

JEAN-BENOÎT ZIMMERMANN
CNRS/IDEP, GREQAM, Marseille



Le territoire dans l'analyse économique

Proximité géographique et proximité organisée

À l'origine, l'espace dans la théorie économique est sans épaisseur, seulement générateur de coûts de transport. Le territoire émerge à partir de A. Marshall, quand les interactions entre activités font que les décisions de localisation deviennent interdépendantes. Le rôle de l'espace comme générateur d'avantages économiques s'analyse alors selon que la proximité géographique peut ou non se combiner avec d'autres formes de proximité entre les agents économiques pour en faciliter la coordination.

A l'origine, le territoire n'a pas d'existence propre au cœur de la théorie économique. L'espace n'a pas d'épaisseur il est espace-point où se localise l'entreprise en fonction de critères strictement individuels résultant de ses caractéristiques propres. La géographie n'existe pas, tout au plus à travers les obstacles naturels (montagnes, mers et fleuves, déserts, etc.) ou les moyens mis en œuvre pour les contourner ou les franchir. La seule question qui se pose réellement est celle de l'accessibilité du trajet point à point.

Mais très vite, on le verra, cette approche ne suffit plus. Les sites ne sont plus seulement pourvoyeurs de ressources ou d'avantages comparatifs. La localisation des activités transforme l'environnement, l'organise ; les décisions d'implantation deviennent interdépendantes. La dimension locale des phénomènes économiques surgit et régit de manière parfois obscure les dynamiques économiques. On croit voir un territoire paré de multiples vertus, chaudron magique de la coopération et des synergies. Il faut rapprocher, faire se rencontrer les hommes et les activités. Cette préoccupation rencontre celle des décideurs. Décideurs nationaux tout d'abord, de la Datar en France, qui veut remplir le « désert français » en s'opposant à la seule dynamique parisienne et en tentant de l'exporter dans les campagnes provinciales. Décideurs locaux ensuite, qui bien avant que la décentralisation ne devienne une réalité, se voient de fait porteurs d'une responsabilité en termes d'emploi, de fiscalité et de développement économique et social.

Alors tandis que les approches fleurissent dans l'analyse économique pour comprendre et valoriser des effets locaux, la question se pose enfin de manière explicite.

Quelle est la place de l'espace dans les dynamiques économiques? L'espace, ou plus précisément la proximité géographique a-t-elle un rôle spécifique à jouer dans la coordination des acteurs et des activités économiques? Quelles leçons faut-il tirer des modèles vertueux toujours cités en exemple, de la Silicon Valley californienne aux districts industriels de la « troisième Italie », en passant par les technopôles ou les parcs scientifiques? Dans quelle mesure les succès sont ils transférables ailleurs, dans d'autres contextes géographiques, historiques et sociaux? Un tel questionnement qui se voulait « ouvrir la boîte noire des externalités locales » nécessitait une convergence entre des préoccupations d'économie régionale-spatiale et des préoccupations d'économie industrielle, mais aussi l'ouverture disciplinaire à une multiplicité de champs connexes: sciences de gestion, géographie, sociologie, etc. C'est le pari qu'un groupe d'économistes, identifié plus tard comme « école française de la proximité » et rejoint ensuite par des chercheurs de ces autres disciplines, a entrepris dans les années 1990. L'idée en soi était simple. Pour répondre à la question du comment la « proximité géographique » peut-elle générer des avantages économiques (et de la croissance), il fallait éviter de « postuler le local », donc s'en éloigner en élargissant l'approche de ce qui peut jouer un rôle dans la coordination des activités économiques, pour retrouver *in fine* l'espace, le territoire, comme un construit organisé.

Dans cet article, nous présenterons d'abord les fondements de l'approche de l'espace dans l'analyse économique. Puis nous introduirons les fondements théoriques de l'économie de la proximité. Enfin, nous

analyserons le rôle de la proximité dans les rapports firmes-territoires.

