



**RENAULT**

Olivier Bouba-Olga, Pascal Chauchefoin

# LE CONFLIT DE LA SURFACE ET DU RÉSEAU

PROXIMITÉ GÉOGRAPHIQUE ET PROXIMITÉ ÉCONOMIQUE

Dans les années quatre-vingt, de nombreux travaux d'économistes ont concerné les effets bénéfiques de la proximité sur les conditions de production et d'échange. Par exemple, dans un contexte général de crise des régions ayant connu l'industrialisation « lourde », des auteurs soulignent les effets stimulants, pour le développement local, des relations intenses qui se nouent entre les entreprises appartenant à un même bassin d'emploi et formant ainsi un « système productif localisé ». Parallèlement, le développement de l'urbanisation suscite un regain d'intérêt de la part des économistes à l'égard des mécanismes favorisant le renforcement de l'agglomération des activités.

À ses débuts, cette direction de recherche a parfois pris l'allure d'une réaction par rapport aux thèses affirmant la parfaite mobilité des investissements productifs réalisés par les grands oligopoles mondiaux. En fait, les deux positions se sont vite combinées, car en même temps que progresse la compréhension du processus de globalisation, le rôle important joué par les territoires dans le choix de localisation des entreprises s'est peu à peu imposé comme une évidence. Pour les firmes, les systèmes productifs locaux, les milieux innovateurs – et surtout les pôles urbains – sont source de multiples économies externes<sup>1</sup>, ils améliorent la transmission des informations et des connaissances et offrent d'importantes perspectives de flexibilité, ce qui représente, dans l'économie contemporaine, un atout concurrentiel fondamental. De surcroît, la diversité des activités et des compétences locales apparaît comme un puissant facteur d'accroissement du potentiel de réorganisation des combinaisons productives et constitue, par là-même, une garantie face à l'incertitude croissante pesant sur les marchés, les conditions techniques de production et l'état de la concurrence.

En conséquence, le défi majeur de la discipline économique aujourd'hui n'est pas tant d'expliquer ce qui, du local ou du global, tient le premier rôle, mais

plutôt de comprendre comment s'articulent concrètement les deux niveaux. Le questionnement se déplace alors d'une logique privilégiant la proximité géographique (le plan local), à la compréhension des mécanismes de constitution de ce que nous proposons d'appeler des « réseaux productifs » c'est-à-dire des chaînes de valeur ajoutée dans lesquelles entrent des entreprises pour réaliser ensemble un produit ou un service final. Ces réseaux s'articulent évidemment sur différentes échelles territoriales et constituent un lien entre les niveaux local et global.

## Proximité géographique et efficacité économique

L'analyse traditionnelle de la proximité en économie repose d'abord sur une classification hiérarchique des phénomènes réels selon une échelle de niveaux emboîtés. La proximité s'incarne alors entièrement dans un ensemble de phénomènes locaux, qui, par opposition au niveau global, se composent de particules élémentaires ayant le rayon d'action le moins étendu. L'intérêt est porté, dans ce cadre, aux phénomènes économiques propres à l'agglomération des activités.

## La conception de base : le territoire-zone

Dans les approches de l'économie géographique, ou dans certains travaux d'économie régionale, les activités économiques s'accumulent au sein de territoires-zones en raison de l'existence d'économies d'agglomération

---

1. Ce terme désigne des facteurs extérieurs à une firme mais qui jouent un rôle positif sur son activité et ses résultats.

qui peuvent être classées en deux grandes catégories : les économies de localisation internes à l'industrie (l'agglomération facilite les relations entre les activités complémentaires d'une même industrie); les économies d'urbanisation internes à l'agglomération (le contexte urbain favorise les relations économiques). La proximité physique y tient un rôle essentiel. Son importance est justifiée pour au moins quatre raisons : (1) par la propagation plus aisée de l'information et la nature des connaissances qui circulent sur le territoire (pour reprendre les propos d'A. Marshall, les secrets de l'industrie sont dans l'air que l'on respire); (2) par une forte densité de biens publics; (3) par la présence d'un capital humain important et varié; (4) par l'accès privilégié à un marché étendu.

Tous ces effets bénéfiques de la proximité physique entre producteurs ont été largement illustrés dans le cadre des districts industriels, des milieux innovateurs, ou encore des technopoles. Ces notions représentent autant de déclinaisons de la catégorie générique de « système productif localisé ». La distinction originelle repose sur la capacité d'apprentissage plus ou moins importante des acteurs et le degré plus ou moins élevé d'interaction entre eux. Selon les cas concrets étudiés, les auteurs soulignent la préexistence de structures sociales localisées (districts et milieux), de conventions sociales enracinées dans le territoire (*idem*), d'une gouvernance locale susceptible de favoriser les liens entre la production, la recherche et la formation (technopole). Dans tous les cas, la dimension sociale est essentielle pour expliquer l'existence des liens de partenariat, de coopération et de réciprocité qui structurent l'histoire des SPL.

