

La cohérence collaborative : proposition d'un concept intégrateur pour penser l'attractivité territoriale durable des investissements directs étrangers

Maryame Cherif Ouazzani Chahdi

Doctorante en Sciences de Gestion, École Nationale de Commerce et de Gestion de Tanger, Université Abdelmalek Essaadi, Maroc

Saida Marso

Professeure Chercheure de l'Enseignement Supérieur, École Nationale de Commerce et de Gestion de Tanger, Université Abdelmalek Essaadi, Maroc

Approved: 08 October 2026

Posted: 10 October 2026

Copyright 2026 Author(s)

Under Creative Commons CC-BY 4.0

OPEN ACCESS

Cite As:

Cherif Ouazzani Chahdi, M., & Marso, S. (2026). *La cohérence collaborative : proposition d'un concept intégrateur pour penser l'attractivité territoriale durable des investissements directs étrangers*. ESI Preprints. <https://doi.org/10.19044/esipreprint.10.2026.p103>

Résumé

Les travaux consacrés à l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers (IDE) ont principalement documenté les déterminants structurels de la localisation : taille du marché, coûts des facteurs, capital humain, infrastructures, qualité institutionnelle. Ils expliquent ce qui attire les investisseurs, mais éclairent moins la manière dont les acteurs institutionnels d'un territoire parviennent, ou échouent, à produire collectivement les conditions de cette attractivité, et surtout à la maintenir au-delà de la décision d'implantation. Cet article théorique propose de combler cet espace conceptuel. Il procède à un examen critique de six corpus, approches classiques de l'attractivité, néo-institutionnalisme sociologique, travail institutionnel, capital social organisationnel, gouvernance collaborative, théorie des commons et marketing territorial, et montre que chacun, pris isolément, laisse en suspens une dimension que les autres ne compensent pas. De cette insuffisance croisée émerge la proposition d'un concept intégrateur : la cohérence collaborative, définie comme la capacité collective d'un système d'acteurs institutionnels territoriaux à produire, par leurs pratiques de coordination, de confiance, d'apprentissage et d'ajustement mutuel, une orientation relativement

partagée, lisible pour les acteurs extérieurs et durable dans le temps. Le concept est décomposé en cinq dimensions constitutives, distingué des notions voisines par un travail explicite de délimitation conceptuelle, et interprété, avec les précautions requises, comme un commun institutionnel immatériel. L'article propose enfin un modèle théorique et cinq propositions de recherche destinées à une mise à l'épreuve empirique ultérieure.

Mots-clés : Cohérence collaborative ; attractivité territoriale durable ; investissements directs étrangers ; gouvernance collaborative ; néo-institutionnalisme ; communs institutionnels

Collaborative Coherence: An Integrative Concept for Understanding the Sustainable Territorial Attractiveness of Foreign Direct Investment

Maryame Cherif Ouazzani Chahdi

PhD student in Management Sciences, National School of Business and Management, Tangier, Abdelmalek Essaadi University, Morocco

Saida Marso

Lecturer and Researcher in Higher Education, National School of Commerce and Management, Tangier, Abdelmalek Essaadi University, Morocco

Abstract

Research on the territorial attractiveness of foreign direct investment (FDI) has largely documented the structural determinants of location: market size, factor costs, human capital, infrastructure, institutional quality. Such work explains what attracts investors, but sheds less light on how a territory's institutional actors collectively produce, or fail to produce, the conditions of that attractiveness, and above all how they sustain it beyond the establishment decision. This theoretical article addresses that conceptual gap. It critically examines six literatures, classical approaches to attractiveness, sociological neo-institutionalism, institutional work, organisational social capital, collaborative governance, commons theory and place marketing, and shows that each, taken in isolation, leaves unaddressed a dimension the others do not compensate for. From this cross-cutting insufficiency emerges the proposal of an integrative concept: collaborative coherence, defined as the collective capacity of a system of territorial institutional actors to produce, through their practices of coordination, trust, learning and mutual adjustment, a relatively shared orientation that is legible to external actors and durable over time. The concept is broken down into five constitutive

dimensions, distinguished from neighbouring notions through explicit conceptual boundary work, and interpreted, with due caution, as an intangible institutional commons. The article concludes by proposing a theoretical model and five research propositions intended for subsequent empirical examination.

Keywords: Collaborative coherence; sustainable territorial attractiveness; foreign direct investment; collaborative governance; neo-institutionalism; institutional commons

Introduction

L'attractivité territoriale des investissements directs étrangers constitue, depuis plusieurs décennies, un objet de recherche abondamment traité. Des théories de la localisation industrielle inaugurées par Weber (1909) au paradigme éclectique de Dunning (2013), en passant par les travaux plus récents sur les écosystèmes entrepreneuriaux et la compétitivité territoriale, la littérature a progressivement constitué un répertoire de déterminants dont la robustesse empirique est aujourd'hui bien établie : accès au marché, coûts des facteurs de production, disponibilité et qualification du capital humain, qualité des infrastructures, stabilité et prévisibilité du cadre réglementaire, ouverture économique.

Ce répertoire présente toutefois une limite structurelle rarement thématisée. Il traite l'attractivité comme un état, décrit un territoire à un instant donné et mesuré au moment de la décision de localisation. Or, cette conceptualisation laisse dans l'ombre deux questions décisives. La première est celle de la production : les déterminants de l'attractivité ne se matérialisent pas spontanément ; ils sont le résultat de choix, de négociations et de coordinations entre acteurs publics et parapublics. Un cadre réglementaire favorable suppose des arbitrages politiques ; une offre foncière viabilisée suppose des investissements et des procédures ; un capital humain qualifié suppose une articulation entre demande industrielle et appareil de formation. La littérature explique ce qui attire les investisseurs, elle éclaire moins comment les acteurs institutionnels parviennent à produire collectivement ces conditions.

La seconde question laissée en suspens est celle de la durée. Une décision d'implantation n'équivaut pas à un ancrage territorial. Un projet annoncé peut ne jamais se concrétiser ; un projet concrétisé peut ne jamais s'étendre ; une filiale implantée peut se délocaliser au premier retournement de conjoncture. La distinction entre une attractivité de captation, qui se mesure en annonces d'investissement, et une attractivité d'ancrage, qui se mesure en survie, en croissance et en réinvestissement des entreprises implantées, dessine un écart que les approches classiques ne permettent pas

de penser, faute d'instruments conceptuels adaptés à la dimension processuelle du phénomène.

Le contexte marocain illustre l'acuité de cette double lacune. Le Royaume a engagé, depuis le début des années 2000, un effort institutionnel considérable en matière d'attractivité : création puis réforme des Centres Régionaux d'Investissement par la loi 47-18 en 2019, adoption d'une nouvelle Charte de l'investissement en 2022, promulgation de la loi 22-24 en 2024, installation des Commissions Régionales Unifiées de l'Investissement, déploiement d'une marque territoriale nationale. Cette accumulation de dispositifs témoigne d'une reconnaissance explicite du fait que l'attractivité se construit institutionnellement. Certaines régions concentrent par ailleurs des atouts objectifs de premier ordre : le complexe portuaire de Tanger Med, avec plus de dix millions d'EVP traités, plus de 1 200 entreprises accueillies et environ 110 000 emplois ; un écosystème automobile structuré autour d'implantations majeures, représentant plus de 250 000 emplois, un taux d'intégration locale d'environ 69 % et 157 milliards de dirhams d'exportations en 2024.

