



*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search  
<http://ageconsearch.umn.edu>  
[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from AgEcon Search may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*

## Proximité et localisation

Alain Rallet, Monsieur André Torre

---

### Citer ce document / Cite this document :

Rallet Alain, Torre André. Proximité et localisation. In: Économie rurale. N°280, 2004. Proximité et territoires. pp. 25-41;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.2004.5470>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_2004\\_num\\_280\\_1\\_5470](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_2004_num_280_1_5470)

---

Fichier pdf généré le 26/03/2019

## Abstract

Proximity and location - The objective of this article is to pave the way for an analysis of the relations between proximity and localization. (I) We distinguish two types of proximity (geographical proximity and organized proximity) and propose a grid of analysis of the main models of geographic organization of activities by articulating both types of proximity. We then introduce the phenomenon of tension between geographical proximity and organized proximity. (II) Organized proximity offers powerful mechanisms of longdistance coordination which constitute the foundation of the increasing geographic development of socio- economic interactions. (III) We then show that there is a disjunction between the need for geographical proximity and co-localization of actors, by introducing professional mobility and temporary geographical proximity. We also emphasize the ability of big organizations to manage their presence in different whereas smaller organizations are more constrained by fixed co-localizations which are only needed for certain phases of their interactions. (IV) Finally, we raise the question of the negative effects of geographical proximity. In the case of limited support- goods, geographical proximity creates tensions between the actors who use them and tends to damage the local relations. In this case geographical proximity plays against organized proximity. However the negative externalities of geographical proximity can be limited by integrating them within organizations or institutions, that is through a re- composed organized proximity.

## Résumé

L'objectif de cet article est de proposer une analyse des relations entre proximité et localisation et, plus particulièrement, entre besoins de proximité et co-localisation des activités. Deux types de proximité (géographique et organisée) sont définis dans la première section. Leur articulation fournit une grille d'analyse de la manière dont les acteurs économiques se « situent » aujourd'hui dans l'espace géographique. Dans la deuxième section, nous remettons en cause la confusion souvent faite dans la littérature entre agglomération et interactions de proximité géographique. Puis nous soulignons l'importance des phénomènes d'encastrement social et institutionnel et abordons les phénomènes d'ubiquité qui caractérisent aujourd'hui les comportements des agents économiques. Dans la troisième section, nous introduisons la mobilité des personnes. On oublie souvent que les besoins de proximité géographique (pour réaliser une coopération, par exemple) ne supposent pas nécessairement que les agents soient localisés les uns près des autres. Pour les personnes se déplaçant, la contrainte de proximité devient relative. Enfin, la proximité géographique n'a pas que des vertus positives. Elle peut être facteur de conflits, de rivalités ou d'externalités négatives... qui trouvent une partie de leurs solutions dans la mobilisation des ressources de la proximité organisée. Cette analyse fait l'objet de la quatrième section.



# P roximité et localisation

Alain RALLET • ADIS, Université Paris XI, Faculté Jean Monnet de Droit et Sciences économiques  
André TORRE • Institut national de la recherche agronomique, UMR SAD-APT, Paris

Dans une économie toujours plus globalisée, marquée par le nomadisme croissant des firmes (Zimmermann *et al.*, 1995) et la mobilité des individus, la proximité continue d'importer. L'époque est à la redécouverte des territoires, à la valorisation des systèmes locaux et à la célébration des mérites de la décentralisation des décisions, que l'on aimerait voir davantage prises au niveau local. L'origine de ce mouvement est claire : plus les relations se globalisent, plus elles deviennent anonymes et créent de l'incertitude, et plus les acteurs économiques ont besoin de s'adosser à des identités locales, des bases d'appui grâce auxquelles ils peuvent affronter le grand vent de la concurrence internationale. Il n'est donc pas étonnant que le terme de proximité ait envahi le discours contemporain, notamment celui des développeurs et des aménageurs, puis des politiques.

Mais qu'est ce que la proximité ? Ou, plus précisément, quel est son rapport à l'espace géographique ? La question peut sembler saugrenue : être proche, n'est-ce pas signifier que l'on est localisé à côté et pas ailleurs ? Pourtant cette réponse ne va pas de soi. Que veut dire, qu'implique *d'être à côté de* quelqu'un dans les relations économiques ou sociales ? Les voisins peuvent s'ignorer et même plus, se détester. Des firmes locales peuvent être fortement rivales et refuser toute coopération. Par ailleurs, on peut être à la fois présent et actif ici et ailleurs, grâce aux technologies de la communication et aux voyages. Enfin,

être proche de quelqu'un, ce n'est pas seulement se trouver à côté de lui, ce peut être aussi avoir une forte connivence avec une personne géographiquement éloignée, qu'elle appartienne au même cercle d'amitié, familial, ou au même réseau d'entreprises ou professionnel.

Le terme de proximité est donc ambigu, bien plus que celui de localisation. Mais, en même temps, c'est cette ambiguïté qui le rend intéressant car il concentre en un seul mot la multiplicité des échelles spatiales auxquelles les acteurs économiques et les individus situent leurs actions. Il faut donc conserver le mot mais lever l'ambiguïté en l'explorant et en développant les différentes formes de la proximité. En particulier, la multiplicité de la proximité doit nous aider à renouveler les problématiques traditionnelles de la localisation et de la concentration géographique, qui considèrent généralement des agents monolocalisés et des espaces monopolaires<sup>1</sup>.

L'objectif de cet article est de proposer une analyse des relations entre proximité et localisation et, plus particulièrement, entre besoins de proximité et co-localisation des activités, à partir d'une grille d'analyse élémentaire, fondée sur la dualité de la proximité, exposée dans la première section et progressivement enrichie dans les

1. On distinguera les espaces monopolaires, définis par la relation entre un centre et une périphérie, des espaces multi-polaires définis par l'existence d'un réseau de pôles.

sections suivantes. Deux types de proximité (la proximité géographique et la proximité organisée) sont à cet effet définis. L'articulation de ces deux types de proximité fournit une grille d'analyse simple mais pertinente de la manière dont les acteurs économiques se « situent » aujourd'hui dans l'espace géographique. Dans la deuxième section, à l'aide de cette grille, nous remettons en cause la confusion souvent faite dans la littérature entre agglomération et interactions de proximité géographique. Puis nous soulignons l'importance des phénomènes d'encastrement social et institutionnel pour rendre compte du rôle de la proximité géographique dans la coordination économique, ce qui nous amène à montrer qu'une des grandes questions de recherche est d'expliquer les phénomènes d'ubiquité qui caractérisent aujourd'hui les comportements des agents économiques. Dans la troisième section, nous introduisons la mobilité des personnes dans le schéma présenté. En effet, on oublie souvent que les besoins de proximité géographique (pour réaliser une coopération, par exemple) ne supposent pas nécessairement que les agents soient localisés les uns près des autres. C'est d'ailleurs de moins en moins vrai. Pour les personnes voyageant dans le cadre soit de déplacements fréquents, soit de séjours temporaires, la contrainte de proximité devient relative. Enfin, la proximité géographique n'a pas que des vertus positives, même si généralement la littérature insiste seulement sur ces dimensions. Elle peut être facteur de conflits, de rivalités ou d'externalités négatives... qui trouvent une partie de leurs solutions dans la mobilisation des ressources de la proximité organisée. Cette analyse fait l'objet de la quatrième section.

