



GREThA

Groupe de Recherche en
Économie Théorique et Appliquée

Institutions, organisations et espace : les formes de la proximité

Damien TALBOT

*GREThA, CNRS, UMR 5113
Université de Bordeaux*

*Cahiers du GREThA
n° 2011-06*

GRETHA UMR CNRS 5113
Université Montesquieu Bordeaux IV
Avenue Léon Duguit - 33608 PESSAC - FRANCE
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75 - Fax : +33 (0)5.56.84.86.47 - www.gretha.fr

Institutions, organisations et espace : les formes de la proximité

Résumé

L'opposition entre des acteurs hétérogènes, l'imposition d'arbitrages, le travail de mise en cohérence entre des intérêts a priori divergents sont des phénomènes sociaux qui conditionnent l'apparition des coordinations. Sans qu'ils soient ignorés ou niés, ces phénomènes d'ordre politique sont encore peu pris en compte dans une démarche proximate qui privilégie une approche cognitive. L'objectif de ce travail est alors de proposer, au côté d'une vision cognitive, une lecture politique de la proximité. Pour ce faire, nous utilisons le concept d'institution, dont les liens avec la proximité sont explorés. Il apparaît que cette dernière est un fait institutionnel, qui se décline en proximités géographique et organisationnelle. La proximité géographique est ressource latente, seulement activée lorsqu'elle est articulée à une proximité organisationnelle. La proximité géographique vient renforcer ou limiter, selon qu'elle est souhaitée ou subie, une proximité organisationnelle. Cette dernière consiste pour des acteurs à intégrer la communauté cognitive, c'est-à-dire à accéder à la mémoire de l'organisation composée de règles et de routines, et à intégrer la communauté politique, c'est-à-dire à s'insérer dans la structure de pouvoir.

Mots-clés : proximités, institutions, dimension cognitive, dimension politique.

Institutions, organizations and space: forms of proximity

Abstract

Opposing heterogeneous agents, imposing choices, and making divergent interests compatible, are all political prerequisites for agent coordination. Although these political prerequisites are not entirely ignored in proximity literature, such literature does tend to insist, for the most part, on cognitive perspective: the biggest beneficial effect of proximity is that of facilitating knowledge-sharing between agents. The principal objective of this paper is to propose both political and cognitive conceptions of proximity. In order to do so, we use the concept of institution, to examine the relations between these concepts - proximity and institution. We obtain one principal result: proximity is an institutional fact, which itself divides up two sub-categories, organizational and geographical proximity. Organizational proximity refers to the cognitive and political coordination of agents. Geographical proximity between actors is a latent resource. This resource would only be activated if the agents share organizational proximity. This form of proximity means that actors integrate cognitive community, i.e. reach memory of organization made up of rules and routines, and integrate political community, i.e. take place in power structure.

Keywords: proximities, institutions, cognitive dimension, political dimension

JEL : B52, R39

Reference to this paper: TALBOT Damien, 2011, "Institutions, organisations et espace : les formes de la proximité", *Cahiers du GREThA*, n°2011-06, <http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2011-06.html>.

Introduction¹

Souvent sont opposées actions routinières et actions stratégiques, les premières se déroulant dans un cadre institutionnel dont les secondes se libéreraient. Cette idée, selon laquelle le cadre normatif aurait pour fonction de réduire à néant toute velléité d'autonomisation des agents est largement remise en cause aujourd'hui par les travaux qui étudient le rôle de ce cadre. Ces travaux sont parfois réunis sous le vocable « institutionnalistes ». La pluralité des institutionnalismes en économie, en sociologie et en gestion rend difficile la constitution d'une liste exhaustive. Citons, pêle-mêle, la théorie néo-institutionnelle sociologique (Meyer, Rowan, 1977 ; DiMaggio, Powell, 1991 ; Scott, 2001), la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1994), en France la théorie de la Régulation (Boyer, 1986 ; Boyer, Saillard, 2002) et l'Economie des Conventions (Orléan, 2004 ; Eymard-Duvernay, 2006), l'institutionnalisme américain - parfois qualifié d'« old institutionalism » -, *etc.*

C'est à ce dernier que nous nous référons ici. Parfois mal cerné car relativement hétérogène, il est utile ici de présenter ce courant, à la fois d'un point de vue historique et du point de vue de ses apports.

Bazzoli (1994) distingue trois étapes qui jalonnent son histoire :

- une première génération qui débute avec T. Veblen (1857-1929) et qui se poursuit avec des auteurs comme J. M. Clark, W. Hamilton ou encore W.C. Mitchell. J.R. Commons, quant à lui, propose une vision plus personnelle dans les années trente ;
- une deuxième génération allant de la fin de la seconde guerre mondiale jusqu'au milieu des années soixante-dix. Elle comprend des auteurs comme C.E. Ayres, J.K. Galbraith, et J.F. Foster, largement influencés par T. Veblen. Leur objectif était de poser les bases d'une école institutionnaliste, permettant une analyse nouvelle du système industriel d'après-guerre ;
- enfin une troisième génération qui voit le jour dans les années quatre-vingt et qui marque le renouveau de l'institutionnalisme américain à partir d'une critique de la Nouvelle Economie Institutionnelle. Elle se dédouble en un premier groupe affilié à l'institutionnalisme de J.R. Commons, auquel appartient notamment M. Rutherford, ou encore Y. Ramstad et en un second groupe d'auteurs mobilisant l'institutionnalisme de T. Veblen, comprenant par exemple P. Bush, M. Tool et G. Hodgson. Aujourd'hui, on assiste à la redécouverte de la richesse de la pensée de J.R. Commons, tandis que certains ont vu en T. Veblen le premier auteur évolutionniste (Gislain, 1996 ; Hodgson, 1998).

S'il est incontestable qu'il existe des différences de points de vue réduisant la cohérence d'ensemble du courant, il connaît depuis quelques années un regain d'intérêt issu à la fois de l'attention générale qui est maintenant portée par les sciences sociales sur le rôle des institutions et des alternatives originales qu'il propose. L'unité des institutionnalistes américains se construit autour de plusieurs points, comme autant de fondements à mes travaux de recherche.

¹ Ce travail est issu de la synthèse des travaux réalisée par l'auteur pour obtenir l'Habilitation à Diriger des Recherches. Cette synthèse des travaux, disponible sur simple demande auprès de l'auteur, comprend notamment une partie empirique consacrée à l'industrie aéronautique civile et qui applique le cadre analytique développé ici.

Premièrement, ils considèrent les institutions comme une catégorie fondamentale de l'économie et de la gestion. Ils proposent une voie différente de celle usitée par exemple par l'économie standard qui cherche à réintroduire les institutions dans son cadre théorique sans le modifier. La thèse institutionnaliste peut s'énoncer ainsi (Bazzoli, Dutraive, 1998) : il s'agit de comprendre les agents non pas comme des automates calculateurs mais comme des acteurs dotés d'objectifs cherchant activement à changer leur condition, ce qui implique notamment d'explorer la construction sociale de la réalité, c'est-à-dire l'influence des institutions sur les individus. L'institution endogénéisée constitue le point de départ de l'analyse, ce qui en fait une véritable théorie du mouvement des coordinations sociales laissant une large place à l'histoire et à la dynamique. Pour ce courant en effet, « *l'institution n'est pas une catégorie de l'équilibre mais de la temporalité - l'institution relie le passé et le futur - et du changement - les institutions sont des construits sociaux soumis à une transformation endogène* » (Corei, 1995, p. 36).

Une deuxième base commune à ces auteurs s'est construite par l'inscription de leurs travaux dans la philosophie pragmatique développée en particulier par C.S. Pierce et J. Dewey. L'un des apports essentiels du pragmatisme consiste à souligner que pensée et action sont indissociables. Le pragmatisme critique le rationalisme cartésien qui suppose « *une séparation du monde matériel, régi par des lois, et de la pensée, la raison permettant de découvrir ces lois. Si on sort de ce paradigme, alors les dichotomies deviennent poreuses* » (Bazzoli, Kirat, 2003, p. 182). Le dualisme cartésien entre fait et valeur ou entre esprit et matière est rejeté, le pragmatisme y décelant au contraire les aspects différents d'une réalité unifiée : il s'agit de convertir ce dualisme en un *continuum* entre deux pôles. Et L. Bazzoli et T. Kirat d'ajouter que, dans le pragmatisme de C.S. Pierce, les idées ne sont plus des *a priori* hors du temps, mais des significations produites et reproduites dans un processus d'interaction constant entre la pensée des faits et l'expérience des faits. Cette conception pragmatique réunit le monde de la pensée et le monde des actes, invalide cette frontière traditionnelle proposée par Descartes entre pensée et action pour en venir à une distinction entre un monde naturel et un monde institutionnel.

Une troisième préoccupation commune tient en l'idée que l'action collective suppose pour se réaliser le partage, certes de croyances et d'une vision commune du monde, mais aussi d'accords, de compromis transitoires face à la divergence des intérêts. Le traitement simultané de ces dimensions cognitive et politique est réalisé grâce à l'introduction du concept d'institution. En effet, l'institution n'est pas un simple dispositif cognitif de coordination ; elle permet aussi de régler les conflits issus de l'hétérogénéité des agents en termes de goûts, de richesses, de compétences, d'anticipations, *etc.*, de produire des choix par exemple d'allocation des ressources, ce qui lui donne une nature fondamentalement politique (Amable, 2005).

Enfin et quatrième, les institutionnalistes américains ont été parmi les premiers, à l'instar de Commons (1931, 1934) à insister sur le caractère certes contraignant de ce cadre, mais aussi sur son caractère libérateur. Il serait donc erroné de penser que l'action stratégique, créative, transformatrice, délibérée par nature, exprimant la volonté et la rationalité de l'acteur, consiste à une émancipation d'un cadre normatif déshabilitant. Au contraire, ce cadre, parce qu'il limite le champ des possibles, parce qu'il structure les relations sociales, parce qu'il propose un ordonnancement et une lecture du monde, permet à l'acteur d'agir par lui-même. Par conséquent, « [...] *la réussite d'une stratégie ou d'une forme d'organisation est étroitement liée à son institutionnalisation* » (Desreumaux, 2004, p. 43).

On l'aura compris, pour caractériser les liens entre cadre normatif et comportements stratégiques, nous avons recours au concept d'institution. Mais, et il s'agit là de la première

originalité de notre démarche, celui d'espace physique est aussi mobilisé. Mauss (1950) affirme en effet que c'est tout autant autour des idées communes - religion, patrie, monnaie - que du sol que se groupent les hommes. Dans le même ordre d'idée, A. Giddens souligne que les interactions sont situées dans le temps mais aussi dans l'espace. Il ajoute que « *tout comme ils « font leur propre histoire », les êtres humains « font leur propre géographie »* » (Giddens, 1987, p. 429). Il faut alors rendre sensible les travaux de recherche « *au caractère contextuel de l'interaction* » (*ibid.*, p. 431) qui ne se réduit pas à un espace social commun aux acteurs, puisque chacun vit, agit et partage avec ses voisins un même lieu. Longtemps cet espace géographique a été compris comme un réceptacle neutre dans lequel se déploient les stratégies des acteurs. Implicitement, le contexte géographique n'était pas considéré comme une variable impactant les interactions. Or l'espace agit au moins à un double titre : d'une part, comme construit matériel, il structure les interactions par exemple en facilitant les relations de face à face ; d'autre part, il est un référent cognitif qui peut être utilisé comme outil de coordination car on lui associe des représentations, des coutumes, des valeurs, etc.

Reste à faire le lien entre ces deux concepts pour ne pas traiter séparément des institutions et de l'espace physique. C'est pourtant ce qui est le plus souvent réalisé. Force est de constater que l'intérêt des institutionnalistes américains pour les questions spatiales est généralement faible. Seuls quelques auteurs contemporains² se sont intéressés au rôle de l'espace dans les coordinations en tentant une extension du champ d'application de ce courant [60, 64]. En s'inscrivant dans une problématique de création de ressources, les auteurs institutionnalistes voient certains espaces géographiques particuliers comme porteur d'une histoire, de ressources spécifiques, d'interactions qui le construisent. Cet espace localisé n'est plus alors un simple réceptacle, mais bien un construit institutionnel qui le transforme en territoire (Kirat, 1993). Dans le même ordre d'idée, Amin et Thrift (1993) mettent en lumière l'action des institutions sur l'émergence d'un système localisé productif et/ou d'innovation. Ils établissent un lien entre la densité institutionnelle, la diversité et la qualité d'un système d'innovation. Ici, les institutions permettent la construction d'un environnement suffisamment stable, composé notamment de relations de confiance, qui autorise un apprentissage en vue d'un projet commun.

Cette recherche s'inscrit clairement dans cette voie, qu'il faut encore explorer, de regroupement des problématiques institutionnelle et spatiale. Pour ce faire et c'est la seconde caractéristique de notre démarche, nous utilisons l'approche par la proximité. Vouloir appréhender la proximité permet de poser des questions du type « qui est proche de qui ? », « qui est proche de quoi ? », « que faut-il partager pour agir ensemble ? », « comment les acteurs incorporent la présence et l'absence³ ? », « comment combinent-ils des relations proches et à distance ? ». Cette proximité présente plusieurs dimensions. Intuitivement, on pense en premier lieu à la proximité géographique qui réunit des agents partageant un même lieu. Partant du constat que lorsque les agents sont proches géographiquement, leurs relations économiques peuvent s'en trouver affectées, les chercheurs du groupe « Dynamiques de Proximité »⁴ ont plaidé avec d'autres dès le début des années quatre-vingt-dix pour une

² Par exemple, le groupe de travail « Régulation - Secteur - Territoire » fondé en 1997 discute de la place des dimensions sectorielles et spatiales dans la théorie de la Régulation. Voir à ce sujet Laurent, Du Tertre (2008).

³ Question posée par Giddens (1987).

