre objet de recherche, à savoir la ville, répond en outre à ce souci d'analyse. La commune, caractérisée par son identité, son territoire et sa population, aurait pu, en effet, constituer cet objet. Or, le choix de ce dernier ne semble pas pertinent pour appréhender la complexité des relations entre les différents acteurs locaux. Considérée à la fois comme une circonscription territoriale de base de l'Etat et une circonscription électorale qui permet aux citoyens de désigner leurs représentants pour gérer leurs intérêts communs (LUCHAIRE, 1989, p. 12), la commune reste attachée aux seules relations citoyens – élus – Etat. En revanche, la ville permet, comme l'observent REMY et VOYE (1992, p. 8), non seulement de repérer une réalité matérielle concrète, mais aussi d'évoquer le lien entre un type d'appropriation de l'espace et une dynamique collective. Cette approche permet, ainsi, de façon descriptive, de considérer la ville comme un lieu qui met en interrelation, à travers le rapport à l'espace, diverses fonctions spécifiques (comme celles exercées par une maison, une école, une entreprise, etc.). Elle permet aussi d'appréhender la ville comme une « *unité sociale qui, par convergence de produits et d'informations, joue un rôle privilégié dans les échanges - qu'ils soient matériels ou non -, dans toutes les activités de direction et de gestion et dans le processus d'innovation* ».

1) Conditions d'application du cadre théorique de la gouvernance au milieu local

Même s'il semble que la notion de gouvernance trouve son origine dans le milieu public, THIVEAUD y faisant référence avec les problèmes de répartition des pouvoirs dans l'empire Romain, ses premières applications sont, elles, rattachées aux théories contractuelles de l'organisation privée. NGUYEN et al. (1996, p. 4), notamment, positionnent le champ de la *corporate governance* par la théorie de l'agence centrée sur la confrontation actionnaires / dirigeants. D'une manière plus générale, CHARREAUX (1997a, p. 3) inscrit ce champ dans le courant de recherche fondé à partir des théories de l'agence et des coûts de transactions, auxquelles peut être ajoutée la théorie de l'enracinement des dirigeants basée sur les mêmes hypothèses fondamentales. Plus tard, afin de décrire les relations entre gouvernement d'entreprise et comptabilité, CHARREAUX (2000) élargit ce cadre théorique de la gouvernance en y intégrant la théorie des parties prenantes. Il y aborde aussi la théorie positive de la comptabilité en tant que théorie issue de la vision actionnariale de la gouvernance associée à la théorie des choix publics.

L'application de ce cadre théorique global au milieu local demande, toutefois, la présence de certaines conditions. HART (1995, p. 678) en relève deux. *« Premièrement, il doit y avoir un problème d'agence, ou un conflit d'intérêt, impliquant les membres de l'organisation (...). Deuxièmement, les coûts de transactions sont tels que ce problème d'agence ne peut être solutionné au travers d'un contrat ».*

1.1) La ville comme lieu de conflit

La ville peut-elle être considérée comme un lieu de conflit ? REMY et VOYE (1992, p. 129) répondent positivement à cette question. La ville peut en effet être observée comme *« un contexte où l'interdépendance combinée avec les demandes différentes devient le lieu d'élaboration et de la mise en scène de certains conflits ».* Entre les différents acteurs locaux ayant des intérêts divergents peuvent s'établir de multiples jeux d'interaction, *« qu'il s'agisse de jeux de négociation ou de jeux d'influence par lesquels on modifie les positions d'autres*

joueurs par une diffusion ou une rétention d'information sélective ou biaisée , ou encore de jeux de délais, joués par exemple en retardant l'augmentation des impôts en ayant recours à l'emprunt (...), également de jeux de contournement, par lesquels on cherche à échapper aux obstacles posés par les autres joueurs ou groupes ». Le conflit, défini par ROUSSEAU (1988, p. 16) comme « *une remise en cause d'un système d'action, une opposition entre unités d'action, opposition qui sous-tend un système d'organisation sociale des rapports fondamentaux* », engendre ainsi des jeux qui peuvent se concrétiser au plan local, par exemple, par le développement des satellites municipaux ou le recours à du personnel contractuel. CROZIER et THOENIG (1975) utilisent cette notion de jeu pour analyser la régulation du système de décision politico-administratif français. Pour ces auteurs, cette régulation repose sur l'existence d'un double jeu de la règle et de l'exception.

La ville, lieu de conflit et de jeux entre acteurs locaux, peut aussi être analysée comme une coalition politique. MARCH (1991, p. 90) considère ainsi qu'il existe six angles d'analyse de l'action organisationnelle en tant que systèmes adaptables au quotidien. Dans ce cadre, l'action peut être considérée « *comme le résultat de conflits entre les personnes ou des groupes représentatifs d'intérêts. Il s'agit d'un processus de confrontation, de négociation et de coalition, dans lequel les résultats dépendent des préférences initiales des acteurs, pondérées par leur pouvoir (...). C'est un marché politique* ». Dans notre cas, ce type de marché, que l'auteur applique à l'entreprise, constitue notre objet d'étude. La ville apparaît ainsi comme un lieu où des conflits d'intérêts existent, où peuvent être mis en relief « *des phénomènes tels que la négociation, le compromis, le marchandage, l'incohérence et un état de conflit endémique* » (MARCH, 1991, p. 26).

Cette situation de conflit trouve son origine dans les relations d'agence existant entre les différents acteurs d'une organisation. Celles-ci ont été définies, à l'origine, par ROSS (1973, p. 134) comme des relations qui apparaissent « *entre deux (ou plusieurs) parties quand l'une de ces deux parties, désigné comme l'agent ou le mandataire, agit soit comme représentant, soit pour le compte de l'autre partie, désignée comme le principal ou le mandant* ». JENSEN et MECKLING (1976, p. 308) donnent, eux, une définition plus précise de ces relations. « *Nous définissons un relation d'agence comme un contrat selon lequel une, ou plusieurs personnes, le principal ou mandant, engage une autre personne, l'agent ou mandataire, pour accomplir des services en son nom, ce qui implique la*

délégation d'un pouvoir de décision ». Ces deux définitions font apparaître certaines caractéristiques d'une relation d'agence. Mis à part l'existence d'un conflit d'intérêt, latent ou réel, la relation d'agence implique une fonction de représentation du principal par l'agent ainsi qu'une délégation d'un droit de décision et d'administration du principal à l'agent. Ces deux caractéristiques constituent d'ailleurs les fondements des définitions données par PRATT et ZEKHAUSER, cité par STREIM (1994, p. 325), pour qui une relation d'agence se produit quand un individu dépend de l'action d'un autre, et par BAIMAN (1990, p. 342) pour qui une relation d'agence existe quand un ou plusieurs individus en engagent d'autres dans le but de leur déléguer des responsabilités. Ces relations d'agence sont mises en évidence dans les organisations publiques notamment par STREIM (1994). D'après cet auteur, il existe trois ensembles majeurs de relations principal - agent dans ce contexte. Il s'agit des relations électeur - Parlement, Parlement - gouvernement et gouvernement - bureaucratie, dont chacune met en évidence des problèmes d'agence spécifiques.