La notion de proximité à l'œuvre à travers ces différents dispositifs organisationnels assimile l'échelon local à une surface délimitée formant le support d'un ensemble cohérent de relations : la contiguïté est l'essence de la proximité. Même si l'on reconnaît l'ouverture de ce territoire-zone sur l'extérieur, il n'en demeure pas moins décrit exhaustivement par des caractéristiques propres.

Cette représentation de la proximité est aujourd'hui profondément remise en cause par les logiques d'acteurs. L'efficacité économique repose de plus en plus sur la qualité des interrelations entre les activités, quelle que soit la distance qui les sépare. La proximité physique se complète de proximités organisationnelles, sociales, culturelles, technologiques qui s'organisent à partir de relations horizontales plutôt que verticales et qui entraînent en conséquence une sorte de dé-hiérarchisation des processus décisionnels dans l'ensemble de l'économie. Dès lors, les tissus locaux apparaissent comme « des systèmes particuliers de relations entre un registre local d'action et un registre global d'action » (Rallet, Torre, 1998). Comment se manifestent ces transformations ?

## L'éclatement des pratiques spatiales : des territoires en réseau

Il faut d'abord souligner les changements concernant l'organisation des unités productives. Pour mobiliser des ressources beaucoup plus complexes et diverses qu'autrefois, les entreprises développent des pratiques coopératives, et mettent en œuvre de nouveaux mécanismes de coordination (relations verticales ou horizontales (alliances stratégiques, partenariats))<sup>2</sup>.

Ces nouvelles formes de coordination ne se structurent cependant pas nécessairement à partir du critère de minimisation de la distance et participent plutôt au développement de réseaux productifs trans-territoriaux. Une enquête du SESSI de 1994 montre ainsi que le premier critère qui explique le choix du partenaire dans une relation de coopération est le savoir-faire et les capacités d'innovation (88 % de citations, dont 45 % en première position), suivi par le respect de la qualité (avec des chiffres, respectivement, de 89 % et 25 %) puis par la capacité à respecter les délais (87 % et 15 %). La compétitivité-prix, les moyens techniques et surtout la proximité géographique (citée en premier par environ 5 % des entreprises interrogées) sont les moins cités et avec une priorité moindre (SESSI, 1996, p. 4).

On observe également des changements portant sur le fonctionnement de l'économie urbaine. La « métropolisation » des économies avancées produit une concentration spatiale de la croissance au sein de vastes zones urbaines. On remarque notamment que la concentration la plus forte concerne les activités stratégiques de recherche et développement (les activités dites « innovantes »), qui sont au cœur de la croissance économique (Commissariat général du Plan, 1999). Ces foyers de croissance à l'échelle internationale se déconnectent plus ou moins nettement de leur périphérie pour s'insérer dans des réseaux qui les relient fortement entre eux. Cela forme ce que P. Veltz (1996) appelle une « économie d'archipel ».

Précisons enfin que l'éclatement des pratiques spatiales ne se limite pas seulement aux logiques de firmes, il se manifeste également dans les pratiques sociales et notamment en ce qui concerne la mobilité des individus. L'extension des aires urbaines s'accompagne d'une augmentation de l'intensité et de la longueur des déplacements. Désormais, près de 80 % des actifs vivant dans les couronnes périurbaines changent de commune pour aller travailler et la moyenne des déplacements domicile-travail dans les aires urbaines passe de 13,1 km en 1982 à 15,1 en 1990<sup>3</sup>. On

2. À titre d'exemple, une enquête du ministère de l'Industrie indique que 25 % des entreprises d'un échantillon de 4000 déclarent coopérer régulièrement, voire 30 % si l'on retient seulement les entreprises de plus de 500 personnes (résultats repris dans P. Moati et E. Mouhoud, 1995, p. 20).

3. INSEE Première, n° 767, « Les déplacements domicile-travail », 2000.

constate par ailleurs que les villes se structurent en pôles spécialisés parfois fonctionnellement moins bien articulés entre eux au niveau d'une même agglomération qu'avec d'autres pôles situés à l'extérieur. Les habitants des villes sont de moins en moins des voisins, la proximité devient plus temporelle que spatiale (N. May *et al.*, 1998).

