

LES FONDEMENTS D'UNE ECONOMIE DE PROXIMITES

Bernard PECQUEUR

Jean Benoît ZIMMERMANN

Résumé

Dans ce travail de synthèse, nous montrons comment la démarche de la proximité, au carrefour de l'économie spatiale et de l'économie industrielle nous amène à revisiter un ensemble de thèmes autour des questions de distribution de ressources, du lien local-global et de la coopération. Puis, en rejetant l'hypothèse d'une coordination dans un éther sans frottement, nous introduisons la notion d'"agents situés" et nous posons les bases d'une reconsidération de la coordination fondée sur la rationalité limitée de tels agents. Nous examinons les fondements d'une coordination d'agents situés dont l'interdépendance des comportements dépend des positionnements respectifs de proximité, de nature spatiale et non-spatiale; de ces considérations découle la mise en évidence de "formes canonique" de la proximité, briques de base de notre construction théorique. Enfin, nous développons le rôle particulier dévolu à la proximité géographique dans cette construction et nous montrons comment sa prise en compte, à côté des autres formes non essentiellement spatiales, fournit une définition et une épaisseur théorique à la notion de territoire.

Abstract

The aim of this paper is to show how the approach of proximity economics, at the cross-road of spatial and industrial economics, leads us to rethink questions related to resources distribution, the local-global link and co-operation. Then, rejecting a concept of pure co-ordination in a frictionless space, we introduce a notion of "situated agents" and we move a co-ordination approach based on the bounded rationality of such agents. The foundations of such a co-ordination relies on the interdependence of agents' behaviours under their respective standing in terms proximity, of spatial and non-spatial understanding. It appears then necessary to display the "canonical forms" of proximity which constitute the basic tools of our conceptual elaboration. Finally we analyse the specific role of geographical proximity and we show how its consideration, jointly with non-spatial proximity forms, gives rise to a definition and theoretical thickness of the territory notion.

Mots-clefs: Proximité; Coordination; Agents Situés; Rationalité limitée; Territoire.

Keywords: Proximity; Co-ordination; Situated Agents; Bounded rationality; Territory.

JEL: B40, D80, R10, R30

Ce travail propose une synthèse théorique des travaux relatifs à la notion d'économie proximité. Les auteurs ont donc bénéficié de tous les efforts d'élaboration théorique et d'analyse empirique menés par chacun des membre du collectif de recherche "Dynamiques de proximité" depuis une dizaine d'années. La paternité de ce travail est donc collective.

Le contexte de globalisation des relations économiques à l'échelle de la planète relance les interrogations sur le rôle de l'espace dans l'analyse économique. Le traitement de l'espace a toujours été difficile et abordé comme un développement secondaire de la théorie économique contrairement au temps qui est devenu une variable clé dans tous les domaines d'investigation de l'économie (J.F. Thisse, 1997). Le raisonnement situe généralement les acteurs dans un espace sans relief ni épaisseur, dans lequel les obstacles sont identifiables par un système de coûts. La demande tout autant que l'offre de marchandise implique des coûts en raison proportionnelle de l'éloignement du marché. L'espace est donc pris en compte avant tout à travers une notion de distance, mais aussi à travers la question de la rareté et donc du coût du foncier (le modèle de Von Thünen).

Cette vision des choses apparaît en parfaite cohérence avec l'approche walrasienne de la coordination économique du marché walrasien, fondée sur la moyenne et l'homogénéité, dans la mesure où l'introduction de l'espace ne fait que compléter la formation des coûts et par conséquent, à travers les comportements de localisation, le programme optimisateur des agents. La notion de proximité qui est explorée ici sous ses différents aspects, spatiaux et non-spatiaux, vise à dépasser cette conception relativement restrictive de l'espace pour enrichir et approfondir celle de la coordination. Elle entend notamment s'appuyer sur le caractère non symétrique et non homogène de la relation de coordination et sur la manière dont les stratégies des agents marquent l'espace en termes de production et de distribution des richesses, donnant ainsi naissance à des formes de spécificités qui caractérisent des territoires.

Passer d'une conception de l'espace réduite à la notion de distance à celle d'un espace étudié à travers la notion de proximité impose de lever trois contraintes initiales (Cf. M. Bellet, T. Kirat et Ch. Largeron 1998) :

- L'émancipation d'une hypothèse d'espace homogène et l'analyse amont de la **formation des hétérogénéités** (statut du "centre", des agglomérations, etc.)
- Le dépassement d'une théorie statique de dotations de facteurs pour examiner les **processus de création de ressources**.
- L'élargissement des flux d'information **au-delà du marché et des prix** considérés comme une institution permettant d'assurer l'information et les coûts de distance.

Lever ces contraintes constitue en soi un programme de recherche qui focalise sur la singularité et la complexité. Si l'espace est au cœur de la préoccupation, force est aussi de reconnaître que le fait pour deux agents d'être voisins n'implique pas nécessairement une meilleure coordination. D'autres conditions sont requises qui nécessitent d'ouvrir l'analyse de la proximité au delà d'un seul entendement spatial et au dépassement du seul niveau d'analyse de la relation inter-individuelle pour entrer dans celle de la construction d'un niveau collectif. Une première réflexion collective sur ce thème a fait l'objet d'un numéro spécial de la Revue d'Economie Régionale et Urbaine, qui pose les termes de ce que pourrait être une économie des proximités (M. Bellet., G. Colletis. Et Y. Lung (Eds.), 1993). Ce premier chapitre propose une introduction au débat sur la notion de proximité à travers une discussion de ses deux principaux champs de préoccupation que sont l'organisation et la coordination.

Dans une première section nous montrons comment la démarche de la proximité, au carrefour de l'économie spatiale et de l'économie industrielle nous amène à revisiter un ensemble de thèmes autour des questions de distribution de ressources, du lien local-global et de la coopération. Dans la deuxième section, en rejetant l'hypothèse d'une coordination dans un éther sans frottement, nous introduisons la notion d'"agents situés" et nous posons les bases d'une reconsidération de la coordination fondée sur la rationalité limitée de tels agents. Dans la troisième section nous examinons les fondements d'une coordination d'agents situés dont l'interdépendance des comportements dépend des positionnements respectifs de proximité; de ces considérations découle la mise en évidence de "formes canonique" de la proximité, briques de base de notre construction théorique. Enfin dans la section 4, nous développons le rôle particulier dévolu à la proximité géographique dans cette construction et nous montrons comment sa prise en compte, à côté des autres formes non essentiellement spatiales, fournit une définition et une épaisseur théorique à la notion de territoire.

1°) La proximité au carrefour de l'économie spatiale et de l'économie industrielle

Le débat relatif à l'économie de la proximité, tout comme celui de l'économie géographique, trouve son origine dans la nécessaire convergence de travaux relevant du champ de l'économie industrielle avec ceux issus de l'économie spatiale-régionale.

D'une part des économistes préoccupés de problèmes d'économie industrielle ou d'économie internationale s'ouvrent à une relecture de la théorie économique marquée par la dimension territoriale des processus productifs. Il convient de dépasser le caractère souvent statique des analyses de l'organisation industrielle. En particulier, dans une optique dynamique de dépassement de l'approche ricardienne des avantages comparatifs,

l'espace tend à intervenir de façon “ active ” dans la formation et la transformation des activités industrielles en opposition avec l'idée que la globalisation conduirait à la création d'un espace homogène et par conséquent à sa négation.

D'autre part, la nécessité de renouveler les fondements d'une science régionale en voie d'effritement, l'urgence de renouer avec une tradition de dynamique, fondant la construction territoriale, la place de l'innovation dans cette dynamique et l'irruption du local dans le global, conduisent les économistes spatialistes à intégrer toujours davantage les outils de l'organisation industrielle dans leurs analyses. Ils s'inscrivent ainsi dans les perspectives ouvertes par les économistes italiens des districts industriels et celle des travaux du GREMI sur les milieux innovateurs. Mais la nécessité de s'émanciper d'un préjugé localiste, trop souvent présent, apparaît vite comme essentielle. Une telle émancipation repose pour nous en premier lieu sur une posture épistémologique: il ne s'agit pas de postuler le local, comme niveau pertinent de l'analyse, mais de le déduire. Dans ce contexte, nous adoptons l'hypothèse théorique selon laquelle le territoire doit être considéré comme un construit, un résultat des pratiques et des représentations des agents.

A. Rallet et A. Torre (1995) analysent ce double mouvement ainsi : “ d'importants besoins d'analyse se retrouvent au croisement des deux disciplines. Les questions de l'organisation spatiale des firmes constituent une première série de besoins. Confrontées à la globalisation des marchés et à la localisation des ressources, les firmes ont à traiter la question de leur inscription dans l'espace sous des formes nouvelles. L'émergence des “ territoires ” comme des acteurs du développement économique est le second motif d'analyse. Force, en effet est de reconnaître l'essor des politiques économiques locales dans les domaines les plus divers, cette tendance n'étant pas limitée aux Etats à structure fédérale. On reconnaît maintenant que les “ territoires ” ont une histoire, des formes institutionnelles et des objectifs qui les différencient des firmes mais ne sont pas, en même temps, indépendants du jeu de ces dernières. La difficulté à formuler des politiques économiques territoriales adéquates réside dans cette délicate articulation entre firmes et territoires ”.