Pour engendrer un problème d'agence, la relation entre différents acteurs implique aussi l'existence d'une imperfection de l'information. L'information, définie par RAIMBOURG (1989, p. 190) comme « *tous les éléments qui permettent à une organisation de juger l'activité de ses membres* », est, en effet, supposée gratuite et totale dans le cadre des théories économiques standards. Or, il apparaît irréal que les différents acteurs prennent des décisions en ayant gratuitement à leur disposition toute l'information nécessaire. Dans la relation principal - agent, le mandataire détient, en effet, des informations dont ne peut disposer le mandant. L'action du mandataire peut, de plus, ne pas être observable par le mandant. L'information est alors asymétrique puisque tous les acteurs ne disposent pas d'éléments identiques. AKERLOF (1970) analyse le premier les implications de cette asymétrie sur le marché de l'automobile. Il met en évidence que l'absence de distinction des différents produits conduit au retrait de ce marché des produits de haute qualité et peut inciter les vendeurs, mieux informés, à se distinguer les uns des autres en informant les acheteurs sur la qualité de leur produit. Cette asymétrie d'information, à l'origine de la relation contractuelle entre les différentes parties, provoque deux implications majeures liées à une situation d'incertitude. La première est liée au problème d'observation du comportement de l'agent, appelée *hasard moral*. Celui-ci naît de la difficulté pour le principal d'apprécier si l'action entreprise est conforme à ses intérêts. Ce défaut d'observabilité, qui entraîne un phénomène de *passager clandestin*, dépend soit de l'incapacité du principal à

juger de la conformité à ses intérêts de l'action entreprise par l'agent, soit du coût de la supervision (BROUSSEAU, 1993, p. 24). L'agent est alors en position de ne pas respecter ses engagements vis à vis du principal. D'après GOMEZ (1996, p. 108), l'asymétrie d'information permet ainsi l'opportunisme, en tant que gestion non altruiste de l'information. La seconde implication est, elle, liée à la méconnaissance de certaines informations par le principal. Cette situation, dénommée sélection adverse, se rapporte à un cas où l'agent dispose d'informations non observables par le principal. Dans le cas des organisations publiques, la situation d'incertitude est prise en considération par DOWNS (1957, p. 77) qui la définit comme « *tout manque de connaissance portant sur le cours des événements passés, présents, futurs ou hypothétiques* ». L'information y joue un rôle prépondérant en participant à l'amélioration de la confiance dans les décisions prises. Ainsi, plus le décideur obtient d'informations, plus il sera sûr de prendre la bonne décision. Pour DOWNS (1957, p. 80), les électeurs et les partis politiques constituent les principaux acteurs intégrés au processus politique en situation d'incertitude. Les électeurs peuvent être dans cette situation, par exemple, en ne connaissant pas la cause de l'altération de leurs revenus ou en étant complètement inconscients de certaines actions politiques. En d'autres termes, les électeurs peuvent ne pas être conscients de ce que font ou pourront faire les élus, et ils peuvent ne pas connaître la relation existant entre les actions des élus et leur propre intérêt. Les partis politiques, y compris les élus en exercice, peuvent être en situation d'incertitude notamment en ne sachant pas les conséquences objectives d'une action politique engagée, ou bien en ne connaissant pas les attitudes que les partis de l'opposition adopteront sur un sujet donné.

1.2) La ville et l'inexistence de l'hypothèse de complétude des contrats

ZINGALES (1998, p. 5), comme HART (1995, p. 678), affirment que la seule présence de problème d'agence ne suffit pas à la définition d'une situation de gouvernance. D'après ces auteurs, il est en effet nécessaire que les contrats entre les différents agents économiques, contrats définis par BROUSSEAU (1993, p. 7) comme « *une structure de régulation articulant des procédures de contrôle, un mécanisme de direction et un système d'incitations* », soient incomplets. L'hypothèse de complétude des contrats appliquée par la théorie économique et financière standard dans le cadre d'une information parfaite des différents acteurs

apparaît ici irréalisable. La théorie des coûts de transaction, développée par WILLIAMSON¹, émet en effet l'hypothèse que les contingences et éventualités de l'avenir sont trop nombreuses pour être toutes prises en compte et spécifiées dans le contrat. De plus, même si toutes les contingences étaient connues, le contrôle de la conformité aux termes du contrat engendrerait des coûts prohibitifs.

Les coûts engendrés par les relations entre différents acteurs sont généralement définis comme la somme des coûts de surveillance, des coûts d'obligation et de la perte résiduelle, dont la description est proposée par JENSEN et MECKLING (1976, p. 308). Les coûts de surveillance sont supportés par le principal. Ils comprennent les dépenses engagées pour observer l'activité de son mandataire et tentent de limiter son comportement opportuniste. Les modes de contrôles externes publics peuvent d'ailleurs être considérés comme des coûts de surveillance. Les coûts d'obligations sont, eux, supportés par l'agent pour justifier la qualité de ses décisions et se dédouaner aux yeux du mandant. Ils permettent, ainsi, de signaler la bonne exécution du contrat. Au niveau local, nous pouvons citer, par exemple, l'existence d'une communication volontaire qui apparaît comme un moyen pour les élus de rassurer les citoyens concernant la gestion des deniers publics. Ces deux types de coûts explicites résultant de la volonté de chaque partie sont complétés par une perte résiduelle. Celle-ci résulte, d'après les auteurs, d'une divergence entre les décisions de l'agent et celles qui maximiseraient le bien-être du principal. CHARREAUX (1999, p. 81) ajoute à ces coûts d'agence *ex ante* les coûts de transaction *ex post*, définis par WILLIAMSON (1985, p. 21), dont l'origine tient à l'incomplétude des contrats. Ces derniers sont constitués des coûts d'inadaptation du contrat et de la transaction liés à l'évolution de la courbe des contrats, des coûts de marchandage entraînés par les négociations entre parties pour corriger l'inadaptation, des coûts de mise en place et de fonctionnement associés aux structures de gouvernance chargées de régler les conflits, ainsi que des coûts de dédouanement supportés par les agents pour assurer la crédibilité de leurs engagements.