L'éclatement spatial auquel aboutit la généralisation de ces pratiques engendre des systèmes d'interdépendances qui agissent à des niveaux multiples – sans forcément respecter une logique hiérarchique – et peuvent court-circuiter des échelons situés en positions « intermédiaires » dans les représentations formelles des organisations. Ces faits stylisés caractéristiques des rapports qu'entretient désormais la société contemporaine avec l'espace suscitent de nouvelles approches théoriques en économie géographique qui confèrent de nouvelles dimensions à la proximité. La notion de réseau s'impose comme un outil indispensable pour analyser ces phénomènes.

## La proximité à partir des théories de la coordination

Si la proximité géographique n'est pas suffisante pour décrire les dynamiques territoriales, il faut partir du comportement des acteurs économiques pour comprendre ce qui fonde leurs pratiques spatiales. Ce problème n'est pas nouveau. F. Perroux en a identifié les fondements dès 1950. Conscient de la difficulté méthodologique, F. Perroux a préféré traiter les deux aspects séparément en distinguant d'une part, l'espace géographique (espace banal « défini par des relations géométriques entre points, lignes, surfaces, volumes » p. 229, c'est l'espace « sur lequel sont situés les moyens matériels et personnels de la firme en état de fonctionnement » p. 231) et d'autre part l'espace économique (défini « par les relations économiques qui existent entre des éléments économiques » p. 231).

Il s'agit dès lors de comprendre comment se construit cet espace, c'est-à-dire finalement ce qui fonde l'existence et la configuration spatiale de la chaîne de valeur ajoutée que forment les acteurs économiques inscrits dans des relations d'affaires. Plusieurs explications sont possibles. Les unes insistent sur la dynamique contractuelle (dans la lignée des travaux de O. Williamson, 1994), d'autres remettent fondamentalement en cause l'hypothèse de rationalité universelle et s'inscrivent dans la théorie des conventions (par exemple R. Salais et M. Storper, 1993). D'autres encore se focalisent sur les logiques de constitution des réseaux socio-techniques (M. Callon, 1999).

La question centrale à laquelle se rattachent toutes ces tentatives a trait finalement au fonctionnement

du processus de coordination car la cohérence du réseau productif dans lequel s'insère l'action de chaque membre impose des mécanismes plus ou moins puissants de coordination. Le défi méthodologique auquel se trouve confronté ce type de recherche est « d'endogénéiser la formation du collectif » (F. Eymard-Duvernay, 1999).

## La logique de division du travail

Depuis le milieu des années soixante-dix, un ensemble de changements structurels affectent l'environnement des entreprises. D'une demande de masse de produits standardisés, nous sommes passés à une demande versatile de produits différenciés. La concurrence s'est intensifiée, sous l'effet de la réduction des coûts de transport, de la réduction des bar-



*La proximité habitat-travail et ses dangers.*

rières tarifaires (en raison, notamment, du développement de zones de libre échange), et de l'importance croissante des ressources immatérielles dans le processus de production. Le progrès technique, enfin, s'est fortement accéléré, qu'il concerne les produits ou les procédés, et a conduit à la complexification et à l'éclatement des savoirs mobilisés par les entreprises (P. Moati et E. Mouhoud, 1994). Ces tendances lourdes expliquent en partie l'entrée en crise du modèle fordiste et ont contraint la plupart des entreprises à modifier leurs modes de production, de coordination et de localisation des activités – en d'autres termes, à procéder à de nouvelles formes de division du travail au sein desquelles les compétences occupent une place essentielle.

En effet, les connaissances, dont le rôle dans l'activité de production est de plus en plus primordial, imposent aux entreprises de mobiliser un ensemble de compétences spécifiques pour les exploiter avantageusement. Comme ces compétences intègrent une



large composante tacite<sup>4</sup>, elles ne peuvent se diffuser librement ou par l'intermédiaire d'un marché, mais sont accumulées au fur et à mesure de l'activité des entreprises, en vertu de différents mécanismes d'apprentissage. La nature tacite des compétences, et leur accroissement cumulatif et localisé font qu'elles connaissent des limites, aussi les entreprises sont-elles incitées à se spécialiser dans les activités qui mobilisent des ensembles homogènes de compétences semblables (les activités sont alors dites similaires car elles exploitent un même corpus de connaissances scientifiques et techniques).