⁴ Ce groupe informel rassemble des chercheurs principalement en économie, mais aussi en sociologie et en gestion. Pour une présentation du groupe et des problématiques qui y sont développées, cf. Carrincazeaux, Lung, Vicente (2008). De façon plus approfondie et non exhaustive, le lecteur peut se référer à Bellet, Colletis, Lung (1993), Gilly, Torre (2000), Pecqueur, Zimmermann (2004), Talbot, Kirat (2005), Torre, Rallet (2005), Bouba-Olga, Carrincazeaux et Coris (2008), Rycken, Zimmermann (2008) ou encore Carrincazeaux, Grossetti, Talbot (2008).

endogénéisation de l'espace. Il apparaît en second lieu que l'agent est présent à la fois « ici et ailleurs » (Rallet, 1999). Ici car il est localisé dans un espace géographique au sein duquel il entretient des relations de voisinage, ailleurs car l'acteur est évidemment en relation à distance avec d'autres agents. De fait, on peut être « proche » de quelqu'un tout en étant éloigné géographiquement : la proximité présente alors, au côté de la dimension géographique, une dimension non géographique. Par conséquent, la proximité sera ici comprise comme un fait institutionnel - au sens de J. Searle - présentant deux dimensions, organisationnelle et géographique. Il apparaîtra que la proximité organisationnelle peut se décrire en distinguant, de façon purement analytique, la coordination cognitive de la coordination politique. La proximité géographique sera quant à elle entendue comme une mise en disponibilité relationnelle présentant des effets positifs et négatifs.

Ce travail s'organise en trois étapes. Tout d'abord, il est nécessaire de présenter et de justifier l'intérêt de la démarche proximate, qui se veut une approche essentiellement cognitive - partie 1. Nous proposons d'enrichir la démarche par l'affirmation de la dimension politique en faisant appel au concept d'institution car il permet une prise en compte simultanée des phénomènes cognitifs et politiques - partie 2. Les dimensions de la proximité constitutive d'une grille d'analyse sont enfin définies - partie 3.

1 La proximité : une approche essentiellement cognitive

Il est parfois fait le reproche à l'approche par la proximité de venir se superposer aux théories existantes sans finalement apporter d'éléments nouveaux. Cette critique appelle plusieurs éclaircissements.

Tout d'abord, elle démontre la nécessité de rappeler que l'approche par la proximité développe une analyse intégrative de type méso-social, partant du constat que nombre de phénomènes sociaux échappent aux analyses strictement micro- et macro-sociales. C'est le positionnement complémentaire explicitement choisi ici qui vise à dépasser la simple alternative micro / macro.

Ensuite, la démarche souligne que les interactions, comme objets d'analyse méso, sont situées certes dans le champ social mais aussi dans l'espace géographique. Champ social et espace géographique sont dans l'approche par la proximité indissociables, si ce n'est analytiquement : c'est l'hypothèse fondatrice. Par conséquent, une analyse de l'action collective sans analyse de la localisation sera *de facto* tronquée, et inversement.

Enfin, les membres du groupe de recherche « Dynamiques de Proximité » ont peut-être insuffisamment expliqué ce que n'est pas l'approche par la proximité, une théorie, et ce qu'elle est, une heuristique. Il sera alors temps de mettre en valeur les apports de cette heuristique à l'analyse.

1.1 Le niveau méso comme point d'entrée de l'analyse

L'étude des liens entre un cadre normatif - renvoyant à la fois à un espace institutionnel et un espace géographique - et les stratégies des firmes ne doit pas être confinée dans un dialogue entre des analyses de niveaux strictement micro et macro. Le chercheur doit aussi se saisir du niveau intermédiaire, qualifié de méso, intégratif des deux niveaux précédents. Au moins trois raisons conduisent à adopter une méso-analyse.

Premièrement, une méso-analyse est utile pour rendre compte de la diversité des échelles spatiales que mobilisent les firmes. Une stricte micro-analyse aurait tendance à interpréter la stratégie de localisation des firmes en termes de trajectoires linéaires, la firme nomade se

déplaçant successivement d'un point à un autre, délaissant les trajectoires reliant plusieurs points simultanément. Une analyse plus globale s'inscrirait dans une dimension à laquelle échapperaient les particularités des lieux, entendus alors comme des espaces neutres. Dans ce cas, le risque est de réduire la question de la localisation à celles d'une minimisation des coûts – de transports ou de main d'œuvre par exemple – dans une unique stratégie globale de localisation, l'ordre global imposant sa loi aux univers locaux. Une méso-analyse présente l'avantage de prendre en compte l'histoire et la géographie des lieux dans lesquels s'ancrent les firmes, tout en inscrivant ces stratégies de localisation dans le contexte plus large des espaces concurrents, en mettant à jour la diversité stratégies de localisation mobilisées simultanément par une même entreprise. La firme agit alors dans des espaces locaux hétérogènes, se déplace dans des trajectoires articulant différentes échelles spatiales. D'ailleurs, ce niveau de raisonnement est celui utilisé par A. Marshall dès la fin du XIX^e siècle et redécouvert dans les années quatre-vingt, dans sa définition théorique des districts industriels par exemple, objets d'analyses intermédiaires par nature (Marshall, 1890).

Deuxièmement et de façon complémentaire à l'argument précédent, une méso-analyse autorise la saisie du niveau intermédiaire que constitue une industrie – aéronautique ici - dans laquelle se structure un part essentielle des processus concurrentiels (Lung, 2008). Il s'agit ici, selon les termes d'Aggeri et d'Hatchuel (2003), d'échapper, d'une part, à des analyses générales mal outillées pour saisir les transformations complexes et, d'autre part, à des analyses empiriques sans contexte interprétatif, en développant des objets d'analyse intermédiaires, en articulant l'analyse des pratiques avec les évolutions historiques d'ordre juridique, politique et économique. A titre d'exemple, les modèles productifs (Boyer, Freyssenet, 2000) adoptent un tel positionnement, tentant l'articulation micro / méso / macro (Lung, 2008), insistant sur les interactions entre les niveaux, chacun d'entre eux contribuant à construire l'autre. La dynamique institutionnelle propre à chaque industrie, l'hétérogénéité intra-industrielle, sont autant de phénomènes qui ne sont plus ignorés, permettant alors de saisir la diversité des modèles d'organisation de la firme (Amable, Lung, 2005) et de penser d'emblée l'industrie comme un espace intermédiaire diverse et complexe. Cette diversité s'exprime dans la pluralité de quatre rapports institués dont la mise en cohérence structure l'industrie. Ces quatre rapports relient chaque firme à ses pourvoyeurs de ressources que sont les salariés, les financeurs, les fournisseurs et les clients (Jullien, Smith, 2008). S'établissent alors entre les acteurs des compromis socio-économiques spécifiques qui relèvent d'un niveau méso.

Troisièmement, ce point d'entrée souligne à la fois que les stratégies des acteurs sont contraintes dans des cadres sociaux et historiques - des institutions - qui les dépassent, mais aussi que ces mêmes acteurs conservent une autonomie qui les rend à même de modifier ces cadres, voire de s'en affranchir (Jullien, 2010). Il permet de respecter la contrainte méthodologique qu'il faut s'imposer de ne pas examiner les structures sans les acteurs, et *vice-versa*. Une analyse globale saisirait le caractère contraignant des institutions pour l'action, une analyse du seul niveau de l'individu insistant sur le caractère autonome de son action révèle le caractère habilitant, tandis qu'une analyse intermédiaire est mieux à même de capter cette dialectique contrainte / habilitation. B. Jullien ajoute qu'un tel positionnement évite de diluer la portée de décision des acteurs dans des niveaux par trop globaux, alors que l'éventuelle nouveauté et le sens de l'action économique sont difficilement mis à jour au seul niveau de l'individu. En particulier, l'enjeu est d'éviter le biais structuraliste, guettant les théories institutionnalistes qui n'autonomisent pas les acteurs. Par cet évitement, il devient possible de ne plus concevoir les phénomènes saisis au niveau global « [...] comme des espèces de forces immanentes auxquelles aucun région et aucune industrie ne peut échapper. [...] [et de laisser] entrevoir, aux niveaux qui concernent chacun, les espaces dont on peut se

saisir pour inventer des formes singulières de participation ou de résistance aux dynamiques économiques » (Jullien, 2004, p. 91). Ces phénomènes se dévoilent alors comme des conditions et des résultats de l'action économique. L'autonomie des acteurs se révèle par l'analyse des firmes dans leurs industries et dans leurs espaces géographiques d'implantation qui portent ces activités économiques, comme autant de cadres à des actions collectives autonomes qui, en retour, construisent ces mêmes cadres. Alors, une méso-analyse cherche à « [...] *faire vivre l'ambition d'élucidation des transformations de la vie économique en se donnant les moyens d'en mesurer localement la réalité et les enjeux et d'évaluer ce faisant les facultés et modalités de résistance ou de participation d'acteurs situés – et non plus d'agents théoriques* » (Jullien, 2004, p. 92).

1.2 Saisir le niveau méso-social : l'interaction

Reste, une fois le principe posé, à se saisir de ce niveau intermédiaire. Le paradigme interactionniste, en faisant de l'interaction l'unité fondamentale d'analyse, parvient à ce résultat. Giddens (1987) quant à lui propose une théorie plus « processuelle » (Giordano, Groleau, 2004) pour réconcilier et non pas opposer les niveaux d'analyse individualiste et holiste.

1.2.1 L'apport de l'interactionnisme : l'interaction comme unité d'analyse

Il n'est pas possible ici de rendre compte de la variété des interactionnismes tant ils oscillent entre, d'une part, une posture interprétative donnant le pouvoir aux acteurs de réinterpréter en permanence les règles et de réinstaurer les dispositifs institutionnels et, d'autre part, une posture acceptant explicitement l'autonomie et l'antériorité des institutions. Au côté des approches individualiste et holiste, l'interactionnisme se veut une troisième voie dans laquelle « *les individus ne sont plus confrontés à un contexte défini en termes de ressources ou de contraintes, ni influencés par des schèmes cognitifs reflétant leur place dans une structure. Ils interagissent les uns avec les autres et les résultats de leurs interactions sont toujours partiellement imprévisibles* » (Grossetti, Filippi, 2004, p. 52). La cohérence de l'interactionnisme se dessine autour du point de vue suivant : la société est construction permanente car elle n'existe qu'à travers les interactions entre les individus (Lagroye, François, Sawicki, 2006). Elle est une composition des relations interindividuelles et prend pour unité de base l'interaction, dont l'analyse minutieuse est la seule façon de l'appréhender. L'interaction est conçue comme un « *champ mutuel d'influence* » (Le Breton, 2004, p. 51). Sans voir ses comportements strictement déterminés par des éléments extérieurs, l'individu n'est pas non plus une monade détachée de toute influence : « *indéterminée dans son mouvement, [l'interaction] s'établit néanmoins sur un canevas d'attentes mutuelles* » (*ibid.*, p. 52). L'individu se représente les conséquences de ses actions, fait de même avec celles des autres et agit. La réciprocité des perspectives est alors une condition au fait d'agir socialement : l'individu, dans son comportement, s'impose de prévoir comment les autres vont réagir. Inversement, lorsque les autres agissent à son propos, il connaît la gamme de comportements que ceux-ci attendent en retour. Par conséquent, les principes de l'ordre social sont à déduire des interactions quotidiennes que les acteurs maîtrisent, tandis que cet ordre social reste partiellement négociable laissant de la sorte des marges de manœuvre importantes aux individus (Lagroye, François, Sawicki, 2006).

Cette approche présente un premier avantage par rapport à l'individualisme méthodologique de pouvoir saisir des relations fondées sur le fait que les termes relatifs sont indissociables. Autrement dit, l'interactionnisme met à jour une connexion permettant d'attribuer à chaque partie reliée un caractère qui dépend de la relation. En ce sens,

l'interactionnisme ne relève pas de la simple intersubjectivité reliant deux individus possédant une simple communauté de caractère. Il ne s'agit pas de comparer des individus qui se ressemblent mais bien de les connecter.

Un deuxième avantage de l'interactionnisme est de rejeter la figure de l'agent représentatif au profit d'un agent qui tient compte dans son action du comportement des autres agents avec lesquels il entretient des liens directs (Grossetti, Filippi, 2004). Par conséquent, les interactions délimitent un voisinage au sein des réseaux sociaux, cadre de cette réciprocité, des relations et de la diffusion des informations. Elles deviennent un outil analytique utilisé pour mettre à jour les liens entre modes de coordination, nature des connaissances et processus d'apprentissages, déterminant la co-construction de l'environnement. Les interactions économiques prennent alors des formes non intentionnelles et intentionnelles. Dans le premier cas, elles peuvent renvoyer à des externalités technologiques - dépendances par rapport au sentier par exemple - et pécuniaires - circulation des effets prix. Dans le second cas, elles consistent à des échanges marchands, des contrats, des relations de coopération, *etc.* dont la densité est un facteur de dynamique des organisations et des activités.

1.2.2 A. Giddens : l'interaction, vecteur de la dualité du structurel

La théorie d'A. Giddens peut être décrite comme une démarche interactionniste. Il s'agit d'une théorie des rapports sociaux qui veut abolir la différence entre les perspectives individualistes et holistes, en insérant l'acteur dans un tissu de relations (Rojot, 2000). L'auteur refuse l'opposition entre les deux perspectives car elle implique souvent qu'il faille choisir entre les deux, signifiant par là que l'un est plus important que l'autre, que l'un est en quelque sorte le décor de l'autre. Or l'essence de la vie sociale est à rechercher à la fois au niveau de l'individu et au niveau de la société. Pour dépasser ce dualisme qui oppose plus qu'il ne rassemble, la théorie de la structuration propose une dualité : « *le dualisme de la « personne » et de la « société » devient la dualité de l'action et du structurel* » (Giddens, 1987, p. 219).

Les caractéristiques essentielles de l'action sont que les agents peuvent toujours agir différemment d'une part et que cette action est située dans le temps et dans l'espace d'autre part. Cela signifie que l'action « *s'accomplit en tant que durée, comme un flot continu de conduites et dans le cadre de contextes dans lesquels elle s'insère continuellement et qui la soumettent à une certaine forme, suivant les cas, mais qui ne la déterminent pas* » (Rojot, 2005, p. 496). Quand ils agissent, les acteurs disposent d'un contrôle réflexif sur leurs actions au regard des différentes règles de leur environnement. S'ils contrôlent leurs activités, ils attendent des autres qu'ils fassent de même. Ce contrôle réflexif puise dans la conscience pratique. Comme acteurs sociaux, les agents possèdent et utilisent un savoir, plus pratique que théorique, qui leur permet de produire et reproduire leurs interactions quotidiennes. Ce savoir est assimilable à des schémas interprétatifs que les acteurs appliquent dans la production de l'interaction. Si les détenteurs d'un tel savoir ne peuvent prévoir les situations précises dans lesquelles ils se trouveront, ils disposent « *d'une capacité générale d'intervention dans un ensemble indéterminé de circonstances sociales* » (Giddens, 1987, p. 71)⁵. Les acteurs sont dits « compétents » signifiant par là qu'ils connaissent les conditions et les conséquences de

⁵ Ce contrôle réflexif explique d'ailleurs pourquoi, malgré le fait que les groupes ne soient pas des agents, nous exprimons parfois comme s'ils en étaient. En fait, il s'agit de situation dans laquelle un degré élevé de contrôle réflexif existe dans la reproduction social du groupe : quand nous disons « l'entreprise applique sa stratégie », nous voulons dire en abrégé qu'une décision a été prise par des personnes qui se consultent habituellement ou qui sont liés de façon normative par la stratégie qui en résulte.

leurs actions, qu'ils savent se donner des buts et exprimer des motivations, y compris en mentant et en se trompant.