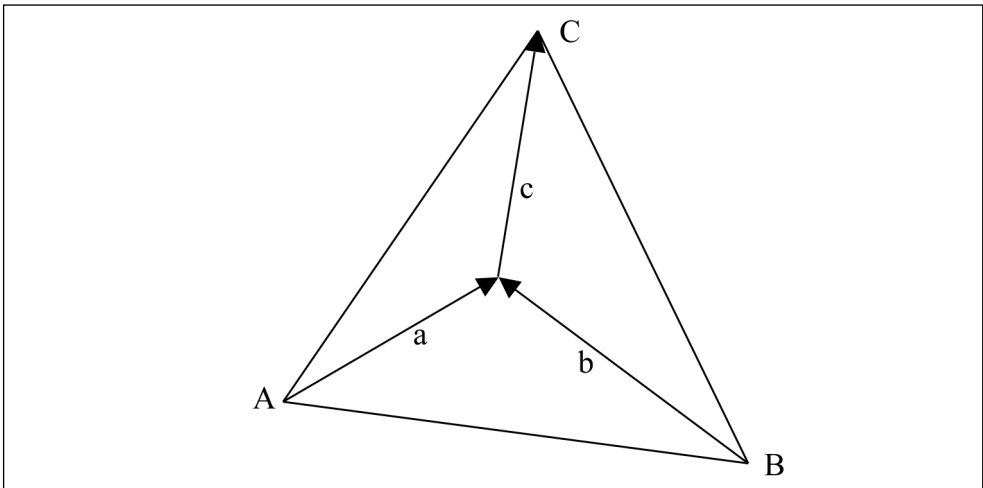
I. L'ESPACE DANS L'ANALYSE ÉCONOMIQUE

Historiquement, l'analyse économique spatiale a d'abord concerné l'analyse de l'entreprise dans le cadre théorique de l'économie néoclassique. La question de base sur laquelle s'interrogeaient les économistes était celle de la détermination d'une localisation optimale pour un entrepreneur désireux d'implanter une unité nouvelle (entreprise, établissement, filiale), individualisée au regard de l'objectif de maximisation de son profit. Le fondateur de la démarche est en ce sens unanimement reconnu en Alfred Weber (1909) qui a introduit un modèle de

localisation (figure 1) basé sur la prise en compte des coûts de transport (coûts d'acheminement des matières premières et coûts de transport des produits fabriqués vers leurs marchés). Le problème ainsi posé s'énonce : « comment va se localiser une entreprise dont la fonction de production est à coefficients fixes (c'est-à-dire qui utilise des proportions données de chaque input ou facteur) et dont le choix s'inscrit dans un espace homogène (espace au sein duquel les facteurs de production sont également dispersés) ? » (Aydalot, 1985, p. 19). Ici « la maximisation du profit se confond avec la minimisation des coûts de transport totaux ».

Ce modèle, simpliste au départ, se verra enrichi tant sur le plan technique (introduction de la notion d'isodapane¹) et sur le plan

Figure 1 – La détermination de la localisation en fonction des coûts de transport



Source : selon A. Weber.

Note : ici deux inputs a et b et un output c. La localisation optimale se situe à l'intérieur du triangle ABC en un point dont la détermination dépend du rapport pondéral entre les inputs a et b et entre ceux-ci et l'output c.

1. Une isodapane est en quelque sorte une ligne de niveau en termes de coût de transport. Quand plusieurs facteurs interviennent dans l'énoncé du problème, l'intersection des courbes d'isocoût de chacun des facteurs individuels donne naissance aux isodapanes. La localisation optimale est déterminée au cœur du système d'isodapanes.

économique : prise en compte de la localisation de la main-d'œuvre (c'est-à-dire de façon équivalente son coût) et les « économies d'agglomération » qui expriment le bénéfice que peuvent tirer deux entreprises d'une localisation commune moyennant des coûts de transports plus élevés. Avec Predhol (1928), la théorie de la localisation s'est enrichie de considérations relatives à la substituabilité des facteurs, dans la plus pure tradition néoclassique. La localisation apparaît dès lors comme un facteur de production parmi d'autres ou, dit d'une autre manière, « à chaque localisation possible correspond la combinaison de facteurs la mieux adaptée, compte tenu du prix relatif des facteurs en ce lieu. (...) L'entreprise choisira simultanément une localisation et une combinaison de facteurs déterminant ainsi la minimisation conjointe de l'ensemble de ses coûts » (Aydalot, *op. cit.*). D'autres auteurs introduiront la spatialisation de la demande et son élasticité-prix, la variation du niveau d'output en fonction de la localisation... Hotelling (1929) apportera ensuite une dimension nouvelle par l'introduction de la notion de concurrence spatiale en situation de duopole en reliant choix de localisation et détermination du prix de vente.

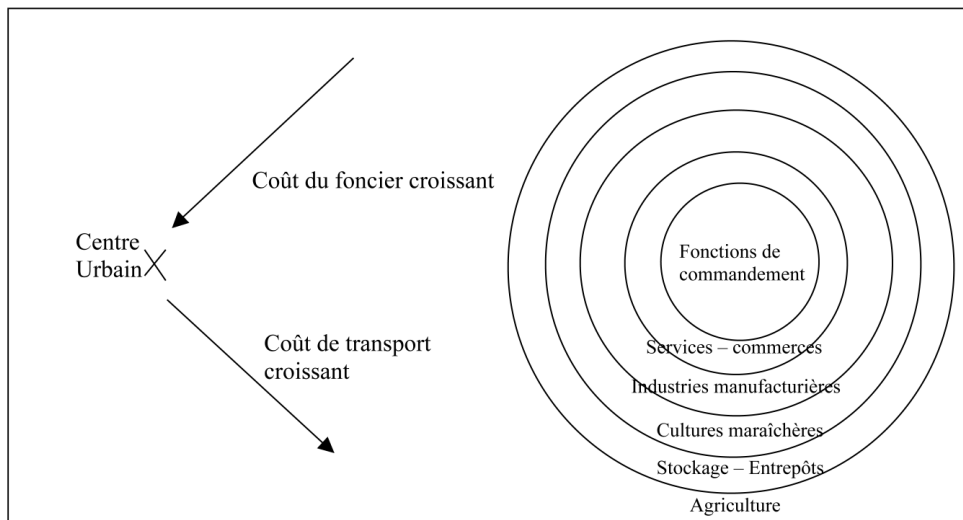
Toutefois dans l'autre courant fondateur de la théorie de la localisation, dû à J.H. Von Thünen près d'un siècle auparavant, les choses se passent d'une manière sensiblement différente et qui fonde la théorie de l'organisation urbaine. La question centrale qui préoccupait cet auteur était celle de la rente foncière. Il s'agit ici d'un modèle concentrique, organisé autour d'un noyau central qui est par exemple celui des échanges (le lieu du marché) ou celui où