### Proximité géographique et proximité organisée : un cadre d'analyse

Les littératures économique, géographique, mathématique et sociologique abondent de définitions diverses de la proximité, qui font

référence à des notions aussi variées que l'espace, le voisinage, les institutions, les relations inter-individuelles, les communautés épistémiques, la parentèle, les représentations... (Bellet *et al.* 1993 ; Huriot, 1998). Pour notre part, nous retenons une définition simple reposant sur une distinction entre deux types de proximités, respectivement nommées proximité géographique et proximité organisée (Gilly et Torre, 2000 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Rallet, 2002 ; Torre, 2000).

Comme son nom l'indique, la première est une notion géographique tandis que la seconde n'est pas d'essence géographique. C'est la nature de ces deux types de proximité qui fonde leur distinction. Examinons-les.

#### 1. La proximité géographique

Cette notion traduit la distance kilométrique entre deux entités (individus, organisations, villes...), pondérée par le coût temporel et monétaire de son franchissement. Elle a deux propriétés essentielles.

- Elle est tout d'abord de type binaire : il existe naturellement d'infinites graduations (plus ou moins loin de, plus ou moins près de) mais l'examen de la proximité géographique a in fine pour objet de savoir si on est « loin de » ou « près de ». C'est de cette ligne de partage que l'on fait découler toute une série de conséquences présentées plus bas.
- Elle est ensuite relative, doublement relative. Primo, la distance géographique, qui fonde le partage entre proximité et éloignement, est relative aux moyens de transport. On pondère la distance kilométrique par le temps ou/et le coût de transport. Secundo, la proximité n'est pas qu'une donnée objective. Elle procède en dernier ressort d'un *jugement* porté par les individus sur la nature de la distance géographique qui les sépare. Le jugement consiste à traiter l'ensemble des paramètres qui influent sur la distance pour les réduire à l'énoncé selon lequel on est près ou loin de. Cet ensemble des paramètres comprend des données objectives (kms, temps, prix) mais aussi la perception que les

individus en ont. Or cette perception est variable selon l'âge, le groupe social, le sexe, la profession... (par exemple, la possibilité de se rencontrer une fois par jour peut-être perçue différemment selon les personnes). Toutefois, bien qu'elle soit de nature sociale (déterminée par les moyens de transport) et subjective (relevant d'un énoncé), la proximité géographique peut être, à un instant t, considérée comme une donnée de l'espace physique représentant une contrainte qui s'impose, en cet instant, aux agents pour développer leurs actions. C'est ainsi que nous l'entendrons.

## 2. La proximité organisée

Cette notion n'est pas d'essence géographique mais relationnelle. Par proximité organisée, on entend la capacité qu'offre une organisation<sup>2</sup> de faire interagir ses membres. L'organisation facilite les interactions en son sein, en tous cas, les rend *a priori* plus faciles qu'avec des unités situées à l'extérieur de l'organisation. Deux raisons majeures l'expliquent.

- D'une part, l'appartenance à une organisation se traduit par l'existence d'interactions entre ses membres, inscrites dans les gènes (routines) de l'organisation, pour reprendre le langage évolutionniste. C'est ce que nous appelons la *logique d'appartenance* de la proximité organisée : deux membres d'une organisation sont proches l'un de l'autre parce qu'ils interagissent, et que leurs interactions sont facilitées par les règles ou routines de comportement (explicites ou tacites) qu'ils suivent. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, la coopération sera *a priori* plus facile à développer entre chercheurs et ingénieurs appartenant à même entreprise, un même consortium technologique ou un même réseau d'innovation.

2. « Organisation » est ici un terme générique qui désigne tout ensemble structuré de relations sans préjuger de la forme de la structure. Ce peut être une entreprise, une administration, un réseau social, une communauté, un milieu...

- D'autre part, les membres d'une organisation sont réputés partager un même système de représentations, ou ensemble de croyances<sup>3</sup>, et les mêmes savoirs. Ce lien social est principalement de nature tacite. C'est ce que nous appelons la *logique de similitude* de la proximité organisée. Deux individus sont dits proches parce qu'ils « se ressemblent », *i.e.* partagent un même système de représentations, ce qui facilite leur capacité à interagir. Ainsi, deux chercheurs faisant partie d'une même communauté scientifique pourront facilement coopérer car ils partagent non seulement le même langage mais aussi le même système d'interprétation des textes, des résultats...

Ces deux logiques sont pour partie complémentaires, pour partie substituables. Elles sont complémentaires car les représentations partagées (ou *cognitive maps*) limitent les interprétations divergentes possibles des règles et rendent ainsi effective la coordination par les règles. De même, les interactions fondées sur des représentations s'appuient généralement sur un minimum de règles explicites (par exemple des conventions ou contrats passés entre laboratoires scientifiques) ou tacites. Mais les deux logiques sont aussi en partie substituables : ainsi, dans une communauté informelle, c'est à dire une organisation sans règles explicites fortes, la faiblesse des coopérations entre membres peut être compensée par l'existence d'une forte cohésion comportementale et d'une convergence des représentations, qui augmente les possibilités d'interactions. C'est le cas des communautés de chercheurs, faiblement structurées sur le plan formel mais possédant une forte cohésion résultant d'une formation universitaire homogène au niveau international.

3. Cela ne signifie évidemment pas que toutes les croyances des membres sont identiques mais qu'il existe un noyau commun de croyances au travers duquel l'organisation s'identifie comme un collectif. Par ailleurs, le corpus commun de croyances peut être fondé sur la représentation de l'organisation comme un lieu de conflits.

Tableau 1. Le croisement des deux proximités et ses résultats en termes d'interactions

Proximité géographique	Proximité géographique	Proximité organisée
Proximité géographique	Rien ne se passe : agglomération	Réseaux locaux, SPL, dispositifs de négociation
Proximité organisée	Mobilité, interactions temporaires	Réseaux non territoriaux

### 3. Le croisement des deux proximités

Le croisement des deux types de proximité, géographique et organisée, fournit une grille d'analyse des différents modèles d'organisation géographique des activités. Ainsi, les districts industriels, milieux innovateurs ou systèmes de production localisés (SPL) sont caractérisés par un recouvrement des deux proximités. Dans ce type de modèle, la proximité organisée – définie par l'intensité des relations clients-fournisseurs, l'échange de savoir-faire ou l'existence d'une « atmosphère industrielle » – est fondée sur la co-localisation des acteurs au sein d'une zone déterminée.

Bien que très répandu dans la littérature économique, il ne s'agit pourtant là que d'un modèle parmi d'autres. Il arrive en effet bien souvent que la proximité organisée, qui se compose de relations fonctionnelles (interactions) ou identitaires (croyances et cartes cognitives communes) fondées sur l'organisation et non sur le territoire, ne se confonde pas avec la proximité géographique. Dans ce cas, la proximité géographique ne sera que faiblement ou pas organisée, alors que la proximité organisée ne prendra pas de dimension géographique. N'étant pas d'essence géographique, l'organisation a la capacité de « traverser » les territoires, d'en franchir les frontières. Elle se situe dans l'espace, ne fait pas abstraction des territoires, mais n'est pas définie, limitée par eux : l'organisation d'une firme multinationale en est un bon exemple.

Ce point est important car on ne distingue pas assez *la généalogie territoriale* des organisations (toute organisation a une origine territoriale : elle naît et se développe d'abord dans un territoire donné) de *leur nature qui est a-territoriale* (les interactions, les règles explicites ou implicites qui la définissent). L'approche des districts industriels (Asheim,

1996) et des milieux innovateurs (Maillat, 1995) a introduit une grande confusion sur ce point en faisant d'un cas particulier un modèle analytique. La démarche que nous adoptons est tout à fait opposée : ne pas partir de la fusion des deux types de proximité mais de leur disjonction.