Dans le même temps, l'accélération du progrès technique, la complexification et l'éclatement des savoirs mobilisés, font qu'un même processus de production requiert de plus en plus souvent la mobilisation de compétences complémentaires dissemblables (issues de domaines scientifiques et techniques différents). La micro-informatique en est un bon exemple : certaines entreprises se spécialisent dans les aspects matériels, d'autres dans les aspects logiciels ; au sein du matériel, des spécialisations plus fines apparaissent, sur les microprocesseurs, les mémoires, ou encore les périphériques de sortie (moniteurs, imprimantes). Ces spécialisations s'expliquent en grande partie par l'hétérogénéité des savoir-faire mobilisés par les différentes entreprises. Dans ce cas, les entreprises n'ont pas intérêt à réaliser l'ensemble des étapes du processus : elles procéderont plutôt à une division du travail, en se limitant aux activités basées sur les compétences qu'elles maîtrisent, et en se coordonnant avec d'autres entreprises disposant des compétences complémentaires.

### Les modes de coordination

Le mode de coordination des activités impliquées dans un même processus de production dépend d'abord de leur caractère similaire ou non similaire : si les activités complémentaires sont similaires, le mode de coordination le plus approprié (car souvent le plus simple) semble être la hiérarchie. Mais cette hypothèse est de moins en moins pertinente, les activités complémentaires devenant de moins en moins similaires.

Les modes de coordination dépendent alors essentiellement de l'étroitesse des besoins de coordination (G. Richardson, 1972), sachant que les besoins sont d'autant plus étroits que les activités sont interdépendantes, que l'incertitude sur les besoins futurs d'adaptation est forte et, surtout, que les innovations introduites ont un caractère systémique<sup>5</sup> (R. Langlois et P. Robertson, 1995).

Lorsque les besoins de coordination sont étroits, l'enjeu essentiel pour les entreprises impliquées est d'assurer la « compatibilité dynamique » des activités mobilisées (P. Moati et E. Mouhoud, 1994), c'est-à-dire leur adaptation mutuelle dans le temps. Cela

implique la mise en œuvre de processus collectifs d'apprentissage. Le mode de coordination privilégié est alors la coopération, définie par G. Richardson (1972) comme la coordination *ex-ante* d'au moins deux organisations indépendantes.

Lorsque les besoins de coordination sont non étroits, une telle coopération n'est pas nécessaire, et les relations entre les entreprises sont essentiellement des relations de marché, anonymes et ponctuelles. L'organisation productive d'ensemble est régulièrement reconfigurée, certaines relations entre des entreprises impliquées sont abandonnées au profit de nouvelles relations avec d'autres entreprises, devenues plus compétentes.

### Les modes de localisation

Ces logiques d'accumulation et de coordination des compétences affectent sensiblement les modes de localisation des activités. D'abord parce que les compétences ne sont pas des ressources génériques, spatialement mobiles, mais sont attachées aux individus et aux organisations. De ce fait, les activités vont se localiser d'abord là où se sont accumulées les compétences spécifiques pertinentes. En outre, le fait, qu'un même processus mobilise des ensembles dissemblables de compétences implique, dans certains cas, l'éclatement spatial des activités entre les différents territoires compétents, conduisant à la mise en place de réseaux trans-territoriaux, autrement dit à l'émergence d'une « économie d'archipel ».

D'autres implications complémentaires sur la localisation des activités se déduisent des besoins et des modes de coordination des activités (O. Bouba-Olga, 1999) :

DES BESOINS DE COORDINATION AUX MODES DE LOCALISATION			
Besoins de coordination	Mode de coordination	Cœur de l'efficiency dynamique	Modes de localisation
Étroits	Coopération	Apprentissages collectifs	Logique de proximité
Non étroits	Marché	Reconfiguration	Logique de densité

Le premier mode de localisation correspond à des besoins étroits de coordination, résolus par la coopération

4. Des compétences tacites sont des compétences que les individus eux-mêmes ne peuvent parfaitement exprimer (we know more than we can tell), mais que partagent des individus ayant une expérience commune (M. Polanyi (1983), G. Dosi (1988)).