Ainsi la convergence des deux approches amène-t-elle à revisiter plusieurs questions que nous examinons à présent.

a) En premier lieu, on ressent le besoin de *sortir d'une problématique d'allocation de ressources* pour explorer celle de création de ressources. Cela signifie une plus réelle prise en compte des relations hors marché dans les dynamiques de construction industrielle et territoriale. La création de ressources et la construction du territoire renvoient à la question des concurrences non plus seulement entre entreprises mais aussi entre sites inscrits dans des espaces déterminés. “ Tout se passe comme si, dans la concurrence qu'elles se livrent, les

firmes entraînaient les espaces dans la compétition. Loin de se limiter à offrir passivement les facteurs de production dont la combinaison particulière dériverait d'une dotation donnée, les espaces tendent à construire ou à renforcer des avantages comparatifs (...) cette analyse se fonde sur la redéfinition de la nature de l'entreprise, laquelle, de lieu de combinaison optimale de facteurs de production génériques, deviendrait un lieu de combinaison de compétences et d'apprentissage de nouvelles connaissances à partir de facteurs spécifiques" (G. Colletis et B. Pecqueur 1994).

Les ressources ne sont pas nécessairement identifiées et valorisées c'est à dire " activées " par le seul processus de marché, en termes de coûts de transaction et de coût de mise en œuvre. Les processus d'activation des ressources, qui engendrent une spécificité de la production plus ou moins grande, supposent au contraire une mobilisation des acteurs dans des processus de coopération qui mettent en avant le rôle de relations hors marché et les aspects de coordination qui s'y attachent. La compréhension de tels processus constitue un champs d'étude important qui dérive directement de cette reconsidération des rôles respectifs des entreprises et des autres institutions qui organisent la production et coordonnent les acteurs.

b) Dans cette perspective et dans un second temps, une situation de proximité entre agents économique renvoie au cadre contextuel du local compris comme celui une économie non pas fermée mais limitée dans son étendue et dans sa relation avec l'extérieur. Plus précisément, il convient de penser le local dans une double cohérence: celle qui résulte de la mobilisation et de l'activation de ressources productives dans le contexte d'une proximité géographique et celle de sa mise en phase et de son insertion au sein de circuit productifs externes. En d'autres termes, il s'agit *d'inscrire le local comme une modalité de fonctionnement du global*. Les stratégies de sites, qui résultent de la recherche de cette double cohérence, deviennent des outils d'analyse de la mondialisation des marchés dans la mesure où ces stratégies sont des manifestations de la capacité d'un site plus ou moins organisé dans ses relations de réseau internes et externes, à s'adapter aux contraintes du global.

La relation local/global déplace la problématique traditionnelle de la localisation. Celle-ci repose sur les critères classiques de la minimisation des coûts de production. Les motivations de localisation sont très diverses et le poids généralement attribué aux bas salaires, à la chasse aux aides publiques ou encore à l'accès aisé à un réseau d'infrastructures (autoroutes, aéroports, etc .) est loin d'être dominant par rapport aux motifs d'accès à un marché national, de proximité d'une clientèle, de donneurs d'ordre ou de fournisseurs (Cf. l'étude de F. Hatem, 1998). Les motifs de localisation évoluent et à ces déterminations simples s'ajoutent le motif de captation des externalités qui peuvent être le fait d'une organisation urbaine dense (type économie d'agglomération) ou d'un pôle technologique qui développe des externalités technologiques.

Le passage de la localisation à la relation local/global constitue une rupture par rapport à la seule localisation qui pourtant se complexifie dans le jeu de la division internationale du travail. Dans cette nouvelle approche, les relations que tissent les entreprises avec un territoire doivent être comprises au travers de leur stratégie. En effet, les entreprises qui passent d'une stratégie de localisation à une stratégie d'ancrage territorial modifient la nature de leur relation au territoire, elles participent activement à la création de l'avantage relatif dont elles escomptent un retour positif (J.B.Zimmermann, 2001). Dans ce cas, l'espace cesse de n'être que le support de fonctions abstraites pour devenir un " espace actif " au sens de R. Ratti et alii (1995) " où les systèmes locaux ont la capacité de répondre par des objectifs, des normes et des comportements stratégiques aux défis internes et externes au système ".

Dans cette perspective, l'ancrage territorial des firmes " correspond à une valorisation sociale localisée des ressources présentes sur un territoire, mais son succès et sa pérennité reposent sur la bonne articulation de ce mode développement avec les intérêts individuels des agents et en particulier ceux des entreprises. Comme il est nécessaire de comprendre comment les intérêts individuels peuvent concourir à l'intérêt social des territoires, il est nécessaire que le développement local parvienne à mettre en complémentarité l'intérêt général avec les intérêts individuels, les atouts des territoires et les stratégies des agents, par une meilleure insertion dans les contraintes économiques générales. Cette convergence d'intérêt a ici une dimension économique et spatiale. Elle débouche dans l'émergence d'un intérêt collectif, collectivement construit et institué, en vue de la création de ressources nouvelles " (J.B. Zimmermann et alii 2000).

Le lien local/global apparaît comme une composante désormais incontournable des analyses récentes en économie internationale, notamment avec les notions d' "ancrage territorial des firmes " (J.B. Zimmermann dir.1998), d' "externalités locales" (Krugman 1995), de " glocalisation" (néologisme contraction des deux termes, cf. notamment Ruigrock et Van Tulder 1992).

c) Plus généralement, la complémentarité des relations de marché et hors marché met l'accent sur l'idée que *le concept de coopération n'est pas antagonique de celui de concurrence* et sur celle que l'efficacité individuelle d'un agent peut se voir conditionnée par la réalisation d'une efficacité collective à certains niveaux (géographiques ou organisationnels)des structures productives.

M.F. Raveyre et J. Saglio (1984) ont en particulier montré comment dans un district industriel de type marshallien comme celui d'Oyonnax (dédié au moulage plastique), les acteurs du site

entretiennent des relations de coopération très intenses dans le processus de production (échanges sur les savoir-faire, transfert technologique, etc.) et dès que l'on entre dans la phase de commercialisation, " chacun doit tenir son marché ", les relations sont alors de pure concurrence. Ainsi, la proximité permet-elle d'introduire une double modalité de relation entre les acteurs : coopération et concurrence se combinent dans des configurations très diverses qui tiennent au mode d'organisation et d'arrangement institutionnel propre à chaque lieu, mais aussi aux formes complexes de confiance qui y prévalent (C. Dupuy et A. Torre 2000).

Cette coopération -concurrence peut s'analyser avec les outils de l'économie de réseaux comme a pu le faire C. Antonelli (1992). Cependant, et on le verra plus loin, lorsque le réseau est situé, les caractéristiques du réseau et les modalités de coordination sont spécifiques. C'est le cas de l'agglomération urbaine comme le font remarquer R. Guillain et J.M. Huriot (2000) : la proximité urbaine combine un effet de densité¹ et un effet de diversité que l'on ne retrouve pas dans les réseaux a-spatialisés. " la ville est le lieu idéal d'échanges rapides d'informations nombreuses et diversifiées (...) le meilleur accès aux informations tacites est dans les plus grandes agglomérations d'activités, c'est à dire dans les villes. On parlera ici d'effet local ". C'est également le point de vue soutenu par P. Veltz (2000) autour de la notion d'économie d'archipel.

2°) Proximité et coordination située :

" Pour L. Walras et V. Pareto, les prix et les quantités sont les variables caractéristiques : elles sont nécessaires et suffisantes : le marché est la rencontre intemporelle et déspatialisée d'échangistes purs, à peine nécessaires en tant que sujets, puisque les forces anonymes combinent les facteurs, distribuent les ressources, égalent les revenus aux productivités, les demandes aux offres..., ainsi de suite. Cette mécanique n'admet que des sujets fantomatiques à qui n'échoit aucune fonction active dans l'économie ni aucun rôle social " (F. Perroux 1964). Tels sont les sujets, agents des fonctions économiques évoluant hors de l'histoire et hors de l'espace. Dans un tel univers, " la fonction des prix et des salaires est moins de rétribuer les individus pour ce qu'ils ont fait que de leur dire ce qu'ils devraient faire (règles de conduite) dans leur propre intérêt comme dans l'intérêt général " (F. von Hayek).

Et pourtant, l'observation du réel donne à ces sujets fantomatiques une substance tangible et incarnée qu'il faut affirmer pour au moins quatre raisons (B. Pecqueur, B. Soulage 1992):

1. La *construction psychologique de l'individu dans la confrontation à son insertion sociale* qui induit une marge de choix et d'options.