Ces performances coexistent cependant avec des indicateurs plus nuancés, relatifs à la conversion effective des projets validés en implantations pérennes et à la continuité de l'accompagnement au-delà de la phase d'instruction. Un territoire peut donc accumuler des dispositifs de coordination sans que cette accumulation produise mécaniquement la qualité d'expérience institutionnelle qui fonde une attractivité durable. C'est précisément cet écart, entre l'existence de dispositifs et ce qu'ils produisent collectivement, que les cadres théoriques disponibles peinent à conceptualiser.

Cet article propose de combler cet espace. Sa question directrice est de nature conceptuelle : quel cadre théorique permet de rendre compte de la manière dont la collaboration entre acteurs institutionnels contribue, ou échoue à contribuer, à la construction d'une attractivité territoriale durable des IDE ? Cette question en appelle trois autres, qui structurent la démonstration. En quoi les corpus théoriques disponibles sont-ils, pris isolément, insuffisants pour saisir ce phénomène ? Quel concept intégrateur permettrait d'articuler leurs apports respectifs sans les confondre ? Quelles propositions de recherche vérifiables découlent de cette construction conceptuelle ?

La démarche est celle d'une construction théorique fondée sur une revue critique de la littérature. Elle procède en quatre temps. Une première section examine successivement les six corpus mobilisables et identifie, pour chacun, la limite qui justifie de ne pas s'y arrêter. Une deuxième section présente les modèles de référence retenus. Une troisième section élabore le concept de cohérence collaborative : définition, dimensions constitutives,

frontières conceptuelles, et interprétation prudente comme commun institutionnel immatériel. Une quatrième section propose un modèle théorique et cinq propositions de recherche, avant que la discussion n'expose les apports, les limites et les conditions d'opérationnalisation de la construction proposée.

Cadre théorique : examen critique des corpus mobilisables

Les approches classiques de l'attractivité et leur angle mort

Les théories de la localisation, depuis Weber (1909) jusqu'aux travaux contemporains de Hatem (2004), ont identifié un ensemble de facteurs dont la stabilité empirique est remarquable. Le paradigme éclectique de Dunning (2013), articulant avantages spécifiques à la firme, avantages de localisation et avantages à l'internalisation, demeure le cadre de référence dominant pour expliquer les décisions d'implantation des firmes multinationales. Les travaux de Loewendahl (2001) sur les agences de promotion de l'investissement ont prolongé cette perspective en s'intéressant aux dispositifs institutionnels de captation.

Ces approches partagent néanmoins un présupposé implicite : celui d'un territoire dont les caractéristiques préexistent à l'action des acteurs qui l'administrent. Le territoire y est traité comme un ensemble de dotations objectives que l'investisseur évalue et compare. Cette conceptualisation présente deux angles morts. Le premier tient à l'action collective : les déterminants ne sont pas des données naturelles mais des construits institutionnels. Le second tient à la temporalité : l'attractivité y est saisie au moment de l'entrée, non dans la durée de la relation entre l'investisseur et le territoire d'accueil.

Ce second angle mort justifie l'introduction d'une distinction analytique centrale pour la suite de cet article : celle qui sépare l'attractivité de captation de l'attractivité d'ancrage. La première se mesure en flux d'entrée et en annonces ; la seconde en survie, en extension et en réinvestissement. Une tripartition des phases du parcours investisseur, séduction, intégration, ancrage, permet de préciser cette distinction : chacune mobilise des registres institutionnels différents, la première principalement symbolique et promotionnel, la deuxième procédurale et administrative, la troisième relationnelle et continue.

Le néo-institutionnalisme sociologique : légitimité, isomorphisme et découplage

Le néo-institutionnalisme sociologique offre un premier appui pour dépasser la lecture strictement économique de l'attractivité. Meyer et Rowan (1977) ont établi que les organisations adoptent des structures formelles conformes aux attentes de leur environnement institutionnel non pas

nécessairement parce que ces structures sont efficaces, mais parce qu'elles sont légitimes. Cette adoption peut s'accompagner d'un découplage entre la structure affichée et les pratiques effectives : la première produit de la légitimité, les secondes produisent du résultat.

Ce concept de découplage est particulièrement fécond pour analyser des dispositifs territoriaux dont l'architecture juridique est ambitieuse et cohérente mais dont le fonctionnement quotidien repose sur des circuits parallèles. Il permet de comprendre qu'un écart entre norme et pratique n'est pas nécessairement le symptôme d'une défaillance ou d'une mauvaise volonté, mais peut constituer une condition ordinaire de l'efficacité opérationnelle dans des environnements procéduralement contraints.

DiMaggio et Powell (1983) complètent cette lecture par la théorie de l'isomorphisme institutionnel, qui distingue trois mécanismes d'homogénéisation des formes organisationnelles au sein d'un même champ : l'isomorphisme coercitif, résultant de pressions réglementaires ; l'isomorphisme mimétique, produit par l'imitation en situation d'incertitude ; et l'isomorphisme normatif, véhiculé par la professionnalisation. Ces mécanismes éclairent la diffusion internationale de dispositifs standardisés de promotion de l'investissement, guichets uniques, agences de promotion, marques territoriales, dont l'adoption relève parfois davantage de la recherche de légitimité que d'une adaptation aux spécificités du territoire.

La légitimité, telle que systématisée par Suchman (1995), se décline en trois registres : pragmatique, fondée sur l'intérêt des parties prenantes ; morale, fondée sur l'adhésion à des valeurs ; et cognitive, fondée sur le caractère compréhensible et allant de soi des pratiques institutionnelles. C'est ce dernier registre qui importe le plus pour notre objet : une coordination interne opaque aux yeux des investisseurs ne produit aucun effet sur l'attractivité, quelle que soit son efficacité intrinsèque.

La limite de ce corpus tient toutefois à sa tendance à privilégier une lecture contraignante des institutions. Il éclaire admirablement les pressions qui s'exercent sur les acteurs territoriaux, moins leur capacité à transformer les arrangements dans lesquels ils sont pris. Le concept d'entrepreneuriat institutionnel (Battilana et al., 2009) a partiellement comblé cette lacune, mais il demeure centré sur des acteurs individuels ou des coalitions restreintes plutôt que sur la dynamique collective élargie qui caractérise les territoires à gouvernance multi-acteurs.

Le travail institutionnel : restaurer l'agence sans résoudre la coordination

Les travaux sur le travail institutionnel (Lawrence & Suddaby, 2006 ; Lawrence et al., 2013) constituent une avancée significative en déplaçant l'analyse vers les pratiques par lesquelles les acteurs créent, maintiennent et

détruisent les institutions. Cette tripartition , création, maintien, transformation , s'avère décisive pour notre objet, et particulièrement sa deuxième modalité.

Le travail de maintien est en effet le moins visible des trois. Il ne produit pas d'événement, ne s'accompagne d'aucune inauguration et n'entre dans aucun rapport d'activité. Il consiste à refaire chaque jour ce qui, sans cet effort, se déferait. Cette invisibilité a une conséquence directe : son interruption ne produit aucun signal immédiat. Un dispositif formel dont la défaillance est visible appelle une correction ; une pratique de maintien qui cesse d'être exercée se dégrade silencieusement, et sa disparition n'est constatée qu'après coup.