Appliquées aux villes, le cadre théorique de la gouvernance semble, au total, respecter les conditions nécessaires à son application. En effet, les contrats optimaux régulant les relations entre les différents acteurs locaux n'existent pas, les coûts liés à la rédaction et à la surveillance de ces contrats étant trop

¹ WILLIAMSON O.E., « Markets and hierarchies : analysis and antitrust implications », The Free Press, New York, 1975.

importants. Les contrats actuels, qu'ils soient formels ou informels, ne prennent en considération ni l'ensemble des acteurs locaux, ni l'ensemble des éventualités et des actions possibles. L'incomplétude de ces contrats laisse, semble-t-il, la place à des mécanismes de gouvernance censés trouver des solutions de second ordre dans un environnement local marqué par des conflits d'intérêts, des situations d'incertitudes et d'asymétrie d'information.

Pour être applicable définitivement au milieu local, il semble toutefois nécessaire de savoir si l'élargissement du cadre théorique originel à l'ensemble des partenaires de l'organisation trouve aussi un terrain d'application dans le contexte local.

2) Degré d'application de l'évolution du cadre originel de la gouvernance au milieu local

Pour ce faire, deux types d'analyses sont effectués. Dans un premier temps, la mutation du cadre de la gouvernance est décrite de manière générale en évoquant le passage d'une gouvernance actionnariale à une gouvernance partenariale. Dans un second temps, cette même évolution est analysée au niveau local en décrivant le passage d'un gouvernement des villes à une gouvernance urbaine.

2.1) Passage d'une gouvernance actionnariale à une gouvernance partenariale

Cette évolution, mise en évidence de manière explicite par CHARREAUX (2000), est aussi perceptible dans les définitions que donnent les auteurs de la *corporate governance*. D'après KEASEY et WRIGHT (1993, p. 291), « *le gouvernement d'entreprise concerne les structures et les processus associés à la production, à la prise de décisions et au contrôle au sein d'une organisation* ». Pour NGUYEN et al. (1996, p. 3), « *le gouvernement d'entreprise consiste à mettre au point et à respecter des principes et des règles qui guident et limitent la conduite de ceux qui agissent au nom de l'entreprise* » CHARREAUX (1997a, p. 1) élargit ces deux premières définitions en se fondant sur l'ensemble des mécanismes organisationnels et pas seulement sur des processus, structures, principes ou

règles. D'après lui, « le gouvernement des entreprises recouvre l'ensemble des mécanismes organisationnels qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui « gouvernent » leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire ». GEOFFRON (1997, p. 102), en citant KEASEY et al.², envisage deux acceptations de la *corporate governance*. « Dans un sens étroit, le terme décrit le système formel d'obligation de compte rendu de la direction envers les actionnaires. Dans un sens étendu, le terme inclut le réseau formel et informel des relations impliquant le secteur privé et leurs conséquences pour la société en général ».

Le cadre de référence de la *corporate governance* s'est, lui aussi, élargi, même si la problématique liée à la répartition des pouvoirs dans l'entreprise reste identique. La constitution de ce courant de recherche est généralement attribuée à BERLE et MEANS³ qui furent les premiers à s'intéresser à la séparation entre la propriété et la direction de l'entreprise. Les relations actionnaires - dirigeants constituent, pour ces auteurs, un objet d'étude dans le cadre des grandes entreprises américaines du début du siècle. Appliquée aux organisations publiques, cette logique actionnariale de la théorie de l'agence revient à analyser les relations entre électeurs et élus. Ce cadre théorique est utilisé en particulier par MEGDAL (1983) pour expliquer le niveau de dépenses des écoles publiques du New Jersey. L'auteur examine ainsi l'importance des référendums sur les budgets qui permettent aux principaux, les électeurs, d'approuver ou de désapprouver la proposition d'un ensemble d'agents, les représentants élus ou nommés. Afin de motiver son choix théorique, l'auteur cite ARROW⁴ pour qui « la représentation politique est un exemple remarquable de la relation principal - agent ». Plus tard, BANKER et PATTON (1987) utilisent, eux aussi, ce cadre théorique classique pour analyser, dans une logique normative, la place de la comptabilité dans le contexte municipal. Les citoyens, en tant que principal, y sont considérés comme offrant un contrat aux maires potentiels, les agents, dans le cadre des élections. Ces dernières sont alors considérées comme un mécanisme d'embauche permettant de trouver un individu susceptible de mener les politiques préférées du principal. Dans ce cadre, le contrat offert aux futurs élus comprend les règles de comportement, les récompenses et les pénalités, notamment le risque de non-

² « Corporate governance », Oxford University Press, 1997, p. 2.

³ « The modern corporation and private property », New-York, The Mac Millan Company, 1932.

⁴ « The organization of economic activity : issues pertinent to the choice of market vs. Nonmarket allocation », In « The analysis and evaluation of the PPB system », vol. 1, Joint Economic Committee, U.S. Government Printing Office, 1969, p. 61.

réélection, basées sur des signaux qui sont conjointement observables par le principal et l'agent. Le modèle d'agence municipal, développé par les auteurs, implique en effet deux signaux d'informations possibles. Le premier est lié à la détermination d'un ensemble d'allocations budgétaires avec lesquelles l'élu doit se conformer, le second à une mesure imparfaite du résultat des actions engagées. Compte tenu de cette dernière imperfection, les auteurs proposent comme solution optimale une mesure de la performance basée sur la conformité avec les allocations budgétaires autorisées par le conseil municipal.

Depuis, plusieurs auteurs ont remis en cause le caractère restrictif des acteurs concernés par la relation d'agence actionnariale. HILL et JONES (1992), notamment, mettent en évidence la faible capacité de la théorie de l'agence à expliquer la nature des relations contractuelles explicites et implicites qui existent entre les différents partenaires de l'entreprise. Ils proposent alors une évolution de la théorie de l'agence qui se fonde sur l'analyse des relations des détenteurs d'intérêts d'une entreprise. Même s'il est montré que la théorie de l'agence n'exclut pas l'intégration d'autres partenaires (CHARREAUX, 1997b, p. 26), un glissement théorique s'opère en dépassant le périmètre capitalistique de la firme. Les détenteurs d'intérêts, définis par CLARKSON (1995) comme les « *parties qui encourent un risque par rapport aux activités de la firme* », deviennent les principaux de la relation d'agence avec un agent commun qu'est le dirigeant. Cet auteur distingue les détenteurs d'intérêts primaires nécessaires à la survie de l'entreprise, comme les actionnaires, les clients, les fournisseurs, les créanciers, les salariés ou les pouvoirs publics, des détenteurs d'intérêts secondaires, qui peuvent avoir une influence ou être influencés par les décisions de l'entreprise, comme les médias ou les groupes de pression.