- La première approche (la fusion des deux proximités comme modèle analytique) enferme l'analyse du développement local dans un cas particulier posé, *de facto*, comme une norme. Les auteurs du courant des districts ou des milieux admettent certes que cette norme n'est pas universelle, qu'il y a d'autres modèles possibles de développement territorial (mais leur appareil analytique prisonnier de la fusion des deux proximités n'est pas en mesure d'en rendre compte).
- La seconde approche (la disjonction des deux types de proximité) introduit d'emblée la pluralité des formes de développement territorial et en propose une méthode d'investigation : étudier comment s'articulent deux types analytiquement distincts de proximité (géographique et organisée).

Afin d'illustrer cette idée, traçons un tableau des relations entre proximités géographique et organisée. Le tableau, qui se lit de gauche à droite, met en évidence les résultats obtenus par le croisement des deux types de proximité et les conséquences de cette rencontre en termes d'interactions entre entreprises au niveau local.

- La case en haut à gauche signifie que la seule proximité géographique est insuffisante pour générer des synergies, et en tout cas impuissante à créer des interactions entre acteurs économiques au niveau local. La proximité géographique facilite les interactions (par exemple les rencontres aléatoires) mais n'est pas en elle-même un support de coordination. Dans le cas où la

proximité géographique ne se croiserait qu'avec elle-même, les acteurs économiques sont agglomérés mais n'ont pas de relations directes entre eux. Ce cas permet de ne pas confondre agglomération et relations localisées, comme le fait trop souvent la littérature empirique (voir notamment certains travaux sur les *spillovers* géographiques, Feldman 1999 ; Jaffe *et al.*, 1993). On ne peut en effet inférer de la co-localisation d'acteurs qu'ils ont nécessairement des relations directes entre eux et que c'est pour cela qu'ils sont dans la même localisation. Tout au contraire, il nous semble important de montrer que les phénomènes actuels d'agglomération, notamment dans les grandes métropoles fonctionnant comme des *hubs*, ne sont pas nécessairement fondés sur des relations fonctionnelles directes en raison de la difficulté d'y établir ces relations.

- La case en haut à droite montre que, pour féconder des interactions, la proximité géographique doit être structurée et activée par la proximité organisée. C'est le cas cité plus haut des districts, milieux et autres systèmes locaux de production ou d'innovation. De la même manière, les effets négatifs de la proximité géographique peuvent être combattus par la mobilisation des ressources de la proximité organisée. Ce cas sera examiné dans la quatrième section.

- La case en bas à gauche indique que la proximité organisée peut se transformer de manière temporaire en proximité géographique, ou encore mieux qu'elle ne peut subsister à distance que par la mise en place de rencontres temporaires utilisatrices de proximité géographique (situation des VRP, ou encore séjours temporaires de personnes à l'occasion d'un projet de coopération entre des entreprises). Ce cas sera examiné dans la troisième section.

- La case en bas à droite retrace des situations dans lesquelles intervennent des relations organisées de nature supra-locale : firmes multi-établissements, réseaux globaux d'entreprises, communautés professionnelles nationales ou internationales...

Les supports de coordination sont le partage de normes ou de standards (comme les normes ISO 9000), l'existence de règles formelles et de représentations communes et la mobilité des individus.

Le croisement de deux types de proximité, analytiquement distincts, nous a permis de distinguer plusieurs modèles d'organisation géographique des activités. Il nous conduit également à relativiser le postulat implicite qui sous-tend la plupart des analyses spatio-économiques, à savoir la recherche de proximité géographique comme facteur de localisation des entreprises et des ménages.

### De l'importance des réseaux sociaux et des institutions à l'ubiquité des acteurs

Grande est la tentation d'expliquer le processus de concentration spatiale des entreprises et des populations, qui constitue l'une des caractéristiques majeures des économies contemporaines, par l'existence d'externalités directes de proximité géographique<sup>4</sup>. Une telle explication n'est pas seulement l'apanage du courant des districts industriels et des milieux innovateurs. On la retrouve dans l'ensemble de la littérature.

Selon cette explication, les agents se regroupent parce que la proximité géographique est nécessaire à la réalisation de leurs interactions. C'est en partie la réponse donnée par Lucas (1988) à la question de la localisation des activités industrielles, ou par la Nouvelle économie géographique qui considère que les agents économiques (entreprises et travailleurs/consommateurs) tendent à s'agglomérer parce qu'ils entretiennent des relations d'échange de biens ou de travail (Krugman, 1991). D'autres auteurs mettent

4. On appelle externalité directe de proximité géographique toute interdépendance directe entre agents requérant la proximité géographique pour se réaliser, quelle que soit la forme de l'externalité, pécuniaire ou technologique.

l'accent sur le transfert de connaissances ou d'informations pour expliquer la recherche de co-localisations (voir la littérature sur la géographie de l'innovation, Feldman, 1999 ; Feldman et Massard, 2002), ou tout simplement sur des raisons psychologiques ou sociologiques, qui les conduisent à se rapprocher, poussés par un besoin de nature sociale (Ota et Fujita, 1993). Quel que soit le motif (pécuniaire, technologique, social), les externalités à l'origine des processus d'agglomération sont réputées être de proximité. Or la démonstration en est rarement faite. Il s'agit le plus souvent d'une affirmation implicite. Dans ces approches, la recherche de proximité géographique ne paraît économiquement limitée que par des forces de congestion qui constituent l'envers négatif de l'agglomération (accroissement des coûts fonciers, immobiliers, salariaux, environnementaux, sociaux).

Cette réponse, qui confond dans un même mouvement la recherche de proximité géographique et le processus de localisation, ne va pourtant pas de soi si l'on observe les évolutions du monde contemporain. Sans même parler de la globalisation, il est clair que la sphère géographique d'interaction des acteurs économiques et sociaux s'est considérablement élargie ces dernières années, qu'il s'agisse des individus ou des organisations. La recherche d'une proximité géographique permanente n'est plus le facteur le plus souvent mis en avant dans les stratégies des entreprises, en particulier des plus grandes, dont les établissements sont souvent qualifiés de *footloose* (libres d'attaches géographiques). De la même manière, le besoin de mobilité des individus s'est accru de manière importante, qu'il s'agisse des déplacements de loisirs, de la mobilité pour se rendre à son travail ou des changements d'emploi au cours d'une vie et des modifications de localisation qu'ils impliquent. Ce processus est même vrai pour des agents réputés avoir un horizon spatial restreint comme les PME (qui développent leur capacité à trouver des fournisseurs ou des marchés

au loin) ou les employés (par l'accroissement de la mobilité géographique interrégionale ou l'allongement important de la distance domicile-travail).

Pourtant, en dépit de ces évidences, l'existence d'externalités directes de proximité géographique semble admise comme un *fait de nature* dans la littérature consacrée aux questions spatiales (du type : on aura toujours besoin de relations de face-à-face pour établir des contacts sociaux et échanger des informations). Ceci est non seulement vrai dans les approches de la nouvelle économie géographique, mais également dans des travaux de nature plus hétérodoxe, qui justifient la co-localisation d'entreprises innovantes par les propriétés naturelles de la connaissance (avec des équations du type connaissance tacite = transmission de face-à-face = besoin de proximité géographique = contrainte de co-localisation). Ce présupposé, souvent posé comme un postulat de base de l'analyse, reste pourtant à prouver. On doit à tout le moins s'interroger sur le rôle des interactions de proximité dans une économie fondée sur la dé-territorialisation croissante des relations économiques ou, dans le langage de notre grille d'analyse, sur la disjonction croissante de la proximité géographique et de la proximité organisée (développement de la case en bas à droite du tableau 1). Au fond, que devient l'importance des besoins de coordination localisée des agents dans l'organisation spatiale des activités ?