l'on bénéficie d'avantages centraux : services, accès aux financements, accès aux informations et tous ces effets que l'on désignera plus tard comme des effets d'« externalités ».

Dès lors, les choix de localisation et, par voie de conséquence, l'organisation de l'espace se déterminent sur la base d'un arbitrage entre un *coût du foncier* qui croît à mesure que l'on s'approche du centre (selon une logique purement géométrique de réduction de la surface disponible) et un *coût de transport* ou d'accès au marché central, qui s'accroît avec l'éloignement vers la périphérie. De sorte que le système productif va s'organiser sur cet espace centre-périphérie sous la forme de cercles concentriques traduisant le niveau du rapport entre la valeur ajoutée générée par l'activité et ses besoins propres en espace.

Le territoire émerge dans la théorie économique à partir des travaux de A. Marshall (1920) qui introduit la notion d'« économie externe » désignée ensuite sous le vocable d'externalité. Celle-ci traduit l'idée que la présence à proximité d'un certain nombre d'entreprises contribue à la diminution du coût de production de chacune d'entre elles. À travers cette approche, Marshall reconnaissait l'importance des formes d'organisation industrielle construites sur les milieux locaux et le rôle souvent fondamental joué par les aspects de culture industrielle, non quantifiables et qui témoignent de l'existence de certaines formes de relations non transactionnelles entre les agents. Plus particulièrement, les travaux de A. Marshall mettent en avant certains aspects marquants que l'on retrouvera de manière récurrente dans la littérature qui est née dans la tradition de sa pensée : milieux

Figure 2 – La théorie de la localisation. Une organisation centre-périphérie de l'espace urbain



Source : selon J.H. Von Thünen.

industriels et réseaux innovateurs, districts, systèmes productifs locaux, etc.

– Un effet de volume de la demande auprès des fournisseurs d'intrants qui contribue à en faire baisser le prix unitaire, voire à faire se rapprocher lesdits fournisseurs.

– L'opportunité de développement d'infrastructures de transport qui contribuent à réduire les coûts d'acheminement.

– La constitution d'un marché du travail spécialisé. On remarquera que Marshall notait déjà que la présence d'activités annexes utilisant d'autres qualifications permettait de donner du travail à des familles entières (femmes, enfants) et par conséquent de contribuer à l'ancrage des compétences sur le territoire.

– Le développement d'un milieu où les compétences des travailleurs ne résultent pas d'un investissement spécifique de

chaque entreprise, mais de l'expérience cumulée de l'ensemble des producteurs et des formes d'éducation, de culture technique, portées par le milieu familial et communautaire. « Les secrets de l'industrie sont dans l'air » écrivait-il.

– Cette culture locale source de gains de productivité et d'amélioration des technologies, c'est-à-dire source d'innovation. Car la présence de producteurs sur un même site favorise les échanges d'information et d'expériences quant à l'utilisation des technologies, selon une conception du changement technologique conçue comme fortement ancrée dans les pratiques d'utilisation.

Marshall décrit ainsi le développement d'un milieu industriel qui se traduira essentiellement par la forme d'organisation industrielle du « district », ce lieu où les entreprises se rassemblent et coopèrent dans une

« atmosphère industrielle » et qui fait émerger le territoire comme une construction des acteurs.

C'est dans la lignée de ces concepts que d'autres analyses porteront sur la notion d'*économies d'agglomération*, introduite par Walter Isard (1956) comme des économies d'échelle externes à la firme, en distinguant (Catin, 1991) :

- des économies de *localisation* « externes à la firme mais internes à l'industrie localisée dans une agglomération donnée » et qui renvoient à la taille de l'industrie localisée ;
- des économies d'*urbanisation* « externes à la firme et externes à l'industrie à laquelle appartient la firme » et qui renvoient à la taille de l'agglomération.