¹ Il s'agit ici d'une densité spatiale (resserrement spatial) et non pas une densité du réseau (cliquishness), laquelle tend en général à être plus faible en milieu urbain qu'en milieu rural (D. Fischer, 1982)

2. La *continuité historico-sociale*. On pense en particulier au temps long du développement économique mais aussi au moyen court terme dans la mesure où la mémoire individuelle n'endogénéise pas seulement les strates d'événements et de pratiques apportées par les siècles précédents, elle intègre les faits du passé récent, elle accumule dans une dynamique irréversible, les expériences du quotidien.
3. *L'inéluctable interdépendance entre les désirs de l'individu et ceux des individus qui l'entourent* qui se traduit par l'interdépendance des comportements sur l'hypothèse qu'il n'y a pas homothétie de l'individu au groupe d'individus (M. Olson 1978). Plus récemment, A. Giddens (1991) développe l'argument selon lequel l'action individuelle n'a de sens que dans un contexte cognitif collectif.
4. Enfin, s'il est vrai que chaque individu construit au sein du cosmos naturel, un cosmos qui lui est propre, il s'inscrit dans la continuité historico-sociale *à partir d'un certain lieu* (lieu non pas trivialement géographique mais comme contexte socio-culturel qui lui sert de référentiel).

L'approche de la proximité devrait donc pour ces raisons, s'émanciper de la conception walrassienne pure de la coordination et du marché. Elle ne revient pas pour autant à épouser un point de vue totalement holiste, par opposition à l'individualisme méthodologique néo-classique, mais plutôt une approche intermédiaire ou qui reconnaisse une certaine dualité entre individualisme et holisme.

Ainsi, la démarche est en premier lieu, du fait de la prise en compte de la singularité d'individus situés, celle d'un certain individualisme méthodologique, mais différant d'avec l'approche standard, sur deux points essentiels :

- D'abord en ce qui concerne le rapport micro-macro, la volonté de prise en compte des contextes sociaux dans lesquels sont inscrits les individus, s'oppose à l'idée d'agent représentatif, en ce qui concerne la construction des régularités, l'émergence d'un sens, d'un ordre collectif, d'une efficacité collective. L'agrégation des choix, des décisions individuelles (par exemple en termes de formation des marchés ou d'émergence d'un standard) ne peut être ramenée à l'identification d'un comportement moyen, voire à une distribution statistique d'états au sein d'une population (exemple : des agents caractérisés par leur propension à payer pour l'acquisition d'un bien, ou à leur revenu..., qui se distribue sur l'intervalle donné, selon une distribution uniforme, normale, poisson, etc.). Au contraire, l'analyse vise à mettre en évidence la manière dont les effets agrégés résultent de mécanismes complexes, et comment ce sont avant tout, des singularités (individuelles, structurelles,...) qui sont à l'origine de l'émergence de sens au plan collectif, par exemple et notamment au plan territorial. On ne soulignera jamais

l'importance des “ accidents historiques ” du type hasard des rencontres et du rôle des initiatives individuelles dans l'émergence des projets.

- Ensuite l'unité élémentaire ici n'est plus seulement l'individu mais aussi la relation entre les acteurs. La question ici serait : en quoi la proximité, géographique ou de toute autre nature, intervient-elle dans la formation ou la modification d'une relation entre acteurs ? La prise en compte des singularités individuelles ne peut se ramener aux caractéristiques de leur insertion géographique, sociale, ..., à l'intersection d'un ensemble pluri-dimensionnel de proximités. Celles-ci peuvent en revanche conditionner la probabilité d'apparition d'une relation ou celle du renforcement ou de l'affaiblissement d'une relation existante. C'est ici que l'approche de l'économie de proximité rejoint fondamentalement celle des réseaux sociaux.

Ainsi, en deuxième lieu, en élargissant et en ouvrant la question des acteurs individuels, on se rapproche d'une démarche proposée par un sociologue comme M. Granovetter qui rejette dos à dos les deux grandes visions dominantes de l'économie et de la société. La première, qui est celle du holisme, constitue une approche “ sursocialisée ” dans laquelle les individus sont le jeu de déterminations surplombantes rigides. La seconde, “ sous-socialisée ”, est celle des conceptions néo-classiques de l'homo oeconomicus. A l'encontre de ces deux approches, il propose une démarche fondée sur la prise en compte des relations concrètes d'acteurs individuels et l'imbrication entre ces relations et celles des entreprises (M. Grossetti, 1998).

Cette approche est celle de “ l'encastrement ” (*embeddedness*) des individus dans des systèmes de relations sociales (Granovetter 1985, 1994), dans des institutions (North 1990) qui définissent les règles du jeu et réglementent les comportements. Lesquelles institutions en retour, sont produites par les comportements et stratégies individuels. Le rôle de l'histoire, du cheminement historique des trajectoires individuelles et sociales (*path dependency*, dépendance du sentier), est primordial pour appréhender les dynamiques, spatialisées ou non, d'acteurs. Dans une perspective de réseau plutôt que de territoire, une abondante littérature s'est développée autour de l'interaction des agents impliquant des mécanismes d'apprentissage, des modalités de constitutions de structures cognitives collectives, d'irréversibilité, etc. L'approche par la proximité s'inscrit clairement en phase avec cette problématique d'un apprentissage organisationnel rendu possible par la situation d'encastrement dans le système de relations sociales des individus (Cohendet P., Creplet F. and Dupouët O., 2001).

Dès lors, les agents industriels semblent devoir être pris en compte comme des **agents situés**, à la fois dans le sens de leur localisation dans un espace géographique et économique et, plus généralement, dans le sens de leur positionnement, stratégique ou non, dans un faisceau

d'interrelations qui conditionnent leurs activités productives et commerciales, mais aussi d'innovation. " La notion d'agent situé ne signifie pas seulement que tout agent est localisé (il est là et pas ailleurs) mais aussi que son registre d'action déborde sa localisation et l'amène à *être là et ailleurs*. Toute interaction entre les agents économiques est ainsi située : elle peut se dérouler à proximité (géographique) ou/et ailleurs " (A. Rallet 1999)².

Partir du caractère situé des agents renvoie à l'idée d'une contextualité du processus individuel de décision. H. Simon (1955) avait ouvert la possibilité d'une rationalité limitée qui laisse ouverte un double niveau d'interprétation :

- Une première acception pose que l'individu raisonne en rationalité limitée parce qu'il ne bénéficie pas de suffisamment d'informations, mais s'il pouvait être parfaitement informé, alors il raisonnerait en rationalité substantielle. Dans ce cas, le comportement de l'individu est seulement limité par l'imperfection du marché et l'incomplétude du système d'information.
- Une deuxième interprétation, plus riche, est possible : l'individu raisonne en rationalité limitée parce qu'il dispose de trop d'information sans pouvoir les maîtriser. Dans ce cas il lui faut utiliser un protocole de limitation/sélection des informations dans le cadre de son environnement. Cet environnement pèse sur la sélection et la hiérarchie a priori des choix des firmes. On peut dire qu'il agit en tant que filtre permettant de sélectionner dans les algorithmes décisionnels. La rationalité limitée devient une rationalité multiple.

Pour reprendre les travaux de J.G. March (1978), on a alors, une rationalité *contextuelle*. C'est dans ce sens qu'il nous semble que la rationalité " située " ³ peut permettre de rendre compte des processus de territorialisation comme moyen de définir et maîtriser l'environnement (et donc les choix pour les entreprises et les entrepreneurs (B. Pecqueur et B. Soulage 1992) dans le cadre d'une dualité local-global qui est médiatisée par le caractère situé des agents individuels. En d'autres termes, les agents situés construisent leur processus de décision sur la base des informations qu'ils sont susceptibles de collecter dans leur voisinage lequel n'est pas restreint à une proximité strictement géographique. "Tel est le territoire, résultat des interactions entre acteurs locaux ainsi qu'avec des acteurs extra-locaux (firmes, Etats, banques, syndicats ...), au sein duquel certains organismes jouent un rôle de médiation - hybridation entre local et global et participent ainsi au processus d'articulation entre proximité géographique et proximité organisationnelle." (J.P. Gilly et A.Torre, 2000).

² Nous prenons ici le parti de parler de proximité géographique plutôt que de proximité spatiale dans la mesure où une même réalité peut être décrite et analysée dans une optique spatiale en référence à la théorie économique de l'espace mais ne saurait omettre les relations culturelles, sociales et historiques des acteurs dans le contexte d'un espace géographique.

³ La notion de rationalité "située" a été introduite par Orléan (1994), dans un sens interactionniste fondé sur un partage cognitif entre les acteurs qui permet que se construise la coordination de leurs anticipations. Notre entendement ici ne se distingue de cette approche que dans la mesure où il tente de préciser ce qui contribue à l'interdépendance des croyances, sur un plan spatial ou non-spatial.

Si donc l'individu doit construire sa connaissance de l'autre et du monde qui l'entoure en limitant, volontairement ou non, les informations à sa disposition à l'aide d'un système de représentation qui lui est personnel, il cherchera à se situer par rapport à l'autre. *La décision interdépendante* résulte donc de ce type de coordination (B.Pecqueur, 1997). Il existe un processus de convergence vers un point d'équilibre (T. Schelling 1960, parle de " point focal ") qui permet la coordination des différentes stratégies. Orléan (2002) propose la notion de "croyance sociale", pour désigner les croyances individuelles "qui portent sur les croyances ou sur le comportement du groupe en tant que tel". "Elles jouent un rôle stratégique dans les situations de coordination, c'est-à-dire des situations où chacun se détermine à partir de ce qu'il pense que les autres croient, (et sont) fortement dépendantes des contextes qui les ont vu naître. Ainsi dira-t-on qu'elles sont le produit d'une rationalité "située", c'est-à-dire d'une rationalité cognitive qui prend appui sur les éléments manifestes de l'environnement des acteurs".