Il apparaît donc judicieux de relativiser ces analyses en intégrant des comportements autres que la seule recherche de proximité géographique débouchant sur un processus de localisation. En effet, d'une part la recherche d'une proximité géographique n'entraîne pas toujours nécessairement un processus de localisation, d'autre part l'extension des interactions à distance grâce à la mobilité accrue des individus et des informations tend à minorer le poids de la coordination locale. En particulier, l'accroissement de la proximité organisée

non-locale rend problématique une vision du développement local exclusivement fondée sur la recherche de synergies entre acteurs locaux.

Les recherches du groupe « Dynamiques de proximité »<sup>5</sup> ont fait émerger à ce propos deux idées principales.

1. Bien que subsistant pour certains types d'activités productives et de transactions, la contrainte de proximité géographique est très relative dans la coordination économique, y compris pour des activités qui sont supposées la réclamer, comme les activités intensives en informations et connaissances (Rallet et Torre, 2001).

En tous cas, les besoins de proximité géographique dans la coordination ne peuvent expliquer à eux seuls la concentration géographique des agents et l'existence de systèmes de production ou d'innovation à base (partiellement) locale. Deux autres facteurs l'expliquent.

Tout d'abord, les relations économiques (dont le besoin intrinsèque de proximité géographique s'amoindrit) sont encastrées dans des réseaux sociaux, et ces derniers possèdent souvent des bases territoriales fortes. Dans cette perspective, les réseaux localisés d'innovation s'expliquent moins par la nécessité fonctionnelle du face-à-face pour échanger des connaissances que parce que la coopération s'établit entre des chercheurs ou des ingénieurs appartenant à des organisations différentes mais issus de la même université ou appartenant au même réseau social ou familial (voir les

5. Le groupe “Dynamiques de Proximité”, composé d'économistes, sociologues et géographes, a entamé depuis le début des années 1990 une réflexion collective visant à mettre en évidence des convergences et des cohérences dans les nouvelles approches théoriques de l'espace. Cette réflexion repose sur la conviction que l'espace n'est pas neutre et qu'il doit être sérieusement pris en compte dans les analyses. L'ambition des chercheurs qui travaillent sur la proximité est toujours d'expliquer la nature des effets de proximité et de contribuer à l'endogénéisation de la variable spatiale dans les sciences sociales.

travaux de Grossetti et Bès, 2001). La proximité géographique n'est pas tant *une cause économique* de l'agglomération qu'*un effet social* déduit de l'encaissement des relations économiques dans des relations inter-individuelles (il ne suffira pas de mettre en face deux agents au sein du même espace pour obtenir des synergies, encore faut-il qu'ils appartiennent au même réseau ou partagent des représentations communes).

Ensuite, le cadre géographique des interactions économiques est très largement conditionné par le jeu des institutions. Or la proximité géographique apparaît aujourd'hui comme un puissant facteur de légitimité de ces institutions (valorisation en soi du local). Les politiques locales produisent ainsi institutionnellement de la proximité géographique comme mode privilégié des interactions économiques. La recherche des synergies entre acteurs locaux est logiquement devenue l'alpha et l'oméga de la plupart des politiques de développement local. En témoignent les technopoles, parcs technologiques, systèmes productifs localisés, créés à grand renfort de financements publics, et qui conduisent certes à une co-localisation des acteurs, sans provoquer d'effets notables en termes de synergies. En effet, les enquêtes récemment réalisées sur les coopérations inter-firmes montrent que, dans la majorité des cas, les firmes coopèrent avec des organisations qui ne sont pas situées dans la même région (Freel, 2002 ; Tether, 2002) et que les interactions de proximité sont relativement faibles.

Si donc la proximité géographique est aujourd'hui tant valorisée dans le discours du développement local, c'est moins pour des raisons intrinsèques aux besoins de coordination économique qu'en raison d'un double encaissement des interactions économiques dans les réseaux sociaux d'une part, dans les institutions d'autre part. Ces conclusions rejoignent les orientations de recherche communes à un certain nombre de courants actuels de l'analyse économique (interactionniste, néo-institutionnaliste, évo-

lutionniste, régulationniste) dans la mesure où, pour reprendre l'expression de Kirman (1999), les interactions des agents économiques dépendent fortement de la structure organisationnelle de l'économie. L'analyse de l'articulation entre ce cadre et les interactions économiques devient alors le passage obligé de la compréhension de la dimension spatiale de la coordination.

**2.** L'enjeu n'est pas tant de déterminer si la coordination à distance va supplanter les interactions de proximité géographique ou si les liens locaux vont demeurer prédominants que de montrer *la diversité des échelles spatiales* auxquelles les agents établissent leurs interactions.

*Aujourd'hui les acteurs économiques et sociaux se trouvent souvent en situation d'ubiquité, c'est à dire capables d'être à la fois simultanément présents ici et ailleurs.*

Loin de relever de la science fiction, cette capacité, qui existe depuis l'invention du téléphone, a connu un accroissement décisif avec l'irruption d'Internet et le développement de l'ensemble des technologies de l'information et de la communication (TICs). Un individu, ou mieux encore une entreprise, peut à la fois agir localement et globalement, par exemple en mettant en concurrence des fournisseurs au niveau mondial ou en passant des ordres de bourse à l'étranger. Tout agent est non seulement localisé, mais encore capable d'agir en temps réel dans des lieux différents, ce qui signifie que son registre d'action déborde largement sa simple localisation et qu'il peut développer des interactions à l'échelle locale et à l'échelle « globale » (ce qui était déjà possible depuis longtemps, avec le développement des techniques de transport), mais dans le même moment, en temps réel (ce qui est plus nouveau). C'est cette relative ubiquité de l'action des agents dans l'espace qu'il faut étudier pour comprendre comment un espace des flux se noue à un espace des places (pour reprendre le thème de l'économie d'archipels (Veltz, 1996).

Cette approche de la proximité, combinaison de proximité géographique et organisée tenant compte de l'ubiquité des agents, réinterroge la vision traditionnelle de la localisation des activités. Le problème n'est plus de savoir en quel lieu l'agent va se localiser (par rapport à la localisation d'autres agents) mais de comprendre comment l'action des agents se développe simultanément à différentes échelles spatiales. Par ailleurs, la localisation des agents doit être découpée du besoin de proximité géographique, qui peut se satisfaire de rencontres plus temporaires.

### Les besoins temporaires de proximité géographique

Une autre manière de montrer la nécessité de disjoindre recherche de proximité géographique et co-localisation des hommes et des organisations est de souligner l'importance de la mobilité croissante des hommes, des informations et des marchandises.

Prenons l'exemple de celle des hommes. L'importance de cette mobilité est sous-estimée dans la littérature. Par exemple, on affecte souvent de croire que la localisation des entreprises de services dans une zone donnée signifie que les employés de ces entreprises travaillent effectivement dans cette zone. Or ces services sont de plus en plus mobiles : la prestation est souvent délivrée en un lieu différent du lieu de rattachement administratif des employés. Le nomadisme croissant des employés tend à disjoindre le lieu d'exercice du travail et le lieu de rattachement administratif. En France, aux cours des vingt dernières années, la part relative des trajets entre le domicile et le lieu de travail fixe a baissé en raison de la proportion croissante de retraités dans la population, du chômage ou de l'extension de la journée continue mais aussi parce que la part de la mobilité entre des lieux de travail divers a augmenté (Orfeuil *et al.*, 2000). Cela résulte de la part croissante de travailleurs mobiles.