Les règles et les ressources – qui forment ce qu'A. Giddens nomme le structurel - mobilisées par les acteurs dans la production de leurs actions sont en même temps les moyens de reproduction des systèmes sociaux : c'est la dualité du structurel - et non un dualisme, dans le sens où la constitution des agents et celles des structures ne sont pas deux phénomènes indépendants. Ainsi, en agissant quotidiennement, les acteurs engagent et reproduisent les institutions du capitalisme par exemple. Par définition, le structurel « [...] est à la fois le moyen et le résultat de la conduite qu'elle organise récursivement » (Rojot, 2005, p. 507)⁶. Il « n'est pas « extérieur » aux agents : en tant que traces mnésiques et en tant qu'actualisé dans les pratiques sociales, il est, au sens durkheimien, plus « intérieur » qu'extérieur à leurs activités » (Giddens, 1987, p. 75). Ainsi, le structurel est un « ordre virtuel » de relations transformatrices : cela signifie que les systèmes sociaux, comme pratiques sociales reproduites, n'ont pas de structures mais présentent des « propriétés structurelles ».

Cette idée d'une action produite par une structure, elle-même reproduite dans l'action, explique les mécanismes par lesquels un individu autonome et réfléchissant interagit avec son environnement. Cet individu peut interagir concrètement avec autrui, mais aussi symboliquement par l'intermédiaire de conventions, de valeurs, du langage, etc. L'interaction sociale devient donc chez l'auteur le vecteur de la reproduction des systèmes sociaux, en reconnectant le sujet à la structure, une fois l'action produite. Ainsi, le caractère productif de l'interaction, relevé par la démarche interactionniste, est particulièrement mis en avant dans la théorie de la structuration. La co-construction des systèmes sociaux devient un effet émergent des interactions entre de multiples individus.

L'exemple du langage permet d'illustrer cette analyse de la structure, en comparant la parole - action et interaction - et la langue – structure - (Rojot, 2005). La parole est située, c'est-à-dire localisée spatialement et temporellement, tandis que la langue est virtuelle et hors du temps. La parole implique un sujet alors que la langue est sans sujet. Enfin, la parole suppose une présence potentielle d'autrui. Dans la théorie de la structuration, les pratiques sont des actes situés d'un sujet pouvant rechercher une réponse d'autres acteurs ; la structure en revanche n'a pas de localisation spécifique dans le temps et dans l'espace.

La théorie de la structuration déplace la focale de l'analyse du comportement d'un individu comme unité élémentaire d'analyse vers l'interaction entre individus⁷. Et déplacer le centre de gravité de la recherche vers l'interaction entre individus en co-présence est une façon de fonder une méso-analyse. C'est une manière de reconnaître que l'action économique n'est pas l'œuvre d'un agent économique isolé, mais d'un acteur lié à un contexte institutionnel évolutif dans lequel il intervient, sans être totalement déterminé par lui. La conduite des individus n'est ni l'unique résultat d'un calcul individuel reposant sur une rationalité plus ou moins limitée, ni l'unique résultat de contraintes sociales, mais le résultat d'interactions situées.

1.3 Un apport de la théorie de la structuration : l'interaction située

Dire que les interactions entre individus sont situées signifie qu'elles ont lieu dans une situation sociale donnée. A la question, « dans quoi est située l'interaction ? » A. Giddens

⁶ Rojot (2005) précise que l'idée de récursivité consiste à préférer, aux relations univoques de cause à effet, des relations circulaires.

⁷ Huault (2004) précise que cette vision de la structure comme cadre déterminant et déterminé dans un mouvement circulaire de l'action peut être qualifiée d'interactionnisme structural.

répond classiquement l'espace-temps. Être situé dans le temps consiste à inscrire l'interaction à la fois dans une continuité historique – le temps comme histoire – et dans une dynamique – le temps comme mouvement. Le traitement du lien entre interaction et temps passe par l'analyse des institutions, qui apparaissent dans la théorie de la structuration comme des pratiques⁸ qui ont une large expansion temporelle. Certains comportements d'interactions semblent se reproduire indéfiniment dans le temps, ce qui leur confère un caractère apparent de fixité. Ce caractère de fixité lie l'interaction présente au passé, car elle est une forme de répétition dans sa forme routinière et au futur, car ce caractère fournit une sécurité des anticipations. Ainsi, « [...] l'existence de ces ordres institutionnels est la condition des formes plus éphémères de rencontre et de conversation » (Giddens, 1987, p. 398).

Cette fixité ne doit pas être confondue avec une forme d'immobilisme qui empêcherait définitivement l'apparition de la nouveauté. Deux mécanismes peuvent conduire à une telle apparition. D'une part, la nouveauté peut résulter, involontairement, des conséquences non intentionnelles d'actions intentionnelles. D'autre part, si les institutions ont une fonction de reproduction des pratiques, les agents économiques n'en restent pas moins des acteurs qui ont la possibilité, certes en acceptant d'en payer le coût éventuel, de ne pas s'inscrire dans une telle action routinière pour adopter un comportement stratégique nouveau. Les pratiques instituées ont vocation à évoluer sous l'action déstabilisatrice d'acteurs compétents qui sont en capacité, cognitive et politique, de penser et d'imposer de nouvelles actions en ne reproduisant pas les anciennes.

L'interaction est aussi située dans l'espace géographique, à un double titre. D'une part, quand les agents interagissent, ils se déplacent dans des contextes physiques dont les propriétés interagissent avec les capacités des agents limitées par des facteurs contraignants, ne serait-ce que parce qu'il existe des contraintes d'entassement. D'autre part, au-delà des seules contraintes physiques qu'il impose, l'espace est signifiant, ce qui le transforme en un lieu⁹, c'est-à-dire un espace utilisé comme cadre d'interaction. Les lieux sont à l'origine d'une partie de la « fixité » des institutions, celles-ci se caractérisant, outre l'expansion temporelle, par une large expansion spatiale¹⁰.

A. Giddens insiste sur la nécessité de traiter simultanément de l'espace-temps, toute distinction n'étant que purement analytique. C'est par ce traitement simultané du caractère situé de toute interaction que la théorie de la structuration fait un lien bi-univoque entre l'acteur et son contexte. Dans cette théorie, les acteurs se positionnent dans l'espace-temps et occupent de la sorte une position autant sociale que spatiale. Elle implique la définition d'une « identité » précise dans un réseau de relations, qui s'accompagne de prérogatives, d'obligations et de sanctions qui constituent les prescriptions de rôles associées à cette position. Le traitement simultané de l'espace-temps vise en outre à souligner l'aspect performatif du contexte. Le caractère situé à l'intérieur de frontières spatio-temporelles de toute interaction sociale est en lien étroit avec la réussite d'une communication réciproquement intelligible.

Cette conception vient en contradiction avec la tradition walrassienne d'un marché compris comme la rencontre intemporelle et a-spatiale d'agents évoluant hors de l'histoire et hors de l'espace (Pecqueur, Zimmermann, 2004). Dans la droite ligne des travaux d'A. Giddens - mais sans qu'elle s'y réfère explicitement pour autant - l'approche par la proximité s'émancipe de la conception walrassienne de l'agent économique pour lui donner

⁸ Une définition des institutions non réduite aux pratiques sera proposée dans la partie suivante.

⁹ Cet argument sera détaillé dans la partie suivante.

¹⁰ Ainsi, une maison n'est prise pour telle que si on lui reconnaît un caractère d'habitation qui possède d'autres propriétés que celles que lui confèrent ses seules caractéristiques physiques.

une substance tangible et incarnée.

1.4 L'approche par la proximité

Comment prendre en compte le temps, l'histoire, la dynamique ? Par les institutions qui captent cette dimension. Comment prendre en compte l'espace géographique ? Par l'idée de lieu, d'espace signifiant, d'espace construit. Comment ne pas traiter séparément de l'espace et du temps, mais de l'espace-temps ? Par la proximité, qui ne fait pas référence uniquement au spatial, mais plutôt à un « regroupement de contextes » selon l'expression utilisée par Giddens (1987, p. 431). Reste à en préciser le contenu. De façon non exhaustive, il est possible de distinguer plusieurs propositions sur lesquelles se construit l'approche par la proximité. En découle une remarque méthodologique indispensable à la compréhension des apports qu'il faut attendre d'une telle démarche analytique. Quelques limites à cette approche, qui consistent pour l'essentiel à l'oubli de toute dimension politique au profit d'une dimension cognitive, sont enfin évoquées.

1.4.1 Quelques propositions

Proposition n°1 : l'interaction comme unité d'une méso-analyse

Relevant d'une méso-analyse, l'approche par la proximité se donne pour but de qualifier l'espace abstrait de mise en situation des acteurs. Cette mise en situation suppose la prise en compte de la dimension des acteurs individuels – action et autonomie - et de la dimension des structures économiques – contraignantes et habilitantes (Dupuy, Gilly, 1995). Cette approche veut faire le lien entre une action économique fondée sur des interactions situées et un cadre institutionnel, révéler les mécanismes par lesquels l'action est orientée sans jamais être déterminée par les structures, elles-mêmes en retour façonnées par l'action. Pour ce faire, l'unité d'analyse saisie est l'interaction.

Proposition n°2 : l'interaction est située

Le caractère situé de l'interaction est une hypothèse fondamentale de l'approche par la proximité, son constat fondateur. La démarche vise à mettre à jour les mécanismes de mise en situation des interactions : le terme « proximité » désigne ces mises en situation. La localisation dans l'espace géographique et le positionnement - stratégique ou non - dans un faisceau d'interactions conditionnent les activités économiques des acteurs (Pecqueur, Zimmermann, 2004). Les caractéristiques de l'insertion sociale et géographique ont vocation « à conditionner la probabilité d'apparition d'une relation ou celle du renforcement ou de l'affaiblissement d'une relation existante » (*ibid.*, 2004, p. 20).

Proposition n°3 : l'interaction est limitée

En même temps, l'idée d'une l'interaction située implique de concevoir le potentiel d'interaction de l'action comme restreint à son environnement de proximité : « la notion de proximité suggère que des acteurs interviennent dans des relations discriminées - afin que s'institue un « dedans » et un « dehors » - et durables entre eux » (Gilly, Pecqueur, 1997, p. 8). En qualifiant la nature et la force du lien entre les acteurs, elle établit une distinction entre ceux qui participent à l'interaction et ceux qui en sont exclus, sans qu'il soit forcément possible de déterminer une frontière franche et lisible. Par conséquent, l'usage du mot proximité « [...] repose sur l'hypothèse indissociable de séparation des individus et des activités et en même temps de leur lien social » (Bellet, Kirat, 1998, p. 30).

Proposition n°4 : l'espace de référence est un construit

Compte tenu de ce potentiel d'interaction restreint, l'émergence d'un ordre collectif est le

résultat des comportements de mise en phase des stratégies individuelles (Pecqueur, Zimmermann, 2004). L'espace social, mais aussi géographique, est donc le résultat d'un processus endogène de construction – comme le principe de dualité du structurel le démontre. A l'instar du territoire, dont l'existence n'est pas postulée en début d'analyse, tout espace de référence est entendu comme un construit social.

Proposition n°5 : une approche appliquée

L'approche par la proximité est par nature appliquée. Le chercheur a pour finalité d'opérationnaliser les outils intellectuels qu'il développe, à la fois pour les confronter à l'épreuve des faits et pour répondre à une demande sociale grandissante autour des thématiques de proximité. Il est en prise avec le réel et se refuse à en rester à des propositions purement théoriques. Ses recherches sont donc situées au sens défini plus haut.

Fort de ces propositions, la question centrale d'une analyse proximate devient, articulant les niveaux micro / méso / macro : en quoi la proximité intervient-elle dans la construction et la transformation des interactions entre acteurs ? La réponse apportée est, comme nous le soulignerons plus loin, essentiellement d'ordre cognitif : l'action collective suppose pour s'établir un partage minimal de croyances, de représentations, de savoirs, de règles, *etc.*, partage qui prend corps au fil des interactions situées dans lesquelles les acteurs s'engagent.

1.4.2 Ce que n'est pas la proximité

La présentation de ces quelques propositions appelle une remarque méthodologique importante. La proximité n'est pas une théorie à proprement parler. Ainsi, le vocable « proximité » n'est pas défini en lui-même, autrement que par sa définition usuelle¹¹. Il ne constitue pas un objet théorique en soi, comme le sont les conventions pour l'Economie des Conventions, les institutions pour les institutionnalistes américains, le structurel chez A. Giddens, *etc.* De même, les différentes dimensions de la proximité qui sont proposées font appel à des théories existantes en Sciences sociales pour prendre leur sens. Ainsi, pour qualifier la proximité de fait institutionnel, il faut mobiliser une théorie institutionnaliste. Pour définir la proximité organisée, il faut reprendre à son compte les apports des théories des organisations et de l'Economie industrielle, ou encore utiliser l'Economie régionale pour parler de proximité géographique. Il ne s'agit pas ici de faire un recensement des diverses définitions existantes¹², mais plutôt de relever que, derrière cette apparente polysémie, se cache une vraie cohérence dans la démarche utilisée pour la découverte. Cette polysémie n'est pas forcément appelée à disparaître à partir de l'instant où l'on comprend que l'approche par la proximité est plus une heuristique qu'une théorie. En sens, cette démarche intellectuelle n'est ni rattachée, ni issue d'une théorie unique. Elle est donc par nature interdisciplinaire : si elle a été élaborée par des économistes, elle est aujourd'hui utilisée par des géographes, des sociologues, des gestionnaires. Et comme heuristique, elle a aussi vocation à déborder la seule communauté scientifique.

Il faut ainsi constater que le terme « proximité » connaît, au moins en France, un vif succès dans divers domaines : on parle à la fois de police de proximité, de justice de proximité, de démocratie de proximité, de services de proximité, *etc.* comme si des relations sociales par trop distendues devaient être rapprochées. Implicitement, l'hypothèse est faite que la proximité présenterait des caractéristiques favorisant le maintien, voire le renforcement des relations, quelque soit le domaine d'activité. L'engouement international actuel que connaît la notion de cluster, à la fois chez les décideurs politiques et les chercheurs en

¹¹ Le Petit Larousse définit la proximité comme un voisinage immédiat.