La " rationalité située " d'un acteur est donc interdépendante de celle des autres et inclut par conséquent une dimension mimétique. A.Orléan (1998) insiste sur l'idée que l'imitation peut être un comportement rationnel dans certaines circonstances où il peut être préférable de se conformer aux expériences passées des autres acteurs plutôt que de ne s'appuyer que sur ses propres informations. C. Charbit et V.Fernandez (2001) proposent de caractériser ce type de rationalité comme une procédure de filtrage ou d'expertise de l'information⁴. Le mimétisme est compatible avec la situation de proximité car elle suppose notamment l'existence d'une relation, un certain degré de confiance et une identification de la cohérence des actions de l'imitateur et de l'imité. Le mimétisme est à la fois une modalité de maîtrise de l'information, une forme concrète d'action (un comportement) et un moyen de coordination entre acteurs en situation de proximité. La cohérence des différentes stratégies d'imitation pose le problème de la compatibilité des rationalités dans l'espace. Le cadre d'intégration de l'exercice mimétique pourrait être le territoire, espace limite où s'effectue l'apprentissage cognitif collectif et qui borne la confrontation interactive des acteurs et de leurs rationalités.

H. Zaoual (1998) propose la notion de site pour bien comprendre la constitution d'un tel lieu discriminant. Il s'agit de " donner la priorité à une connaissance-reconnaissance du dedans. Le site y est à appréhender comme un ensemble de qualités humaines façonnées par une vision du monde. Autrement dit, le site peut s'interpréter comme une capacité qu'ont les agents à se

⁴ "As far as informational environment is concerned, it could be useful to underline that mimetic behaviour cannot be adopted neither in situations of complete knowledge nor in situations of complete ignorance. In the model of Bikhchandani and alii (1992) "individuals rapidly converge on one action on the basis of some but very little information" (p. 994). In complete knowledge, the agent does not need to imitate anyone. On the other hand, mimetism requires some knowledge: at least the opportunity of someone else behaviour considered as a possible one".

repérer et même à s'adapter au changement ". Le site est alors un lieu privilégié de coordination des singularités. "Une théorie de la proximité s'inscrit dans l'ambition de penser ces singularités et de faire de la pensée des singularités un principe de reconstruction de l'analyse théorique". Elle ambitionne que " l'évènement ne soit pas renvoyé à l'accident" au contraire de la théorie standard "et que la singularité ne soit pas réduite à la particularité, c'est à dire à des choses non pensables ".(A.Rallet, 1998) .

"Encore conviendrait-il de préciser l'espace (abstrait) de mise en situation des acteurs collectifs (la firme, le syndicat,...) qui relève à la fois de la dimension des structures socio-économiques en place et de la dimension des acteurs individuels. Cet " espace " est un espace intermédiaire où s'articulent et se régulent de manière dynamique, les " contraintes " structurelles, économiques et institutionnelles (héritées du passé) et l'action collective des acteurs (anticipant le futur), dans la résolution d'un problème productif " (C. Dupuy et J.P. Gilly, 1995). On est de toute évidence renvoyé à une analyse de nature méso-économique.

3°) De la coordination aux formes canoniques de la proximité

L'idée d'une pure coordination par le marché suppose que les acteurs sont dans un "éther" dans lequel les interactions entre agents sont non seulement équiprobables mais complètes. Au contraire l'approche d'agents situés que propose la théorie de la proximité, tout en maintenant un point de départ résolument individualiste et micro-économique, postule fondamentalement la restriction du potentiel d'interaction d'un agent à son environnement de proximité, géographique et non-géographique. L'émergence d'un ordre collectif doit donc être compris comme le résultat des comportements de mise en phase, dans ce contexte, des stratégies individuelles d'acteurs. La question de l'espace de référence doit résulter nécessairement d'un processus endogène. L'espace de référence n'existe pas au départ mais (et l'on retrouve le territoire) est un construit.

L'idée de revenir à une approche en termes de méso-système mérite sans aucun doute de retenir l'attention, en vue de préciser cet espace (abstrait) de mise en situation . En ce sens, il faut considérer les méso-systèmes (dans leur multiplicité) comme des espaces (abstrait) de coordination. La difficulté réside cependant dans le fait que l'interaction et la coordination ne sont pas nécessairement transitives. En d'autres termes, un agent i et un agent j peuvent rentrer dans un jeu de coordination dans le contexte de leur appartenance à un même méso-système, disons " A " et j et k se coordonner au sein d'un méso-système " B ", d'un autre niveau (" A " peut être par exemple un système industriel localisé et " B " un secteur

industriel), sans que i et k ne puissent rentrer dans un jeu de coordination (si ce n'est par l'intermédiaire de j). C'est précisément ce que nous amène à comprendre le concept de "rationalité située".

A ce point de la réflexion, il nous faut revenir au problème central de la coordination et plus précisément à notre questionnement initial qui portait sur le point de savoir "en quoi l'espace a-t-il un rôle à jouer dans la construction de la coordination?" Il est clair, à la lecture de nombreux travaux empiriques, que l'espace ne fournit pas en lui-même les conditions de la coordination et que des acteurs en situation de proximité géographique peuvent connaître une défaillance de coordination, par exemple en mettant en place des relations de coopération avec des partenaires géographiquement éloignés, par simple ignorance de l'existence des compétences recherchées dans leur environnement immédiat. A l'inverse et de façon équivalente, on peut dire que si l'espace semble pouvoir, dans certaines circonstances, faciliter la mise en place de jeux de coordination, nombreuses sont en revanche les situations où ces jeux de coordination, parviennent à se mettre en place, hors de tout contexte spatial, à condition toutefois que les agents concernés soient en situations respectives de pouvoir entrer dans ces jeux de coordination. Typiquement la question ne peut se restreindre à un problème de coûts de transaction, mais il faut considérer qu'il existe un certain nombre de contraintes sur les jeux de coordination qui se traduisent dans des effets d'incomplétude de l'information disponible pour un agent donné: quant à l'existence des autres agents et de leurs caractéristiques (compétences, comportement, fiabilité, ...), quant à la nature et aux caractéristiques des marchés, quant à la possibilité de former des anticipations relatives aux comportements des agents et des marchés. Cette coordination sous contrainte correspond précisément, pour chaque agent pris individuellement, à un contexte de rationalité située. Nous désignons cette "situation" relative des agents sous le vocable de "proximité".

Cette notion de proximité, qui peut par conséquent se décliner sur un mode spatial aussi bien que non-spatial, correspond à une capacité, d'agents qui la partagent, à se coordonner. Elle constitue la réalisation de conditions nécessaires à la coordination des agents. Pour autant elle ne constitue pas une condition suffisante de la coordination; elle est à la fois contrainte et potentiel de coordination. D'un côté elle impose des limites aux actions des agents (limites spatiales aux zones d'approvisionnement des consommateurs, limites "culturelles" à la coopération...), voire même la nécessité d'assumer des coûts additionnels (prix relatifs des facteurs, externalités négatives: congestion, pollution, nuisances de voisinage...). De l'autre côté, lorsqu'il est activé, ce potentiel peut conduire soit à des coordinations ponctuelles et sporadiques, soit à des coordinations régulières et répétées, donnant alors naissance à une construction d'acteurs, à une logique d'action collective (Olson, Hirschman) qui génèrent des effets "locaux" d'externalités au profit des membres du groupe (notion de "bien club", "local

externalités" - Krugman, bien public local). La proximité, activée par les actions délibérées et renouvelées d'acteurs permet alors l'émergence d'un espace collectif générateur d'avantages relatifs au profit de chacun de ses membres individuels: territoire, syndicat professionnel, communauté épistémique ... Contraintes et potentiel peuvent fréquemment se confronter et requérir à des arbitrages à l'encontre ou en faveur de la durabilité des coordinations. Ainsi Pierre Veltz (1996) montre que le phénomène de la métropolisation résulte d'une acceptation par les entreprises d'un certain nombre de surcoûts (coût du foncier, encombrements, ...) au profit d'avantages en termes d'accès à certaines ressources (compétences et qualifications, biens intermédiaires, services...) et de réduction du risque (notamment social). Contraintes et potentiel doivent aussi être entendues dans un rapport dynamique qui peut en transformer les conditions, parfois sous l'impulsion d'une volonté institutionnelle forte.

Revenons à présent à la racine du questionnement, à savoir le besoin de coordination. D'une manière générale, on peut dire que la coordination d'agents économiques suppose l'existence de *dispositifs de coordination*, sur lesquels les agents s'appuient, qui définissent et qui portent les conditions de leurs interdépendances. Ces dispositifs peuvent être ou non, pour tout ou partie, spatialisés, dans le sens d'une proximité géographique des agents concernés.