Les unes et les autres contribuent à ces effets de *polarisation* des territoires qui font que la croissance n'est pas un processus homogène, ni dans le spectre intersectoriel, ni dans l'espace géographique, mais se concentre, ainsi que le notait François Perroux (1955, 1961), autour de pôles essentiellement urbains. Cette polarisation résulte pour ce dernier des effets d'entraînement générés par des firmes motrices sur leur environnement de proximité. De tels « effets induits » prennent deux formes principales : d'une part, celle résultant des relations asymétriques qu'elles sont susceptibles de nouer avec d'autres firmes (achats d'inputs et surtout sous-traitance) ; d'autre part, par le biais des effets de revenu qu'elles impulsent.

II. ÉCONOMIE DE PROXIMITÉS : LES FONDEMENTS

Au cours des trois dernières décennies, plusieurs tentatives ont été faites à la fois sur le

plan théorique et sur le plan empirique pour prendre en compte le rôle de l'espace dans les dynamiques économiques. On retiendra plus particulièrement deux grandes catégories d'approches. La première est celle dite des « milieux innovateurs » (GREMI, 1986 et 1989), laquelle met l'accent sur l'importance des interactions locales dans le processus d'innovation : rôle du face à face dans certaines phases de l'innovation, *spillovers* de connaissance, etc. La seconde catégorie quant à elle est construite sur la prise en compte des effets externes : districts industriels, dans la lignée des économistes de la « troisième Italie » (Beccatini, 1987 ; Brusco, 1982), déploiement économique international revisité par les approches de la « nouvelle économie géographique » (Krugman, 1991 ; Krugman et Venables 1995). Dans l'une et l'autre de ces deux catégories, le rôle du local, qu'il soit fondé sur les interactions ou les externalités, est postulé comme un état de fait et demeure par conséquent à l'état de « boîte noire », rendant ainsi impossible d'analyser réellement la balance entre des forces opposées de dispersion et de concentration dans l'espace géographique.

L'objectif de l'approche de la proximité peut être par conséquent être résumé dans celui du dépassement d'une approche trop simpliste de l'espace pour approfondir la question de la coordination. Elle doit intégrer dans l'analyse différents aspects peu abordés jusque-là, à savoir :

- le caractère non symétrique et non homogène de la relation de coordination ;
- la manière dont les stratégies des agents économiques marquent l'espace en termes de production et de distribution de richesses, donnant par là naissance à des

formes de spécificités qui caractérisent et différencient les territoires.

Par conséquent, ce projet doit nécessairement dépasser la seule dimension spatiale du questionnement (le rôle de l'espace dans la coordination) pour offrir un véritable renouvellement de la théorie de la coordination, dans lequel la dimension spatiale puisse alors trouver sa place.

La clé d'une telle démarche consiste dans le passage d'une approche standard à une approche interactionniste de la coordination. Pour dire les choses rapidement, la théorie économique standard répond au problème de la coordination sur la base d'un concept de marché parfait (le marché walrasien) où agissent des agents rationnels et parfaitement informés à partir de l'information portée par des signaux globaux, plus particulièrement en termes de prix. Cette approche de l'individualisme méthodologique est ainsi fondée sur la fiction de l'agent représentatif optimisateur et l'émergence d'un prix d'équilibre comme issue du jeu de coordination. On est donc dans une compréhension de l'économie fondée sur la moyenne et l'homogénéité, les déviations autour du comportement moyen se voyant statistiquement absorbées dans l'agrégation selon les principes formulés par le théorème central limite. Au contraire une approche interactionniste de la coordination se doit de considérer des agents hétérogènes et par conséquent de repenser les singularités individuelles et sociales. Dans la lignée de Kirman (1998), nous considérons qu'il y a interaction dès lors que l'état d'un agent, quel qu'il soit, est dépendant des états des autres agents. Cette interaction peut être directe ou indirecte. À un extrême, dans le modèle walrasien, cette interaction est

médiatisée par le système de prix. À l'autre extrême, dans la théorie des jeux standard, les agents interagissent deux à deux à travers des jeux bilatéraux. Dans le monde réel, les interactions sont rarement étendues à l'ensemble de la population (chaque agent n'est pas en interaction directe avec tous les autres) et revêtent un certain caractère « local », elles mettent parfois en jeu des formes multilatérales d'influence et ne sont pas toujours de nature symétrique. L'approche interactionniste de la coordination est donc fondée sur la singularité et la complexité. La prise en compte des structures sociales (réseaux, groupes, etc.) devient essentielle et l'effet agrégé ne peut plus être considéré comme la somme des comportements individuels.

1. De l'espace physique à l'espace abstrait

Un certain nombre d'évidences empiriques et d'arguments théoriques plaident pour considérer la proximité spatiale comme un facteur positif de la coordination : clusters, districts, polarisation, métropolisation, externalités, etc. Dépasser l'approche localiste ne consiste pas à en prendre le contrepied, mais plutôt à ne pas postuler le local comme niveau pertinent pour saisir la coordination des agents. Ceci suppose d'adopter une posture que l'on peut décrire en la déclinant en trois temps successifs.