¹² Knoblen (2008) a recensé la mention dans la littérature d'au moins sept dimensions différentes de proximité.

sciences sociales, trouve d'ailleurs son fondement dans cette hypothèse implicite. Cette heuristique aurait donc une utilité sociale, pour mettre en valeur les avantages que peuvent procurer les proximités, à condition toutefois de dénoncer l'*a priori* très favorable – et l'utilisation qui peut en être faite – qui semble se dégager du vocable. S'il faut souligner les effets positifs possibles de la proximité, il faut aussi en décrire les effets négatifs.

Sur un plan plus théorique, prendre l'interaction pour unité d'analyse implique de se poser des questions du type « qui est proche de qui ? », « qui est proche de quoi ? ». Cette heuristique a été conçue pour résoudre une série de problèmes propres aux sciences sociales. Elle vise à proposer des solutions d'abord réalisables – le plus souvent non optimales – pour tenir compte de la demande sociale. Dès lors, la qualité de cette heuristique se juge à la fois à l'aune de sa capacité à analyser la réalité complexe et à répondre à cette demande.

1.4.3 Les apports de la proximité

Difficile d'être exhaustif, voir même objectif, sur les apports d'une heuristique, surtout exprimés par l'un de ses concepteurs / utilisateurs. Toutefois, ce propos d'étape ne doit pas être ignoré, malgré les limites évidentes d'un tel exercice. Pour première preuve, seules les contributions ayant spécifiquement traité à la question des conditions de l'émergence de l'action collective, centrales dans mes recherches, sont traitées ici¹³.

De façon générale, l'approche par la proximité met en exergue le rôle des liens sociaux dans l'action économique qui ne se déroule plus dans « *un éther sans frottement* » (Pecqueur, Zimmermann, 2004, p. 14), faisant l'hypothèse que la constitution de communautés autour de valeurs morales, de conventions, de normes, de croyances, de représentations, d'un lieu, *etc.* est explicative des arrangements institutionnels. La démarche considère que l'action collective est façonnée par les positionnements de proximité des acteurs, que cette action collective résulte d'interactions situées. En cela, elle ne distingue pas encore de nombreuses autres constructions théoriques, institutionnalistes notamment.

En revanche, l'endogénéisation dans l'analyse du rôle de l'espace géographique la distingue et, en même temps, en constitue l'apport le plus immédiat. Traditionnellement, le traitement de l'espace a été relégué au second plan. Perpétuant la vision walrassienne d'un marché homogène, l'espace a été compris comme un cadre neutre et uniforme, sans relief autre que ceux identifiables par des coûts. L'espace est alors appréhendé d'abord par la notion de distance¹⁴. C'est bien à un dépassement de cette vision restrictive que s'attache la démarche de proximité, pour prendre en compte les conséquences de la localisation de chaque acteur sur leur action collective dans un espace hétérogène, asymétrique, multiforme, bref à chaque fois singulier et complexe. Ce dépassement suppose la levée de trois contraintes (Bellet, Kirat, 1998) : débiter l'analyse par la formation des hétérogénéités pour s'émanciper de l'hypothèse d'un espace homogène ; s'attacher à l'examen des processus de création de ressources pour dépasser l'approche statique de dotations des facteurs ; appréhender les flux d'information au-delà du seul marché et des prix.

La lecture des liens de proximité, spatiale et non spatiale, est de nature principalement cognitive. L'orientation cognitiviste considère que les représentations humaines sont le résultat d'un travail interprétatif permanent (Dosse, 1995). Les sciences cognitives constituent un gisement de savoir pour définir les fondements de l'action rationnelle, les procédures de la

¹³ Pour un aperçu des problématiques relevant d'aspects plus interindividuels, le lecteur peut se référer par exemple à Pecqueur, Zimmermann (2004), Bouba-Olga, Carrincazeaux, Coris (2008), ou encore à Carrincazeaux, Grossetti, Talbot (2008).

¹⁴ Cf. *infra* pour une discussion portant sur la différence entre proximité et distance.

décision, aider à la compréhension des notions de règles, de conventions, *etc.* En particulier, elles nous apprennent que l'opération de construction de sens est un processus historiquement déterminé et qui varie en fonction des temps, des lieux et des communautés. Il existe un lien fort entre cognitivisme et sciences humaines, dont profite heureusement la démarche proximiste comme le montrent quelques travaux récents. De façon générale, toute définition de la proximité donne une place centrale aux interactions entre acteurs ou entre acteurs et objets, déplaçant la focale de l'individu vers l'interaction - qui devient *de facto* la nouvelle unité d'analyse - et sur la nécessité de l'existence d'un cadre cognitif commun. Chaque auteur proximiste intègre les apports des travaux cognitivistes. De manière non exhaustive, il est possible de citer les travaux de Kirat et Lung (1995) qui comprennent la proximité institutionnelle comme la capacité des acteurs à se coordonner par la convergence de leurs représentations vers un ensemble de règles partagées. Plus récemment, la proximité organisée se définit par la capacité qu'offre une organisation de faire interagir ses membres (Torre, Rallet, 2005). Cette capacité résulte à la fois d'une logique d'appartenance - à une organisation - et d'une logique de similitude - entre des représentations. La logique d'appartenance traduit le fait que les membres d'une organisation interagissent effectivement grâce et dans un même cadre de règles et de routines de comportements dont ils partagent les mêmes interprétations ; la logique de similitude exprime la communauté de croyances et de savoirs que partagent et qui lient les participants. Alors les coopérations entre les individus se développent d'autant mieux qu'ils appartiennent à la même firme ou au même réseau d'innovation. Bouba-Olga et Grossetti (2008) évoquent quant à eux une proximité de ressources dont sont dotés les individus et qui renvoie au partage de ressources matérielles et cognitives. Dans ce dernier cas, les auteurs définissent la proximité cognitive comme une complémentarité ou une similarité de valeurs, d'allant de soi, de routines, de références, *etc.* La proximité cognitive, comprise comme le partage d'une même base de connaissances, est alors considérée comme la condition essentielle à l'innovation car elle permet les apprentissages entre les agents (Boschma, 2005). Suire et Vicente (2008) proposent d'interroger la thèse selon laquelle les clusters seraient des lieux facilitant les innovations car la proximité géographique entre firmes innovantes serait un gage d'une meilleure exploitation des externalités de connaissances. Ils mettent en lumière la nécessité de maintenir un minimum de distance cognitive entre les partenaires, indispensable à des processus d'innovation fondés plus sur une complémentarité qu'une similarité des connaissances. Rychen et Zimmermann (2008), s'attachant à comprendre la structuration des clusters, développent la notion de *knowledge gatekeepers* pour expliquer le rôle tenu par un petit nombre d'agents qui font les liens entre les connaissances localisées au sein du cluster et les connaissances globales.

Autre avantage à utiliser la proximité, celui de la prise en compte des institutions et surtout, de leur diffusion dans l'espace-temps. La proposition n°3, - sans fixer une frontière définitive à la manière d'un Etat-nation - crée un « dedans » et un « dehors » qui permet de distinguer des domaines, des secteurs, des groupes sociopolitiques. Un niveau local est alors défini, non réductible à un lieu géographique, considérant que chaque groupe est limité dans son étendue et dans son ouverture au monde extérieur. Elle permet de délimiter l'aire d'influence des institutions et, par là même, de proposer une topologie de l'espace des interactions. La proximité devient ici un principe de différenciation sociale. Rejetant tout isomorphisme, cette prise en compte de la différenciation permet de penser la diversité, non pas comme des accidents de l'histoire, mais comme une dimension de la réalité dont il faut se saisir.

En même temps, il s'agit de ne pas clôturer les systèmes sociaux en insistant plus sur les liens que sur les limites d'un système, toujours difficiles à cerner car très variables. Une fois

le « dedans » révélé, il devient alors possible de qualifier la position de l'acteur de plus ou moins proche des autres individus ou groupes sociaux, c'est-à-dire par rapport au « dehors ». C'est ici le niveau global qui est pensé, par son articulation avec le local. La problématique traditionnelle de la localisation est déplacée vers un questionnement qui articule un « dedans » et un « dehors », un local et un global.

Un autre apport est enfin de rappeler sans cesse que cette mise en situation de l'action est tout aussi nécessaire à l'action collective qu'elle lui est néfaste. Sans constituer une condition suffisante à la coordination, la proximité est tout à la fois un potentiel d'interaction et une contrainte (Pecqueur, Zimmermann, 2004) : en même temps qu'elle peut soutenir les interactions – captation d'externalités positives, facilitation du face à face, partage de références communes, *etc.* - elle limite de fait l'action des acteurs – contraintes d'entassement, externalités négatives, limites culturelles à la coopération, *etc.* Dit autrement, l'analyse proximiste met à jour tout autant les effets positifs que négatifs de la proximité.

Cette heuristique demeure perfectible. En particulier, l'option méthodologique choisie de faire de l'interaction l'unité de base de l'analyse a deux conséquences complémentaires sur l'étude des effets de proximité.

En premier lieu, les phénomènes interindividuels sont plus étudiés que les problématiques relevant d'une action collective. Cela a déjà été souligné, l'interaction relève d'une lecture interactionniste qui réduit l'espace social à une composition de relations interindividuelles. En faire son unité d'analyse et donc son point d'entrée, conduit à « lire le monde » par le prisme des coordinations entre individus. Le niveau collectif est dans ce type d'approche réduit « à un simple flux d'interactions ou un effet émergent des utilités individuelles » (Dubet, 2009, p. 11). Or, ajoute F. Dubet, le collectif déborde les face à face des individus, ces multitudes d'îlots de société ne faisant pas toute la société. Mais comment définir ce collectif ? Si chacun fait le constat de l'existence d'un tout, ne serait-ce que lorsque chaque acteur expérimente la domination de la société par les épreuves que chacun doit franchir s'il veut s'y soustraire, il reste très difficile de lui donner un contenu. Il est finalement plus aisé de saisir certaines des caractéristiques par lesquelles ce collectif se signale à nous. Au-delà de l'expérience de domination que le collectif impose, il se révèle aussi par le caractère d'antériorité qui l'autorise à remplir une fonction essentielle : ne pas réinventer, à chaque fois, toutes les interactions pour au contraire capitaliser les coordinations antérieures. Si nous reviendrons sur ce point plus longuement, il est possible d'ores et déjà de souligner que, parce que le collectif est « déjà là » lorsque nous interagissons - nous ne choisissons ni le langage, ni la plupart des règles, ni les contraintes qui enserment nos relations -, il possède une autonomie qui fait système et dont l'expression « le tout est plus que la somme des parties » cherche à rendre compte. Cette autonomie se fait jour par exemple dans les conflits sociaux et les arrangements globaux qui peuvent en découler, non réductibles à une somme de conflits interindividuels et d'arrangements locaux. Elle se fait jour aussi dans le travail politique des acteurs qui agissent en coalition pour satisfaire leurs intérêts, qui conduit d'ailleurs l'observateur à personifier certains groupes sociaux – les partis politiques, les syndicats, les constructeurs automobiles, les avionneurs, *etc.* Autant de réalités sociales que l'interactionnisme ne permet pas d'expliquer mais qui ont déjà fait l'objet de nombreux travaux proximistes d'inspiration institutionnaliste¹⁵. Si ce travail s'inscrit dans cette inspiration, il ne s'agit pas à proprement parler d'une originalité. L'apport est à rechercher dans le dépassement de la critique suivante.

En second lieu, les explications cognitives sont privilégiées au détriment des approches politiques pour saisir les effets de proximité, puisque le concept d'interaction a été finalement

¹⁵ Pour une présentation de ceux-ci, voir par exemple Carrincazeaux, Lung, Vicente (2008).

construit pour rendre compte des phénomènes cognitifs. Beaucoup de travaux ont en commun de s'inscrire dans une perspective interactionniste qui conduit à voir dans la proximité un lien social de nature principalement cognitif, c'est-à-dire focalisant l'attention du chercheur sur les questions de traitement de l'information, de représentations, de production et de transfert de connaissances. Il ne s'agit pas de nier l'existence de telles logiques. Mais cette lecture de la coordination en termes de réseaux sociaux se réalise au détriment d'autres phénomènes sociaux comme les conflits ou les compromis (Carrincazeaux, Lung, Vicente, 2008). L'enjeu est bien de tenir compte du fait que ces individus appartiennent objectivement à des univers sociaux différents, porteurs d'intérêts contradictoires, ces oppositions structurant leurs perceptions de la réalité, leur attentes, leurs rapports avec les règles (Lagroye, François, Sawicki, 2006). L'action suppose par exemple un travail cognitif de rapprochement des représentations individuelles, mais aussi un travail politique de mise en convergence des intérêts individuels qui seront plus ou moins satisfaits par l'atteinte d'objectifs communs. De même, l'expression d'intérêts individuels sous forme collective est souvent une construction politique d'un compromis. Par ailleurs, il existe des faits observables qu'une approche strictement cognitive n'explique pas : il en est ainsi de la division sexuelle du travail¹⁶, du partage de la valeur ajoutée au sein de la firme, de certains arbitrages budgétaires publics, *etc.* Il s'agit bien là de manifestations de rapports de pouvoir, irréductibles à une stricte lecture cognitiviste montrant que l'interaction est tout autant un échange qu'une épreuve de force. Finalement, la vision interactionniste de la proximité a tendance à privilégier les phénomènes d'association au détriment des phénomènes d'opposition et de domination.