Les insuffisances du modèle classique des relations principal - agent sur lequel s'appuie la *corporate governance* conduisent certains auteurs à en proposer des évolutions. NGUYEN et al. (1996, p. 13) considèrent, sur la base des travaux de POUND⁵, que la solution réside dans une redistribution du pouvoir entre actionnaires et dirigeants et proposent un modèle démocratique du processus de décision. « *Les administrateurs ne se contentent plus de surveiller de loin la performance des dirigeants mais favorisent la prise de bonnes décisions et corrigent les erreurs avant que leurs conséquences fâcheuses atteignent le point*

⁵ POUND J., « The promise of the governed corporation », Harvard Business Review, mars - avril 1995, p. 89-98.

de non-retour ». CHARREAUX (1999, p. 82) examine, lui, la relation d'agence coopérative en tant qu'évolution de la relation principal - agent. Cette relation de coopération, abordée par JENSEN et MECKLING (1976, p. 309), permet de ne plus considérer les acteurs seulement comme mandant ou mandataire. La relation est symétrique, dyadique dans la mesure où le principal est aussi agent.

Ces deux évolutions, même si elles permettent d'élargir le champ d'analyse de la théorie de l'agence, ne prennent pas en compte l'ensemble des acteurs liés à l'entreprise. HILL et JONES (1992) proposent, eux, une théorie généralisée de l'agence en considérant les détenteurs d'intérêts de l'entreprise. Comme la théorie de l'agence, ce paradigme suggère que l'entreprise soit considérée comme un réseau de contrats entre les possesseurs des ressources. Toutefois, d'après l'auteur, ce paradigme englobe les relations contractuelles implicites et explicites entre tous les détenteurs d'intérêt qui ont des revendications légitimes par rapport à l'entreprise. Chacun de ces groupes peut être ainsi considéré comme apportant à l'entreprise des ressources, en retour desquelles il attendra que ses intérêts soient satisfaits. Les créanciers fournissent des financements à l'entreprise et veulent en échange que leurs prêts leur soient remboursés comme prévu au contrat. Les salariés mettent à disposition de l'entreprise du temps et leurs compétences. En échange, ils attendent des revenus cohérents et des conditions de travail adéquates. La population fournit à l'entreprise, en tant que contribuables, une infrastructure. En échange, ils attendent que les membres de l'entreprise améliorent, ou au moins ne portent pas atteinte à, la qualité de vie et ne violent pas les règles du jeu établies par le Parlement. Dans ce contexte, les dirigeants de l'entreprise se situent au centre du réseau de contrats. Ils constituent le seul groupe d'acteurs à avoir un contrôle direct sur les prises de décisions de l'entreprise. Cette approche innovante, telle que la présente HILL et JONES (1992), constitue d'après CHARREAUX (1999, p. 88), une reprise des travaux fondateurs de JENSEN et MECKLING (1976, p. 310) qui définissent la plupart des organisations comme « *des fictions légales qui servent de nœud à un ensemble de relations contractuelles parmi les individus* ». FAMA et JENSEN (1983, p. 302) reprennent cette définition en la précisant. L'organisation est alors analysée comme « *un nœud de contrats écrits et tacites parmi les propriétaires des facteurs de production et les clients* ». L'ensemble des détenteurs d'intérêts considérés par HILL et JONES (1992) est concerné par ces contrats. Les nombreuses applications de la théorie de l'agence à la finance ou à la comptabilité sont d'ailleurs là pour nous le rappeler. La relation actionnaire - dirigeant n'y est pas la

seule étudiée. La théorie généralisée de l'agence ne constitue donc pas une révolution. Elle est simplement une évolution, voire une nouvelle formalisation des travaux de recherche des précurseurs de la théorie de l'agence. Toutefois, elle permet, comme le rappelle GEOFFRON (1997, p. 103), de mettre en avant « *l'efficience sociale supérieure de la prise en compte d'ensemble des intérêts dans et autour de l'entreprise* ». D'après CHARREAUX (2000, p. 751 et p. 753), elle permet aussi, appliquée dans le cas particulier à la comptabilité, d'analyser les systèmes comptables des organisations autres que les sociétés, notamment les organisations publiques ou à but non lucratif.

L'application aux organisations publiques du cadre théorique de la gouvernance relève, elle aussi, de cette évolution vers un élargissement des acteurs pris en compte dans le cadre de relation d'agence. Très tôt, ZIMMERMAN (1977) s'appuie sur les motivations de nombreux acteurs locaux, en l'occurrence les élus, les électeurs, les créanciers, les candidats politiques, les médias et les fonctionnaires, pour expliquer la forme des systèmes comptables municipaux. L'auteur fournit ainsi une théorie positive globale de l'information municipale en tentant d'explorer les raisons des faibles motivations pour l'application des réformes dans ce domaine. WALLACE (1987) envisage, elle, les organisations publiques comme un nœud de contrats et revoie les hypothèses clés de la théorie de l'agence appliquées au secteur public. Sa volonté d'améliorer la compréhension des opérations gouvernementales et à but non lucratif la conduit, notamment, à proposer des hypothèses testables en matière de choix de méthodes comptables. SPILLER (1990) propose, lui, des domaines d'application de la théorie de l'agence au marché politique mettant en jeu des acteurs différents. Les relations électeurs - élus sont notamment sujettes à des problèmes d'agence importants par le manque d'information qui caractérise le processus électoral. Les instances de régulation et de contrôle de l'activité des élus ou les groupes d'intérêts peuvent aussi être introduits à cette première relation d'agence en fournissant de l'information à l'électeur. UHALDEBORDE (1996), enfin, utilise ce cadre théorique pour décrire la nature des relations entre partenaires publics et privés. La remise en cause des hypothèses classiques de la théorie économique lui permet, ainsi, de proposer un nouveau cadre d'analyse des comportements de ces acteurs de façon cohérente avec les pratiques locales.

D'autres travaux, examinés au niveau de la revue des études empiriques, utilisent aussi cette logique partenariale fondée sur les relations généralisées d'agence.