1) Passer d'un espace physique à un espace géographique, c'est-à-dire un espace construit, organisé (infrastructures et équipements qui parfois induisent une déformation de l'espace physique) et vécu.

2) Considérer la proximité comme une notion relative : l'éloignement dans l'espace génère un coût (de transport, de déplace-

ment, de manque à gagner en externalités, de transaction, d'opportunité) ou un obstacle (à l'exercice d'une activité, à l'échange, à la coopération, etc.).

3) Reconnaître l'idée que s'il y a proximité géographique, il n'y a pas nécessairement coordination (je ne connais pas nécessairement mes voisins, je n'ai pas nécessairement envie ni intérêt à jouer avec eux).

De là résulte l'idée que la coordination repose avant tout sur « autre chose » que la colocalisation, un rapprochement des agents d'une nature non essentiellement spatiale. D'où résulte la nécessité de reconnaître à la proximité un entendement plus large que sa seule dimension spatiale. On rejoint ici les propositions de François Perroux (1961) qui proposait déjà de reconnaître la dualité de l'activité économique à travers la distinction entre un espace géographique et un espace « géonomique », espace abstrait dans lequel se construit l'activité économique : transactions, coopération, concurrence. Ceci apparaît d'autant plus important que l'évolution des moyens de transport et des technologies de la communication transforme les modes de coopération et de coordination à distance des agents et plus généralement des humains, sans pour autant substituer parfaitement la proximité physique, le face à face.

2. Proximité et coordination

Dans une approche interactionniste de la coordination l'unité élémentaire n'est plus seulement l'individu mais aussi la relation entre les acteurs. La question ici serait : en quoi la proximité (géographique ou non) intervient-elle dans la formation ou la modification d'une relation entre acteurs ? Ainsi est-il nécessaire de considérer des individus, des agents, « encastrés » au sens

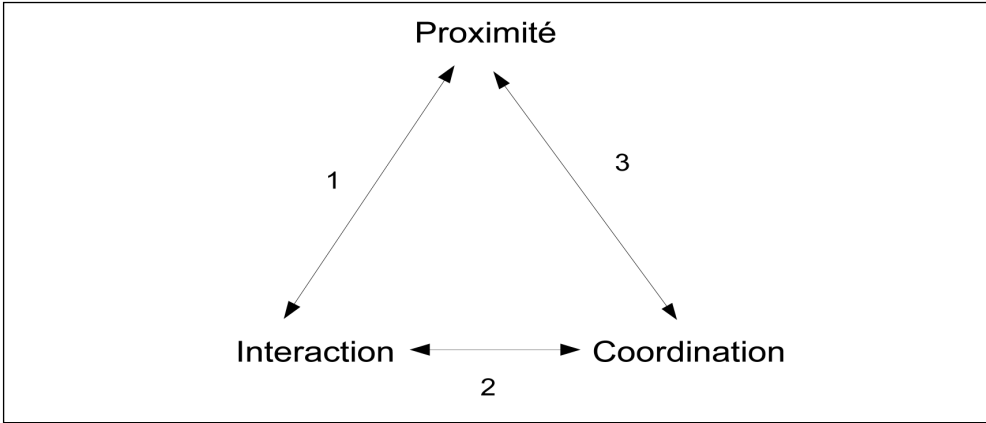
de Granovetter (1985) dans des systèmes de relations sociales (qui définissent le cadre des interactions) et des institutions (qui définissent les règles du jeu et réglementent les comportements). De là résulte la notion d'*agents situés* au sens de leur positionnement à la fois dans un espace géographique et économique et dans un faisceau d'interrelations (qui conditionnent leurs activités productives, commerciales et d'innovation). L'agent situé est non seulement localisé (*il est là et pas ailleurs*), mais son registre d'action déborde sa localisation (*il est là et ailleurs*). Les interactions peuvent se dérouler à proximité (géographique) ou/et ailleurs (Rallet, 1999).

Ainsi, du point de vue de sa contribution à un jeu de coordination, la proximité peut être comprise comme un potentiel de formation d'anticipations, en réponse à une situation d'incertitude (cf. figure 3).

La proximité peut être considérée à la fois comme le cadre et la condition permissive de l'interaction (1), tandis que l'interaction constitue le vecteur d'éventuels jeux de coordination (l'interaction n'implique pas nécessairement la coordination) (2). En outre il faut considérer l'éventualité de coordination sans interaction, sous certaines conditions de proximité (3), par exemple lorsque les agents partagent certaines règles de comportement (exemple du code de la route ou des standards techniques).

3. D'une notion multiforme aux modalités canoniques de la proximité

Si l'on ne se restreint pas au seul entendement spatial, géographique de la notion de proximité, on peut alors la décliner selon une grande diversité reflétant la multiplicité des points de vue ou des préoccupations.