La limite de ce cadre tient cependant à ce qu'il ne fournit pas d'outils suffisants pour penser la coordination entre les travaux institutionnels de plusieurs acteurs. Deux organisations peuvent chacune accomplir un travail institutionnel pertinent sans que ces travaux se renforcent mutuellement, voire en produisant des effets contradictoires. Le cadre éclaire l'action mais pas nécessairement la cohérence de l'action collective.

Le capital social organisationnel : une ressource qui n'est pas une capacité

Le corpus du capital social, systématisé par Coleman (1988), Putnam (1993, 2000), Adler et Kwon (2002) et Nahapiet et Ghoshal (1998), offre des ressources précieuses pour penser les qualités relationnelles qui circulent entre acteurs institutionnels. Il établit que la confiance réduit les coûts de transaction relationnels, que les normes de réciprocité facilitent la coopération au-delà des obligations formelles, et que la densité des réseaux permet une circulation rapide de l'information.

La tripartition proposée par Woolcock (2001) , capital social de liaison, de passerelle et d'échelle , offre un cadre analytique particulièrement adapté aux dispositifs territoriaux d'attractivité, dont les acteurs relèvent simultanément de logiques d'appartenance organisationnelle, de coopération inter-organisationnelle et de rapports hiérarchiques verticaux.

Tableau 1: Formes de capital social appliquées à l'action institutionnelle d'attractivité territoriale (d'après Woolcock, 2001)

Forme	Définition	Application à l'action institutionnelle d'attractivité	Risque associé
Bonding (liaison)	Liens forts au sein d'un groupe relativement homogène, forte cohésion, confiance dense	Cohésion interne d'une agence ou d'une équipe projet ; mobilisation rapide ; transmission fluide de l'information	Enfermement groupal ; reproduction de routines ; imperméabilité aux attentes extérieures
Bridging	Liens plus faibles	Coopération entre	Fragilité des liens ; coût

(passerelle)	entre groupes distincts, hétérogènes sur le plan social ou professionnel	administrations relevant de mandats différents ; circulation transversale de l'information	d'entretien élevé ; dépendance aux acteurs occupant des positions de médiation
Linking (échelle)	Liens verticaux entre acteurs de niveaux hiérarchiques ou institutionnels différents	Articulation entre échelon central, échelon régional et collectivités ; accès aux arbitrages	Asymétries de pouvoir ; captation des ressources par les acteurs les mieux positionnés

Nahapiet et Ghoshal (1998), ainsi que Leana et Van Buren (1999), apportent une précision décisive pour notre construction : le capital social est incorporé dans les relations, non stocké dans les organisations. Cette propriété a une conséquence directe sur la durabilité des dispositifs territoriaux, dont l'efficacité repose fréquemment sur des relations interpersonnelles denses : la mobilité des cadres, phénomène ordinaire de la fonction publique, y devient un risque systémique dès lors qu'aucun mécanisme de transmission du capital relationnel n'existe.

La limite de ce corpus tient à ce que le capital social est avant tout une ressource, non une capacité d'action coordonnée. Un territoire peut disposer d'un capital social important sans que celui-ci soit converti en orientation partagée, faute de dispositifs d'activation ou de projet commun. La présence de relations de confiance est une condition favorable, non une condition suffisante, de la production d'une attractivité durable. Pire, un capital social exclusivement de type bonding peut retarder l'institutionnalisation en rendant le dysfonctionnement structurel supportable au quotidien.

La gouvernance collaborative : des processus sans théorie de leur résultat

La gouvernance collaborative constitue le cinquième corpus. Ansell et Gash (2008) la définissent comme un mode de gouvernance dans lequel des acteurs publics et non publics travaillent collectivement selon des processus formels, orientés vers le consensus et délibératifs, en vue de produire ou de mettre en œuvre des politiques publiques. Leur modèle identifie quatre catégories de variables : les conditions de départ, incluant les asymétries de pouvoir et de ressources ainsi que l'historique de coopération ou de conflit ; le design institutionnel ; le leadership facilitateur ; et le processus collaboratif lui-même, construit itérativement à travers le dialogue direct, la construction de la confiance, l'engagement des parties prenantes et l'obtention de résultats intermédiaires.

Emerson, Nabatchi et Balogh (2012) proposent un cadre intégratif complémentaire, articulé autour du contexte systémique, des moteurs de la

collaboration, et d'une dynamique collaborative décomposée en engagement fondé sur des principes partagés, motivation partagée et capacité d'action conjointe. Ils introduisent la notion de régimes de gouvernance collaborative pour rendre compte du caractère évolutif de ces configurations. Klijn et Koppenjan (2016) prolongent cette perspective par l'analyse des réseaux de gouvernance.

De cette littérature, nous retenons une distinction analytique qui constituera l'un des pivots de la construction proposée : celle qui sépare la coordination procédurale de la collaboration substantielle.

Tableau 2: Coordination procédurale et collaboration substantielle : une distinction analytique (d'après Klijn & Koppenjan, 2016 ; Healey, 2006)

Critère	Coordination procédurale	Collaboration substantielle
Nature du lien	Formel, encadré par des procédures et des textes	Relationnel, fondé sur l'engagement réciproque
Objet	Éviter les contradictions et les redondances entre services	Co-construire des solutions intégrées
Mandat	Chaque acteur défend le périmètre de sa réglementation	Responsabilité partagée sur le résultat collectif
Temporalité	Indexée sur le traitement du dossier	Indexée sur la vie du projet
Ressources mobilisées	Faibles : présence, information, respect des délais	Élevées : temps, attention, énergie cognitive et relationnelle
Évaluation	Mesurable : délais, nombre de dossiers traités	Difficilement mesurable : qualité relationnelle, durabilité
Risque propre	Collaboration de façade (ceremonial collaboration)	Coût de soutien élevé ; épuisement des acteurs

Cette distinction ne relève pas d'une simple typologie académique. Elle possède une portée analytique majeure : la coordination procédurale, si elle suffit à éviter les contradictions les plus visibles entre services, ne permet pas de produire la synergie nécessaire pour que l'environnement institutionnel territorial apparaisse, aux yeux des investisseurs, comme cohérent, prévisible et propice à des engagements de long terme. Elle marque la différence entre un territoire techniquement correct et un territoire véritablement attractif.

Il convient toutefois de ne pas idéaliser la collaboration substantielle. La coordination procédurale peut être parfaitement adaptée à des tâches routinières, stables et faiblement interdépendantes. La collaboration substantielle mobilise des ressources considérables et peut s'avérer coûteuse à soutenir dans la durée sans mécanismes de soutien appropriés. La frontière entre les deux régimes n'est par ailleurs pas toujours nette : des configurations hybrides existent, où certaines dimensions de l'interaction relèvent de la coordination tandis que d'autres s'approchent de la collaboration.

Cette littérature ne saurait enfin occulter les obstacles qui entravent les dynamiques collaboratives. Les mandats divergents constituent une première source de tension : une agence de promotion est orientée vers l'accueil des projets, un service fiscal vers l'équité de l'assiette, un service environnemental vers le respect des normes. Ces mandats peuvent entrer en tension apparente, et les espaces de délibération censés les articuler peuvent être minés par des conflits de légitimité où chacun invoque son mandat pour justifier son intransigeance. La fragmentation administrative constitue une deuxième difficulté, particulièrement aiguë lorsque se superposent compétences centrales, régionales, préfectorales et communales. Les rivalités bureaucratiques en constituent une troisième, se manifestant frontalement par des conflits d'arbitrage ou souterrainement par de la rétention d'information. Le risque de collaboration de façade mérite enfin une attention particulière : les apparences de la collaboration peuvent être réunies, comités, réunions régulières, conventions signées, sans que ces interactions modifient réellement les comportements et les décisions. Ce phénomène est d'autant plus insidieux qu'il donne l'illusion de la coordination tout en maintenant l'atomisation réelle de l'action publique.