Toutefois, il apparaît que la théorie de l'agence ne peut pas, à elle seule, constituer le cadre de référence de la gouvernance locale. BANKER et PATTON (1987, p. 47) remarquent, en effet, que tous les résultats issus de la théorie de l'agence dans le secteur privé ne peuvent pas être adoptés dans le secteur public « *car l'environnement municipal peut être suffisamment différent de l'environnement des entreprises privées pour invalider les premiers résultats* ». Dans le même sens, SANDERS (1994, p. 137) souligne que les modèles théoriques du secteur privé doivent être utilisés avec prudence, les motivations et rationalités des acteurs pouvant être différentes. D'après lui, les caractéristiques des processus du choix public, particulièrement en ce qui concerne le rôle de l'information, doivent être examinées de manière précise. GIROUX et DEIS (1991, p. 2), eux aussi, différencient la recherche en entreprise de la recherche en milieu public. Dans l'entreprise, le paradigme économique développé pour analyser les relations entre un investisseur et un manager est représenté par la théorie de l'agence. Dans un gouvernement, par contre, le paradigme économique développé pour analyser les relations entre les fonctionnaires, les élus et les électeurs est symbolisé par la théorie des choix publics. D'après l'auteur, « *la théorie de l'agence ne peut être utilisée que pour analyser ces relations au coup par coup. Les modèles formels les plus appropriés aux organisations publiques sont les modèles du choix public* ».

Le choix public est généralement défini comme « *l'étude économique des décisions ne relevant pas du marché, ou simplement comme l'application des sciences économiques à la politique* » (MUELLER, 1984, p. 23). La théorie relevant de ce domaine d'application prend essentiellement les outils et les méthodes d'approches qui ont été développés au niveau de la théorie économique, et les applique au secteur politique ou gouvernemental. La théorie économique, défini par BUCHANAN (1984, p. 12) comme « *un ensemble d'analyses offrant une compréhension, une explication du comportement des individus participant à l'activité de marché et des résultats qui sont atteints pour la communauté dans son ensemble* », sert ainsi de cadre de référence à des analyses comparables mais dans un contexte différent. Le comportement des acteurs individuels dans le secteur gouvernemental, les interactions institutionnelles complexes faisant partie du secteur politique, le processus de prise de décisions publiques ainsi que la production et la consommation des biens gouvernementaux deviennent les objets d'analyse de cette théorie située à mi-chemin entre l'économie et la science politique. BUCHANAN (1984, p. 14) établit

d'ailleurs la différence entre ces deux domaines. D'après lui, le processus d'échange politique est plus complexe que celui d'échange économique réalisé sur des marchés ordonnés. Un échange politique basique tel que le contrat sous lequel l'ordre constitutionnel est lui-même établi doit, en effet, précéder tout échange économique significatif. Un échange politique met aussi en jeu une grande partie des individus de la communauté au lieu des deux partenaires en transaction caractérisant un échange économique. Cette distinction permet d'ailleurs à l'auteur de différencier les deux principaux courants de recherche issus du choix public, à savoir la «théorie économique des constitutions» et la «théorie des institutions politiques». Tandis que le premier s'appuie sur le gouvernement à un niveau d'analyse macro-économique, le second, qui nous intéresse plus particulièrement, s'attache aux mécanismes locaux de décision dans une structure constitutionnelle et légale donnée.

BUCHANAN et TULLOCK (1965) sont souvent considérés comme les fondateurs du paradigme du choix public. Fondés sur les travaux antérieurs de DOWNS (1957), ces auteurs se sont concentrés sur l'analyse des règles constitutionnelles variées des gouvernements, en fonction du comportement des individus et des relations entre leurs intérêts personnels et l'intérêt public. Depuis, d'autres voies de recherche se sont développées, notamment au plan micro-économique. Le modèle de la bureaucratie, la règle du vote avec les pieds ou encore le modèle de l'électeur médian constituent certains de ces développements, utilisés au niveau de l'analyse des motivations des différents acteurs locaux.

Les liens de la théorie des choix publics, ainsi que des théories contractuelles dont la théorie de l'agence, avec la théorie économique font que les hypothèses sous-jacentes à ces théories sont identiques. D'après MUELLER (1984, p. 23), l'approche du choix public dans le cadre des décisions ne relevant pas du marché reprend, en effet, les mêmes hypothèses de comportement que l'économie générale. Les unités de référence sont des individus faisant des choix et agissant. Leurs principales caractéristiques se rapportent à l'opportunisme, à la rationalité et à la maximisation de leur utilité, le bien-être économique y étant une composante importante. Le processus de révélation des préférences des acteurs est aussi comparable à celui du marché. Il est, par exemple, supposé que les électeurs s'engagent dans des échanges avec les élus, et que les citoyens peuvent entrer et sortir du processus démocratique local. Dans ce cadre, les politiques publiques constituent le produit de l'interaction d'un nombre important d'individus ayant des

valeurs, des préférences et des croyances différentes. En théorie, une politique publique est fondée sur les préférences des électeurs, principe d'une démocratie représentative. Cependant, cette perspective est limitée en pratique de par l'existence de divergences d'intérêts et d'utilités entre les différents acteurs. La théorie du choix public cherche alors, dans son expression positive, à proposer un cadre de compréhension de la prise de décision publique, et plus généralement du comportement politique en fonction des individus concernés par ce processus.

Au total, l'élargissement du nombre d'acteurs considérés dans les théories contractuelles, la possibilité d'application de ces théories aux organisations publiques et l'existence d'un cadre théorique prenant en considération les spécificités du comportement des acteurs publics constituent les fondements de notre cadre de référence. Ces facteurs favorables à l'émergence de la gouvernance locale, que nous avons ici formalisés par l'évolution d'une gouvernance actionnariale à une gouvernance partenariale, ne sont d'ailleurs pas absents d'un mouvement spécifique au secteur public local, à savoir le passage d'un gouvernement des villes à une gouvernance urbaine.

2.2) Passage d'un gouvernement des villes à une gouvernance urbaine

Le terme de gouvernement est utilisé par de nombreux auteurs dans deux acceptions. Par exemple, GOMEZ (1996, p. 234) définit le gouvernement comme *« l'ensemble du système disciplinaire, soit coercitif, soit autodisciplinaire, qui conduit les acteurs à agir en conformité avec les normes. Le gouvernement est une forme instituée d'assujettissement qui fait de l'acteur un sujet »*. Plutôt que d'opter pour une définition institutionnelle stricte, BORRAZ (1993, p. 319) définit, lui, le gouvernement d'une ville comme *« l'ensemble formé par la réunion de ces quatre dimensions – la politique, l'administration municipale, la société urbaine et les collectivités territoriales supérieures – dans leur indépendance, »*. D'autres, comme KOOIMAN et VAN VLIET (1993, p. 64), indiquent que l'action de gouverner dans une société moderne *« est principalement un processus de coordination et qui influence les interactions sociales, politiques et administratives signifiant que de nouvelles formes de gouvernement interactif sont nécessaires »*.