En effet, la mobilité professionnelle des individus (*i.e.* les déplacements effectués dans le cadre du travail) s'est accrue avec le développement des moyens de transport (augmentation de l'accessibilité et de la vitesse, diminution des coûts) et de la révolution technologique dans les télécommunications (formes enrichies de traitement à distance et de transfert de l'information par rapport à l'ère du téléphone, faibles coûts de transfert de l'information). La complémentarité des moyens de transport et de communication des individus (plus on télécommunique, plus on a besoin de se rencontrer et réciproquement) accroît cette mobilité, de sorte qu'un nombre croissant d'agents n'ont plus de lieu de travail fixe ou travaillent en se déplaçant, c'est-à-dire ailleurs que là où ils sont recensés par les statistiques.

Outre les migrations, qui n'entrent pas ici dans notre champ d'analyse, l'économie spatiale considère surtout un type de mobilité, la mobilité quotidienne des salariés entre domicile et travail (*commuting*) mais celui-ci remet assez peu en cause les territoires. On l'utilise d'ailleurs pour délimiter un type de territoires (zones d'emploi définies par les migrations alternantes). Mais il existe des mobilités plus larges qui traversent les territoires et contribuent à les désidentifier : la tournée du VRP, du visiteur médical ou de l'ingénieur de maintenance, le séjour de plusieurs jours du consultant venant auditer une entreprise, les séjours touristiques hebdomadaires ou annuels des ménages, la participation du chercheur à un colloque national ou international, le séjour temporaire d'un ingénieur d'une entreprise dans le laboratoire d'une entreprise ou d'une université éloignée avec laquelle son entreprise coopère.

Grâce à ces mobilités de plus en plus étendues, la contrainte de proximité géographique, réelle pour certains types d'interactions, notamment pour les services ou le partage de connaissances, peut être satisfaite de manière temporaire par le voyage sans que l'interaction ne conduise à la

co-localisation permanente des partenaires.

Il faut en particulier souligner le fait que la contrainte de proximité géographique n'est généralement pas permanente. Elle porte sur certains moments de l'interaction : la phase de négociation dans une transaction, la définition des grandes lignes et du cadre organisationnel de la coopération ainsi que la réalisation de sa phase initiale dans le cas d'une alliance technologique, la nécessité de partager des équipements dans la phase expérimentale d'une recherche commune ou d'échanger des connaissances et surtout de connaître personnellement les chercheurs (colloques) au sein d'une communauté scientifique... Il suffit alors de courts ou moyens séjours pour que les partenaires effectuent les échanges nécessaires à la coopération au moyen du face-à-face. De sorte que la co-localisation permanente n'est pas nécessaire même pour des activités où l'interaction physique joue un grand rôle dans la coordination (services co-produits par l'offreur et l'utilisateur, activités intensives en connaissance comme les activités d'innovation et de Recherche et Développement (R&D). C'est ce que nous appelons *le besoin de proximité géographique temporaire*.

La nature temporaire du besoin de proximité a un impact sur la localisation des entreprises. En effet, la possibilité de moments de proximité temporaire vient relativiser une des thèses les plus répandues au sein de l'analyse régionale, à savoir le fait que les entreprises ont une tendance forte à se localiser à proximité les unes des autres en raison d'interactions fréquentes et répétées supposant des relations de face-à-face. On trouve notamment cette idée dans les recherches menées dans le domaine de la géographie de l'innovation (Feldman, 1999) : les entreprises auraient besoin de proximité géographique pour échanger des connaissances concernant leurs activités de production, de commercialisation, et encore davantage de R&D. La thèse s'appuie sur la nature tacite d'une partie des

connaissances dont la transmission passe par le face-à-face (apprentissage par imitation, échanges informels, solution intuitive des problèmes...) alors que les connaissances codifiées se transmettent plus facilement à distance par les TICs ou des supports physiques (articles, livres, modes d'emploi...) indépendants des individus ou des organisations les ayant produites.

Dans le cadre de nos recherches (Rallet et Torre, 2001 ; Grossetti et Bès, 2001 ; Kirat et Lung, 1999), nous avons discuté et relativisé cette thèse. L'équation posée entre partage de connaissances tacites et proximité géographique d'un côté et connaissances codifiées et relations à distance de l'autre est en effet simpliste. Primo, il est difficile de séparer les usages de ces deux types de connaissances et donc de les traduire par des géographies différentes. Secundo, le face-à-face, donc la proximité géographique, n'est pas le seul support possible du partage de connaissances tacites (Freel, 2002). Grâce aux règles et aux représentations collectives qu'elles produisent, les organisations offrent de puissants mécanismes de coordination à distance (proximité organisée). Le mouvement de globalisation s'appuie précisément sur la capacité des organisations à étendre la sphère géographique des interactions. Tertio, les TICs offrent aussi des moyens de partager ou de co-produire des connaissances tacites à distance grâce à l'évolution technologique de l'informatique qui laisse de plus en plus de place à la communication informelle ou visuelle (association de l'image, de l'écrit et de l'oral) ou à une communication écrite proche de la communication orale (e-mails, forums, chats...).

Il est vrai que le face-à-face reste indispensable pour certains types d'interactions, en particulier pour résoudre les problèmes liés à l'hétérogénéité des modes de raisonnement ou ceux relatifs aux processus de délibération et de négociation. Il ne s'agit pas de nier cette évidence ; pensons par exemple à la communication entre des

acteurs qui ne se connaissent pas et débutent une coopération à propos d'un nouveau processus ou d'une nouvelle technique. Cependant, l'intensité de la contrainte du recours au face-à-face varie selon les phases du processus, comme le montre l'exemple des transferts de technologie dans le secteur des bio-technologies (Gallaud et Torre, 2004). Dans ce secteur, les coopérations entre entreprises sont faites de phases successives qui conditionnent des relations différentes à l'espace. Le rôle joué par la proximité géographique diminue au cours du temps. Elle est utilisée en complémentarité avec la proximité organisée pendant la phase de co-production de connaissances fondamentales, tacites et contextuelles. Son rôle diminue ensuite pendant la phase d'absorption de connaissances produites durant la phase scientifique, qui implique une recontextualisation de ces dernières pour les tester dans des situations variées. Enfin, elle est souvent totalement remplacée par la proximité organisée dans les phases d'élaboration de prototypes et essais cliniques ou de codification des résultats de recherche. Seulement deux types de situation nécessitent des interactions de face-à-face :

- Le démarrage des projets d'innovation, en particulier dans le cas où les acteurs ont des bases de connaissances très différentes et où le projet est peu structuré (Rallet et Torre, 2001).
- Les moments de gestion des conflits entre les innovateurs, la proximité facilitant la concertation entre les participants par rapport à l'utilisation de moyens de communication.

Les besoins en termes de proximité géographique, permanente ou temporaire, se posent alors de manière différente selon que la firme se trouve confrontée à un problème de choix de localisation ou de recherche d'un nouveau partenaire pour un projet innovant (Gallaud et Torre, *op. cit.*) :

- Le cas de firmes entrantes dans un secteur, le choix de localisation varie en fonction de

la taille des entreprises. Les grandes entreprises, multi établissements, peuvent opter pour une localisation de la R&D dans un seul grand laboratoire bénéficiant d'économies d'échelle et de la non-duplication des programmes de recherche, ou préférer se répartir dans différents petits laboratoires à proximité des clients principaux, de manière à intégrer plus rapidement leurs besoins. Les PME, en revanche, limitées par leurs faibles ressources financières et humaines, vont être conduites à davantage se localiser à proximité des autres firmes ou organisations qui comptent en matière d'innovation.