La limite propre à ce corpus tient à son caractère principalement processuel : il décrit comment la collaboration se déroule sans toujours préciser en quoi elle produit un résultat stable et reconnaissable dans la durée. Or, dans le cas de l'attractivité territoriale des IDE, c'est précisément la pérennité de la coordination qui importe, les investissements se déployant sur des cycles temporels longs.

La théorie des communs : une grille de gestion à adapter

La théorie des communs, développée par Ostrom (1990) et prolongée par les travaux sur les communs de connaissance (Hess & Ostrom, 2007) et par la littérature francophone sur les communs (Coriat, 2015), propose un éclairage novateur. Elle établit qu'une ressource partagée, non exclusive et soumise à un risque de dégradation, requiert des dispositifs de gouvernance collective, règles d'usage, surveillance mutuelle, mécanismes de résolution des conflits, pour être maintenue.

L'extension de ce cadre aux ressources immatérielles présente un intérêt particulier pour notre objet. Les communs de connaissance ne se dégradent pas par surconsommation, comme un pâturage ou une nappe phréatique, mais par sous-provision : chacun continue d'en bénéficier tant qu'ils subsistent, nul n'est individuellement incité à les entretenir, et leur érosion n'est constatée qu'après coup.

La limite de ce corpus tient toutefois à ce que son application à l'attractivité territoriale exige des adaptations théoriques importantes. L'attractivité n'est pas une ressource tangible mais un processus complexe

émergeant de multiples interactions. Plusieurs des principes de conception d'Ostrom, notamment ceux relatifs à la délimitation des frontières de la ressource et à l'identification des ayants droit, s'appliquent difficilement à une réalité relationnelle et diffuse. La théorie des communs éclaire donc utilement un mécanisme de dégradation sans fournir, telle quelle, un cadre d'analyse transposable.

Le marketing territorial : un revêtement, pas une fondation

Le marketing territorial constitue le sixième et dernier corpus examiné. Kavaratzis (2004) distingue trois catégories de signaux par lesquels se construit l'image d'un territoire : les signaux primaires, produits par les caractéristiques matérielles et les réalisations tangibles ; les signaux secondaires, relevant de la communication institutionnelle délibérée et donc directement contrôlables par les acteurs ; et les signaux tertiaires, constitués par le bouche-à-oreille, les témoignages d'expérience et les récits circulant entre investisseurs. Anholt (2007) souligne pour sa part que la crédibilité d'une marque territoriale dépend étroitement de sa capacité à être corroborée par l'expérience de ceux qui la mettent à l'épreuve.

Cette architecture a une implication théorique décisive : seuls les signaux secondaires sont maîtrisables, mais ce sont les signaux tertiaires qui emportent la conviction. Il en résulte que l'image territoriale n'est un actif que si elle est honorée par l'expérience institutionnelle effective. Lorsqu'elle ne l'est pas, elle devient un passif : le décalage entre promesse et expérience produit un effet réputationnel négatif potentiellement supérieur à celui d'une absence d'image, puisque l'investisseur déçu l'est d'autant plus qu'on lui avait promis davantage.

La limite de ce corpus est celle de son objet : il éclaire la dimension symbolique et perceptive de l'attractivité sans rendre compte de la substance institutionnelle qui la sous-tend. L'image est un revêtement, non une fondation. Un territoire peut posséder une image flatteuse sans disposer des capacités institutionnelles requises pour transformer l'attention des investisseurs en ancrage durable.

Synthèse : la carte des insuffisances

Cette revue critique ne vise pas à disqualifier les corpus examinés, chacun demeure indispensable à la compréhension de l'objet, mais à identifier l'espace théorique qu'aucun d'eux, pris isolément, ne parvient à combler.

Tableau 3: Apports et limites respectives des corpus mobilisés

Corpus	Apport principal	Limite pour notre objet
Approches classiques de l'attractivité (Weber, Dunning, Hatem, Loewendahl)	Identification robuste des déterminants structurels de la localisation	Explique ce qui attire, non comment les acteurs produisent collectivement ces conditions ; saisit l'entrée, non la

		durée
Néo-institutionnalisme (Meyer & Rowan, DiMaggio & Powell, Scott, Suchman)	Légitimité, isomorphisme, découplage entre structure formelle et pratique effective	Tend à sous-estimer l'agence des acteurs et la dynamique collective élargie
Travail institutionnel (Lawrence & Suddaby)	Restaure l'agence ; distingue création, maintien et transformation des institutions	Ne fournit pas d'outils pour penser la coordination entre les travaux de plusieurs acteurs
Capital social (Coleman, Putnam, Woolcock, Nahapiet & Ghoshal)	Confiance, réciprocité, réseaux ; distinction bonding / bridging / linking	Ressource, non capacité ; peut exister sans être converti en orientation partagée
Gouvernance collaborative (Ansell & Gash, Emerson et al., Klijn & Koppenjan)	Conditions, phases et facteurs de succès des arrangements collaboratifs	Principalement processuelle : décrit le déroulement sans théoriser la durabilité du résultat
Théorie des communs (Ostrom, Hess & Ostrom)	Gouvernance collective d'une ressource partagée ; mécanisme de sous-provision	Conçue pour des ressources délimitables ; adaptation exigeante pour un objet relationnel
Marketing territorial (Kavaratzis, Anholt)	Typologie des signaux ; conditions de crédibilité de la promesse territoriale	Éclaire le symbolique sans la substance institutionnelle qui le fonde

La lecture transversale de ce tableau fait apparaître la forme précise de la lacune. Les corpus disponibles permettent de penser les déterminants, les contraintes institutionnelles, l'agence individuelle, les ressources relationnelles, les processus collaboratifs, la gestion collective d'une ressource et la dimension symbolique. Ils ne permettent pas de penser ce que la collaboration entre acteurs institutionnels produit collectivement, de manière stable et lisible pour des acteurs extérieurs. C'est cet espace que le concept de cohérence collaborative se propose d'occuper.

Cadre de référence : les modèles retenus

La construction proposée ne procède pas d'une synthèse indifférenciée des corpus examinés. Elle retient, dans chacun, un modèle de référence précis dont elle mobilise une fonction déterminée.

Le modèle d'Ansell et Gash (2008) : les conditions du processus

De ce modèle, la construction retient principalement l'identification des conditions de départ, asymétries de pouvoir, de ressources et de connaissances, antécédents de coopération ou de conflit, et la fonction du leadership facilitateur. Ces deux éléments permettent de penser pourquoi des dispositifs formellement identiques produisent, selon les territoires, des résultats collaboratifs très inégaux. Le modèle fournit également la notion de consensus partiel, essentielle pour éviter de conceptualiser la cohérence comme une unanimité qui n'existe jamais empiriquement.

Le cadre d'Emerson, Nabatchi et Balogh (2012) : la capacité d'action conjointe

De ce cadre, la construction retient la décomposition de la dynamique collaborative en trois composantes, et particulièrement la troisième : la capacité d'action conjointe, qui renvoie aux ressources procédurales, institutionnelles et relationnelles nécessaires à la mise en œuvre effective d'actions collaboratives. Cette composante permet de distinguer une collaboration déclarée d'une collaboration opérante. La notion de régime de gouvernance collaborative apporte par ailleurs la dimension évolutive indispensable pour penser un phénomène qui se construit et se dégrade dans le temps.