Une première catégorie de distinction est relative au point de savoir dans quelle mesure ces dispositifs de coordination sont ou non fondés sur une interaction directe entre les agents concernés. Nous distinguons des dispositifs de type institutionnel sans interactions directes et des dispositifs de type organisationnel avec interactions directes.

a. En premier lieu il est possible, ainsi que dans la théorie standard, de considérer des dispositifs de coordination qui ne s'opposent en aucun cas à l'individualisme méthodologique d'agents qui prennent leur décision de manière indépendante sur la base des anticipations que chacun d'entre eux est capable de formuler quant aux comportements des autres agents (entendus soit comme un tout, soit comme un ensemble anonyme d'individus). De tels modes de coordination reposent sur des *institutions*⁵, dont l'existence assure auprès des agents concernés la diffusion d'un signal dont tout le monde dispose également (connaissance commune) et sur lequel peuvent se construire les anticipations, sans nécessiter d'interaction directe. L'image la plus parlante est celle du code de la route qui permet à un conducteur d'anticiper la latéralisation du déplacement des autres conducteurs et autorise par conséquent

⁵ Nous entendons le terme "institution" dans le sens de O. North (1990) comme un ensemble de codes, de règles formelles et de contraintes informelles. L'adhésion individuelle des agents génère un "espace commun de représentations, de règles d'action et de modèles de pensée et d'action". Par opposition, "les organisations constituent un espace de définition des pratiques et des stratégies de agents à l'intérieur d'un ensemble de règles porté par les institutions" (T. Kirat et Y. Lung 1995).

la co-existence d'une pluralité de véhicules sur un même circuit routier sans nécessiter l'expérience de collisions.

Une distinction est cependant nécessaire, et qui traduit les limites de l'approche standard, entre des institutions qui s'imposent à l'ensemble des agents et d'autres qui fondent leur existence sur une reconnaissance consentie par les agents concernés. L'archétype de la première est le marché walrasien, dans le contexte duquel, les agents sont susceptibles d'anticipations rationnelles, sur la base des seuls signaux de prix. Ici, la notion d'imperfections de marché traduit les limites de l'efficacité d'un tel dispositif de coordination, soit qu'elle nécessite de recourir à une rationalité limitée de l'agent, soit qu'elles impliquent de prendre en compte certains correctifs dans le calcul individuel et la prise de décision -par exemple les externalités de réseau (Liebowitz et Margolis, 1994). Dans un cas comme dans l'autre, elles infléchissent et contraignent les capacités d'anticipation des agents. Si le marché walrasien est en lui-même une institution qui découle d'une certaine posture épistémologique, d'autres exemples relèvent quant à eux du fonctionnement effectif des pratiques, comme c'est le cas dans le marché boursier ou dans la majorité des marchés financiers. Encore que, dans ces cas, les institutions doivent se doter d'outils de régulation et de lutte contre les comportements déviants (exemple du délit d'initié).

A l'opposé s'inscrivent les institutions qui doivent leur existence aux agents concernés eux-mêmes. Ici l'exemple type est celui des standards techniques. La valeur sociale d'un standard est fonction de l'ampleur de sa reconnaissance et de son acceptation (rendements croissants d'adoption - Arthur, 1989). Elle fonde l'existence de groupes d'agents qui, du fait du respect des spécifications du standard ne nécessite ni processus d'ajustement, ni échange direct de signaux pour assurer les conditions de leur coordination (par exemple compatibilité). La reconnaissance d'un standard et la formation de tels groupes sont bien évidemment l'objet d'enjeux de pouvoir importants (Farrell et Saloner, 1986) qui prouvent pour le moins que l'intentionnalité n'est pas nécessairement absente de la construction de ce type de coordination. Dans un domaine connexe, les standards de qualité (ISO 9000x) sont porteurs d'une information ex-ante concernant les performances ou la qualité d'un produit ou service. Ils constituent de ce fait une réponse aux problèmes d'aléa moral dans les relations entre client et fournisseur d'un bien ou de la prestation d'un service.

Dans d'autres cas, l'existence d'une institution commune à vocation de coordination relève des caractéristiques et attributs propres des agents: langue, culture technique, secteur industriel ... Ainsi, dans la micro-électronique une évaluation déjà ancienne du progrès technique, dénommée "Loi de Moore" est devenue prophétie auto-réalisatrice du fait de son acceptation

par la communauté scientifique et technique (Benzoni, 1991)⁶ et s'impose depuis lors comme instrument de coordination incontournable dans cette industrie et les activités qui lui sont liées (informatique, logiciel,...). Cette "loi" stipule en effet, pour dire simplement, un doublement du niveau d'intégration et de puissance des circuits selon un cycle de dix-huit mois environ. Enoncée en 1965 par l'un des futurs fondateurs de Intel, au charisme déjà fort marqué dans la profession, cette anticipation a été prise très au sérieux par l'ensemble des acteurs qui depuis lors se calent sur elle et se basent sur ses prédictions pour décider de leurs efforts en matière de recherche et développement et des caractéristiques des nouveaux produits. Cette loi a par conséquent force d'institution et joue un rôle fort de coordination sur le plan du rythme du progrès technique.

Dans un cas comme dans l'autre, ces institutions ne s'imposent pas à l'ensemble des agents et la surface des groupes, qui en résultent, découle du partage discriminant d'un ensemble de codes, règles ou conventions, qui leur sont propres. Sur cette base discriminatoire, se définit une frontière, l'opposition d'un dedans et d'un dehors qui situe les agents concernés dans ce que l'on pourra désigner comme une **proximité institutionnelle**, qu'elle soit *d'appartenance*, c'est-à-dire dérivée des attributs et caractéristiques des agents ou qu'elle soit *d'adhésion*, sur la base du libre-arbitre des agents, fondée ou non sur un choix rationnel.

b. En deuxième lieu, les agents peuvent se coordonner par un échange direct d'informations, possiblement supporté par des flux d'une autre nature (marchande, financière, ...) et un ajustement par itération des comportements. La coordination est alors obtenue soit par l'intégration au sein d'une organisation dans laquelle sont définies les pratiques individuelles et les relations entre les acteurs (par exemple les différentes unités au sein d'un groupe industriel, mais aussi le cadre d'une relation contractuelle), soit par le fait d'un processus itératif, sur la base de jeux répétés. Ici, le cadre conceptuel est celui de l'économie des réseaux.

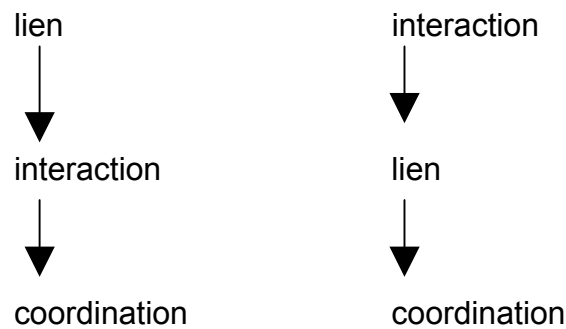
Sur le plan théorique, la question est beaucoup plus complexe qu'il n'y paraît. La distinction entre réseau et organisation ne tombe pas sous le sens, ainsi qu'il ressort des difficultés d'articulation entre les travaux relatifs aux coalitions et ceux sur les réseaux (Bloch 2001.). Si l'on réduit la question à une dimension bilatérale, une coordination par interaction entre deux agents peut naître de situations contextuellement différentes.

⁶ elle peut alors être considérée comme "vraie" au sens que son acceptation par l'ensemble des agents et son caractère de connaissance commune parmi ces agents en assure la réalisation du fait même de la justesse des anticipations qu'elle permet à chacun d'entre eux de réaliser.

Tout d'abord la coordination présente peut se fonder sur l'existence préalable d'un lien dans le contexte d'une association ou d'un projet commun, c'est à dire de l'appartenance à une même organisation. La situation respective des agents relève alors d'une **proximité organisationnelle**, que celle-ci relève ou non du contexte concerné par la recherche de coordination. S'il s'agit d'un seul et même contexte, l'organisation est dorénavant constituée (firme ou contrat par exemple) et la question est celle de la perpétuation de la coordination en son sein. En revanche l'organisation à l'origine du lien peut correspondre à un ordre de préoccupations différent et se pose alors la question des conditions de transfert du lien vers un autre contexte organisationnel. Nous faisons ici référence à des problèmes d'encastrement et découplage (White, 1992; Grossetti, 2001).