- Dans le cas de firmes déjà localisées, qui ne sont pas forcément installées à proximité des organisations avec lesquelles elles souhaitent coopérer en matière d'innovation, plusieurs possibilités s'offrent : créer une « joint venture », déplacer le personnel responsable des projets d'innovation pour toute la durée des projets ou seulement de manière ponctuelle. La première solution, très coûteuse, est relativement peu employée par les firmes car elle nécessite un apport en capital conséquent. La seconde a l'avantage de la flexibilité ; mais déplacer du personnel équivaut à priver la firme d'une partie de ses ressources durant le projet, ce qui se révèle difficile pour les structures de petite dimension. La solution la plus couramment retenue consiste à affecter de manière parallèle, sur plusieurs projets localisés dans des lieux différents, des personnels qui se déplacent temporairement quand c'est nécessaire. Les enquêtes sur les coopérations inter-firmes montrent ainsi que, dans la majorité des cas, les firmes coopèrent avec des organisations qui ne sont pas situées dans la même région (Freel, 2002 ; Tether, 2002).

Ainsi, plus la taille de l'entreprise est grande et plus elle peut ajuster ses localisations à la nature temporelle du besoin de proximité géographique. Les entreprises importantes peuvent ainsi s'affranchir d'une contrainte forte de proximité géographique en

délocalisant une partie de leur personnel, y compris pour des périodes relativement longues, alors que les firmes de taille plus faible (TPE ou petites PME) sont souvent contraintes à une co-localisation fixe alors même qu'elles n'ont besoin que d'une proximité géographique temporaire. Les firmes de taille importante, les filiales de groupe ou les universités sont en mesure d'échapper à la contrainte de co-localisation en utilisant des solutions telles que le déplacement d'équipes de chercheurs ou le séjour prolongé de docteurs dans des centres de recherche éloignés par exemple, solutions permises par le volume important de ressources humaines dont elles disposent. En revanche, pour les firmes plus petites, ces mêmes contraintes constituent souvent un facteur déterminant de localisation, une même personne se trouvant assignée à des tâches qui relèvent de phases différentes du processus de R&D.

Il ne faut donc pas confondre proximité géographique et localisation des firmes, les besoins de coopération en matière d'innovation et de R&D ne signifiant en aucune manière une localisation obligatoire à proximité pour les grandes entreprises, alors que cette même donnée représente souvent une contrainte de localisation pour les firmes de moindre taille. C'est une des raisons pour lesquelles les réseaux d'innovation sont fortement localisés dans le cas de firmes de petite taille, ce qui est moins vrai pour les entreprises plus grandes.

L'analyse de la mobilité géographique, de sa croissance, de ses formes diverses et de ses usages par les entreprises selon leur taille et par les individus selon leur contrainte de revenu constitue un grand défi pour l'économie spatiale aujourd'hui. Elle nous semble déterminante pour expliquer les nouveaux schémas d'organisation spatiale des activités. En tout cas, elle révèle que l'assimilation besoin de proximité géographique - localisation est hasardeuse, ne serait-ce que parce qu'une partie de ces besoins peut être satisfaite par une proximité géographique temporaire.

## Des dimensions négatives de la proximité géographique aux vertus réparatrices de la proximité organisée

Si la mobilité constitue un facteur essentiel au fonctionnement des économies contemporaines, toutes les composantes des systèmes économiques ne sont pas mobiles pour autant : les acteurs, les biens, les infrastructures ou les ressources naturelles peuvent se révéler totalement ou partiellement immobiles... pour des raisons liées aussi bien à des contraintes naturelles (disponibilité des sols), sociales (attachement à un territoire d'origine) qu'économiques (limites financières). La localisation est alors fortement contrainte par la nécessité d'une proximité géographique. C'est le cas de beaucoup d'activités liées à l'exploitation du sol ou du sous-sol, et donc d'une partie importante des activités agricoles et agro-alimentaires, pour lesquelles la liaison à la terre reste primordiale et qui sont donc verrouillées sur un territoire donné (situation de *lock in* spatial), au risque de voisinages non désirés. Plus généralement, de telles tensions surgissent lorsque l'occupation du sol impose aux acteurs des localisations proches alors qu'ils ne partagent pas les mêmes logiques d'appartenance ou de similitude.

Ces situations, où la co-localisation de biens ou de personnes s'impose, sont intéressantes pour l'analyse des proximités. Nous retrouvons, dans un rôle différent, notre diptyque proximité géographique – proximité organisée. En effet, la proximité géographique se révèle source de tensions au niveau local (Boschma, 2003), alors que les ressources de la proximité organisée peuvent être mobilisées pour résoudre ces tensions et conflits (au sens de Schelling, 1960), en particulier dans le cadre de procédures de coopération ou de négociation.

La situation de *contrainte de proximité géographique* est liée à la présence de biens-supports, généralement la terre ou l'eau.

Elle crée des externalités négatives de proximité, associées à la localisation sur un même bien-support, telles que les dommages causés par le ruissellement érosif, les pollutions diffuses ou les émissions toxiques provoquées par la présence d'activités industrielles à proximité de concentrations de population. Mais elle suscite également des conflits de voisinage liés à la question foncière, qu'il s'agisse des problèmes posés par la co-localisation d'immeubles, de la congestion dans les cités ou des nuisances paysagères provoquées par l'édification de certains bâtiments. La présence de biens-supports consommés conjointement par différents acteurs ou le voisinage des acteurs conditionne ainsi l'existence d'une contrainte de proximité à laquelle il est seulement possible d'échapper par la mobilité, *i.e.* le déménagement quand il s'agit de personnes privées, la délocalisation quand il s'agit d'une activité économique. Mais cette possibilité est entravée par deux facteurs : d'abord la disponibilité de la ressource (la terre, le sous-sol, l'eau... se trouvent ici et pas ailleurs), ensuite la contrainte financière, qui peut empêcher la réalisation d'un projet de mobilité.

Dans cette perspective, la proximité géographique joue un rôle déterminant dans le développement de tensions et de conflits entre voisins (parfois temporaires), voire entre usagers, aux attentes divergentes, d'un même espace. C'est que la *proximité géographique*, qui est généralement présentée comme devant être *recherchée*, peut également être *subie*. Le principe est le suivant.

- La *proximité géographique* va être *recherchée* par un certain nombre d'acteurs. C'est le cas des personnes qui s'installent dans une ville ou un village pour bénéficier de la présence d'autres habitants, des infrastructures, voire de l'ambiance culturelle... et cherchent ainsi à satisfaire un *besoin de proximité* avec d'autres acteurs économiques ou sociaux. On pourrait étendre cette problématique à la recherche de ressources naturelles ou de facteurs liés aux faibles densi-

tés (Schmitt et Goffette-Nagot, 1998), recherche des migrants saisonniers (résidents secondaires en particulier), touristes, randonneurs... qui désirent se rapprocher de la campagne dans le cadre de leurs activités de loisirs et dont la durée des séjours est le plus souvent courte. Dans le domaine productif, les entreprises vont chercher à installer des silos ou des usines de transformation à proximité des lieux de production agricole, afin de limiter les coûts de transport et les pertes en charge.

• Mais la *proximité géographique* est également souvent *subie*, par des acteurs qui supportent une contrainte de proximité (Tir et Diehl, 2002). C'est le cas pour les agriculteurs propriétaires séculaires de parcelles ou d'exploitations, mais également pour des nouveaux propriétaires, qui supportent leurs voisins et doivent subir les rejets ou les émissions toxiques provoquées par ces derniers, ou encore quand une activité source de nuisances (pollution sonore, visuelle, olfactive...) vient s'installer dans le voisinage de propriétaires d'espaces ruraux. Cette situation se rencontre également quand des usagers ne s'accordent pas sur l'usage d'un espace, que certains voudraient récréatif et d'autres agricole par exemple. Ou encore lorsque l'accès de différentes catégories d'usagers à un espace fait problème, qu'il existe des restrictions d'accès ou que le multi-usage se révèle difficile, voire impossible.