La tripartition de Woolcock (2001) : qualifier les configurations relationnelles

De ce modèle, la construction retient l'instrument de qualification des configurations relationnelles. Il permet notamment de formuler une hypothèse théorique importante : un dispositif territorial dominé par du capital social de liaison peut présenter une forte cohésion apparente tout en demeurant structurellement incapable de produire de la cohérence, faute de passerelles entre organisations aux mandats distincts.

Le travail de maintien (Lawrence & Suddaby, 2006) : la temporalité de la cohérence

De ce corpus, la construction retient spécifiquement la modalité du maintien, dont elle fait la temporalité propre de la cohérence collaborative. Cette sélection a une conséquence théorique directe : la cohérence n'est pas un état que l'on installe mais une pratique que l'on reconduit, et son érosion présente la particularité d'être silencieuse.

Le mécanisme de sous-provision (Ostrom, 1990) : la vulnérabilité de la ressource

De la théorie des communs, la construction ne retient ni les principes de conception dans leur intégralité, ni la typologie des ressources, mais un mécanisme précis : celui de la sous-provision d'une ressource collective dont nul n'est individuellement incité à supporter le coût d'entretien. Ce mécanisme, transposé avec les précautions exposées plus loin, éclaire la vulnérabilité spécifique de la cohérence collaborative.

La typologie des signaux (Kavaratzis, 2004) : articuler symbolique et institutionnel

Du marketing territorial, la construction retient la typologie tripartite des signaux, qui permet d'articuler la dimension symbolique à la dimension

institutionnelle. Elle fournit l'instrument théorique par lequel l'image cesse d'être traitée comme un facteur autonome pour être conçue comme la restitution, par les signaux tertiaires, de la qualité de l'expérience institutionnelle effectivement produite.

Proposition d'un concept intégrateur : la cohérence collaborative

Définition

Nous proposons de définir la cohérence collaborative comme la capacité collective d'un système d'acteurs institutionnels territoriaux à produire, par leurs pratiques de coordination, de confiance, d'apprentissage et d'ajustement mutuel, une orientation relativement partagée, lisible pour les acteurs extérieurs et durable dans le temps.

Chaque terme de cette définition appelle une explicitation, tant les choix lexicaux y engagent des positions théoriques.

Le terme de capacité ne renvoie pas à une compétence technique individualisée mais à une propriété émergente d'un système d'acteurs. Cette conceptualisation emprunte aux travaux sur les capacités collectives (Sotarauta, 2016) l'idée que certaines propriétés ne sont pas réductibles aux attributs individuels mais résultent des interactions. La cohérence collaborative est donc une capacité distribuée, répartie entre les acteurs d'un territoire, qu'aucun d'eux ne peut posséder individuellement ni s'approprier.

La formulation « orientation relativement partagée » souligne que la cohérence n'implique ni consensus parfait ni uniformité des visions. Le qualificatif « relativement » est essentiel : il indique que la cohérence n'exige pas l'absence de divergence mais la capacité à maintenir une direction commune malgré les divergences. Cette conceptualisation est compatible avec les travaux sur les consensus partiels et avec une théorie de la gouvernance collaborative qui admet le conflit comme dimension constitutive des processus collectifs.

L'adjectif « lisible » renvoie à la dimension perceptive. Une coordination interne entre acteurs institutionnels ne produit d'effet sur l'attractivité que si elle se traduit par une expérience compréhensible pour les investisseurs. Cette lisibilité externe distingue la cohérence collaborative d'une simple harmonisation administrative opaque aux yeux des acteurs extérieurs. Elle fait directement écho à la légitimité cognitive de Suchman (1995), qui suppose que les règles et pratiques institutionnelles soient compréhensibles par les parties prenantes.

L'adjectif « durable » inscrit le concept dans une perspective temporelle. La cohérence n'est pas un état ponctuel mais une capacité maintenue, susceptible de résister aux changements de conjoncture, aux rotations de personnel et aux transformations politiques. Cette dimension est

décisive pour le lien avec l'attractivité territoriale durable : une cohérence éphémère ne saurait fonder une attractivité soutenue.

Les quatre pratiques mentionnées identifient enfin les mécanismes par lesquels la cohérence se construit et se maintient. La coordination renvoie aux dispositifs formels et informels d'organisation de l'action collective. La confiance renvoie au capital relationnel qui réduit les coûts de transaction et facilite l'engagement réciproque. L'apprentissage renvoie à la capacité des acteurs à intégrer les retours d'expérience et à adapter leurs pratiques. L'ajustement mutuel renvoie aux processus informels de rééquilibrage continu. Ces quatre mécanismes ne sont pas indépendants : ils s'alimentent réciproquement, et c'est leur combinaison qui constitue le tissu de la cohérence collaborative.

Dimensions constitutives

Le concept peut être décomposé en cinq dimensions analytiques, qui ne constituent pas des construits explicatifs distincts mais des facettes d'une même réalité, utiles pour guider l'investigation empirique sans en préjuger les résultats.

Tableau 4: Dimensions constitutives de la cohérence collaborative

Dimension	Contenu	Ancrage théorique	Question empirique associée
Cognitive	Compréhension partagée du territoire, de ses atouts, de ses fragilités et de ses enjeux d'attractivité	Shared mental models ; approches culturelles-cognitives du néo-institutionnalisme (Scott, 2014)	Les acteurs partagent-ils un socle commun de représentations suffisant pour orienter l'action collective ?
Relationnelle	Qualité des liens : confiance, réciprocité, densité et prévisibilité des interactions	Capital social (Putnam, 2000 ; Adler & Kwon, 2002)	Les ressources relationnelles disponibles sont-elles activées au service d'une orientation partagée ?
Procédurale	Articulation des dispositifs, protocoles, outils partagés et mécanismes d'accompagnement	Gouvernance collaborative (Klijn & Koppenjan, 2016) ; arrangements institutionnels (Ostrom, 1990)	Les structures de coordination sont-elles opérationnelles ou la coordination reste-t-elle opportuniste ?
Stratégique	Alignement des objectifs et des priorités autour d'un projet territorial identifiable	Marketing territorial (Kavaratzis, 2004 ; Anholt, 2007)	Les logiques d'action distinctes se composent-elles en un ensemble reconnaissable de l'extérieur ?
Dynamique	Capacité d'apprentissage institutionnel et d'ajustement mutuel dans la durée	Apprentissage organisationnel (Argyris & Schön, 1978) ; capacité d'absorption (Cohen & Levinthal, 1990)	Les retours d'expérience sont-ils capitalisés et transmis au-delà des individus qui les ont vécus ?

Une remarque théorique s'impose concernant la cinquième dimension. L'apprentissage institutionnel se distingue des quatre autres par sa fonction de reproduction : là où les dimensions cognitive, relationnelle, procédurale et stratégique décrivent des états de la cohérence à un moment donné, la dimension dynamique conditionne la capacité de ces états à se maintenir. Une cohérence forte sur les quatre premières dimensions mais déficiente sur la cinquième demeure structurellement précaire : elle fonctionne tant que persistent les configurations d'acteurs qui l'ont produite, et se dissout avec elles.

Frontières conceptuelles

Pour éviter les amalgames et préciser le statut épistémologique du concept, il convient d'en établir explicitement les frontières avec des notions voisines fréquemment mobilisées dans les corpus examinés.