La dimension politique qu'il faut affirmer explicitement dans l'analyse proximiste n'est ni rejetée, ni combattue, ni considérée comme étant hors de propos par les chercheurs du groupe « Dynamiques de Proximité ». Elle est même parfois, de façon implicite, présente dans quelques travaux. Par exemple, Suire et Vicente (2008) concluent que, face au risque lié à la propriété intellectuelle que courent les firmes qui ouvrent leur base de connaissances en adoptant des stratégies d'accessibilité réciproque, la proximité géographique peut être utile entre les partenaires pour des raisons cette fois non cognitives. Les agents, insérés qu'ils sont dans des réseaux sociaux localisés, ont plus à perdre en adoptant une stratégie opportuniste : il est parfois plus facile de tromper un inconnu que son voisin avec lequel on partage un même réseau d'amis, d'anciens étudiants, de parents d'élèves, *etc.* C'est ici la dimension du contrôle social qu'exerce un réseau sur le comportement de ses membres qui est suggérée. Et comme les réseaux sociaux ont tendance à être localisés dans un même lieu (Bouba-Olga, Grossetti, 2008), la proximité géographique viendrait en quelque sorte verrouiller la relation entre des agents qui auraient à payer dans leur relation personnelle des comportements opportunistes. Par ailleurs, le caractère éminemment stratégique contenu dans le rôle de *knowledge gatekeepers*, entendus comme des passeurs de connaissances, mérite d'être exploré : le pouvoir de ces agents situés est issu de leur capacité à filtrer les connaissances en fonction de leurs intérêts et plus généralement à contrôler les connaissances qui entrent ou sortent d'un cluster. Les phénomènes de *lock in* sont engendrés, d'une part, par une distance cognitive trop faible entre des agents porteurs de connaissances trop similaires ainsi affaiblis dans leur capacité d'apprentissage et, d'autre part, par le poids des routines qui réduisent la capacité des agents à percevoir l'intérêt des nouvelles technologies (Boschma, 2005). Ils peuvent ou doivent aussi s'interpréter comme une domination de certains acteurs en situation de rente qui réalisent des arbitrages dans le sens de leurs intérêts propres, même au risque d'enfermer un territoire dans une trajectoire sans issue. En outre, comme nous le verrons plus loin¹⁷, un réel travail sur les conflits d'usages de l'espace a d'ores et déjà été accompli (Kirat, Torre, 2008).

¹⁶ Exemple cité par Dosse (1995).

¹⁷ Cf. *infra* concernant les effets négatifs de la proximité.

Mais trop souvent - et l'approche proximiste n'échappe pas à la règle - la dimension cognitive est « rabattue » sur la dimension politique en traitant, lorsqu'ils ne sont pas ignorés, des conflits et des rapports de pouvoir par le biais d'une grille de lecture cognitive. On parle alors de conflits d'interprétation autour d'une règle, de conflits dans les représentations, de contrats basés sur des relations de coopération, d'imposition de croyances, *etc.* Croyances, représentations, règles sont des concepts qui occupent une place décisive dans l'heuristique proximiste. Conflit, pouvoir, intérêt sont encore trop absents. Je propose donc, plutôt que de rabattre le niveau cognitif sur le niveau politique, de les articuler.

2. Enrichir la démarche proximiste : l'affirmation de la dimension politique

La distinction entre le cognitif et le politique proposée ici ne doit pas laisser à penser que je sépare autrement qu'analytiquement les deux dimensions : il ne s'agit pas d'un dualisme comme ceux qui oppose l'esprit et la matière chez R. Descartes ou les approches individualistes *vs* holistes. Au contraire, il s'agit d'adopter deux perspectives complémentaires à propos d'une même réalité sociale, d'éclairer alternativement certaines de ses manifestations pour les besoins de l'analyse.

Auparavant et dans un premier temps, il faut démontrer l'intérêt de l'affirmation de la dimension politique. Ensuite, il sera fait appel au concept d'institution car il permet non pas de substituer une dimension – politique – à l'autre – cognitive -, mais d'enrichir la démarche proximiste par la prise en compte des aspects cognitifs *et* politiques que revêt toute coordination. Grâce à ce concept le traitement de l'action collective devient possible, étant entendu qu'elle ne se réduit pas à une collection de relations entre individus. L'action collective devient « *la réalisation pratique d'un ensemble de croyances, de règles et de codes formant un système intégré* » (Dubet, 2009, p. 83), la manifestation pratique des institutions.

2.1 La dimension politique

Comment se résolvent les conflits inhérents à toute organisation, exemple du déploiement d'une proximité ? Comment intégrer le rôle des dispositifs juridiques - le Droit - dans cette résolution ? Comment expliquer le passage d'une organisation sociale à une autre ? Comment se construisent les compromis que suppose l'action collective ? Comment les problèmes sont-ils hiérarchisés ? Comment se construisent les choix collectifs, par exemple concernant la répartition des richesses ? Comment s'imposent les décisions collectives ? Comment l'individu s'insère-t-il dans la structure de pouvoir que constitue l'organisation ? Les questions posées ici sont d'ordre fondamentalement politique dans le sens où les réponses apportées par les acteurs font appel à l'exercice d'un pouvoir, à des relations d'autorité et d'obéissance. Ces questions renvoient de façon générale à la façon dont les acteurs mobilisent leurs ressources pour orienter, en exerçant une autorité légitime, les choix collectifs et satisfaire ainsi leurs intérêts. Dit autrement, l'affirmation de la dimension politique peut consister à poser la question des visées d'acteurs aux positions sociales différenciées dans le cadre d'une démarche proximiste ainsi « dénaturalisée », à mettre en exergue le « travail politique » réalisé par des acteurs pour arriver à faire évoluer ou à stabiliser l'ordre en place. De manière non exhaustive, plusieurs types d'analyses s'inscrivant dans ces questionnements se côtoient : les sociologies politique et économique introduisent l'idée de « travail politique » des acteurs, qui vient utilement compléter une perspective économique institutionnaliste qui voit dans les questions politiques d'abord des rapports de pouvoir et de régulation de l'action collective.

2.1.1 Le travail politique des acteurs

D'un point de vue général, en sociologie politique, l'espace politique est le lieu d'« *affrontements raisonnés* » (Dosse, 1995, p. 364), un domaine d'activité spécialisé qui se signale par la prétention qu'ont certains acteurs d'user d'un droit de commander les membres d'un groupe social (Lagroye, François, Sawicki, 2006) ou encore un « *champ social dominé par des conflits d'intérêts régulés par un pouvoir lui-même monopolisateur de la coercition légitime* » (Braud, 2008, p. 16). Les relations politiques – voter, légiférer, gouverner – sont régies par des règles qui ont la caractéristique fondamentale de transformer le résultat des interactions en prescriptions, souvent légitimes, toujours contraignantes, qui expriment l'état des rapports de force entre les agents.

Le travail politique en particulier vise à faire tenir ensemble ce que les logiques d'action séparent. Il se définit comme « *l'art de s'arranger avec autrui* » (Dubet, 2009, pp. 298-299). Deux illustrations de ce travail peuvent être données : le travail de légitimation, d'une part, et travail de politisation, d'autre part. Si l'on définit le pouvoir comme la capacité à imposer à autrui ce qu'il ne ferait pas autrement, on admettra que la plupart des relations sociales – notamment économiques – incorporent du pouvoir. Certains individus et groupes accumulent alors les ressources du pouvoir (Braud, 2008) – argent, contrôle de l'information, prestige social, légitimité – et travaillent politiquement au maintien de ces répartitions inégales, tandis que d'autres contestent ces inégalités à leur propre avantage. Ce pouvoir, à l'inverse de la violence, repose sur la recherche du consentement et de la légitimité. Le travail politique consiste dans ce cas à fonder la légitimité d'un pouvoir et de ses décisions, à construire des accords sur lesquels il devient possible de fonder un pouvoir. Ainsi, dans les sociétés démocratiques, les institutions politiques sont des appareils régulateurs qui transforment quelques demandes sociales, souvent contradictoires, en décisions légitimes. Et pour réussir ce tour de force consistant à convertir la somme des intérêts particuliers souvent contradictoires en décisions légitimes, il faut faire appel à un « *tiers absent* » (Dubet, 2009, p. 305) : la société, l'intérêt général, la justice, la démocratie, la mondialisation, les forces du marché, *etc.*

La politisation consiste en une requalification des activités sociales (Lagroye, 2003). La diversification des pratiques et des rôles sociaux est à l'origine d'une sectorisation des espaces d'activités : il existe des activités pour éduquer, pour protéger l'environnement et la santé, pour être un citoyen, pour travailler, pour échanger des biens et des services avec profit, *etc.* La politisation vise à transgresser volontairement cette diversification, à brouiller les séparations instituées, pour requalifier un objectif d'un domaine – économique – en un autre – environnemental, sanitaire, *etc.* – et ce malgré l'absence de liens de causalité entre les objectifs, voire les contradictions qui peuvent exister entre ces derniers. Ainsi, une compagnie pétrolière déclare agir pour la protection de l'environnement, un groupe agro-alimentaire veut protéger la santé des consommateurs, un avionneur se pose en garant de l'indépendance nationale. Cette requalification peut aussi prendre la forme d'« *une politisation d'un enjeu* » (*ibid.*, p. 367), ce qui consiste à inscrire en le reformulant un problème économique, social, culturel, technique, *etc.* dans la liste des questions traitées par des organisations explicitement politiques. Les objectifs assignés à l'action sont requalifiés, d'économiques, de sociaux, de culturels ou de techniques en politiques : ils en reçoivent un surcroît de légitimité aux yeux de tous. Plus Airbus vend d'avions, plus l'Europe se construit et plus il est utile pour tous qu'Airbus vendent des avions¹⁸ : ce qui est bon pour Airbus est bon pour l'Europe, à tel point

¹⁸ Quitte à ce qu'ils soient assemblés en Chine – A320 –, voire aux Etats-Unis – projet d'avions ravitailleurs destinés à l'armée américaine.

que les dirigeants politiques se voient transformés en promoteurs des produits. On peut étendre l'illustration à l'industrie du nucléaire, de l'armement, du spatial.

Cette notion de travail politique des acteurs est reprise à son compte par la sociologie économique. Fligstein (1996) voit dans l'introduction du travail politique des acteurs une façon de faire référence à leurs stratégies et à leurs jeux de pouvoir, tout en permettant d'aborder le rôle de l'Etat et des collectivités publiques. Ce travail politique consiste en des stratégies qui ont vocation à maintenir¹⁹ ou contester l'ordre établi, faisant évoluer les institutions en place. N. Fligstein s'intéresse tout particulièrement au travail politique des firmes qui cherchent, soit à intégrer un secteur en cherchant à déstabiliser les barrières à l'entrée érigées par les firmes dominantes en place en exerçant un travail de lobbying sur l'Etat, soit parce qu'elles sont dominées dans leur propre secteur à empêcher les firmes dominantes de reproduire la hiérarchie existante. Inévitablement apparaissent des conflits entre les firmes auxquels l'Etat coercitif peut mettre fin.

2.1.2 Réguler l'action collective

En économie, les questions politiques sont souvent assimilées aux rapports de pouvoir. Leur traitement oscille entre la violence attachée à la lutte des classes dans la tradition marxiste et l'approche néoclassique qui développe une vision restrictive autour de la seule figure du pouvoir de marché. Ces deux positions extrêmes ont en commun une conception réductrice du pouvoir, compris comme une contrainte exogène à laquelle on ne peut se soustraire. Par contre, si l'on envisage le pouvoir d'abord comme une interaction (Perroux, 1973), il est alors possible de ne plus s'en tenir aux seules approches qui vident les acteurs de leur capacité à exercer leur autonomie. Le pouvoir présuppose en effet des relations régularisées d'autonomie et de dépendance (Giddens, 1987). Comme capacité à faire accomplir des choses, il engage autant l'habileté que la contrainte. Cette vision autant habilitante que contraignante du pouvoir permet alors d'affirmer la dimension politique de l'action non réduite au seul pouvoir de marché.

Adoptant une perspective régulationniste, Amable et Palombarini (2005) expliquent que dans une société hétérogène, il est impossible d'agrèger toutes les attentes sociales pour fixer un unique objectif à l'ensemble de la société. Au contraire, certaines attentes sociales seront négligées, sacrifiées. Quelques acteurs ont alors intérêt à la déstabilisation du mode de régulation en place, puisque le cadre institutionnel existant ne prend pas en compte leurs attentes. Et d'autres verront dans cette crise une menace pour leurs intérêts. Le travail politique devient une tentative des acteurs de faire prévaloir par la coordination une organisation sociale conforme à leurs intérêts. Ils essayent par là même d'obtenir et de mettre en œuvre une capacité d'influence - un pouvoir - sur les choix publics, par exemple en définissant les priorités (Amable, Palombarini, 2004). La viabilité d'une action collective dépend alors de sa capacité à réguler les conflits, conflits qui ne peuvent être abolis. L'affirmation de la dimension politique vise alors à expliquer la stabilité et la reproduction d'un système social régulé, malgré et en partie grâce aux contradictions dont il est rempli. A la croisée des travaux de J. Lagroye, de N. Fligstein et du courant régulationniste, Jullien et Smith (2008) voient dans la stabilité des règles qui orientent les firmes et les industries, au-delà des nécessités fonctionnelles de conception, de production et de commercialisation des biens, le résultat d'une construction politique. « *It follows that the critical condition for the stable regulation of an industry is the capacity of certain actors to impose and maintain a*

¹⁹ Au sujet du maintien des institutions, Blanc et Huault (2010) développent la notion de « travail institutionnel » pour traiter du maintien des institutions *via* le rôle du discours des acteurs. Les institutions sont alors appréhendées comme des productions discursives.

division of authority that rests upon justifications which are generally accepted by practitioners concerned » (*ibid.* p. 3). Le travail politique prend par exemple la forme d'alliances entre acteurs d'une même industrie – l'armement est sans conteste un exemple typique - pour peser sur les négociations auprès des autorités publiques locales, nationales ou internationales. Pour ce faire, un argumentaire allant dans le sens de l'intérêt général – sécurité, indépendance nationale, préservation de l'emploi, maintien de la croissance, *etc.* -, du respect de la légalité – normes environnementales ou sanitaires - ou de contraintes économiques – taux de change, coût du travail - est collectivement développé pour préserver au mieux les intérêts privés des alliés de circonstance. Les objectifs des firmes sont, par cet argumentaire, transformés en problèmes collectifs et publics, donc politisés²⁰.