Figure 3 – Le triptyque « proximité - interaction - coordination »

Ceci soulève un besoin de clarification dans la mesure ou la multitude des variantes, en même temps qu'elle confirme l'intérêt et la pertinence de la notion, constitue un facteur d'obscurcissement de l'analyse et de dilution conceptuelle. En nous fondant sur l'analyse précédente relative à la triple articulation proximité-interaction-coordination, il s'agit à présent de fonder une démarche conceptuelle en vue de réduire ces déclinaisons à un nombre restreint de formes canoniques.

Une première distinction consiste à dissocier la *proximité géographique* et celle qui ne l'est pas. Alain Rallet et André Torre (2005) parlent de *proximité organisée*. Cette distinction n'est pas opposition ; c'est au contraire, comme on le verra, de la conjonction d'une proximité géographique et de proximité organisée que peut émerger le territoire.

Une deuxième distinction, hors de la géographie, consiste ensuite à dissocier :

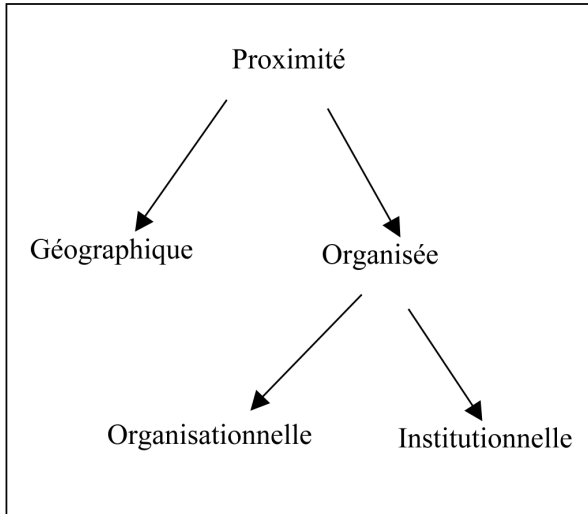
– d'une part, une proximité dans laquelle les agents se reconnaissent dans des posi-

tionnements (similaires ou complémentaires, égalitaires ou hiérarchiques, etc.) relatifs à des projets (de production, d'innovation, de formation, etc.). Nous parlerons alors de *proximité organisationnelle*.

– et d'autre part, une proximité dans laquelle les agents partagent des codes, des règles, des représentations, qui les rendent capables d'anticiper, pour partie, leurs comportements respectifs. Nous parlerons alors de *proximité institutionnelle*.

4. Le rôle de la proximité géographique

Si l'on revient à notre questionnement de départ : « quel est le rôle de la proximité géographique (donc de l'espace) dans les jeux de coordination », il apparaît cette fois clairement que la proximité géographique n'a d'importance que sous la condition qu'elle puisse intervenir conjointement à d'autres formes non spatiales de proximité, c'est-à-dire une proximité organisée. Dans ces conditions, le rôle de la proximité géographique n'est pas accessoire et ceci pour plusieurs raisons.

Figure 4 – Les formes canoniques de la proximité

Tout d'abord, la proximité géographique peut jouer un rôle de facilitateur de la coordination. Parce que les agents qui sont dans une situation de proximité institutionnelle (par exemple s'ils appartiennent à une même catégorie professionnelle) ont plus de chance de se rencontrer s'ils sont géographiquement proches. Parce qu'elle peut faciliter le transfert d'une relation d'un contexte organisationnel à un autre ; dans le langage de la sociologie économique, on parle d'un processus d'« encastrement-découplage » comme dans le cas des relations science-industrie (Grossetti et Bès, 2001). Parce que la présence d'une multiplicité de ressources dans le même environnement géographique facilite les dynamiques de combinaison-recombinaison. Finalement parce que la proximité géographique facilite les interactions directes à travers des relations de face à face.

Mais la proximité géographique peut aussi contribuer à compenser une faiblesse, un

déficit de proximité de nature non spatiale et plus particulièrement de nature institutionnelle. Ainsi, les études empiriques sur les *spillovers* de connaissances montrent que les effets intersectoriels sont favorisés par la proximité géographique, alors que celle-ci s'avère de peu d'importance en ce qui concerne les effets intra-sectoriels. Un autre registre est celui de l'image ou, symétriquement, de l'identité des agents localisés sur un même territoire. Ces effets contribuent généralement à générer une proximité institutionnelle qui peut contrebalancer sa faiblesse hors du contexte spatial. La proximité géographique peut aussi apparaître nécessaire pour bénéficier d'économies externes, particulièrement quand celles-ci sont décroissantes avec la distance, comme dans le cas d'infrastructures telles qu'un aéroport international ou une station d'épuration des eaux...

Finalement, quand proximité géographique et proximité organisée interviennent

conjointement, elles sont susceptibles de contribuer à l'émergence d'un territoire, définissant ainsi un dehors et un dedans, délimitant un processus d'auto-renforcement à travers la construction commune de ressources partagées entre les acteurs et favorisant leur ancrage territorial.