Tableau 5: Frontières conceptuelles de la cohérence collaborative

Notion voisine	Distinction avec la cohérence collaborative
Collaboration	La collaboration est le processus par lequel des acteurs travaillent ensemble ; la cohérence collaborative en est le résultat, sa traduction en orientation partagée, lisible et durable. Toute collaboration ne produit pas de la cohérence : elle peut être conflictuelle, intermittente ou superficielle. À l'inverse, une cohérence peut exister sans réunion formelle, dès lors que les actions convergent de fait. Distinction du processus et de son résultat.
Coordination	La coordination renvoie à l'organisation formelle des rapports entre acteurs : répartition des rôles, procédures, règles du jeu. Elle peut exister sans engagement relationnel réciproque. La cohérence collaborative suppose une coordination minimale mais la dépasse par ses dimensions relationnelle et cognitive. La coordination est formelle ; la collaboration substantielle est relationnelle ; la cohérence est l'orientation durable produite par leur combinaison.
Capital social	Le capital social est une ressource contenue dans les relations : confiance, normes, réseaux. La cohérence collaborative n'est pas une ressource mais une capacité. Le capital social peut l'alimenter sans la constituer : un territoire peut disposer d'un capital social important sans qu'il soit converti en cohérence, faute d'orientation partagée ou de dispositifs d'activation. Distinction du stock disponible et de son activation orientée.
Image territoriale	L'image relève du registre symbolique : elle est produite par la communication et perçue de l'extérieur. La cohérence collaborative relève du registre institutionnel : elle est produite par les pratiques effectives. Un territoire peut avoir une image positive et une cohérence faible, ou une image contrastée et une cohérence forte. L'image est symbolique ; la cohérence est processuelle.
Qualité institutionnelle	La qualité institutionnelle, telle que mesurée par les indices agrégés de gouvernance, porte sur les propriétés des institutions prises séparément : indépendance judiciaire, contrôle de la corruption, efficacité réglementaire. La cohérence collaborative porte sur ce que ces institutions produisent conjointement. Un territoire peut cumuler des institutions individuellement performantes et une cohérence collective faible.

Ces distinctions permettent de positionner le concept dans un espace théorique précis. Il ne s'agit pas d'un concept redondant, mais d'un concept qui rend compte d'une réalité que les notions existantes, prises isolément, ne suffisent pas à saisir.

La cohérence collaborative comme commun institutionnel immatériel

Sur la base des développements précédents, il est possible d'avancer une proposition conceptuelle complémentaire, formulée avec la prudence épistémologique qui s'impose : interpréter la cohérence collaborative comme un commun institutionnel immatériel, c'est-à-dire comme une ressource collectivement produite et maintenue par les interactions des acteurs institutionnels, dont les bénéfices sont partagés par l'ensemble des parties prenantes du territoire, et qui présente des propriétés de fragilité comparables, par analogie, à celles des biens communs.

Trois propriétés autorisent l'analogie. La première est la production collective : la cohérence ne peut exister que dans et par les contributions de multiples acteurs. Aucune organisation prise isolément, fût-elle la plus puissante des agences de promotion, ne peut produire à elle seule un environnement institutionnel cohérent aux yeux des investisseurs. La deuxième est la non-exclusivité : aucun acteur ne peut en être privé, aucun ne peut se l'approprier, et tous en bénéficient dès lors qu'elle existe. La troisième est la fragilité intrinsèque : la cohérence n'est ni automatique ni permanente, elle doit être sans cesse reconstruite et réinvestie, ce qui la distingue des biens publics purs dont la fourniture peut être assurée par des mécanismes bureaucratiques standardisés.

Trois limites de l'analogie doivent cependant être maintenues avec la même fermeté. La cohérence n'est pas rivale : son usage par un acteur n'en réduit pas la disponibilité pour les autres, ce qui la distingue radicalement des ressources naturelles qui ont fondé la théorie. Elle n'est pas délimitable comme le sont un pâturage ou un système d'irrigation, ce qui rend inapplicables plusieurs des principes de conception d'Ostrom, notamment ceux relatifs aux frontières de la ressource et à l'identification des ayants droit. Elle est enfin produite par le processus même de son usage, propriété qui n'a pas d'équivalent dans les communs matériels : plus les acteurs collaborent effectivement, plus la ressource s'accroît, alors qu'un commun matériel se réduit à mesure qu'on l'utilise.

L'analogie conserve donc une valeur strictement heuristique. Elle n'établit pas que la cohérence collaborative est un commun, mais qu'elle se comporte comme un commun sous un rapport précis : celui du risque de sous-provision et du caractère silencieux de l'érosion. Cette valeur heuristique se traduit en questions de recherche que d'autres cadres ne suggèrent pas spontanément : quels acteurs contribuent effectivement à la

production de la cohérence ? Quelles règles, explicites ou implicites, régissent cette contribution ? Existe-t-il des mécanismes de surveillance mutuelle et de sanction lorsqu'un acteur ne remplit pas son rôle ? Comment les conflits sont-ils gérés sans mettre en péril le dispositif d'ensemble ?

Proposition d'un modèle théorique et de propositions de recherche

Architecture du modèle

Le modèle théorique proposé articule quatre construits et un ensemble de facteurs contextuels structurants.

La qualité des relations inter-acteurs (C1) constitue le premier construit amont. Elle désigne la densité, la confiance et la réciprocité caractérisant les liens entre acteurs institutionnels, appréhendées à travers la tripartition de Woolcock.

La collaboration inter-institutionnelle (C2) constitue le second construit amont. Elle désigne l'intensité et la nature des pratiques collaboratives effectives, appréhendées à travers la distinction entre coordination procédurale et collaboration substantielle.

L'image de marque territoriale (C3) est positionnée comme dimension périphérique. Ce positionnement traduit une position théorique : l'image n'est pas conçue comme un déterminant autonome mais comme une expression symbolique dont l'effet est conditionné par son alignement avec l'expérience institutionnelle.

La cohérence collaborative (C4) occupe la position de mécanisme interprétatif central. Elle est le point par lequel la collaboration se convertit, ou échoue à se convertir, en attractivité durable. Ce statut de mécanisme, et non de variable explicative supplémentaire, constitue la contribution théorique principale du modèle.

L'attractivité territoriale durable des IDE constitue le construit focal, entendue non comme flux d'entrée mais comme capacité du territoire à retenir, accompagner et permettre la croissance des investisseurs implantés.

Les facteurs contextuels structurants, foncier économique, capital humain, cadre réglementaire, infrastructures, ouverture économique, encadrent enfin les conditions d'exercice de cette conversion. Leur statut mérite une précision : ils ne sont pas conçus comme des modérateurs ajoutés à la marge du modèle, ni comme des déterminants directs de l'attractivité, mais comme des conditions de possibilité. Ils ne conditionnent pas l'attractivité directement ; ils conditionnent la capacité de la collaboration à produire de la cohérence. Un dispositif institutionnel confronté à une pénurie foncière structurelle ne peut tenir la promesse qu'il formule, quelle que soit la qualité de sa coordination interne.

Propositions de recherche

Cinq propositions découlent de cette architecture. Elles sont formulées comme des énoncés plausibles, destinés à une mise à l'épreuve interprétative, et non comme des hypothèses causales à tester statistiquement. Cette formulation prudente, les propositions énoncent ce qui « apparaît susceptible de » ou « peut » se produire, traduit une position épistémologique : le modèle propose une grille de lecture dont la fécondité reste à éprouver, non une théorie dont la validité serait déjà acquise.