5. Des innovations sont systémiques si elles concernent un ensemble large des activités du processus. Lorsque l'innovation ne concerne qu'une des activités, on la qualifie d'autonome.

tion et la mise en œuvre de processus collectifs d'apprentissage, que favorise la proximité entre les acteurs, et que P. Veltz (1997) associe à une logique de district « où les relations d'apprentissage, de confiance et de réduction de l'incertitude reposent sur des formes communautaires » (p. 272). Soulignons cependant que ces formes communautaires ne renvoient pas nécessairement à une proximité physique, mais peuvent correspondre à une proximité organisationnelle ou culturelle. Des entreprises distantes physiquement, mais qui appartiennent à un même secteur d'activité, se rencontrent à l'occasion, par exemple, de foires ou de salons spécialisés, partagent éventuellement une « histoire » ou des « anticipations » communes, peuvent sans doute échanger des connaissances tacites, développer des relations de confiance, sans pour cela devoir se localiser dans un même espace. Il nous semble en revanche plus pertinent de considérer, à la suite de M. Storper (1995), que la contrainte d'une proximité physique sera d'autant plus forte que les besoins seront étroits *et fréquents*, si l'on s'accorde sur le fait que « la distance est un facteur important d'accroissement des coûts lorsque les interactions sont fréquentes et soutenues et qu'elles ne peuvent être programmées à l'avance » (p. 113).

Le deuxième mode de localisation correspond à des besoins non étroits, résolus par une coordination par le marché. L'efficacité dynamique est assurée par les possibilités de reconfiguration des organisations, ce qui tend à favoriser une localisation métropolitaine, l'urbain étant le lieu par excellence de concentration de compétences hétérogènes et le nœud privilégié de réseaux matériels et immatériels. P. Veltz (1996) mentionne ainsi que les résultats d'une enquête menée en 1988 auprès de 80 entreprises françaises, font ressortir que « la préoccupation principale des décideurs à l'égard de la localisation est celle du marché du travail, actuel mais surtout *futur*, des personnels spécialisés » (p. 238).

Il va sans dire que ces deux « modèles » sont des cas extrêmes souvent mêlés dans les faits. On conçoit ainsi que la production d'un bien nécessite l'articulation d'un ensemble d'activités complémentaires dont certaines, similaires, sont coordonnées de manière hiérarchique, d'autres, non similaires et nécessitant des besoins étroits de coordination, sont coordonnées par la coopération, et d'autres encore, non similaires et ne nécessitant pas de besoins étroits de coordination, sont coordonnées par le marché. De ce fait, l'inscription spatiale effective des entreprises dépend de l'ensemble des contraintes de localisation imposées par les différents besoins de coordination.

Dans le même sens, le caractère évolutif des compétences et des besoins de coordination implique une évolution continue du rapport à l'espace des activités. Nous avons évoqué ailleurs l'exemple du bassin coutelier de Nogent (O. Bouba-Olga et P. Chauche-



*La production de la Smart, coordination d'une main d'œuvre dispersée et déjà formée.*

foin, 1997) : pendant des décennies, ce bassin a été spécialisé dans la coutellerie, une agglomération d'entreprises spécialisées et complémentaires procédant à une division localisée du travail (trempage-polissage-finition). Le début des années quatre-vingt a été marqué par une dégradation de la position concurrentielle de ces entreprises (apparition de produits substituts, exacerbation de la concurrence en prix...). Certaines entreprises se sont alors réunies dans un groupement pour la production et la commercialisation d'instruments chirurgicaux et de prothèses, en s'appuyant sur leurs savoir-faire spécifiques, et en développant des partenariats avec des hôpitaux, cliniques et facultés de médecine situés dans d'autres régions ou à l'étranger. Bien que reposant sur les mêmes ensembles de compétences<sup>6</sup>, le nouveau positionnement sectoriel de ces entreprises a engendré de nouveaux besoins de coordination avec de nouveaux acteurs, ce qui s'est traduit par une évolution du rapport à l'espace des activités et un certain éclatement spatial du processus.

Au total, ces nouvelles approches de la proximité contribuent très puissamment à redéfinir les instruments d'analyse de l'économie géographique. Les vecteurs de la coordination sont difficiles à déchiffrer car ils agissent partiellement hors marché et dépendent de réseaux organisationnels mouvants, associant plusieurs échelles territoriales. Évidemment, compte tenu de leur ampleur, la prise en compte de ces phénomènes est un préalable essentiel à l'intervention économique publique territorialisée.

6. Pour preuve de la continuité des compétences mobilisées, signalons qu'une de ces entreprises emploie aujourd'hui 15 forgerons-ajusteurs dont quatre sont meilleurs ouvriers de France, et propose dans son catalogue plus de 1800 instruments chirurgicaux standards, 600 modèles spécifiques, et est capable de procéder à la création de produits nouveaux sur demande chaque jour.