III. LA PROXIMITÉ ET LES RAPPORTS FIRMES-TERRITOIRES

Partons de l'idée de base qu'un investissement productif en un site n'a aucune raison d'être considéré comme définitivement acquis. Dans le contexte qui est le nôtre de globalisation de l'économie et de la technologie, au fil des cycles des produits et des technologies, les entreprises sont amenées à reconsidérer le bien-fondé de leur présence en un site. Ceci pour des questions de coût des facteurs et notamment du facteur travail, mais aussi pour des questions de choix stratégiques et d'organisation industrielle inter comme intrasectorielle. D'une part, l'organisation de l'entreprise ne se fait plus à travers une dissociation de la division des tâches (organigramme) et de la recherche de sites (localisation optimale relative à une division du travail préétablie), mais en tenant compte de la spécificité des ressources et de l'apport de chaque site à une organisation globale. D'autre part, les effets d'interdépendances interentreprises et interindustries induisent la nécessité d'une vision interactionniste qui rompt avec le modèle de localisation classique.

Cette tendance contemporaine au *nomadisme* des entreprises engendre une situation nouvelle par rapport à la vision traditionnelle qui débouchait sur une logique de spécialisation locale fondée sur l'identification d'une région ou d'un site avec une

activité voire une firme et donc une certaine stabilité du paysage industriel. En conséquence, l'action publique ne doit pas simplement se préoccuper d'attirer des investissements mais aussi de la pérennité des implantations ou, à défaut et en cas de départ des investissements, des acquis pour le territoire de leur présence limitée dans le temps. Le territoire ne doit plus seulement être considéré comme un réceptacle (plus ou moins passif) de l'activité économique. Il doit être pensé comme un construit (à géométrie variable) générateur, créateur de ressources productives dans une dynamique fondée sur la combinaison de logiques endogènes et exogènes de développement.

En soit l'organisation industrielle, aussi bien dans sa dimension productive que dans sa dimension de création de ressources, ne requiert pas de proximité géographique. L'évolution (en termes de performances et de coût) des moyens de transport et de communication devrait permettre d'articuler des activités selon les seuls principes d'une part, de leur positionnement de similitude et de complémentarité dans des projets communs (on parlera alors de proximité organisationnelle) et d'autre part, de leur aptitude à partager un ensemble de règles, de codes, de normes (on parlera alors de proximité institutionnelle). La clé de la construction territoriale consiste par conséquent à contribuer à créer de la proximité organisationnelle et institutionnelle (nécessaire aux dynamiques industrielles) dans un contexte de proximité géographique, en cherchant les manières dont cette dernière peut jouer dans un sens favorable au développement des premières.

C'est de la conjonction entre des proximités organisées reflétant la dimension indus-

trielle et de la proximité géographique reflétant la dimension territoriale que peut résulter l'*ancrage territorial* des activités industrielles et technologiques. L'ancrage territorial doit être ici considéré comme justifié par l'objectif de développement des conditions de l'efficacité (productive et innovative) sur une base territoriale, c'est-à-dire dans un contexte de proximité géographique. Au contraire des approches postulant le local, il s'agit cette fois de considérer la dualité local-global de toute unité localisée qui à la fois appartient à une organisation globale (groupe industriel, industrie, marché) dans laquelle elle s'insère et à un territoire dans lequel elle s'implique (ou non) et qui la révèle dans une (relative) autonomie. C'est en général dans la dynamique qu'évoluent les modalités d'insertion respectives de l'unité et plus précisément sa capacité à imposer sa pérennité propre (ancrage) ou au contraire sa dépendance décisionnelle et de devenir à l'égard d'une organisation qui dépasse le territoire et possiblement le nie (nomadisme). Dans ces conditions l'ancrage naît quand l'organisation territoriale (proximité géographique) s'avère capable de générer des effets de proximité organisationnelle et institutionnelle fondés sur l'interaction et la coopération entre unités dans une même proximité géographique.

Au cœur de ce processus réside la notion de *rencontre productive* (Colletis, Pecqueur, 1993), entendue comme la capacité à apporter des solutions à certains problèmes productifs, voire à susciter, formuler et résoudre un ou des problèmes productifs inédits, et ceci dans un cadre principalement territorial, c'est-à-dire mettant à profit des effets de proximité géographique. L'ori-

gine d'un problème productif peut résulter du besoin d'un produit nouveau ou d'une nouvelle application. Il peut aussi provenir de la nécessité d'abaisser les coûts pour des motifs de compétitivité. Il peut être généré par un changement dans l'environnement de production (par exemple de nouvelles normes environnementales ou de sécurité) ou un changement dans les prix relatifs des facteurs...