Tableau 6: Propositions de recherche et justifications théoriques

Prop.	Formulation	Justification théorique
P1	La qualité des relations inter-acteurs apparaît susceptible de favoriser l'émergence d'une cohérence collaborative entre acteurs institutionnels impliqués dans l'attractivité territoriale des IDE.	Capital social (Coleman, 1988 ; Putnam, 2000 ; Woolcock, 2001) : la confiance réduit les coûts de transaction relationnels, les normes de réciprocité facilitent la coopération au-delà des obligations formelles. Réseaux sociaux (Granovetter, 1973 ; Burt, 1992) : les positions de médiation entre groupes déconnectés favorisent la convergence des représentations. Précaution : la qualité relationnelle facilite sans garantir ; un bonding excessif peut produire une personnalisation fragilisante.
P2	La collaboration inter-institutionnelle, lorsqu'elle dépasse la seule coordination procédurale, est susceptible de contribuer à la construction d'une cohérence collaborative plus substantielle.	Gouvernance collaborative (Ansell & Gash, 2008 ; Emerson et al., 2012 ; Klijn & Koppenjan, 2016) : la capacité d'action conjointe distingue une collaboration déclarée d'une collaboration opérante. La proposition intègre le risque de collaboration de façade comme cas limite négatif.
P3	L'image de marque territoriale peut soutenir l'attractivité territoriale lorsqu'elle est alignée avec l'expérience institutionnelle vécue par les investisseurs et les acteurs du territoire.	Marketing territorial (Kavaratzis, 2004 ; Anholt, 2007) : seuls les signaux secondaires sont contrôlables, mais ce sont les signaux tertiaires qui emportent la conviction. La condition d'alignement, explicitement posée, ouvre la possibilité d'un effet négatif en cas de décalage.
P4	La cohérence collaborative peut être interprétée comme un mécanisme institutionnel susceptible de soutenir l'attractivité territoriale durable des IDE, en favorisant la lisibilité, la continuité et l'articulation de l'action publique territoriale.	Néo-institutionnalisme (Scott, 2014 ; Suchman, 1995) : la prévisibilité et la cohérence perçue constituent des ressources de légitimité cognitive déterminantes pour les acteurs externes. Théorie des communs (Ostrom, 1990) : le mécanisme de sous-provision éclaire la vulnérabilité de la ressource.
P5	Les facteurs contextuels structurants, notamment le foncier, le capital humain, les infrastructures, le cadre réglementaire et l'ouverture économique, encadrent les conditions dans lesquelles la cohérence collaborative peut contribuer à l'attractivité territoriale durable.	Théories de la localisation (Weber, 1909 ; Hatem, 2004) et institutionnalisme (North, 1990) : les règles formelles et informelles structurent les conditions de l'action économique. Le modèle les conçoit comme conditions d'exercice, non comme déterminants directs.

Conditions d'opérationnalisation

La mise à l'épreuve empirique de ce modèle appelle plusieurs précisions méthodologiques.

La nature du concept central commande d'abord le choix de la posture. La cohérence collaborative n'est pas une variable observable indépendamment des représentations que les acteurs s'en font ; elle se construit dans et par leurs interactions et leurs interprétations. Une posture interprétativiste, associée à une logique abductive procédant par itérations entre cadre théorique et matériau empirique, apparaît dès lors mieux ajustée qu'un design hypothético-déductif.

Les indicateurs des dimensions doivent ensuite être distingués de ceux du mécanisme central, faute de quoi la démonstration deviendrait circulaire. La qualité relationnelle se saisit par des indicateurs de confiance déclarée, procédurale, compétentielle, bienveillante, de pratiques effectives de coopération et de densité des réseaux. La cohérence collaborative se saisit par des indicateurs distincts : participation effective aux dispositifs, convergence des représentations, existence de dispositifs d'apprentissage. Le croisement de ces deux ensembles, notamment par analyse de cooccurrence thématique, constitue l'instrument principal de mise à l'épreuve de P1.

Une difficulté méthodologique spécifique mérite enfin d'être signalée. Le risque de collaboration de façade impose au chercheur de ne pas prendre les signaux de coordination formelle, existence de comités, tenue de réunions, signature de conventions, pour des preuves de collaboration réelle. Cette exigence commande de développer des instruments de lecture capables de discriminer les deux régimes : interrogation sur les arbitrages effectivement rendus, sur les décisions modifiées à la suite d'une interaction, sur l'existence de mandats partagés. Une triangulation entre sources documentaires, jugements experts et discours d'acteurs paraît, à cet égard, préférable à une source unique.

Discussion

Apports théoriques de la construction proposée

Au champ de l'attractivité territoriale, cet article propose un déplacement du regard : de la décision de localisation vers le processus d'ancrage, et des propriétés du territoire vers les pratiques des acteurs qui les produisent. Ce déplacement permet de formuler une question que les approches classiques ne posaient pas : un territoire peut-il accumuler des dispositifs de coordination sans jamais produire la cohérence qui en ferait un territoire durablement attractif ?

Au néo-institutionnalisme, il propose une extension du concept de découplage à un objet collectif. Le découplage y est habituellement analysé au niveau d'une organisation, entre sa structure formelle et ses pratiques. La

construction proposée suggère qu'un découplage analogue peut s'observer au niveau d'un champ organisationnel territorial, entre une architecture institutionnelle affichée et un fonctionnement effectif qui repose sur des circuits parallèles, avec cette conséquence que le découplage collectif n'est pas nécessairement une stratégie de façade mais peut constituer une condition ordinaire de l'efficacité opérationnelle.

À la gouvernance collaborative, il propose une théorie du résultat que ce corpus laissait indéterminé. En introduisant la cohérence comme ce que la collaboration produit, distinct de la collaboration elle-même, la construction permet de penser pourquoi des processus collaboratifs formellement conformes peuvent ne produire aucun effet durable, et fournit un critère pour distinguer une collaboration substantielle d'une collaboration cérémonielle.

Au travail institutionnel, il propose une caractérisation du travail de maintien appliqué à une ressource immatérielle, et identifie l'érosion silencieuse comme propriété spécifique de ce type de travail, propriété qui a une portée pratique directe, puisqu'elle implique qu'aucun système d'alerte fondé sur la détection de dysfonctionnements ne peut signaler la dégradation de la cohérence.

Implications pour l'action publique territoriale

Trois implications découlent de la construction proposée, qu'il convient de formuler avec la prudence qu'impose le statut théorique de cet article.

La première concerne les systèmes d'évaluation. Si la cohérence collaborative relève d'un travail de maintien dont l'interruption ne produit aucun signal, alors les dispositifs d'évaluation centrés sur des indicateurs d'activité, nombre de dossiers traités, délais d'instruction, ne peuvent en rendre compte. Un dispositif évalué sur la captation produit de la captation ; il ne produit de l'ancrage que si l'ancrage est mesuré. Cette implication suggère l'intérêt d'indicateurs portant sur la survie, la croissance et le réinvestissement des entreprises implantées à trois et cinq ans.

La deuxième concerne l'institutionnalisation du capital relationnel. Si le capital social est incorporé dans les relations et non stocké dans les organisations, alors la mobilité des cadres constitue un risque systémique pour tout dispositif dont l'efficacité repose sur des liens interpersonnels. Cette implication suggère l'intérêt de dispositifs de transmission : mémoire commune des cas complexes résolus, formalisation des retours d'expérience, protocoles de passation lors des changements de poste.