Dans l'ensemble de ces situations, l'*ambivalence entre proximité géographique recherchée et proximité géographique subie* est créatrice de tensions et de conflits. Notons toutefois que la même personne peut successivement se trouver en situation de proximité recherchée, puis subie, par exemple un randonneur qui se trouve en bute à un conflit d'usage de l'espace avec des chasseurs. Ensuite, les acteurs économiques et sociaux, usagers de l'espace, sont souvent confrontés, en situation de contrainte de proximité géographique, à un problème qui conditionne largement les rapports qu'ils vont entretenir et les solutions retenues pour résoudre les

difficultés causées par les co-localisations forcées : il s'agit de *l'inégalité face à l'espace*, qui se fait jour dans les cas de voisinage ou de contiguïté. Les particularités physiques des biens-supports tels que la terre ou l'eau, leur nature même et la variété des situations et des localisations qu'ils imposent font que les acteurs se trouvent dans des positions différentes et souvent inégales. Contrairement à une relation de nature productive, ou à un échange sur un marché local, ils ne peuvent dès lors prétendre à une relation équilibrée puisque la topologie même de l'espace et leurs situations respectives les conduisent à des rapports de nature asymétrique. La différence est fondatrice des relations entre acteurs et ne peut s'effacer dans le cadre de leurs interactions (Torre et Caron, 2002).

C'est le cas d'un bassin versant, dans lequel la micro-localisation se révèle essentielle dans le traitement des rejets ou de la gestion des flux érosifs. Les acteurs situés en haut du bassin bénéficient d'une situation beaucoup plus confortable que ceux situés en aval, qui reçoivent les rejets ou doivent gérer des volumes importants d'eau en cas d'inondation, par exemple. C'est également vrai quand des propriétaires de parcelles, appartenant à des zones desséchées ou inondées d'un marais, entrent en négociation, les premiers se trouvant dans une situation bien plus favorable en raison de l'existence de la zone tampon créée par leurs voisins (Billaud, 1986). D'une manière différente, l'accès à la ressource en eau d'une rivière impose des contraintes de voisinage souvent inégalitaires aux différents usagers. Dans l'ensemble de ces situations, il n'existe pas de stricte équivalence des droits de propriété entre les acteurs, et toute tentative de coopération ou de concertation doit prendre en compte ce phénomène inégalitaire (et parfois hiérarchique) fondamental, qui se marque essentiellement dans les cas de voisinage ou de contiguïté.

De ces oppositions entre proximité géographique subie et proximité géographique recherchée, naissent des tensions et des

conflits entre voisins, entre différents usagers de l'espace, conflits et tensions qui se caractérisent par leur caractère micro-local (*i.e.* entre des voisins contigus ou proches) et par le fait qu'ils naissent à propos des usages de l'espace. Ponctuels ou répétitifs, ils peuvent se manifester au niveau inter-individuel (relations de mauvais voisinage, voies de fait, recours à des tierces parties, rétorsions, représailles), mais également être portés ou saisis par des individus (des élus par exemple) et des personnes morales ou des groupes, en particulier par des associations représentant les usagers de l'espace, des administrations, des collectivités locales ou territoriales. Leur histoire ne préjuge en aucun cas une résolution systématique, et ils peuvent perdurer, avec des phases d'affrontement et des périodes d'antagonisme.

Ainsi donc, la proximité géographique est source de conflits et présente des dimensions négatives rarement soulignées dans la littérature apologétique qui lui est fréquemment consacrée. Mais une fois constatée cette capacité à sous-tendre les conflits, se pose la question de la résolution de ces derniers et des modalités de coordination entre acteurs locaux. Elles peuvent largement être trouvées dans l'autre type de proximité, *la proximité organisée*. Toutefois, si l'on voit poindre de nouveau le jeu complexe entre proximité géographique et proximité organisée, les rôles dévolus aux deux types de proximité se trouvent ici sensiblement modifiés.

Il faut préciser tout d'abord que la proximité organisée n'est pas seulement une modalité de résolution des tensions et conflits, elle peut également se révéler porteuse de conflits, surtout si l'on se place dans une perspective dynamique. Par exemple, on peut assimiler au syndrome NIMBY<sup>6</sup> le refus de l'acceptation de certaines couches sociales dans des quartiers plus aisés ou à vocation ethnique : la proximité géographique est alors mise en échec

par des proximités organisées bien plus fortes (Chamboredon et Lemaire, 1970).

Néanmoins, la proximité organisée est généralement mobilisée comme modalité d'anticipation, de médiation ou de résolution des conflits qui se font jour au niveau local. En effet, le passage devant les tribunaux, souvent présenté dans la littérature comme une sanction de l'échec de la solution coopérative en même temps que la forme la plus avérée de résolution des conflits, ne constitue que l'une des solutions possibles du conflit, voire parfois seulement l'une des phases de son histoire. Différentes modalités de gestion du conflit, qui peuvent parfois être menées en parallèle, doivent être distinguées (Wall et Callister, 1995). Il s'agit de la négociation, de l'affrontement verbal ou physique, du recours à la justice, de la médiation de tiers ou de l'utilisation des médias ou des formes publiques pour tenter de porter les conflits devant l'opinion. C'est dans les phases de négociation, en dehors des pics de conflictualité, ainsi que dans les médiations entreprises par des tiers, qu'intervient la proximité organisée.

La proximité organisée contribue à la production de compromis plus ou moins provisoires, au niveau local, entre les acteurs porteurs de tensions ou de conflits. Elle permet (pour reprendre les termes de la négociation définis par Commons, 1950) soit d'anticiper le conflit, soit d'instaurer une médiation permettant de conduire à un compromis, soit de tenter de mettre un terme au conflit par une résolution définitive. La négociation dépend alors à la fois des règles qui sont imposées au niveau local par les instances régionales, nationales ou supra-nationales, mais vise également à produire des règles à usage local, négociées et produites collectivement par les acteurs locaux afin de traiter les conflits. Elle peut se réaliser sur des bases indirectes, par le biais d'actes techniques, de signes (par exemple des panneaux de signalisation) ou de tiers qui cherchent à favoriser une médiation, mais prend le plus souvent une forme directe et expli-

6. *Not In My Back Yard.*

cite, qui s'exprime par le biais de relations de face-à-face ou à l'intérieur de collectifs et dispositifs de concertation.

Dans ce dernier cas, les deux logiques, d'appartenance et de similitude, de la proximité organisée sont convoquées pour assurer le fonctionnement du processus de coordination.

- L'appartenance à un même réseau, à une même organisation, permet d'entamer la discussion sur les règles à produire au sein du dispositif de négociation mis en place et de discuter des modalités techniques des arrangements à trouver.

- Mais c'est surtout la logique de similitude qui va être mobilisée. Tout d'abord parce qu'elle conditionne l'acceptation de règles communes de négociation, à l'origine du processus et indispensables à son démarrage. Ensuite parce qu'elle seule permet la production de règles collectives, acceptées par toute les parties prenantes de la négociation, ainsi que la production de croyances et d'anticipation partagées par les acteurs, compromis provisoire et révisable qui dépasse les conflits et tensions et permet de tracer un sentier commun à des collectifs d'acteurs. C'est cette construction que permet la proximité organisée.

La distinction fondatrice entre proximité géographique et proximité organisée trouve ainsi, dans le cas des usages concurrents de l'espace, une expression renouvelée, dans laquelle la proximité géographique est source de conflits et de tensions, les modalités d'apaisement ou de résolution pouvant être puisées dans les ressources de la proximité organisée.