Ainsi la rencontre productive apparaît-elle comme un moment-clé d'un processus de coproduction de ressources, à la base de la construction territoriale. Elle constitue un fondement de l'ancrage territorial dans la mesure où elle contribue à une dynamique industrielle et de l'innovation qui aura pour effet de renforcer l'attractivité du territoire, d'inciter les entreprises présentes à approfondir leur relation au territoire, d'établir un potentiel industriel et technologique territorial qui aille au-delà de la seule addition des activités des firmes présentes sur le territoire.

CONCLUSION : PROXIMITÉ GÉOGRAPHIQUE ET TERRITOIRE

Ainsi, la notion de territoire, du point de vue de l'économie, ne peut être fondée sur la seule proximité géographique. Même si cette dernière est évidemment marquée par l'activité humaine au cours de l'histoire, elle se cantonne au niveau d'un espace équipé (d'infrastructures, d'équipements, d'aménités). Cet espace ne représente qu'un contexte pour la coordination des agents et des activités économiques, il ne constitue en aucune manière l'essence de cette coordination. Les jeux de coordination procèdent en revanche d'autres formes de

proximité, qui permettent aux agents de formuler des anticipations quant à leurs comportements respectifs, soit parce qu'ils partagent un même projet au sein duquel les rôles individuels ont été, au moins en partie, définis, soit qu'ils adhèrent aux mêmes règles, codes ou normes auxquels ils sont raisonnablement supposés, pour partie au moins, se conformer.

Le territoire, du point de vue économique, émerge alors quand il y a conjonction entre proximité géographique et proximité organisée. Cette conjonction, d'une activité à l'autre lorsqu'elle existe, ne recouvre pas nécessairement la même extension spatiale. Le territoire « pertinent » c'est-à-dire l'espace géographique sur lequel se réalise cette conjonction relative à telle activité ou

telle industrie, ne coïncide pas nécessairement avec celui de telle autre, même si le poids des distributions spatiales de population, d'équipements, de structures urbaines, etc. tend à les faire pour partie se recouvrir. C'est là une contrainte, pas toujours prise en compte, pour l'action publique qui ne peut, pour favoriser l'ancrage territorial, se cantonner à équiper un espace local d'aménités aux vertus supposées universelles. Et la difficulté est d'autant plus grande que ces territoires économiques ne se coulent pas toujours dans les frontières des territoires administratifs, territoires de compétence des institutions publiques. Il faut alors pour ces dernières passer du jeu concurrentiel de l'attractivité à un jeu plus délicat de coordination et de coopération.

BIBLIOGRAPHIE

- Aydalot Ph., *Économie Régionale et Urbaine*, Economica 1985.
- Beccatini G. (Ed.), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna 1987.
- Brusco S., "The Emilian Model: productive decentralisation and social integration", *Cambridge Journal of Economics*, n° 6, 1982.
- Catin M., « Économies d'Agglomération et gains de productivité », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 5, 1991.
- Colletis G., Pecqueur B., « Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3, 1993, p. 489-508.
- Granovetter M., "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, n° 3, November 1985, p. 481-510.
- GREMI, Aydalot Ph. Ed., *Milieus Innovateurs en Europe*, GREMI, Paris, 1986.
- GREMI, *Milieus Innovateurs et Réseaux Transnationaux: vers une nouvelle théorie du développement spatial*, Barcelone, mars 1989, p. 28-29.
- Grossetti M., Bes M.P., « Encastremets et découplages dans les relations science-industrie », *Revue française de Sociologie*, vol. 42, n° 2, 2001, p. 327-355.
- Hotteling H., "Stability in Competition", *Economic Journal*, 39, 1929, p. 41-47.
- Isard W., *Location and space economy*, Cambridge, The MIT Press, 1956.

- Kirman A.P., “Economies with Interacting Agents”, *The Economics of Networks*, Cohendet P., Llerena P., Stahn H., Umbauer G. (Eds.), Springer-Verlag, Berlin, 1998, p. 17-51.
- Krugman P., *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, 1991.
- Krugman P., Venables A., “Globalization and the Inequality of Nations”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, n° 4, pages 857-80, November 1995.
- Marshall A., *Principles of Economics*, Mac Millan, London, 1920.
- Perroux F., « Note sur la notion de pôle de croissance », *Économie Appliquée*, vol. 1-2, 1955, p. 307-320.
- Perroux F., *L'économie du XX^e siècle*, Presses universitaires de France, 1961.
- Predhol A., “The theory of location in its relation to general economies”, *Journal of Political Economy*, vol. 36, 1928, p. 371-390.
- Rallet A., « L'économie de proximité », communication à l'école-chercheur INRA, Le Croisic, 8-10 décembre 1999.
- Rallet A., Torre A., “Proximity and Location”, *Regional Studies*, vol. 39, n° 1, February 2005, p. 47-59.
- Von Thünen J.H., *Der isolirte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie* (l'État isolé en relation avec l'agriculture et l'économie nationale), Friedrich Perthes, Hamburg, 1828.
- Weber A., *Über den standort der industrien*, Tübingin, traduction anglaise : *Theory of the location of industries*, Chicago university press, 1909.