## La recomposition de l'action publique locale

Le déploiement spatial des logiques d'acteurs correspond donc de moins en moins au découpage institutionnel en vigueur. Cette distorsion a certes toujours existé en tant que vecteur de la dynamique territoriale, mais elle atteint aujourd'hui une dimension problématique, notamment en matière de politique de développement local. Les politiques d'aménagement et de développement des territoires reposent encore trop largement sur des diagnostics de zones se limitant au recensement des ingrédients d'une sorte de « capital spatial »<sup>7</sup> sur une aire donnée. De ce fait, les schémas de l'analyse territorialisée restent encore marqués par une conception classique de la proximité et ne permettent pas de rendre compte des registres d'action, à la fois locaux et globaux, dans lesquels s'inscrivent désormais un nombre croissant d'agents économiques<sup>8</sup>.

### Un défi méthodologique

Ainsi, pourrions-nous faire l'hypothèse que l'avenir de certains viticulteurs charentais dépend tout autant de la stratégie patrimoniale globale de LVMH, propriétaire de la marque Hennessy, et de l'état de santé de l'économie japonaise (qui constitue un débouché essentiel) que du savoir-faire local en matière de distillation. De même, la réussite des projets de développe-

pendances scalaires. Cette difficulté transparait très nettement dans les débats actuels concernant l'intervention des pouvoirs politiques locaux contre la fermeture de certaines grosses unités de production situées dans leur circonscriptions électorales. Les exemples récents (Danone, Moulinex, Alcatel...) ont montré l'ampleur du décalage entre les réalités du monde des entreprises et les outils de l'aménagement du territoire. L'action publique se trouve confrontée au délicat exercice de sélection et d'articulation des échelles spatiales pertinentes. Le fait de constater la présence d'un certain nombre d'entreprises sur un territoire donné relève du recensement du « capital spatial » évoqué plus haut. Cela ne donne pas d'information sur la qualité et la profondeur de l'ancrage territorial des firmes concernées. Si, a priori, toutes les activités sont utiles au développement économique d'un territoire, il faut se demander également à quel point le territoire est utile aux activités : quelle est la nature et l'intensité des relations entre les entreprises locales ? Quelles types de ressources territoriales sont mobilisées prioritairement par les entreprises ? Ces entreprises recherchent-elles exclusivement des économies sur les coûts de production ou sont-elles dépendantes de certains actifs spécifiques au territoire ? Quelle est la position concurrentielle des principales entreprises locales dans « l'arène stratégique » du secteur auquel elles appartiennent ? L'élaboration des réponses à ces questions nécessite de développer une démarche « d'intelligence territoriale » (le terme « intelligence » étant pris ici au sens de l'ingénierie stratégique de l'information) afin de reconstituer les principaux réseaux productifs qui animent la dynamique territoriale.

Pour être tout à fait rigoureux, il est vrai que, sous la pression des événements, l'action publique commence à prendre en compte cette logique réticulaire de la société. D'ailleurs, l'élaboration des chartes de pays, des contrats d'agglomération et des schémas de services collectifs se heurte inmanquablement à cette nécessité puisque l'un des problèmes que tente de résoudre chacun de ces instruments d'aménagement et de développement concerne précisément la définition d'un échelon pertinent de gestion des territoires et de mise en œuvre des projets. Nombreux sont les exemples de collectivités locales qui tentent d'établir des coopérations multiscalaires. Des signes de cette démarche apparaissent ainsi dans le projet commun à plusieurs départements d'Île-de-France concernant le



Nantes, le Lieu Unique, centre culturel, ancienne biscuiterie Lu.

ment d'une ville moyenne comme Angoulême dépend sans doute plus de la capacité qu'auront les acteurs du « pôle image » à cultiver leurs liens avec les grands pôles internationaux spécialisés dans ce domaine que de leurs projets avec le milieu environnant.

La question fondamentale qui apparaît au cœur des rapports entre les territoires concerne les interdé-

7. L'expression est de J. Levy (1991).

8. Pour une illustration de cette démarche classique, on se référera par exemple au guide « Construire un projet de territoire : du diagnostic aux stratégies », Ministère de l'Équipement, DATAR, Ministère de l'Emploi, comité de liaison des comités de Bassin d'emploi. Septembre 1997, Paris – La Défense, Éditions Villes et Territoires, DAFU.

développement de la filière logistique dans la région ; de même pour le réseau associant les régions atlantiques en faveur d'une gestion intégrée de la filière pêche ; ou encore pour les coopérations développées par la région Alsace avec d'autres collectivités sur le thème des biotechnologies.