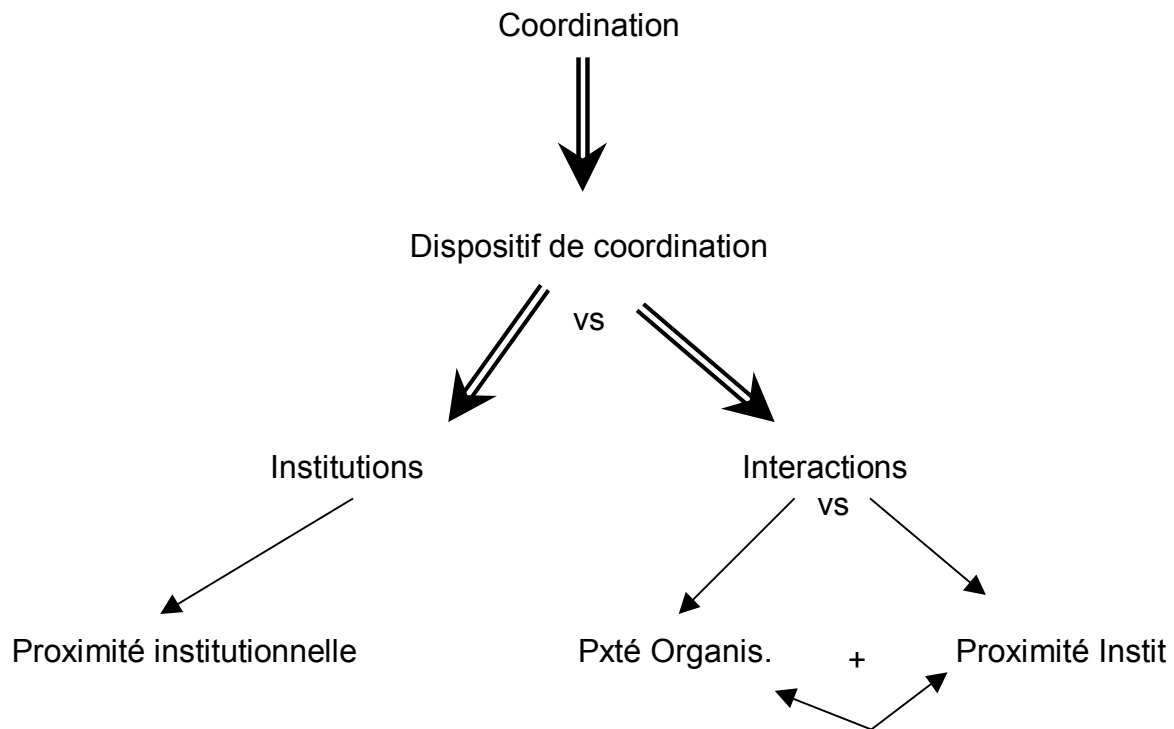
Mais ensuite, la coordination peut naître d'une situation où l'interaction des individus ne relève pas d'une organisation préexistante. Les travaux sur les réseaux sociaux, notamment en sociologie, montrent bien comment à côté de leur appartenance à des organisations ou à des groupes, les individus bénéficient de réseaux de relations individuelles qui associent des liens de différentes natures. Ainsi un réseau interindividuel peut associer un lien amical, un lien associatif, un lien professionnel, un lien politique etc. On pourrait, dans une certaine mesure, parler de *proximité relationnelle*. Mais la question qui se pose au delà de la relation directe est celle de la transitivité, à savoir: dans quelle mesure deux individus reliés au sein d'un réseau par un chemin de longueur n supérieure à 1 peuvent-ils être considérés comme bénéficiant d'effets réciproques de proximité, c'est-à-dire à travers les fonctions d'intermédiation des $n-1$ individus, à travers lesquels ils sont reliés? Il y a lieu par conséquent de considérer le lien comme l'unité élémentaire, que son contexte originel soit de nature organisationnelle ou institutionnelle, et le réseau comme une construction méta-relationnelle dont la structure est susceptible de doter certains individus de positions de pouvoir ou de contrôle (Burt, 1992). Le réseau reste alors le lieu privilégié de mécanismes plus ou moins complexes de coordination, centralisée ou décentralisée selon que l'on fait référence à un réseau supervisé ou non, à des structures décentralisées ou non⁷. Il reste clair qu'un lien entre deux individus n'implique pas une interaction mais peut constituer un support à cette interaction et par là contribuer à la construction de leur coordination; à l'inverse une interaction ne nécessite pas un lien (par exemple un acte d'achat chez un commerçant anonyme), mais la répétition de l'interaction peut générer ce lien et, par là, une connaissance réciproque entre les deux agents susceptibles de fonder leurs anticipations respectives sur la base d'une régularité de comportement, d'un échange d'information, ... et par là leur coordination. La construction de la confiance relève de ce type de processus répété.

⁷ On peut par exemple évoquer ici les travaux de Aoki (1986) sur la comparaison entre le modèle de la firme A et celui de la firme J.



In fine, un tel processus de construction ou de perpétuation de la coordination s'appuie sur une proximité organisationnelle entre les individus concernés, que celle-ci préexiste à leur coordination présente ou qu'elle soit consubstantielle à cette recherche de coordination. Il n'empêche ici que la mise en œuvre durable et efficace de dispositifs de coordination de nature organisationnelle suppose de manière corollaire que les individus se situent non seulement dans des rapports organiques définis, mais aussi qu'ils partagent un ensemble de représentations et règles qui assurent le bon fonctionnement de l'organisation. En ce sens il n'y a pas de proximité organisationnelle génératrice de coordination sans une certaine dose de proximité institutionnelle, indispensable à la coordination d'agents interdépendants mais dotés d'un degré plus ou moins élevé d'autonomie décisionnelle. Cette nécessaire hybridation entre une proximité organisationnelle et une proximité institutionnelle contribue, selon son intensité, à la durabilité de la coordination prise au niveau du groupe, du système, et sa robustesse à des chocs externes. Les conséquences au plan territorial, par exemple, en sont fondamentales car elles contribuent, ainsi que nous le verrons, à la pertinence du territoire en tant que niveau efficace et durable d'organisation économique.

Ces différents cheminements de comportement des acteurs peuvent se synthétiser dans le schéma suivant:



On le voit au terme de cette analyse, il demeure incontournable de distinguer fondamentalement d'un côté une proximité géographique qui correspond aux conditions objectives de localisation des agents et de l'autre un autre type de proximité qui correspond aux conditions nécessaires d'une coordination des agents. Cette première distinction recouvre la notion d'agents situés et nous la qualifions en désignant d'une part une **proximité géographique** qui traduit le positionnement respectif d'agents localisés et d'autre part une **proximité organisée** qui traduit leur positionnement respectif en termes de potentiel de coordination. Au cœur de cette proximité organisée, l'analyse des modalités de la coordination conduit, ainsi que nous l'avons vu, à distinguer deux formes canoniques irréductibles que nous avons désigné sous les vocables de **proximité organisationnelle** et de **proximité institutionnelle**. On le comprend, il n'y a pas de coordination localisée si une proximité organisée ne peut être mobilisée conjointement à une proximité géographique et nous développerons dans la section 4 la manière dont la proximité géographique peut infléchir ou moduler les conditions de la coordination, dans le sens d'une meilleure efficacité dans la réalisation d'effets d'externalité.

4. Le rôle de la proximité géographique

Revenons à présent sur le rôle de l'espace dans ces jeux de coordination. En soit, l'espace n'est pas générateur de coordination. Mais la coordination est contingente de l'existence de formes de proximité qui découlent de ce que partagent les agents: soit une relation dans un contexte éventuellement distinct du problème en cause), soit un ensemble de caractéristiques ou d'options, relatives à des capacités de communication (codes langages, référents culturels ...) ou à des modèles (pattern) de comportement (règles, codes de conduite...).

M. Grosseti et M.P. Bès (2001) relèvent que dans l'analyse des coopérations science-industrie, les effets de proximité géographique peuvent jouer de manière déterminante par "le jeu des relations individuelles au moment du contact entre les organisations amenées à collaborer, sans pour autant que cela ait des effets réels ultérieurs sur le contenu et le déroulement de la collaboration ”.

En soi la proximité d'acteurs, dans un espace donné, ne conduit pas nécessairement à densifier la coordination. La proximité géographique est donc subordonnée à la proximité organisée définie plus haut. Pour passer d'une simple juxtaposition à un jeu de coordination, il faut que les acteurs disposent de représentations communes. Dans ce cas, la proximité géographique est spécifique, elle permet non seulement de jouer un rôle de facilitateur de la coordination, mais aussi de structuration de cette coordination.

A) En premier lieu, cet enrichissement de la relation à l'espace des agents situés induit un renouveau de la conception de l'espace dans la théorie économique. On passe **d'un territoire produit de fonctions à un territoire produit de stratégies d'acteurs**. L'ensemble des auteurs du XVIII^e siècle (notamment R. Cantillon, A.R. Turgot) qui se sont, parmi les premiers, préoccupés de l'espace économique ont circonscrit le problème autour de deux idées essentielles et toujours d'actualité : d'une part, l'espace est considéré comme une distance qui engendre des coûts. La minimisation de ces coûts appelle l'élaboration d'une théorie de la localisation optimale des activités de production. D'autre part, ces disparités de coûts et donc de prix créent des espaces hiérarchisés (ville-campagne) entre lesquels existe un déséquilibre structurel.

L'espace économique devient une géographie abstraite modelée par les prix de marché. L'autonomisation de l'économie et de son espace par rapport aux spécificités des territoires va se radicaliser avec l'analyse notamment des économistes - géographes allemands. Von Thünen va dès 1826 proposer une théorie de la localisation agricole sous contrainte de maximiser la rente foncière. Le type de culture à effectuer sur un sol sera fonction de la distance de celui-ci à la ville -centre. La préoccupation principale des économistes de l'espace sera alors d'intégrer la variable espace, réduite à des coûts de distance (coût de transport et

coût du foncier, qui croissent en raison inverse l'un de l'autre), dans un modèle d'équilibre général de type walrasien.