Les institutionnalistes américains ont toujours conservé, au côté des compréhensions cognitives étudiées en particulier par T. Veblen une vision politique des problématiques économiques, à l'instar de J.R. Commons. Pour Commons (1931, 1934), la question centrale des sciences sociales peut se résumer ainsi : pourquoi les interactions sociales, alors que les individus sont indépendants et en conflit, se réalisent-elles dans un contexte d'ordre et non de chaos ? Comment se construit la sécurité des anticipations vitales aux coordinations ? L'institutionnalisme américain remet en cause l'idée smithienne selon laquelle le marché est la source de l'ordre en assurant la coordination optimale des actions individuelles, car autorégulées par le système de prix. L'ordre ne s'explique pas uniquement par les seuls principes de système de prix et de liberté individuelle, pas plus qu'il n'est le résultat naturel d'une harmonisation inconsciente des intérêts du fait d'une main invisible. Au contraire, il est « *le résultat d'une régulation des interactions et des conflits par les règles de l'action collective* » (Bazzoli, 1999, p. 91). J.R. Commons propose de porter l'analyse sur la régulation du système économique, régulation comprise comme le processus de création et de transformation des règles de l'activité économique. Il se dote alors du concept de transaction, qui ne se réduit pas à l'échange de marchandises. Une transaction consiste dans le transfert des droits de propriété future des choses physiques entre individus. Ce concept inclut à la fois les relations de conflit, de dépendance et d'ordre (Chavance, 2007). Il devient l'unité d'analyse de l'institutionnalisme commonsonnien. Ce dernier traite alors des relations stratégiques qui se nouent autour des points de conflits d'intérêts, c'est-à-dire de la négociation et du transfert des droits de propriété. Si de tels droits ne sont pas construits, le travail ne produit plus, les consommateurs ne consomment plus, les marchandises ne circulent plus (Corei, 1995). Cette approche, propre à J.R. Commons, s'inscrit dans les courants de pensée qui font de l'institution un objet central d'analyse susceptible de capter les dimensions tout autant cognitive que politique de la coordination.

2.2 Les institutions : dimensions cognitive et politique de la coordination

Le concept d'institution est utilisé par les chercheurs lorsqu'ils cherchent à saisir ce qui pèse sur les acteurs, ce qui assure un minimum de cohérence dans les conduites des membres d'une organisation, ce qui permet d'unifier partiellement leurs façons d'agir (Lagroye, 2006). Chacun se doit d'adopter des pratiques habituelles, considérées comme « normales » par les autres membres. Les pratiques sont alors « instituées ». Sont aussi « institués » des dispositifs matériels et des lieux, comme les prétoires, les salles de cours, les sites d'assemblage d'une firme architecte-intégrateur. Les règles sont souvent perçues comme la forme la plus apparente et la plus achevée de l'institution et y sont couramment assimilées. Les rôles sont

²⁰ Et Jullien et Smith (2008) d'ajouter qu'ils peuvent être dépolitisés lorsque les arguments utilisés font appel à l'expertise ou l'efficacité.

aussi une autre forme de « l'institué ». Etre dans son rôle consiste à agir en fonction de la position que l'on occupe dans l'organisation, magistrat, enseignant-chercheur, chef de projet, *etc.* On le comprend, il est utile de revenir sur le concept d'institution tant ce terme semble renvoyer à des acceptions différentes, même au sein des institutionnalistes américains²¹.

2.2.1 L'institution : une idée commune en acte

De manière caricaturale, il est possible de distinguer chez ces derniers trois groupes d'auteurs selon qu'ils soient affiliés à l'institutionnalisme de T. Veblen, à celui de J.R. Commons où qu'ils adoptent une voie médiane.

Un premier ensemble voit dans les institutions des dispositifs cognitifs : ce sont ici des habitudes de pensée qui constituent des repères de la coordination. Il faut voir dans cette notion d'habitude non pas un comportement, mais une disposition à penser et à agir de la même façon. Veblen (1898, 1899) est l'auteur emblématique de cette vision des institutions, qui naissent d'un processus adaptatif et d'une sélection des habitudes mentales devenues par là même prédominantes.

Sans renier la dimension cognitive des institutions, un deuxième ensemble privilégie l'action dans la définition des institutions, suivant en cela Commons (1931) dont l'idée est d'approfondir leur mode d'expression organisationnel et politico-juridique (Bazzoli, Dutraive, 2002). Pour Commons (1950), toute action économique, même interindividuelle, est prise dans l'action collective. J.R. Commons se distingue de T. Veblen en plaçant les institutions dans l'ordre des comportements (Hodgson, 2003) et propose une définition centrée sur l'action collective : une institution est une action collective en contrôle et en libération de l'action individuelle. Elle a en charge de définir et de faire respecter les règles qui régissent les actes économiques.

Un troisième ensemble d'auteurs contemporains fonde plus explicitement leur définition des institutions sur la polarité cognition / action. Ainsi, pour Bush (1987), les institutions sont des structures de comportements reliés par des valeurs. Chez Hamilton (1993), le concept d'institution renvoie à une façon de penser ou d'agir, encadrée dans les habitudes d'un groupe ou les coutumes d'un peuple. Elles fixent le cadre et la forme des activités humaines, qu'elles soient informelles ou formelles. Les usages informels - coutumes, code moral, *etc.* - sont des institutions qui sanctionnent et imposent des tabous. De même, toutes les organisations formelles - le gouvernement, l'université, l'Eglise, *etc.* - exercent une autorité coercitive sur leurs membres. Tous constituent un standard de la conformité : l'individu qui s'y soustrait le fait à ses risques et périls. Cette vision est proche de celle d'Hodgson (2006) qui définit les institutions « *as systems of established and prevalent social rules that structure social interactions. [...] Generally, institutions enable ordered thought, expectation, and action by imposing form and consistency on human activities. They depend upon the thoughts and activities of individuals but are not reducible to them* » (*ibid.*, p. 2).

Quelque que soit la sensibilité de chaque auteur, l'unité des institutionnalistes américains se réalise autour du rejet du dualisme cartésien entre pensée et action au profit d'une dualité préconisée par la philosophie pragmatique. Les institutionnalistes américains proposent donc, avec d'autres, de ne pas séparer la cognition de l'action pour définir l'institution. Il s'agit de connecter le monde mental et le monde extérieur concret et de reconnaître avec Mauss (1950) qu'il n'est pas possible de faire abstraction du contexte pour spécifier les pensées. Selon M. Mauss, les représentations collectives n'ont d'existence que dans la mesure où elles

²¹ Pour une présentation plus large des différentes définitions de l'institution chez les principaux auteurs institutionnalistes, voir par exemple Chavance (2007).

commandent des actes. L'action devient une sorte de langage, traduisant une idée, la croyance se manifestant dans la conduite. En sociologie politique, toute institution – le mariage, l'Eglise, un Parlement – se présente d'abord comme un ensemble de pratiques, de tâches particulières, de règles de conduite entre des personnes, tout en étant aussi les croyances et les représentations qui concernent ces pratiques et qui tendent à justifier leur existence (Lagroye, François, Sawicki, 2006). Dubet (2009) définit l'institution comme le dispositif symbolique et pratique dont la finalité est de produire un acteur, un sujet de la société. De même, du côté de la théorie néo-institutionnelle sociologique, W.R. Scott lie monde mental et monde concret en définissant les institutions « *as social structures that have attained a high degree of resilience, [...] composed of cultured-cognitive, normative, and regulative elements that, together with associated activities and resources, provide stability and meaning to social life* » (Scott, 2001, p. 48). Les institutions sont des structures sociales durables, faites d'éléments symboliques, d'activités sociales et de ressources matérielles. Tenant compte de la dualité pensée / action, l'institution est à la fois la règle *et* le comportement, la représentation *et* les pratiques, les habitudes de pensée *et* de faire, sans que les uns ne soient réductibles aux autres. Il s'agit en quelque sorte de « faire » des idées collectives²². L'institution devient alors une idée commune en acte (Talbot, 2008).

2.2.2 Antériorité et performance des institutions

Les institutions préexistent par définition aux relations. C'est cette caractéristique d'antériorité qui permet aux acteurs de ne pas avoir à réinventer à chaque interaction les règles, les coutumes, les valeurs, *etc.*, qui la régissent. Il ne faut pas voir dans cette affirmation du principe d'antériorité de l'institution une négation de l'autonomie de l'acteur. Tout d'abord chacun sait réagir dans la pratique face aux institutions existantes. Voilà une première manifestation de son autonomie. En outre, l'acteur choisit ou non - pensons au cas de transgression de règles par exemple - d'utiliser une institution. Chacun peut questionner le bien fondé de la règle et songer à d'éventuelles alternatives. Ensuite, aucun cadre ni aucune orientation générale de l'action ne peut prévoir la totalité des circonstances de l'action, obligeant l'acteur à s'adapter et innover sans cesse, à faire preuve d'autonomie (Dubet, 2009). Enfin, les institutions sont variées, hétérogènes et ne sont pas porteuses d'un programme unique. Au contraire, l'acteur est traversé par des logiques différentes, pas forcément coordonnées, ce qui fait de lui un véritable interprète dans le sens où il doit les ajuster à travers lui : « *autrement dit, l'acteur est programmé, mais il est programmé de plusieurs manières, ce qui l'oblige à agir* » (*ibid.*, p. 176).

Les institutionnalistes américains s'inscrivent dans cette perspective intentionnelle, en affirmant que les institutions sont le résultat des volontés humaines. Si les institutions ne peuvent pas avoir de desseins délibérés (Douglas, 2004), elles sont artificielles, profondément humaines et ont un caractère performatif qui assure une certaine pérennité. Toutefois, rappelle Amable (2005), l'argument selon lequel les institutions sont conçues et adoptées pour des raisons d'efficacité pose deux problèmes : quels sont les mécanismes qui assureraient l'émergence des institutions efficaces ? Comment définir l'efficacité ? En général, les agents ne sont pas d'accord sur l'indicateur de performance à utiliser pour juger l'efficacité car ils ont des intérêts divergents, voire opposés. D'autant, notent Amable et Palombarini (2005), qu'il n'y a pas d'intérêt unique qui préside à la formation des institutions. Les institutions ne sont pas des solutions optimales à un problème donné, mais un compromis issu du conflit social dont l'origine est à trouver dans l'hétérogénéité des intérêts des agents. Les institutions ne sont donc pas principalement conçues pour résoudre des problèmes de coordination entre

²² Searle (1998, 2005) utilise l'expression de « *faits mentaux* » pour qualifier les faits institutionnels.

des agents égaux aux intérêts identiques, mais comme des solutions à des conflits entre des acteurs inégaux aux intérêts divergents (Amable, 2005). De plus, au cours du temps, la logique de fonctionnement de l'institution peut provoquer son autonomisation par rapport aux raisons qui ont conduit à sa formation. Une institution peut acquérir une fonction et une logique spécifiques, irréductibles aux facteurs de sa genèse.

2.2.3 Stabilité des institutions

Au moins deux propriétés des institutions concourent à leur stabilité. En premier lieu, et du point de vue des acteurs, les institutions sont vécues comme détentrices d'une réalité propre, comme un fait extérieur et coercitif : ils leur semblent alors impossible de les changer ou même de les fuir (Lagroye, François, Sawicki, 2006), elles sont perçues comme « hors du monde », universelles et donc « sacrées » (Dubet, 2009). Les institutions ont en fait une fonction stabilisatrice qui se construit par un processus de naturalisation (Douglas, 2004). Elles dépassent ainsi le stade des conventions fragiles : fondées en nature, elles le sont donc en raison et tirent alors leur vérité d'elles-mêmes. En ce sens, les institutions font autorité. Elles deviennent des allants de soi, des prêts à penser et à faire qui pensent pour les individus et canalisent nos perceptions vers des formes compatibles avec le type de relations qu'elles autorisent. « *Tous les problèmes que nous tentons de penser sont automatiquement traduits en termes de problèmes institutionnels. Les solutions qu'elles prônent ne proviennent que du domaine restreint de leurs expériences. Si l'institution est fondée sur la participation de chacun, sa réponse à une question cruciale sera : « Plus de participation ! ». Si elle repose sur une relation d'autorité, elle répondra : « Plus d'autorité ! ». Les institutions ont la mégalomanie pathétique de cet ordinateur qui verrait le monde à travers son seul programme* » (ibid., pp. 134-135). En d'autres termes, « *toute institution est attachée à sa vérité, qu'elle assimile à la vérité* » (Lagroye, 2006, p. 259). Cette « vérité » propre à chaque institution, ajoute J. Lagroye, est à la fois un cadre pour la compréhension des pratiques et une incitation à agir comme il convient aux yeux du groupe : elle est un langage commun. La vérité de l'hôpital est qu'une science, la médecine, peut guérir les malades. La vérité d'une firme est que, dans un système capitaliste, une action rationnelle peut permettre la production d'un bien et d'un service avec profit. Cette vérité justifie les pratiques, la distribution des rôles, l'exercice du pouvoir. La vérité légitime l'autorité du chef et la façon dont il exerce son pouvoir. Et puisqu'elles sont porteuses de la vérité, les institutions organisent la mémoire des acteurs qui les utilisent. Elles les forcent à oublier les expériences incompatibles avec l'image vertueuse qu'elles se donnent et leur rappellent les événements qui soutiennent une vision du monde complémentaire à la sienne. Les institutions créent des zones d'ombre que l'on peut ni observer ni questionner et des zones éclairées attentivement étudiées et ordonnées. L'histoire devient le résultat de visées pragmatiques et immédiates. Ce travail de révision, d'occultation et de mise en lumière de la mémoire collective favorise la cohérence des pensées et des institutions.

En second lieu, les acteurs partagent non pas une institution mais un ensemble d'institutions qui ne sont pas simplement juxtaposées les unes aux autres de façon désordonnée, mais agencées de façon cohérente. Un exemple d'agencement d'institutions est celui d'une nation qui associe un ensemble d'institutions à un territoire entendu comme un espace institué, entretenant le sentiment d'identité commune. Une industrie peut se comprendre comme diverses institutions régissant les relations entre clients et fournisseurs, entre producteurs et consommateurs, entre firmes et financeurs, entre direction et salariés, etc. dont la cohérence est un facteur de stabilité. Pas plus que l'action individuelle ne sera comprise hors des institutions, une institution ne sera saisie hors de son agencement avec les autres institutions. Il faut donc étudier, au delà de chaque institution prise isolément, leur

rapport entre elles car « selon que cet agencement ressorte comme chaotique ou que se dégage au contraire à ce niveau une forme de cohérence, [...] l'institution étudiée n'aura ni la même robustesse, ni le même sens » (Jullien, 2008, p. 9). Pour Amable et Palombarini (2005), la cohérence est un caractère possible de l'architecture institutionnelle globale. L'architecture institutionnelle est cohérente lorsqu'elle contribue à une régulation réussie du conflit social, ce qui signifie qu'elle permet à la médiation politique de renouveler l'alliance sociale dominante. Cette cohérence se nourrit de complémentarité institutionnelle. Aoki (2006), pour qui l'institution est une stratégie d'équilibre dans une structure de jeu, qualifie de complémentarité institutionnelle le cas où la viabilité d'une institution d'un domaine dépend de la façon dont elle s'ajuste à une institution d'un autre domaine et réciproquement. La présence de complémentarité suppose qu'un arrangement institutionnel global viable, au sens d'une combinaison d'institutions appartenant à des domaines différents, constitue un tout cohérent et que les institutions qui le constituent ne peuvent être facilement conçues ou modifiées indépendamment les unes des autres.