Les deux dernières définitions opèrent un glissement par rapport au sens classique du terme gouvernement en utilisant les notions d'indépendance et

d'interactivité. Pour certains même (LE GALES, 1995, p. 58), l'utilisation du terme de gouvernement urbain n'est pas satisfaisant. « *D'une part, le mot « gouvernement local » est associé à une forme organisée, rationnelle, cohérente, où l'autorité locale est le lieu naturel et légitime du pouvoir local et des politiques. D'autre part, ce terme suggère une lecture institutionnelle. L'accent est par nature mis sur l'étude des élus et de la bureaucratie locale en lien avec le gouvernement central* ». Ces deux limites sont d'autant plus vraies que, dans le contexte français, le gouvernement est associé à l'Etat. La forme de domination, de décision et d'exécution sans partage (RICORDEL, 1997, p. 426), les configurations de pouvoirs orientées sur les relations entre le centre et la périphérie (NOVARINA, 1997, p. 213), ainsi que l'absence de vision dynamique d'un cadre institutionnel qui définit les conditions d'un ordre politique stable (DURAN, 1998) ne permettent plus de rendre compte d'une réalité devenue plus complexe. Il apparaît, en effet, qu'une multiplicité d'acteurs et d'organisations opère dans l'environnement local et participe aux prises de décisions. MEYSSONNIER (1997) met notamment en évidence l'évolution prépondérante d'une branche politique locale vers une professionnalisation par l'implication de nombreux acteurs internes et externes. Le maire et ses adjoints délèguent, ainsi, une part de plus en plus grande des responsabilités de conception et de mise en œuvre des actions publiques aux spécialistes, qu'ils soient dans la structure, c'est à dire les fonctionnaires territoriaux, ou à la périphérie sous forme contractuelle ou par le biais des organismes para-municipaux. GERBAUX et PONGY (1993), en analysant la relation entre le local et la mise en œuvre des politiques publiques, montrent que ces dernières peuvent se définir comme un construit collectif auquel participent de nombreux acteurs. L'approche linéaire centre - périphérie, remise en cause, fait ainsi place à une approche multi-acteurs où le local interagit avec les acteurs habituellement décisionnaires aux niveaux de la prévision et de l'exécution des politiques publiques. Dans le même sens, PEYREFITTE (1998) met en évidence que l'évaluation d'une politique publique territoriale doit tenir compte des logiques de production de cette politique. En l'occurrence, l'auteur constate que l'indépendance des décisions individuelles et l'hétérogénéité des comportements entraînent nécessairement un compromis sur le système d'action choisi.

Cette évolution du mode d'organisation de la ville s'accompagne aussi d'une évolution du mode d'exercice de la politique (LE GALES, 1995 ; JOUVE et LEFEVRE, 1999). La considération des acteurs locaux ne se fait pas, en effet,

sous l'angle de la domination, comme c'est le cas dans une acception classique du « gouvernement ». L'échange de ressources hétérogènes et multiples, la mobilisation de compétences, l'établissement de projets communs deviennent les moyens d'une nouvelle forme de politique. S'y intègrent les aspirations individuelles de plus en plus grandes, notamment des citoyens, pour participer à la définition, à la réalisation et au suivi des politiques locales.

Dès lors, en même temps que les relations de subordination font places à des relations d'échange contractuel et partenarial (RICORDEL, 1997, p. 426), le terme de gouvernance remplace celui de gouvernement au niveau local. Comme le remarque RICORDEL (1997, p. 429), ce dernier n'est réellement opérationnel qu'au plan national, même si l'organe exécutif de l'Etat fait aussi l'objet de ce type d'évolution. Le terme de gouvernance prend toute sa signification dans le contexte local en s'éloignant de la signification institutionnelle attachée au terme de gouvernement. De la même manière qu'il est utilisé dans le secteur privé, le terme de gouvernance désigne « *la structure de pouvoir d'une institution qui est intégrée dans un environnement large et complexe qui ne peut pas être dominé. Cette institution voit son activité et ses performances être tributaires des relations qu'elle noue de manière contractuelle et paritaire avec les différents éléments composant son environnement* » (RICORDEL, 1997, p. 426). Comme le remarque ZINGALES (1998, p. 2-3), la *corporate governance* n'est d'ailleurs que la gouvernance d'une forme organisationnelle particulière.

Appliqué au contexte local, la gouvernance intègre la double évolution, mise en évidence ci-dessus, au niveau des modes d'exercice de la politique et d'organisation de la ville. Dans ce cadre, FAVOREU (2000) montre que certaines villes ont fait évoluer leurs modes de gestion face aux évolutions environnementales. D'après l'auteur, l'implantation de systèmes de gouvernance locale fait ainsi suite à la gestion physique et administrative de la ville, puis à la gestion stratégique de la ville autour d'un projet global de développement. HARDING (1993, p. 477) utilise, lui aussi ce cadre de référence englobant pour définir la gouvernance locale comme « *la constitution de formes de concertation, institutionnalisées ou non, de groupes d'intérêts divers en vue de fournir des biens qu'une action exclusivement privée ne pourrait offrir* ».

L'émergence de cette gouvernance locale se formalise notamment par le développement de la notion de partenariat public - privé (PPP). Ce partenariat, qui

« suppose une institutionnalisation de rapports entre partenaires stables mobilisés par une action commune » (UHALDEBORDE, 1996, p. 65), recouvre des formes différentes (DOUAT, 1996). Il concerne, entre autres, la gestion des services publics locaux ainsi que la réalisation d'ouvrages publics. Les partenaires sont également divers. Il peut s'agir d'entreprises privées, d'entreprises à capitaux mixtes, ou encore d'entités hybrides, comme les Chambres de Commerce et d'Industrie (HOORENS et PERETTI, 1996). Pour LE GALES (1996, p. 56), ce partenariat s'inscrit clairement dans la problématique de la gouvernance orientée sur les interactions entre l'Etat, le marché et la société. Les insuffisances des instruments traditionnels de l'action de l'Etat constituent, d'ailleurs, d'après l'auteur, une des causes du développement du PPP. D'autres contraintes, techniques et financières, ont aussi conduit à l'émergence de ce partenariat au cours des années 1980. La fragmentation et la multiplication des structures en résultant génèrent un partage de la décision et de l'exécution des politiques publiques. Des pratiques de co-décision, de co-production et de co-gestion (UHALDEBORDE, 1996, p. 70) font ainsi suite aux pratiques centralisées d'un Etat dirigiste pour qui le privé était apprécié avec méfiance ou avec mépris (LE GALES, 1996, p. 54).