Mais, pour l'instant, les outils disponibles pour mettre en œuvre cette démarche sont trop rudimentaires pour permettre une prise en compte correcte des systèmes de nœuds et de flux. Il s'agit d'enquêtes auprès des principaux acteurs pour identifier les réseaux productifs, des statistiques de l'INSEE sur les qualifications des salariés par zone d'emploi pour repérer les compétences, de statistiques sur les groupes pour mettre à jour des dépendances patrimoniales, ou encore d'études sectorielles pour connecter la réalité locale au contexte global et définir les stratégies concurrentielles en présence... Beaucoup reste à faire dans ce domaine pour que la France se dote d'une méthode efficace de prospective et d'aide à la décision.

## Les enjeux pour la démocratie locale

La question de la démocratie locale est évidemment inséparable de celle du découpage politique de l'espace. L'existence de la démocratie locale est en effet subordonnée à une étroite adéquation entre les espaces concrètement vécus par les individus et le champ d'intervention juridique et administratif de leurs représentants. Or les pratiques spatiales de plus en plus éclatées réduisent la maîtrise de l'espace politique par les acteurs locaux : les niveaux de décisions s'enchevêtrent et perdent de leur lisibilité à l'échelle de la région ou de la micro-région (comment l'élu béarnais peut-il concevoir une politique de développement local sans chercher à déchiffrer et à expliciter à ses concitoyens la stratégie globale d'Elf-Aquitaine?), l'échelle des problèmes s'élargit et introduit des interdépendances complexes difficilement identifiables au niveau local (comment motiver les salariés des usines LU sur la valeur de l'action Danone, groupe auquel ils appartiennent et qui est soucieux de se prémunir contre toute offre publique d'achat inimicale?), les champs de force en présence sont parfois contradictoires (comment expliquer aux habitants de Vitry-sur-Seine que l'efficacité de leur système intercommunal de traitement des ordures ménagères passe par l'installation d'une nouvelle usine d'incinération... au centre de leur commune?). L'éclatement de plus en plus fréquent du territoire-zone, espace de la contiguïté, en un espace multipolaire, traversé par une multitude de systèmes d'appartenance et de réseaux fonctionnels rend de plus en plus fréquemment la dimension locale incommensurable à la frontière institutionnelle.

## Articuler les figures de la proximité

Nous retrouvons ici finalement l'opposition originelle entre la figure du réseau et celle de la surface. Le réseau associe des acteurs de manière sélective, il constitue un processus excluant et se définit par les notions d'autonomie, de connectivité, de relation, de coordination, d'articulation... Au contraire, la surface introduit la cohérence : la frontière rassemble. Les notions mobilisées sont alors l'hétéronomie, la co-présence, la permanence, l'intégration... Les deux conceptions du développement économique local qui en découlent symbolisent la difficile articulation théorique et pratique entre les deux notions.

Ces différentes figures de la proximité appellent l'émergence de nouveaux liens renforcés entre les citoyens et leurs élus. Les tâtonnements et les incertitudes autour de ce problème contribuent sans doute à alimenter le « malaise dans la citoyenneté » diagnostiqué par de nombreux auteurs<sup>9</sup>.

Ce qui semble cependant perceptible dès aujourd'hui, c'est la constitution « d'instances représentatives particulières » fonctionnant parallèlement à la représentation démocratique traditionnelle (parlementaire) et dont le rôle consiste, la plupart du temps, à faire contrepoids aux réseaux « d'experts » qui ont tendance à accroître leur autonomie. Mais cela ne s'apparente en rien à la citoyenneté qui se définit avant tout à partir de rapports sociaux construits dans la durée. On a plutôt affaire ici à des associations à géométrie variable en fonction des événements et dont la durée de vie se limite le plus souvent à la durée de l'événement lui-même, ce que d'aucuns appellent « l'adhocratie » pour souligner le caractère *ad hoc* et à faible potentiel de solidarité de ces constructions sociales.

Deux conceptions semblent finalement s'affronter sur ce sujet : l'une consiste à privilégier le découpage administratif existant, considérant qu'il forme un garde-fou indispensable pour protéger notre conception classique de la démocratie contre un « utilitarisme » dangereux, l'autre consiste à souligner l'effet paralysant que produisent les multiples obstacles institutionnels sur l'efficacité de l'action publique et milite pour un inévitable, mais très improbable, renouvellement des conditions d'exercice de la démocratie locale.

**Olivier Bouba-Olga, Pascal Chauchefoin**

---

9. Les débats en cours sur le projet d'élection des délégués intercommunaux au suffrage universel révèle bien les tensions qui peuvent naître autour de ces problèmes.



## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Beccattini, G., (1992), « Le district industriel, une notion socio-économique », in Benko, G., Lipietz, A., (dir.), *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF.

Bouba-Olga, O., (1999), *Changement technique et espaces*, thèse de doctorat, Université de Poitiers, janvier 1999.