Des institutions agencées de façon complémentaires seront *a priori* moins soumises au changement (Amable, Palombarini, 2005). Il existe un groupe social dominant qui fournit à cet agencement d'institution le soutien pour être viable puisque la situation institutionnelle satisfait ses intérêts. Une institution attribue un pouvoir politique à certains agents et contribue ainsi à maintenir un *statu quo* (Aoki, 2006). Les agents qui profitent le plus d'une institution vont chercher à la perpétuer, d'autant qu'ils disposent probablement de ressources et de compétences pour le faire. En revanche, souligne M. Aoki, les agents qui bénéficieraient d'une institution alternative peuvent manquer des ressources nécessaires à sa mise en place. Ils ne peuvent pas supporter les coûts associés à la construction d'une nouvelle institution, ces coûts renvoyant par exemple à l'organisation de mouvements politiques capables de défendre un nouveau système de croyances, ou encore l'expérimentation d'une nouvelle forme organisationnelle embryonnaire comme prélude à une nouvelle institution.

Ainsi la stabilité institutionnelle est le résultat d'un travail politique de préservation des intérêts des acteurs qui tirent profit des institutions en place. Mais il est aussi le résultat d'un travail plus cognitif de naturalisation qui peut paraître moins évident, tant il est difficile pour chacun de nous de prendre du recul sur les institutions que nous utilisons, surtout en ce qui concernent les plus fondamentales.

2.2.4 Les fonctions cognitive et politique des institutions

Le concept d'institution, cela a déjà été souligné, permet de mettre à jour les conditions cognitive et politique à la coordination. Une façon de saisir ces conditions consiste à distinguer les fonctions cognitive et politique de ces idées communes en acte.

Les institutions encodent de l'information et suppléent ainsi aux limites de la rationalité. En ce sens, elles permettent la coordination cognitive en réduisant l'incertitude associée à l'action²³. En effet :

- les institutions établissent des modèles de penser et de faire. En bornant les comportements, elles rendent ces derniers plus semblables et donc plus prévisibles même si des problèmes d'interprétation peuvent se poser. Ainsi le partage d'institutions favorise un pronostic adéquat du comportement stabilisé d'autrui ;

²³ Selon Rivaud-Danset (1998), l'incertitude inhérente à toute action résulte de quatre sources d'erreurs : l'objectivité du monde n'est pas observable ; le futur n'est pas correctement inféré ; les conséquences de nos propres actions nous sont partiellement inconnues ; nous n'exécutons pas nos actions exactement comme nous nous le représentons.

- la même analyse peut être faite, non pas pour le comportement lui-même, mais pour les conséquences futures des actions qui sont plus ou moins connues. Ayant été déjà observées, les anticipations des individus sont plus sûres (Hodgson, 2002), l'expérience du passé est intégrée de façon à guider les prévisions (Douglas, 2004) ;
- dans une perspective veblénienne, le caractère habituel de l'institution présente plusieurs avantages : cette propension à répéter certaines pensées et comportements réduit la recherche d'information et le besoin d'analyse de la situation qui précèdent toute action.

En contraignant l'action et en régulant les conflits, elles permettent la coordination politique de plusieurs façons :

- l'action est contrainte dans sa forme. Se conformer à des institutions revient à adopter des comportements attendus : elles peuvent alors se comprendre comme des prescriptions sociales. Chaque individu se voit imposé un ensemble de statuts, dont l'acceptation collective est antérieure à sa propre existence, car ils naissent « *dans un monde dont le cours est déjà collectif* » (Defalvard, 2002, p. 28). Concrètement, un agent peut légitimement exercer une domination en créant et en imposant par exemple ses propres règles et objectifs à autrui - pensons au cas de l'autorité dirigeante envers ses salariés ;
- les institutions, en tant que catégories, fonctionnent comme des filtres n'autorisant le traitement que des informations considérées comme acceptables par les acteurs, c'est-à-dire qui n'entrent pas ou faiblement en contradiction avec leurs valeurs. Cette caractéristique réduit temporairement les conflits. Le passage de divers compromis fondant l'action collective devient alors possible. Ces compromis portent notamment sur la compréhension des problèmes existants et sur la façon de les résoudre en vue d'atteindre un but commun ;
- les institutions permettent de régler aussi les conflits reflétant les divergences d'intérêts issues de l'hétérogénéité des acteurs en termes de goûts, de richesses, de compétences, d'anticipations, *etc.* (Amable, 2005). Une médiation entre des intérêts divergents est pratiquée aboutissant à un compromis politique temporaire, à un choix collectif, dont les institutions sont le reflet. Comme le rappellent Amable et Palombarini (2004), le compromis est obtenu suite à des concessions mutuelles faites par des parties qui ne peuvent faire autrement que de l'accepter. Les raisons du désaccord peuvent persister, le compromis n'étant pas nécessairement considéré comme juste. Que les rapports de force se modifient et le conflit temporairement apaisé refait son apparition.

Finalement, la perspective institutionnaliste présentée ici nous permet de poser un résultat essentiel pour la démarche proximiste : toute coordination suppose pour se réaliser tout autant la construction d'un espace de sens commun que d'un espace de hiérarchisation, de choix et de régulation collective. Adopter une lecture institutionnaliste de la proximité revient à considérer que les conditions à la coordination sont d'ordre cognitif *et* politique.

3. Les dimensions de la proximité

La présentation des fonctions des institutions a permis de montrer que le partage d'institutions est une condition *sine qua non* à toute action collective. L'introduction des institutions dans la démarche proximiste s'impose alors, d'autant que l'institution constitue une synthèse conceptuelle des conditions cognitives et politiques à la coordination. Ce sont là deux arguments essentiels qui plaident en faveur de cette endogénéisation. Mais cette endogénéisation ne doit pas se réduire à un appel ponctuel au « contexte institutionnel » entendu comme un « ailleurs sociologique ». Une intégration réussie suppose de résoudre la question des liens entre institutions et proximité. Il apparaît alors que les institutions produisent de la proximité ou, si l'on préfère, que la proximité est un phénomène institutionnel, ce qui la distingue de la distance, phénomène naturel (Talbot, 2008).

3.1 Endogénéiser l'institution dans la démarche proximiste

Un débat récurrent traverse le groupe de recherche « Dynamiques de Proximité » concernant le traitement de la dimension non spatiale de la proximité. Il peut se poser en ces termes : faut-il conserver la distinction entre proximité institutionnelle et proximité organisationnelle ou bien les réunir sous le terme de proximité organisée ? Il faut y voir une mise en tension entre perspectives institutionnaliste et interactionniste²⁴, mise en tension qui relève plus de la complémentarité des approches que d'oppositions irréductibles. Dit autrement, il ne faut pas opposer ces perspectives, mais plutôt admettre, pragmatiquement, qu'elles se sont en quelque sorte spécialisées, partant du principe qu'il n'existe pas de théorie sociale unifiée. Et l'heuristique de la proximité s'accorde jusqu'alors fort bien de cette division du travail dont elle prétend même tirer avantage. Une façon de trancher le débat consiste à considérer, dans un premier temps, que la proximité est un phénomène institutionnel dont on distinguera, dans un second temps et pour des raisons pratiques, d'un côté les caractéristiques d'ordre spatial, de l'autre les caractéristiques d'ordre non spatial.

3.1.1 Les institutions créatrices de proximité

C'est donc une définition de l'institution entendue comme une idée commune en acte que nous retenons ici, en vue de donner un contenu à la proximité. Les institutions ont vocation à ordonner notamment la vie sociale : à ce titre, elles sont fondatrices de relations sociales et donc d'une forme de proximité. Pour expliciter ce phénomène de création de proximité, il faut souligner que les institutions sont révélatrices de l'existence de représentations - par nature cognitives -, d'un langage, de valeurs communes aux acteurs. Elles peuvent être aussi décrites comme des systèmes mettant en relation des acteurs aux rôles - par nature politiques - complémentaires et aux statuts différents.

3.1.1.1 Les représentations, le langage, les valeurs communes

Descombes (1996) pose la question suivante : comment expliquer l'existence d'actions collectives, comme la négociation ou bien l'élection, qui réunissent des acteurs aux opinions divergentes ? Dans le cas de l'élection, on vote pour de multiples candidats sans avoir les mêmes opinions politiques que l'ensemble des autres électeurs. Cela signifie que des individus aux opinions différentes participent à une même action collective. Pour que des

²⁴ Le titre des Cinquièmes Journées qui se sont tenues à Bordeaux en juin 2006, « *Proximité, entre interaction et institutions* », illustre les termes du débat.

opinions divergentes puissent s'exprimer, il est donc indispensable que les participants aient la même représentation de ce qu'ils sont en train de faire, ici voter. Comme l'élection a bien lieu, il faut supposer qu'il existe un sens impersonnel et général de cette action collective, un sens collectif défini hors des opinions des participants. Les électeurs peuvent exprimer leur désaccord politique dans une élection car ils partagent des représentations instituées, publiques et sociales. Et ces représentations communes ne sont pas identiques par coïncidence, mais sont inculquées aux acteurs afin que tous observent des conduites coordonnées et intelligibles du point de vue du groupe (Descombes, 1996). Elles conditionnent la réalisation de l'action collective et sont constitutives, pour partie, d'une forme de proximité. Cette proximité n'est pas du seul ordre de la ressemblance fondé sur une relation entre deux faits et/ou individus distincts et indépendants. Il faut y ajouter un ordre de la communauté qui relie deux faits et/ou individus désormais dépendants, constitués en système. On passe alors d'une ressemblance de caractère à une connexion positive.

En somme, pour se réaliser, l'action collective suppose que les acteurs partagent une même représentation sur ce qu'ils doivent faire ensemble, une même image de la situation qui les rend plus proches. Les institutions, comme prêt à penser, prennent la forme de représentations collectives que les acteurs ont à apprendre. De la même façon, elles renvoient aux langages, aux valeurs morales, aux normes sociales, aux règles, *etc.*, qu'il faut aussi apprendre avant de les partager. C'est le premier mécanisme, d'ordre cognitif, de création de proximité. Il en existe un second.

3.1.1.2 Les rôles

Les institutions ont un côté structural. Elles ne mettent pas en présence deux acteurs sans liens, mais « *deux partenaires qui doivent faire des choses différentes et dont les rôles et les statuts sont justement fixés par une règle établie, un usage social que les gens suivent* » (Descombes, 1996, p. 297). Les rôles sont des modèles d'action préétablis en fonction du statut (Braud, 2008). Ils sont contenus dans les idées en acte que sont les institutions. Dubet (2009) voit dans ces rôles un principe d'incarnation de l'institution, des sortes de rites laïques qui conservent à l'institution son caractère sacré et fondateur. Ainsi, un magistrat juge, un enseignant enseigne, un salarié accomplit sa tâche productive. En d'autres termes chacun « *tient son rôle* », ce qui consiste à « *réaliser correctement, et le plus naturellement possible, certaines activités institutionnelles, répondre ainsi aux attentes des autres membres ou de partenaires extérieurs sans transgresser les règles de l'institution* » (Lagroye, 2006, p. 14). Cette prise de rôle peut supposer une interprétation de la part de l'acteur qui le construit en fonction de la situation. Il ne faut pas avoir une lecture déterministe du rôle, qui ne se réduit pas à une liste de comportements concrets ; il se définit aussi comme une perspective abstraite qui fonde la conduite dans une situation sociale (Rojot, 2005).

De multiples rôles à tenir sont prévus par les institutions et sont organisés de façon à être complémentaires. C'est cette complémentarité qui autorise l'action collective. Complémentarité ne signifie pas égalité entre les partenaires. Au contraire, la complémentarité des rôles est intrinsèquement génératrice d'inégalités. Autrement dit, la complémentarité obtenue n'est pas *a priori* équitable et juste. Loin d'être le résultat d'un consensus harmonieux, elle devient un compromis entre dominant et dominé. Ainsi, une répartition des tâches dans une entreprise repose plus sur un état d'un rapport de force que sur une vision commune du monde. D'autant que les partenaires n'émergent pas *ex nihilo* afin de se coordonner : il existe une asymétrie de ressources cognitives et matérielles issues de l'histoire des agents, une position sociale, ce qui rend *ex ante* les termes de l'échange plus favorables à l'une des parties. Les institutions génèrent des situations d'inégalités et de dépendance.

En somme, la complémentarité des rôles est une condition à l'action collective. Comme pour les représentations, le langage, les règles et les valeurs, les rôles complémentaires sont incorporés dans les institutions : leur partage par les acteurs les rendent, là encore, plus proches, à condition que les conflits soient transitoirement régulés. C'est le second mécanisme, d'ordre politique, de création de proximité. Notons que ces mécanismes classés dans un ordre cognitif ou politique ne sont en fait pas observables tel quel dans la réalité, tant ils sont concrètement indissociables. Par exemple, les rôles ou les règles incorporent à la fois une vision commune du monde et des rapports de domination. La distinction proposée ici est donc purement analytique.

3.1.2 La proximité, un fait institutionnel non réductible à l'inverse de la distance

Pourquoi la proximité n'est pas l'inverse de la distance ? En quoi se distingue-t-elle de la distance ? Les travaux de J. Searle peuvent contribuer à établir une distinction entre proximité et distance. Selon Searle (1998, 2005), les faits peuvent être de deux ordres. Les faits bruts - Paris est à l'ouest de Bruxelles - existent, que nous le croyons ou non. Les faits peuvent aussi être mentaux - j'ai mal. Au sein de ces derniers²⁵, il relève qu'il y a des choses, comme la monnaie, les propriétés foncières, les gouvernements, qui n'existent que parce que nous y croyons. Ce sont des faits institutionnels, qualifiés ainsi car ils n'existent qu'à travers les institutions auxquels ils sont associés. Ces faits, s'ils ont l'apparence de l'objectivité, sont dépendants des croyances des interprètes (De Munck, 1998). Mais cette caractéristique ne suffit pas à transformer un fait brut en un fait institutionnel. Il faut que la croyance s'accompagne d'un accord humain²⁶. Une rangée de pierres fait office de frontière, certes parce que nous y croyons mais aussi parce que nous le voulons collectivement. Un bout de métal devient une pièce de monnaie uniquement parce que nous y croyons, le décidons et l'acceptons collectivement. Cet accord collectif n'a rien de spontané : il est le résultat d'un travail politique de régulation des conflits, d'imposition d'intérêts. Cet accord exprime un rapport de force à un moment donné entre des parties prenantes aux positions sociales et aux ressources inégales. Croyance et accord collectif sont les deux premières propriétés d'un fait institutionnel.