Quelque soit son domaine d'application, la finalité de la gouvernance locale reste identique. Il s'agit, non plus de gouverner sur un mode de domination dans une relation centre - périphérie et selon un modèle institutionnel, mais d'associer les partenaires locaux à la décision et à la réalisation de l'action publique. L'évolution des modes d'organisation de la ville et d'exercice de la politique, nous l'avons vu, vont dans ce sens.

* * *

Si la politique de la ville semblait ne pas devoir être envisagé comme un objet universel et, au contraire, dans une logique focalisée sur la démarche engagée, nécessiter la prise en compte de multiples contingences locales, l'application du cadre théorique et conceptuel au milieu local se devait d'être étudié afin de savoir si son utilisation est justifiée dans ce domaine spécifique.

A l'analyse, il apparaît, tout d'abord, que les conditions d'application sont réunies. En effet, les villes peuvent être appréhendées, non seulement, comme des lieux de conflit, mais aussi comme un contexte où les contrats, formels ou informels, ne

peuvent réguler seuls les divergences d'intérêts entre les parties prenantes concernées. Se mettent alors en place des mécanismes interactifs de coopération entre des acteurs hétérogènes et multiples (KOOIMAN et VAN VLIET, 1993, p. 64), ainsi que des « *conditions qui renvoient à la coordination de différentes organisations* » pour rendre possible une action publique co-construite (LE GALES, 1995, p. 59).

Il apparaît ensuite que les évolutions mises en évidence de manière globale, visualisées par une prise en compte de l'ensemble des partenaires de l'organisation et de leurs différents intérêts, sont aussi existantes au niveau local. En effet, que cela soit sur le plan de l'organisation municipale ou bien sur le plan de l'exercice de la vie politique, l'association des partenaires locaux à la décision et à la réalisation de l'action publique locale permet, au total, l'existence d'une gouvernance urbaine ou locale. Cette dernière, comme le propose FAVOREU (2000), peut alors y être envisagée comme « *un système de gestion et de pilotage du développement local fondé sur des relations partenariales, coopératives et consensuelles s'instaurant entre une diversité d'acteurs locaux et orienté vers la réalisation d'objectifs et de stratégies collectifs* ».

Dans cette logique d'action, les différentes politiques de la ville engagées, adaptées à leurs contextes locaux, permettront, tout d'abord, par la nature de la démarche utilisée, ensuite, par le type de politiques mises en œuvre, elles-même influencées par le premier de ces facteurs, de répondre au besoin global de cohésion sociale et d'intégration urbaine.

Références bibliographiques

- AKERLOF George A.**, « The market for lemons : quality uncertainty and the market mechanism », *Quarterly Journal of Economics* vol. 84, august 1970.
- BANKER Rajiv D., PATTON James M.**, « Analytical agency theory and municipal accounting : an introduction and an application », *Research in Governmental Nonprofit Accounting*, vol. 3, Part. B, pp. 29-50, Jai Press, 1987.
- BORRAZ Olivier**, « Le changement dans le mode de gouvernement des villes », in « Gouvernement local et politiques urbaines », *Actes du Colloque international*, sous la direction de Sylvie BIAREZ et Jean-Yves NEVERS, CERAT, Grenoble, 2-3 février 1993.
- BROUSSEAU Eric**, « Les théories des contrats : une revue », *Revue d'Economie Politique*, n°103, vol.1, janvier - février 1993.
- BUCHANAN James M.**, « Politics without romance : a sketch of positive public choice and its normative implications », in « The theory of Public Choice – II », Edited by James M. BUCHANAN and Robert D. TOLLISSON, Ann Arbor, 1984.
- BUCHANAN James, TULLOCK Gordon**, « Calculus of consent », Ann Arbor University of Michigan Press, 1965.
- CABY Jérôme, HIRIGOYEN Gérard**, « La création de valeur de l'entreprise », *Economica*, collection « Connaissance de la Gestion », 1997.
- CHARREAUX Gérard**, « Introduction générale », in « Le gouvernement des entreprises : corporate governance, théories et faits », *Economica*, Gérard CHARREAUX ed., 1997a.
- CHARREAUX Gérard**, « Vers une théorie du gouvernement des entreprises », in « Le gouvernement des entreprises : corporate governance, théories et faits », *Economica*, Gérard CHARREAUX ed., 1997b.
- CHARREAUX Gérard**, « La théorie positive de l'agence : lecture et relecture », in « De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXIème siècle », coordonné par Gérard KOENIG, *Economica*, 1999.
- CHARREAUX Gérard**, « Gouvernement d'entreprise et comptabilité », in « Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit », sous la direction de Bernard COLASSE, *Economica*, 2000.
- CLARKSON M.B.**, « A stakeholder framework for analysing corporate social performance », *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 4, p. 580-623, 1995.
- CROZIER Michel, THOENIG Jean-Claude**, « La régulation des systèmes organisés complexes. Le cas du système de décision politico-administratif local en France », *Revue Française de Sociologie* Vol. 16, pp. 3-32, janvier - mars 1975.
- DOUAT Etienne**, « Les différentes formes de partenariat public-privé en France », in « Partenariat public-privé et développement territorial », sous la direction d'Isabelle CHATRIE et Jean-Michel UHALDEBORDE, *Revue d'Economie Financière*, Hors-Série, 1996.
- DOWNS Anthony**, « An Economic theory of democracy », Harper and Row, New York, 1957.