La troisième concerne la prudence promotionnelle. Si l'image territoriale est un actif conditionnel dont l'effet s'inverse en cas de décalage avec l'expérience, alors la surenchère promotionnelle constitue une stratégie

risquée. Promettre ce que l'on tient apparaît, dans cette perspective, plus robuste que promettre ce que l'on souhaiterait tenir.

Conclusion, limites et perspectives

Cet article a proposé un concept intégrateur, la cohérence collaborative, destiné à combler un espace théorique que l'examen critique de six corpus a permis de délimiter précisément. Cet espace est celui de ce que la collaboration entre acteurs institutionnels produit collectivement, de manière stable et lisible pour les acteurs extérieurs : une dimension que les approches classiques de l'attractivité, le néo-institutionnalisme, le travail institutionnel, le capital social, la gouvernance collaborative, la théorie des communs et le marketing territorial éclairent chacun partiellement sans qu'aucun ne la saisisse entièrement.

La construction proposée définit ce concept comme une capacité collective, le décompose en cinq dimensions constitutives, le distingue explicitement des notions voisines par un travail de délimitation conceptuelle, et l'interprète avec prudence comme un commun institutionnel immatériel. Elle en déduit un modèle théorique articulant quatre construits et des facteurs contextuels conçus comme conditions d'exercice, ainsi que cinq propositions de recherche destinées à une mise à l'épreuve empirique.

Plusieurs limites doivent être assumées. La première est celle du statut de la construction : il s'agit d'une proposition théorique, non d'un résultat établi. Sa fécondité reste à éprouver empiriquement, et cette épreuve pourrait conduire à en réviser substantiellement l'architecture, notamment le positionnement de l'image de marque territoriale, dont le statut de dimension périphérique demande à être confronté au terrain.

La deuxième limite tient au risque propre à toute construction intégratrice : celui de l'éclectisme. Articuler six corpus expose au reproche de les mobiliser superficiellement, en prélevant dans chacun ce qui convient sans en assumer les présupposés. Nous avons tenté de prévenir ce risque par un examen explicite des limites de chaque corpus et par une sélection argumentée de ce qui en est retenu, mais la vigilance demeure nécessaire.

La troisième limite concerne l'analogie des communs, dont nous avons signalé les trois écueils, non-rivalité, non-délimitabilité, production par l'usage. Cette analogie est heuristiquement féconde mais théoriquement risquée : elle pourrait conduire, si elle était maniée sans précaution, à transposer mécaniquement des principes de conception élaborés pour des ressources naturelles à un objet dont la nature diffère radicalement.

La quatrième limite tient au périmètre de la construction. Elle est élaborée du point de vue de l'offre institutionnelle. La manière dont les investisseurs perçoivent et évaluent la cohérence d'un dispositif territorial demeure, dans ce cadre, une hypothèse plutôt qu'un fait établi. Une

théorisation symétrique, construite depuis l'expérience des investisseurs, constituerait un prolongement nécessaire.

Trois perspectives paraissent dès lors fécondes. La première est celle de la mise à l'épreuve empirique du modèle dans un territoire présentant le paradoxe qui a motivé cette construction : un territoire institutionnellement doté dont l'attractivité demeure de captation plutôt que d'ancrage. La deuxième est celle de la comparaison inter-territoriale, qui permettrait d'éprouver la portée du modèle au-delà d'un cas unique et d'identifier les configurations institutionnelles favorables ou défavorables à l'émergence de la cohérence. La troisième est celle de l'approche longitudinale, seule à même de saisir la dimension temporelle du concept, la construction, l'érosion et la reconstruction de la cohérence, que les designs transversaux ne peuvent qu'inférer.

Conflit d'intérêts : Les auteurs n'ont signalé aucun conflit d'intérêts.

Disponibilité des données : Toutes les données sont incluses dans le contenu de l'article.

Déclaration de financement : Les auteurs n'ont obtenu aucun financement pour cette recherche.

Usage de l'intelligence artificielle : Des outils d'intelligence artificielle générative ont été mobilisés à titre d'assistance rédactionnelle et de mise en forme. Ils n'ont été utilisés ni pour produire les analyses et interprétations, ni pour construire le cadre théorique et le modèle, qui relèvent de la seule responsabilité des auteurs. L'ensemble du contenu a été validé, corrigé et adapté par celles-ci.

References:

1. Adler, P. S., & Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
2. Anholt, S. (2007). *Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*. Palgrave Macmillan.
3. Ansell, C., & Gash, A. (2008). Collaborative governance in theory and practice. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 18(4), 543-571.
4. Argyris, C., & Schön, D. A. (1978). *Organizational Learning: A Theory of Action Perspective*. Addison-Wesley.
5. Battilana, J., Leca, B., & Boxenbaum, E. (2009). How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship. *Academy of Management Annals*, 3(1), 65-107.

6. Burt, R. S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press.
7. Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128-152.
8. Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(S1), S95-S120.
9. Coriat, B. (dir.). (2015). *Le retour des communs : la crise de l'idéologie propriétaire*. Les Liens qui Libèrent.
10. DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
11. Dunning, J. H. (2013). *Multinational Enterprises and the Global Economy* (2e éd.). Edward Elgar.
12. Emerson, K., Nabatchi, T., & Balogh, S. (2012). An integrative framework for collaborative governance. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 22(1), 1-29.
13. Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
14. Hatem, F. (2004). *Investissement international et politiques d'attractivité*. Economica.
15. Healey, P. (2006). *Collaborative Planning: Shaping Places in Fragmented Societies* (2e éd.). Palgrave Macmillan.
16. Hess, C., & Ostrom, E. (dir.). (2007). *Understanding Knowledge as a Commons: From Theory to Practice*. MIT Press.
17. Kavaratzis, M. (2004). From city marketing to city branding: Towards a theoretical framework for developing city brands. *Place Branding*, 1(1), 58-73.
18. Klijn, E. H., & Koppenjan, J. (2016). *Governance Networks in the Public Sector*. Routledge.
19. Lawrence, T. B., & Suddaby, R. (2006). Institutions and institutional work. Dans S. R. Clegg, C. Hardy, T. B. Lawrence, & W. R. Nord (dir.), *The SAGE Handbook of Organization Studies* (2e éd., p. 215-254). Sage.
20. Lawrence, T. B., Leca, B., & Zilber, T. B. (2013). Institutional work: Current research, new directions and overlooked issues. *Organization Studies*, 34(8), 1023-1033.
21. Leana, C. R., & Van Buren, H. J. (1999). Organizational social capital and employment practices. *Academy of Management Review*, 24(3), 538-555.
22. Loewendahl, H. (2001). A framework for FDI promotion. *Transnational Corporations*, 10(1), 1-42.

23. Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.
24. Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
25. North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
26. Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press.
27. Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
28. Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon & Schuster.
29. Scott, W. R. (2014). *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities* (4e éd.). Sage.
30. Sotarauta, M. (2016). *Leadership and the City: Power, Strategy and Networks in the Making of Knowledge Cities*. Routledge.
31. Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
32. Weber, A. (1909). *Über den Standort der Industrien*. J.C.B. Mohr.
33. Woolcock, M. (2001). The place of social capital in understanding social and economic outcomes. *Canadian Journal of Policy Research*, 2(1), 11-17.