Bouba-Olga, O., Chauchefoin, P., (1997), « Le rôle des réseaux productifs dans la dynamique territoriale : perspectives et enjeux en termes d'équité socio-spatiale », *Revue Flux*, n° 27-28, p. 59-69.

Callon M., (1999), « Le réseau comme forme émergente et comme modalité de coordination », in Callon, M., Cohendet, P., Curien, N., *Réseau et coordination*, p. 13-64, Paris, Economica.

Commissariat général au Plan, (1999), *Géographie économique de l'Europe*, Paris, Economica.

Eymard-Duvernay, F., (1999), « Les compétences des acteurs dans les réseaux », in Callon, M., Cohendet, P., Curien, N., *Réseau et coordination*, p. 153-178, Paris, Economica.

Fujita, M., Thisse J.-F. (1997), « Économie géographique, problèmes anciens et nouvelles perspectives », *Annales d'économie et de statistique*, n° 45, p. 37-87.

Langlois, R., Robertson, P., (1995), *Firms, Markets and Economic Change (A Dynamic Theory of Business Institutions)*, London & New-York, Routledge.

Levy, J., (1991), « A-t-on encore (vraiment) besoin du territoire? », *Espaces Temps*, n° 51-52, p. 102-142.

May, N., Veltz, P., Landrieu, J., Spector, T. (dir.), (1998), *La ville éclatée*, La Tour d'Aigues, Éditions de l'Aube.

Moati, P., Mouhoud E., (1994), « Information et organisation de la production. Vers une division cognitive du travail », *Économie Appliquée*, n° 46 (1), p. 47-73.

Moati P., Mouhoud E., (1995), *Division cognitive du travail et dynamique de la localisation industrielle dans l'espace mondial*, Communication à la conférence internationale « La connaissance dans la dynamique des organisations productives », CEFI-GRASCE-GREQAM-LEST, Aix-en-Provence, 14-15 septembre 1995.

Perroux, F., (1950), « Les espaces économiques », *Économie Appliquée*, n° 1, p. 245-258.

Rallet, A., Torre, A., (1998), *Tendances spatiales du monde contemporain et économie géographique*, Communication au XXXIVe colloque ASRDLE, Puebla, sept. 1998.

Richardson, G., (1972). « The Organisation of Industry », *The Economic Journal*, n° 327 (82), p. 883-896.

Salais, R., Storper, M., (1993), *Les mondes de production*, Paris, Éditions de l'EHESS.

Savy, M., Veltz, P., (1996), *Économie globale et réinvention du local*, La Tour d'Aigues, DATAR/Éditions de l'Aube.

SESSI, (1996), « De la sous-traitance au partenariat : une nouvelle approche des relations industrielles », *Le 4 pages des statistiques industrielles*, n° 65.

Storper, M. (1995), « La géographie des conventions : proximité territoriale, interdépendances non-marchandes et développement économique », in Rallet, A., Torre, A., (dir.), *Économie industrielle et économie spatiale*, Paris, Economica.

Veltz, P., (1996), *Mondialisation, villes et territoires. Une économie d'archipel*, Paris, PUF.

Veltz, P., (1997), « Une organisation géoéconomique à niveaux multiples », *Politique étrangère – Ifri*, n° 2, p. 265-276.

Williamson, O., (1994), *Les institutions de l'économie*, Paris, Interéditions.

**Olivier Bouba-Olga** est maître de conférences en sciences économiques à l'Université de Poitiers. Spécialiste des questions d'innovation dans les entreprises et d'économie régionale, il est membre du laboratoire de recherche TEIR (Territoires, Industries, Réseaux) au sein de la même faculté. Dernières publications : « Division cognitive du travail et géographie des activités », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 2000, n° 1, p. 17-26; « La diversité des dynamiques spatiales : une analyse méso-économique de la convergence, de la divergence et du retournement spatial », *Revue d'économie appliquée*, 2000, n° 1, p. 7-36.  
<bouba@mshs.univ-poitiers.fr>

**Pascal Chauchefoin** est également maître de conférences en sciences économiques à l'Université de Poitiers. Ses recherches portent sur les réseaux productifs et le développement économique local. Il est directeur du laboratoire TEIR. Dernière publication : « Répartition spatiale des compétences et profils sectoriels de l'innovation », in M. Delapierre, P. Moati, E.M. Mouhoud, *Connaissance et mondialisation*, Economica, p. 131-145, 2000.  
<Pascal.Cauchefoin@mshs.univ-poitiers.fr>