- DURAN Patrice**, « Gouvernance », Politiques et Management Public, vol. 16, n° 1, mars 1998.
- FAMA Eugene F., JENSEN Michael C.**, « Separation of ownership and control », Journal of Law and Economics, vol. 26, pp. 301-325, june 1983.
- FAVOREU Christophe**, « L'évolution des modes de planification et de gestion urbaines comme réponse aux transformations de l'environnement des villes », in « Maires en environnements : menaces et opportunités », Publié à l'occasion des troisièmes rencontres « Ville-Management », Dalloz, Thèmes et commentaires, 2000.
- FLEURIOT Pierre**, « L'évolution du gouvernement des entreprises en France et ses conséquences pour ses sociétés cotées », Bulletin COB, n° 295, octobre 1995.
- GEOFFRON Patrice**, « Formes et enjeux de la transformation des modèles de corporate governance », Revue d'Economie Industrielle n° 82, 4ème trimestre 1997.
- GERBAUX Françoise, PONGY Mireille**, « Le local des politiques publiques. De la localisation à l'approche multi-acteurs des politiques », in « Gouvernement local et politiques urbaines », Actes du Colloque international, sous la direction de Sylvie BIAREZ et Jean-Yves NEVERS, CERAT, Grenoble, 2-3 février 1993.
- GIROUX Gary, DEIS Donald R.**, « The public choice paradigm and accounting research », Texas University, Department of accounting, College station, 1991.
- GOMEZ Pierre-Yves**, « Le gouvernement de l'entreprise », InterEditions, 1996.
- HARDING Alan**, « Gouvernance locale et réaménagement urbain : pour un programme d'analyse comparative », in « Gouvernement local et politiques urbaines », Actes du Colloque international, sous la direction de Sylvie BIAREZ et Jean-Yves NEVERS, CERAT, Grenoble, 2-3 février 1993.
- HART Oliver**, « Corporate governance : some theory and implications », The Economic Journal, vol. 105 n° 430, pp. 678-689, may 1995.
- HILL Charles W., JONES Thomas M.**, « Stakeholder agency theory », Journal of Management Studies, vol. 29 n° 2, pp. 131-154, march 1992.
- HOORENS Dominique, PERETTI Marie-Pierre**, « Les collectivités locales et le partenariat public-privé : la logique financière, in "Partenariat public-privé et développement territorial", Sous la direction d'Isabelle Chatrie et Jean-Michel UHALDEBORDE, Revue d'Economie Financière, Hors-Série, 1996.
- JENSEN Michael C., MECKLING W.H.**, « Theory of the firm : managerial behavior, agency costs and ownership structure », Journal of Financial Economics vol. 3, october 1976.
- JOUVE Bernard, LEFEVRE Christian**, « De la gouvernance urbaine au gouvernement des villes ? Permanence ou recomposition des cadres de l'action publique en Europe », Revue Française de Science Politique, vol. 49, n° 6, pp. 835-853, décembre 1999.
- KEASEY Kevin, WRIGHT Mike**, « Issues in corporate accountability and governance : an editorial », Accounting and Business Research, vol. 23 n° 91A, pp. 291-310, 1993.
- KOOIMAN Jan, VAN VLIET Martijn**, « Governance and public management », in « Managing public organizations - Lessons from contemporary european experience », Edited by K.A. ELIASSEN and J. KOOIMAN, SAGE Publications, 1993.
- LE GALES Patrick**, « Villes en compétition ? », in « Gouvernement local et politiques urbaines », Actes du Colloque international, sous la direction de Sylvie BIAREZ et Jean-Yves NEVERS, CERAT, Grenoble, 2-3 février 1993.

- LE GALES Patrick**, « Aspects idéologiques et politiques du partenariat public-privé », in « Partenariat public-privé et développement territorial », sous la direction d'Isabelle CHATRIE et Jean-Michel UHALDEBORDE, Revue d'Economie Financière, Hors-Série, 1996.
- LE GALES Patrick**, « Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine », Revue Française de Science Politique, vol. 45, n° 1, 1995.
- LUCHAIRE Y.**, « La commune », Les Cahiers Français n° 239, janvier - février 1989.
- MARCH J.G.**, « Décisions et organisations », Les Editions d'Organisation, Paris, 1991.
- MEGDAL S.B.**, « The determination of local public expenditures and the principal and agent relation : a case study », Public Choice, vol. 40, pp. 71-87, 1983.
- MEYSSONNIER François**, « La gouvernance des villes : une recherche sur la structuration et le fonctionnement des équipes de direction des mairies », Cahiers de recherche n° 1 Management public local « Le pilotage des collectivités territoriales », Université d'Orléans, 1997.
- MUELLER Dennis C.**, « Public choice : a survey », in « The theory of Public Choice – II », Edited by James M. Buchanan and Robert D. Tollison, Ann Arbor, 1984.
- NGUYEN et al.**, « Corporate governance : une synthèse de la littérature », Les Cahiers de recherche, Groupe HEC, 1996.
- NOVARINA Gilles**, « Les réseaux de politique urbaine - Concurrences et coopérations entre acteurs », in « Le gouvernement des villes - Territoire et pouvoir », coordonné par Francis GODARD, Descartes et Cie, 1997.
- PEYREFITTE Maryline**, « La prise en considération des logiques d'acteurs dans l'évaluation d'une politique publique territoriale », Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n° 3, pp. 421-448, 1998.
- RAIMBOURG Philippe**, « Asymétrie d'information, théorie de l'agence et gestion de l'entreprise », Encyclopédie de gestion, sous la direction de Patrick JOFFRE et Yves SIMON, Economica, 1989.
- REMY J., VOYE L.**, « La ville : vers une nouvelle définition ? », Paris, L'Harmattan, 1992.
- RICORDEL P.**, « La gestion publique locale : partenariat et performance : une étude empirique sur 20 communes-centres d'agglomération françaises », Revue d'Economie Régionale et Urbaine n° 3, 1997.
- ROSS Stephen A.**, « The economic theory of agency : the principal's problem », American Economic Review, vol. 63, pp. 134-139, may 1973.
- ROUSSEAU Pierre**, « Comprendre et gérer les conflits dans les entreprises et les organisations », Chronique sociale, collection « Synthèse », 1988.
- SANDERS George D.**, « Tiebout migrants and the median voters as users of accounting information », Research in Governmental and Nonprofit Accounting, vol. 8, pp. 137-155, Jai Press, 1994.
- SEDJARI Ali**, « Le devenir de la ville », Editions L'Harmattan, GRET, 1999.
- SEDJARI Ali**, Administration, gouvernance et décisions publiques », Editions L'Harmattan, GRET, 2004.
- SEDJARI Ali**, « Partenariat Public-privé et gouvernance future », Editions L'Harmattan, GRET, 2005.
- STREIM Hannes**, « Supreme auditing institutions in a agency-theoretic context », in « Perspectives on performance measurement and public sector accounting », E. BUSCHOR & K. SCHEDLER editors, Haupt, pp. 325-344, 1994.

THIVEAUD Jean-Marie, « De la gouvernance des grandes sociétés », Revue d'Economie Financière n°10.

UHALDEBORDE Jean-Michel, « Partenariat public-privé et efficacité économique : les aléas d'une complémentarité antagonique », in « Partenariat public-privé et développement territorial », Sous la direction d'Isabelle CHATRIE et Jean-Michel UHALDEBORDE, Revue d'Economie Financière, Hors-Série, 1996.

WALLACE Wanda A., « Agency theory and governmental and nonprofit sector research », Research in Governmental Nonprofit Accounting, vol. 3, Part. B, pp.51-70, Jai Press, 1987.

WILLIAMSON O.E., « The economic institutions of capitalism », The Free Press, New York, 1985.

ZIMMERMAN Jerold L., « The municipal accounting maze : analysis of political incentives », Journal of Accounting Research, vol. n° 15 (suppl), pp. 107-143, 1977.

ZINGALES Luigi, « Corporate governance », Centre for Economic Policy Research n° 1806, march 1998.