## Conclusion

L'objectif de cet article était de poser les premiers jalons d'une analyse des relations entre proximité et localisation des activités et des personnes. Ces deux notions sont en effet trop souvent confondues dans la littérature contemporaine, la co-localisation ne s'expliquant pas toujours par le besoin de proxim

ité géographique, pas plus que le besoin de proximité géographique n'est toujours satisfait par une co-localisation des agents.

Notre méthode a consisté à exploiter la richesse sémantique de la notion de proximité. Nous avons ainsi distingué sur le plan analytique deux types de proximité (la proximité géographique et la proximité organisée) puis proposé une grille d'analyse des principaux modèles d'organisation géographique des activités en croisant ces deux types de proximité. Nous avons obtenu quatre cas de figure.

Puis nous avons fait jouer la tension entre la proximité géographique et la proximité organisée pour introduire des problèmes souvent sous-estimés en économie spatiale.

- Tout d'abord, la proximité organisée offre de puissants mécanismes de coordination à distance qui constituent le fondement de l'élargissement géographique croissant des interactions socio-économiques. L'assimilation faite dans la littérature entre des interactions riches en informations et en connaissances et la contrainte d'être localisé à proximité néglige le fait que les règles et les représentations collectives des organisations prennent en charge et à distance une part croissante de ces interactions.

- Ensuite, nous avons montré qu'il y avait une disjonction entre besoins de proximité géographique et co-localisation des agents en introduisant la mobilité professionnelle, et ce que nous avons appelé la proximité géographique temporaire. Nous avons également souligné la capacité des organisations de grande taille de gérer une présence différenciée de leurs unités dans l'espace géographique et adaptée à la nature temporelle du besoin de proximité géographique de ces unités (permanent, temporaire, accessoire) alors que les petites organisations sont davantage contraintes par des co-localisations fixes dont le besoin ne répond qu'à certaines phases de leurs interactions.

- Enfin, nous avons posé le problème souvent négligé des effets négatifs de la proximité géographique généralement parée de

toutes les vertus relationnelles (elle crée de la confiance, abaisse les coûts de transaction...). Or la proximité géographique en présence de biens-supports limités crée des tensions entre les agents qui s'en partagent l'usage et tend à défaire le tissu relationnel local. On peut dire que, dans ce cas, la proximité géographique joue contre la proximité organisée, pour reprendre le langage introduit dans cet article. Les externalités négatives de la proximité géographique peu-

vent toutefois être limitées par leur internalisation au sein d'organisations ou d'institutions, c'est-à-dire par une proximité organisée recomposée permettant de résoudre les conflits et d'entamer des procédures de coopération ou de négociation au sein de dispositifs adéquats ■

*Les auteurs remercient les trois rapporteurs pour leurs remarques pertinentes sur des versions antérieures de ce texte.*

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Asheim B., *Industrial districts as "learning regions": A condition for prosperity?* European Planning Studies, 1996, 4, 4, p. 379-400.

Bellet M., Colletis G., Lung Y. (Eds). *Économie de proximités. Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 1993, numéro spécial, n°3.

Billaud J.-P. *L'État nécessaire ? Aménagement et corporatisme dans le marais poitevin*. Etudes Rurales, 1986, n°101-102, p. 73-111.

Boschma R. *Proximity and innovation. Some critical remarks*. WP, Utrecht University, 2003.

Chamboredon J.-C., Lemaire M. *Proximité spatiale et distance sociale. Les grands ensembles et leur peuplement*. Revue Française de Sociologie, 1970, XI, p. 3-33.

Commons J.-R. *The economics of collective action*. University of Wisconsin Press, 1950.

Feldman M. *The new economics of innovation, spillovers and agglomeration: a review of empirical studies*. Economics Innovation and new technology, 1999, 8, p. 5-25.

Feldman M., Massard N. *Institutions and systems in the geography of innovation*. Kluwer Academic Publishers, 2002, 368 p.

Freel M.S. *Sectoral patterns of small firm innovation, networking and proximity*.

Research Policy, 2002, 32, p. 751-770.

Gallaud D., Torre A. *Geographical proximity and the diffusion of knowledge (The case of SME's in biotechnology)*. In Fuchs G., Shapira P. et Koch A. (Eds), "Rethinking Regional Innovation", Kluwer Academic Press (2004, à paraître).

Gilly J.-P., Torre A. (Eds). *Dynamiques de Proximité*. L'Harmattan, Paris, 2000.

Grossetti M., Bès M.-P. *Interacting individuals and organizations : a case study on cooperations between firms and research laboratories*. In Kirman A. et Zimmermann J.-B., "Economics with heterogeneous interacting agents", Springer, 2001, p. 287-302.

Jaffe A.-B., Trajtenberg M., Henderson R. *Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations*. The Quarterly Journal of Economics, 1993, 108, p. 577-98.

Huriot J.-M. (Ed). *La Ville ou la proximité organisée*. Anthropos, Paris, 1998.

Kirat T., Lung Y. *Innovation and proximity. Territories as loci of collective learning processes*. European Urban and Regional Studies, 1999, 6, 1, p. 27-38.

Kirman A. *Quelques réflexions à propos du point de vue des économistes sur le rôle de la structure organisationnelle dans l'économie*. Revue d'Économie Industrielle, 1999, 88, p. 91-110.

Krugman P. *Increasing returns and economic geography*. *Journal of Political Economy*, 1991, 99, 3, p. 483-499.

Lucas R.-E. *On the Mechanics of Economic Development*. *Journal of Monetary Economics*, 1988, 22, p. 3-42.

Maillat D. *Territorial dynamics, innovative milieus and regional policy*. *Entrepreneurship and Regional Development*, 1995, 4, p. 1-20.

Orfeuil J.-P., Massot H., Bellanger F. *Eléments pour une prospective de la mobilité*. INRETS, Paris, 2000.

Ota M., Fujita M. *Communications technologies and spatial organisation of multi-unit firms in metropolitan areas*. *Regional Science and Urban Economics*, 1993, 23, p. 695-729.

Pecqueur B., Zimmermann J.B. (eds). *Économie de Proximités*. Hermès, Paris, 2004, 264 p.

Rallet A. *L'Économie de Proximités : propos d'étape*. *Etudes et Recherches*, 2002, 33, p. 11-25.

Rallet A., Torre A. *Proximité Géographique ou Proximité Organisationnelle ? Une analyse spatiale des coopérations technologiques dans les réseaux localisés d'innovation*. *Economie Appliquée*, 2001, LIV, 1, p. 147-171.

Schelling T. *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press, Cambridge, 1960.

Schmitt B., Goffette-Nagot F. *Les proximités, la ville et le rural*. In Huriot J.M. (ed), « La Ville ou la Proximité Organisée », Anthropos, Paris, 1998.

Tether B. *Who co-operates for innovation and why : an empirical analysis*. *Research Policy*, 2002, 31, p. 947-967.

Tir J., Diehl P. *Geographic dimensions of enduring rivalries*. *Political Geography*, 2002, 21, p. 263-286.

Torre A. *Économie de la proximité et activités agricoles et agro-alimentaires*. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2000, 3, p. 407-426.

Torre A., Caron A. *Conflits d'usage et de voisinage dans les espaces ruraux*. *Sciences de la Société*, 2002, 57, p. 95-113.

Veltz P., 1996, *Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipels*, PUF, Paris, 1996.

Wall, J.-A., Callister R., *Conflict and its management*, *Journal of Management*, 1995, 21, p. 515-558.

Zimmermann J.-B. (Coord.), Colletis G., Gilly J.P., Pecqueur B. et Perrat J. *L'Ancrage territorial des activités industrielles et technologiques*. Commissariat Général du Plan, Paris, 1995.