L'histoire du développement de l'accumulation capitaliste va alors s'infléchir avec l'apparition du fordisme imprimant des changements profonds dans la perception de l'espace. Des auteurs comme F. Perroux (1950) vont alors montrer que l'espace économique ne saurait être ramené à une collection d'unités élémentaires. Pour lui, l'espace économique est polarisé en ce sens que des forces centrifuges et centripètes y sont à l'œuvre. Comme l'affirme J.R. Boudeville (1964), épigone de F. Perroux, " l'espace homogène et l'espace polarisé n'ont eux-mêmes pour intérêt ultime que d'éclairer une politique et aider à construire un espace-plan le meilleur possible ". L'espace économique devient un lieu de déploiement de politique publique.

Au cours des années soixante, un nouveau phénomène va venir renforcer le paradigme de l'espace polarisé : l'internationalisation des échanges .Les relations entre les formations du monde développé (le centre) et celles du monde " en voie de développement " (la périphérie) se soldent par des transferts de valeur qui constituent l'essence du problème de l'accumulation à l'échelle mondiale (S. Amin 1973). La mondialisation des échanges reportée à l'échelle internationale, la question des inégalités. L'espace monde est unifié par la théorie. Mais cette analyse de l'apparition des polarisations par des lois générales rend non seulement les inégalités inéluctables mais montre qu'elles ne peuvent que se renforcer dans la spirale du rapport social. Pour A. Lipietz (1977) : " tout espace n'est rien d'autre que la dimension matérielle des rapports économiques et sociaux ".

Enfin, l'économie géographique vise à intégrer dans l'analyse de l'organisation mondiale de la production, les situations de rendements croissants et les effets de la concentration urbaine. C'est le mouvement des forces centrifuges et centripètes des sites productifs qui constitue le cœur des analyses de la " nouvelle géographie économique " telle que la définit un de ses leaders, P. Krugman (2000). L'hypothèse de l'existence d'externalités locales est bien évoquée (P. Krugman) mais l'analyse ne porte que sur la dynamique d'agglomération produite par ces externalités et non pas sur la genèse de celles-ci.

En définitive, la conception de l'espace par la théorie économique reste très fonctionnelle c'est à dire que l'espace est une étendue passive sur laquelle se déroulent des jeux d'acteurs et qui est modelée par des fonctions génériques qui lui sont extérieures (que ce soit le jeu du marché, la mécanique de la polarisation, de l'exploitation ou de l'agglomération). Les observations empiriques et la réflexion théorique sur la notion de proximité peuvent déboucher sur une conception renouvelée de l'espace économique qui n'est plus le support de

fonction mais qui se forme et se déforme sous l'action des stratégies d'acteurs. Les formes spatiales émergent à la suite des coordinations et non pas comme prédécoupage donné à priori. La proximité proprement géographique peut alors jouer un rôle de facilitateur par les externalités qu'elles produisent (B) et aussi de constitution dynamique d'espace économique (C).

B) La proximité géographique peut concourir à la production d'externalités favorisant l'innovation. La démonstration en a été faite dans la littérature italienne sur les districts industriels. Ceux-ci valorisent le face à face, c'est à dire la rencontre directe qui permet la circulation du tacite. Or cette construction de relation ne repose pas sur une culture commune abstraite mais sur un apprentissage collectif à base de solidarité familiale et de cohabitation inscrite dans le temps long. G. Becattini (1992) définit le district comme “ une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné ”. Ce cas de figure se distingue de la ville manufacturière dans la mesure où il tend à y avoir dans le cas du district, osmose parfaite entre communauté locale et entreprises. On a donc perméabilité entre le monde productif et le milieu social qui l'accueille. Dans ce cas, nous sommes donc confrontés à une imprégnation réciproque qui ne peut se réduire à la seule existence d'un outil de communication. De cette imprégnation naissent des externalités qui prennent appui sur la proximité géographique. En particulier, le face à face se nourrit de l'histoire commune à l'ensemble des acteurs. Cette spécificité de la coordination de proximité géographique renvoie à certaines modalités d'exercice de la confiance qui repose non pas sur une réputation de l'autre (ce qui pourrait s'exercer à distance) mais sur une pratique de proximité plus complexe et plus exercée dans le temps long. Cette pratique constitutive de la confiance s'appuie, pour J. M. Servet (1994), sur trois éléments fondamentaux qui se trouvent en relation réciproque : “ la foi (au sens objectif et subjectif de ce terme), des éléments de validation et de preuve de la parole donnée, et la mémoire ”. Si la juxtaposition sur un même espace physique ne constitue pas une garantie de coordination, elle est une condition sine qua non de l'exercice de la confiance reposant sur les trois éléments énoncés plus haut.

C) On peut cependant aller plus loin en montrant que si l'espace peut être non pas une donnée mais un résultat et que l'exercice de la confiance dans des relations de face à face agit comme facilitateur et donc producteur d'externalités, il existe **un mécanisme d'élaboration de la proximité géographique**.

On trouve chez T.C. Schelling (1960) une ébauche de théorie de la décision interdépendante qui analyse les processus de convergence vers un tel point d'équilibre appelé “ point focal ”. Pour T.C. Schelling la convergence résulte d'une construction stratégique par les acteurs.

Dans un contexte de rationalité située, pour se coordonner dans la production et l'échange, les acteurs vont donc constituer des groupes. Ces groupes élaborent des filtres interprétatifs afin de résoudre les problèmes d'incertitude et de non convergence.

Les groupes peuvent avoir des mobiles et des processus très divers pour se regrouper en vue d'un avantage dont chaque membre serait bénéficiaire (groupe de pression, syndicat, entreprise). La sociologie institutionnelle a développé autour des stratégies identitaires des individus, les configurations constitutives des groupes. Or dans l'observation empirique des modes d'organisation des institutions économiques, ce qui frappe ce sont les stratégies de coalition entre différents groupes autour d'une question productive.

D'une manière générale, comme nous l'avons précisé plus haut, la proximité génère des externalités au profit des membres d'un groupe, à travers un effet de club, c'est-à-dire un processus de construction d'un "dedans" par rapport à un "dehors". L'effet de la proximité géographique se traduit par une projection de cette dynamique de discrimination sur un espace physique. Le territoire résulte de ce processus de discrimination. Un territoire (qui peut donc être provisoire et incomplet) est la conjonction de l'espace commun abstrait construit par des groupes et d'un espace physique lorsque ce dernier contribue à l'élaboration de la ressource qui fonde le " dedans " par rapport au " dehors ". Le territoire ainsi constitué a donc une fonction particulière de repoussoir des acteurs qui ne viennent pas de l'intérieur de ses limites. Le processus de discrimination (à l'instar du " search " d'H. Simon) agit donc comme un filtre cognitif qui permet de limiter autant que possible l'incertitude radicale subie par chaque individu.

L'exemple des Appellations d'Origine Contrôlées fait aisément image pour illustrer le phénomène. Dans ce cas, un groupe de producteurs coordonné avec des institutions locales produit un avantage compétitif fondé sur la qualité et la spécificité de la production en délimitant les contours géographiques du territoire. Au terme de négociations parfois longues avec des organisations nationales régulatrices (INAO), les acteurs procèdent au mouvement de discrimination qui définit les bénéficiaires et les exclus de l'avantage. J.P.Gilly et B.Pecqueur (2000) montrent notamment, à travers la notion de "dispositif régulateur territorial" que les règles d'action commune se construisent "au point mouvant d'articulation entre institutions locales et institutions globales". Les politiques publiques locales concourent concrètement à cette construction. L'espace physique support de la délimitation géographique contribue à cette construction à travers la ressource naturelle qui y est attachée. On peut parler de stratégie d'ancrage territorial qui caractérise les formes d'appui sur la proximité géographique.

A ce point de l'analyse, la théorie de la proximité nous permet de préciser en quoi l'espace est susceptible d'intervenir dans les jeux de coordination ainsi décrits. Si nous ne disposons pas d'une reconstruction globale de la théorie économique spatiale, du moins nous est-il possible d'énoncer un ensemble de faits stylisés qui en découlent et qui fondent la définition du territoire.

Ainsi la proximité géographique est elle susceptible de jouer un rôle de facilitateur de la coordination, dans la mesure où :

- elle peut faciliter la rencontre et donc la mise en relation d'agents qui disposent de ce potentiel lié à une proximité institutionnelle;
- elle peut faciliter le transfert d'une relation d'un contexte d'encastrement à un autre);
- elle peut, lorsque la relation est établie, faciliter l'interaction directe par le recours au face à face;

mais aussi et surtout:

- elle est susceptible de compenser un défaut ou une insuffisance de proximité de nature non essentiellement géographique (organisationnelle ou institutionnelle)
- elle produit sous certaines conditions une configuration organisationnelle particulière : le territoire.

En soit les dispositifs de coordination ne peuvent relever de la seule dimension géographique, de la proximité, mais de sa conjonction avec les autres formes non essentiellement spatiales évoquées plus haut. Dès lors cette conjonction est susceptible de fonder, à travers la coordination qui en résulte, un processus de renforcement qui en assure la durabilité (il s'agit alors de coordination durable et non éphémère). De là naît **le territoire**.

BIBLIOGRAPHIE :

- Amin S. (1973) : *Le développement inégal*, éditions de minuit, Paris
- Antonelli C. (1992) : *The economics of information networks*, North Holland, Amsterdam
- Aoki M. (1986) "Horizontal vs. Vertical Information Structure of the Firm", *American Economic Review*, Vol.76, N°5, December.
- Arthur B. (1989) "Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-in by Historical Events", *Economic Journal*, **99**, 116-131, March
- Aydalot P. (1985) : *Economie régionale et urbaine*, Economica, Paris.
- Baumont C., Combes P.P., Derycke P.H. et Jayet H. (2000) : *Economie géographique : les théories à l'épreuve des faits*, Economica, Paris.
- Becattini G. (1992) : *Le district marshallien : une notion socio-économique*, in Benko G. et Lipietz A. : *Les régions qui gagnent*, Presses Universitaires de France, Paris.

- Bellet M., Colletis G. et Lung Y. (Eds.) (1993), "Economie de Proximités", Numéro Spécial de la *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, N°3
- Bellet M., Kirat T., Largeron C. eds (1998) : *Approches multiformes de la proximité*, Hermès, Paris
- Benzoni L. (1991) “ Le rythme de l'innovation : l'anomalie de l'industrie des circuits intégrés ”, *Communications et Stratégies* , 2^{ème} Trimestre
- Bikchandani, S., Hirshleifer, D., Welch, I. (1992): A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades. *Journal of Political Economy*, vol. 100, n° 5, 992-1026.
- Bloch F. (2001), “ Coalitions and Networks in Industrial Organization ”, GREQAM Working Paper, August 30
- Boudeville (1964) : Les espaces économiques, collection Que sais je,, Presses Universitaires de France, Paris.
- BURT Ronald S. (1992) Structural holes: the social structure of competition ; Harvard University Press
- Charbit C., Fernandez V. (2001) “ Simon says ... What ? – Rationality of Imitation in a Simonian Perspective ” , in Kirman A. and Zimmermann J.B. (Eds.) *Economics with Heterogeneous Interacting Agents*, Springer, Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems.
- Cohendet P., Creplet F. and Dupouët O. (2001) “Organisational Innovation, Communities of Practice and Epistemic Communities: the Case of Linux“, in Kirman A. and Zimmermann J.B. (Eds.) *Economics with Heterogeneous Interacting Agents*, Springer, Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems.
- Colletis G., Pecqueur B.(1994) : *Politiques technologiques locales et création de ressources spécifiques*, in Rallet A. et Torre A. : *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- Dupuy C., Gilly J.P. (1995) Les stratégies territoriales des grands groupes, in A.Rallet et A.Torre (Eds.) *Economie industrielle et Economie spatiale*, Economica.
- Dupuy C. et Torre A. (2000), "Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises", in Gilly et Torre (Eds.) (2000)
- Farrel J. et Saloner G. (1986), “Installed Base and Compatibility: Innovation, Product Preannouncement and Predation”, *American Economic Review*, Vol.76, N°5, December.
- Fischer D. (1982), "Do dwell among friends", University of Chicago Press.
- Giddens A. (1991), "Modernity and Self-identity", London, Polity.
- Gilly J.P. et Torre A. (2000), "Introduction générale", in Gilly et Torre (Eds.) (2000)
- Gilly et Torre (Eds.) (2000), "Dynamiques de proximité", L'Harmattan, Paris
- Granovetter M. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology*, 91(November): 481-510.
- Granovetter M. (1994) : *Business Groups* in Smelser N.S. et Swedberg R. eds : *The Handbook of Economic Sociology*, New york, Princeton University Press
- Grossetti M., Bès M.P. (2001), “Interacting Individuals and Organizations: a Case Study on Cooperations between Firms and Research Laboratories”, in Kirman A. and Zimmermann J.B. (Eds.) *Economics with Heterogeneous Interacting Agents*, Springer, Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems.
- Grossetti (1998) "Sociologie et économie dans le débat sur la proximité dans les systèmes locaux d'innovation" in Bellet M., Kirat T. et Largeron C. (eds), *Approches multiformes de la proximité*, Hermès.
- Grossetti (2001) “Encastrement et découplages dans les relations science-industrie”, *Revue Française de Sociologie*, 42-2, 327-355
- Guillain M. et Huriot J.M. (2000) : *Les externalités d'information : mythe ou réalité?* in Baumont C., Combes P.P. et alii op. cit.
- Hatem F. (1998) “ l’investissement international à l’horizon 2002 ”, DII Arthur Andersen, Paris, 1998, citée par Chanteau J.P. (2001) *L’entreprise nomade : localisation et mobilité des activités productives*, L’Harmattan, Paris.

- Kirat T. et Lung Y., "Innovations et proximités: le territoire, lieu de déploiement des processus d'apprentissage", in N.Lazaric et J.M. Monnier (Eds.) "Coordination économique et apprentissage des firmes", Economica, Paris
- Krugman P. (1995) *Development, Geography and Economic Theory*, MIT Press, Cambridge MA
- Krugman P. (2000) "Where is the New Economic Geography ?" in G.L. Clark, M.P. Feldman et M. S. Gertler, *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, pp.49-60
- Liebowitz, Margolis (1994), "Network Externality: an uncommon Tragedy", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.8, N°2, 133-150
- March J.G. (1991), "Exploration and Exploitation in Organizational Learning", *Organisation Science*, Vol.2, n°1, Feb.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press
- Olson M.(1978) : *La logique de l'action collective*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Orléan A. (1994), "Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions", in Orléan A. (Dir.) *Analyse économique des conventions*, PUF.
- Orléan A. (1998), "The Evolution of Imitation", in Cohendet, Llerena, Stahn, Umbhauer (Eds.), *The Economics of Networks*, Springer.
- Orléan A. (2002), "Le tournant cognitif en économie", *Revue d'Economie Politique*, N°5 (Septembre-Octobre), 717-738
- Pecqueur B. (1997), "Processus cognitifs et construction des territoires économiques", in Gulihon, Huard, Orillard, Zimmermann (Eds.), *Economie de la connaissance et organisations*, L'Harmattan, Paris.
- Pecqueur B. et Gilly J.P. (2000), "Régulation des territoires et dynamiques institutionnelles de proximité", in Gilly et Torre (Eds.) (2000)
- Pecqueur B., Soulage B.(1992) : Rationalité et territoires, *Working Paper*, IREPD Grenoble
- Perroux F. (1964) : *L'économie du XX^e siècle*, Presses Universitaires de France.
- Rallet A. (1998), "Proximités urbaines et information" in Huriot J.M. (éd), *La ville ou la proximité organisée*, Anthropos, Paris
- Rallet A. (1999): "L'Economie de Proximités", Communication à l'Ecole-Chercheur INRA, Le Croisic, 8-10 Décembre.
- Rallet A. et Torre A. (1995), "Economie industrielle et économie spatiale : un état des lieux" in Rallet A. et Torre A. (eds), *Economie Industrielle et Economie Spatiale*, Economica.
- Ratti R., Gordon R. et Bramanti A. (1995) : La dynamique des milieux innovateurs, GREMI, IRE, Bellinzona.
- Raveyre M.F., Saglio J. (1984) : Les systèmes industriels localisés : éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels, *Revue de Sociologie du Travail*, n°2.
- Ruigrok W. et Van Tulder R. (1992) : Globalisation or Glocalisation : Rival Internationalisation Strategies : the world car industry as an example, Conference : *European Firms and Industries coping with globalisation*, CERETIM, Saint Malo, 25 et 26 avril
- Schelling T. (1960) *The Strategy of Conflict* MIT Press, Massachusset.
- Servet J.M. (1994) : Paroles données: le lien de confiance, *Revue du MAUSS*, n°4, pp 37-56.
- Simon H. (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, n°69, 99-118.
- Thisse J.F. (1997), "L'oubli de l'espace dans la pensée économique", in *Région et Développement* N°6, p. 13-39.
- Veltz P.(1996) : Mondialisation, villes et territoires, Presses Universitaires de France, Paris.
- Veltz P. (2000) "L'économie mondiale, une économie d'archipel", in S.Cordelier, *La mondialisation au delà des mythes*, La Découverte, pp.59-67.

- White (1992) *Identity and Control. A Structural Theory of Action*, Princeton University Press.
- Zaoual H. (1998) : La nouvelle économie des territoires : une approche par les sites in Kherdjemil B., Panhuys H. et Zaoual H. : territoires et dynamiques économiques, l'Harmattan, Paris, pp.27-90.
- Zimmermann J.B., Gabriel Colletis, Jean-Pierre Gilly, Isabelle Leroux, Bernard Pecqueur, Jacques Perrat et Frédéric Rychen (2000) : Les dynamiques territoriales de construction de ressources : un bilan de sept études de terrain, *Revue d'Intelligence Economique*, n°6-7, avril-octobre.
- Zimmermann J.B. (1998) (Sous la direction de) "Construction territoriale et dynamiques productives", Convention d'Etudes N°18/1997 du Commissariat Général du Plan, Rapport final, Décembre
- Zimmermann J.B. (2001), "The firm/territory relationships in the globalisation: towards a new rationale", *European Journal of Economic and Social Systems* **15** N°, 57-75