Mais sur quoi porte cet accord collectif ? Sur la fonction assignée à la rangée de pierres ou au bout de métal. Ces faits institutionnels renvoient à des faits bruts auxquels ils sont toutefois irréductibles. Ces faits bruts sont transformés en faits institutionnels par l'imposition collective d'une fonction. C'est la troisième propriété d'un fait institutionnel. La fonction n'est pas intrinsèque à la physique du phénomène, à sa nature, mais assignée de l'extérieur par des utilisateurs conscients et relativement à leurs intérêts. En d'autres termes, l'assignation de fonction est toujours relative à l'observateur. Pour nous en convaincre, J. Searle prend un exemple biologique. Que le cœur pompe le sang et le fasse ainsi circuler dans le corps est un fait brut indiscutable. Mais en faire l'unique fonction du cœur est un choix collectif qui prend place dans un système de valeurs. Lorsque nous spécifions que « la fonction du cœur est de pomper le sang », nous situons cette fonction par rapport à un système de valeurs que nous soutenons, autrement dit par rapport à des institutions. Parce que nous tenons pour acquis que la vie et la survie sont des institutions essentielles, nous pouvons

²⁵ Searle (1998) présente une taxonomie des faits mentaux qui déborde notre propos. Cf. p. 159 de son ouvrage pour une présentation exhaustive de celle-ci.

²⁶ Searle (1998) parle plus généralement « d'intentionnalité collective », intentionnalité qui renvoie aux situations où *je* fais quelque chose que dans un contexte plus général où *nous* faisons quelque chose (souligné par l'auteur, p. 40). L'intentionnalité collective est exprimée dans les phrases du type « nous avons l'intention de », « nous faisons telle ou telle chose ».

découvrir que la fonction du cœur est de pomper le sang. Mais si nous pensions que l'institution la plus importante est de glorifier un Dieu en faisant des bruits, alors nous pourrions attribuer pour fonction première au cœur de faire du bruit en hommage à ce Dieu. Cet exemple nous permet de mettre à jour que les fonctions que nous attribuons aux faits bruts, si elles se parent de naturalité, si elles paraissent « aller de soi », sont en fait des construits institutionnels. Il vise à montrer que d'autres fonctions pourraient être attribuées collectivement, même à des faits bruts dont nous ne songeons jamais à contester la fonction. Finalement, cette assignation collective crée un nouveau fait, qualifié d'institutionnel car il a besoin des institutions pour exister : une rangée de pierres ne peut devenir un fait institutionnel sans l'existence d'institutions comme le territoire national, une pièce de métal ne peut devenir un fait institutionnel sans l'institution que constitue la monnaie.

Je propose d'utiliser la distinction fait brut vs fait institutionnel pour différencier distance et proximité (Talbot, 2010). La distance physique entre des objets et/ou des individus est un fait brut. La proximité, dont on a vu qu'elle est créée par les institutions, se définit comme un fait institutionnel non réductible à l'inverse d'une distance brute. La croyance des acteurs dans l'existence d'une proximité entre eux, la volonté commune d'être proches et l'assignation collective d'une fonction à cette proximité la distingue du fait brut qu'est la distance. Reprenons ces points.

Nous sommes proches, au sens institutionnel du terme, tout d'abord parce que nous y croyons. La proximité n'est pas un fait objectif, même si nous la parons parfois d'une certaine évidence, d'une certaine naturalité : il semble évident, naturel aux yeux de tous que les habitants d'une même ville soient proches et partagent quelques valeurs. Or, s'il est incontestable qu'ils sont proches physiquement, rien n'indique *a priori* qu'ils le soient institutionnellement, faible distance et proximité ne devant pas être confondues. Être proche institutionnellement relève d'une construction mentale, au contraire de la distance physique qui permet de mesurer une séparation quantitativement. On comprend alors pourquoi les tentatives de mesure de la proximité rencontrent tant de difficultés. Comment mesurer une croyance ?

La même question se pose d'ailleurs avec l'intention. Pour être proche, il faut le croire et le vouloir collectivement. On peut être concrètement à faible distance physique de quelqu'un, parce que les circonstances nous conduisent à une co-localisation par exemple avec les habitants de sa ville : le fait brut est incontestable, mais il ne résulte pas d'un accord des parties autre que de l'inévitable acceptation des contraintes d'entassement dans l'espace. Qu'on le veuille ou non, on peut être physiquement proche de son voisin de palier sans pour autant décider d'être proche institutionnellement, ce qui nous permet de nous ignorer l'un l'autre. Pour être institutionnellement proches, il faut donc le souhaiter. On comprend bien ici pourquoi la proximité est un construit. Et cette construction est un processus collectif car l'intention ne peut pas être individuelle. On ne peut décider seul d'être proche d'autrui : il faut un accord des partenaires, chacun se reconnaissant, s'acceptant, se souhaitant comme proche de l'autre.

Comme produit institutionnel, la proximité se voit attribuer par les acteurs qui se reconnaissent proches une fonction de mise en disponibilité relationnelle. Elle doit faciliter les éventuelles actions collectives. Dans ce cadre conceptuel, les effets négatifs de la proximité résultent d'une fonction non souhaitée, d'une finalité qui échappe aux agents, ce qui montre que l'assignation de fonction est un processus conflictuel. Deux autres fonctions complémentaires sont assignées collectivement à la proximité : délimiter les frontières spatiales et sociales d'un groupe d'individus, différencier les groupes les uns des autres. Cela a déjà été souligné, la proximité crée un « dedans » et un « dehors » en différenciant les

groupes sociaux. Se sentir proche, c'est en même temps se sentir éloigné d'autres acteurs. Si la proximité a pour fonction d'inclure dans le groupe des acteurs qui possèdent les caractéristiques requises - localisation, ressources matérielles, représentations, maîtrise d'un langage, acceptation de valeurs, capacité à tenir son rôle – elle exclut en même ceux qui ne disposent pas des caractéristiques idoines.

Il faut à ce stade souligner que si la proximité est irréductible à l'inverse de la distance, la proximité ne peut exister sans une faible distance – spatiale ou non. Autrement dit, il n'y a pas de faits institutionnels sans faits bruts. Searle (1998) nous rappelle cette évidence : là où il y a une fonction assignée à quelque chose, il doit y avoir quelque chose à quoi elle est imposée. La faible distance est en quelque sorte le support brut sur lequel on impose intentionnellement les fonctions de la proximité. Si cette idée de faible distance fera l'objet de prolongements dans les définitions des proximités à venir, il est d'ores et déjà possible d'en tracer les contours. En premier lieu et il s'agit là d'une différence essentielle, la faible distance ne fait pas appel à la volonté des acteurs, tandis que la proximité est acceptée par conviction, par intérêt ou encore par soumission. En second lieu, cette faible distance peut être physique et sociale. La proximité se construit ici sur une faible distance physique, qui existe sans accord des acteurs et qui se voit attribuer des fonctions. Par faible distance sociale il est fait ici référence aux attributs des individus - âge, santé, sexe, revenus, *etc.* - ou groupes sociaux - ressources cognitives et matérielles, insertion dans un même environnement -, bref l'ensemble des critères objectifs qui permettent de classer les individus et les groupes en catégories plus ou moins homogènes et qui ne nécessitent pas l'accord des agents concernés. La proximité suppose donc aussi une faible distance sociale, une similitude patrimoniale ou environnementale.

On voit se dessiner peu à peu une distinction entre deux types proximités, selon qu'elles se construisent sur de faibles distances spatiale ou sociale auxquelles sont assignées des fonctions. Il y aurait d'un côté un fait institutionnel, une proximité géographique, existant par un fait brut, une faible distance spatiale. De l'autre côté, une proximité non géographique, relationnelle, existant grâce à une faible distance sociale.

Distinguer diverses dimensions à la proximité est la solution concrète choisie, à visée essentiellement pragmatique, pour rendre audibles aux acteurs de terrains les catégories conceptuelles jusqu'ici développées. Il faut donc attribuer à la proximité des caractères les plus simples possibles pour distinguer ses dimensions, puis les qualifier. Très simplement, la proximité peut être de nature géographique ou non, distinguant deux catégories séminales de proximité. D'une part, on peut bien sûr être proche géographiquement. D'autre part, on peut être « proche » de quelqu'un tout en étant éloigné géographiquement : la proximité présente alors, au côté de la dimension géographique, une dimension de type organisationnel.

3.2 La proximité géographique

Un fait brut devient un fait institutionnel parce que les acteurs lui assignent collectivement des fonctions. La faible distance physique devient une proximité géographique lorsque les acteurs lui assignent les fonctions de facilitateur des interactions et de typification d'un groupe social (Talbot, 2010). Pour ce faire, ils mobilisent une institution particulière nommée ici « espace institué ».

3.2.1 La proximité géographique : des fonctions de facilitation des interactions et de typification des groupes sociaux

Ce type de proximité aborde la question des conditions de localisation des activités productives (Pecqueur, Zimmermann, 2004). La proximité géographique peut prendre deux valeurs fondamentales : les acteurs se croient « être proche de » ou « être loin de », ces deux valeurs constituant les extrémités d'un même continuum (Torre, Rallet, 2005). Elle n'existe pas sans une faible distance physique entre des objets et/ou des individus, qui constitue le fait brut support de l'assignation des fonctions. Le terme de fait brut est ici abusif dans le sens où une faible distance est d'ores et déjà un construit, un résultat. On peut lui préférer les expressions de fait « quasi brut » ou de fait « pré-institutionnel », expressions peu heureuses mais qui montrent qu'il s'agit surtout d'une affaire de degré d'institutionnalisation, d'une phase au sein d'un processus continu. A ce stade, et c'est là l'important, aucune connexion n'est établie entre les acteurs. Ces derniers constatent l'existence d'une faible distance physique entre eux, mais encore faut-il qu'ils utilisent collectivement cette dotation en lui octroyant des fonctions. Cette octroi, parce qu'il doit être collectif, suppose que les acteurs partagent une même institution, celle d'un espace institué.

L'espace physique est institué d'abord en raison de sa structuration matérielle. Cela renvoie à l'idée classique selon laquelle l'espace physique est structuré par des infrastructures de transport et de communication, constituant un cadre matériel favorisant la circulation des informations, des biens physiques et des individus, bref réduisant les distances. L'interaction en face en face en particulier, qui s'entend comme l'influence réciproque d'individus sur leurs actions en présence physique immédiate (Rojot, 2005), est facilitée, ce type d'interaction réduisant l'incertitude issue de la dimension tacite inhérente à tout savoir et les risques d'opportunisme (Boschma, 2005). Cette structuration physique vient ici conforter les acteurs dans leur intention d'utiliser l'espace construit pour faciliter leur coordination.

Mais l'espace ne doit pas uniquement s'entendre comme un contexte purement physique doté d'attributs matériels au sein duquel se déroulent des relations économiques. L'espace est institué car il constitue un référent cognitif. Tous les acteurs vivent au sein de groupes situés dans un même espace géographique et associent à une aire géographique des valeurs, des représentations, des coutumes, des modes de vie, une histoire, un nom, des limites physiques et administratives, une mémoire des coordinations précédentes réussies ou échouées²⁷, des conflits, *etc.*. L'espace joue alors un rôle dans la démarche de typification, démarche qui consiste à identifier des personnes, des objets, des actions à des « types » généralisables (Lagroye, François, Sawicki, 2006), à proposer un système de classement (Braud, 2008). Par exemple, Toulouse a été et est encore associée aux pères fondateurs de l'industrie aéronautique française – Morane, Dewoitine, Latécoère, – et reste la ville où sont assemblés la majorité des avions de la gamme Airbus et où sont effectués les premiers essais en vol des nouveaux programmes – Caravelle, Concorde, famille Airbus. Même si cela est moins vrai aujourd'hui, les industriels toulousains, qu'ils soient donneurs ou preneurs d'ordres, ont utilisé cette image positive dans leurs relations productives. Ainsi, le lieu intervient dans le processus de construction - ou de destruction - des identités dans le sens où il est une composante du rapport aux autres (Pecqueur, 1997), puisque les acteurs locaux le font exister au regard des autres (Laganier, Villalba, Zuideau, 2004). Il est alors à l'origine d'un sentiment d'appartenance : se réclamer d'un lieu revient à se réclamer d'un groupe social, par

²⁷ A ce sujet, Colletis et Pecqueur (2005) dotent les territoires d'un patrimoine constitué par la mémoire des coordinations réussies et la confiance qui en résulte et par des ressources cognitives spécifiques virtuellement complémentaires. La proximité se définirait alors comme l'attribut d'une personne concernant son accès à un patrimoine.

association (Giddens, 1987). L'espace institué devient un ingrédient plus ou moins important de l'action collective, tant il permet ou empêche les coordinations.

En résumé, deux fonctions sont attribuées par les acteurs à l'espace institué. Premièrement, puisque l'espace est structuré, les acteurs jugent les distances réduites - le fait brut - et s'accordent à penser qu'ils peuvent plus facilement agir de concert - la fonction assignée à ce fait brut. Remarquons qu'ici peu importe le lieu : la fonction n'est pas associée à un espace particulier, du moment qu'il est structuré, à l'instar de tous les milieux urbains. Deuxièmement, les acteurs assignent collectivement une fonction de localisation d'un groupe et d'attribution de valeurs, de coutumes, de habitudes, de rôles, *etc.*, bref de typification. La fonction est ici spécifique à chaque lieu, la typification n'étant pas transposable d'un lieu à l'autre : elle est contextualisée.

L'existence d'une proximité géographique ne doit pas être interprétée comme l'assurance qu'une action collective s'instaure. Ce fait institutionnel n'implique pas automatiquement une relation systématique, tout en la permettant. La même remarque peut être faite au sujet de la structuration matérielle de l'espace : une route n'implique pas une interaction. Cela signifie simplement que l'existence d'une forte proximité géographique entre acteurs n'est pas neutre : elle est une mise en disponibilité relationnelle, une ressource encore latente. Reste à savoir à quoi peut être utilisée cette ressource.

3.2.2 Les effets positifs de la proximité géographique

Les effets positifs de la proximité géographique sont observés lorsque les acteurs ont trouvé un accord sur l'assignation des fonctions. Ils en tirent alors un certain nombre de bénéfices. La littérature abonde de travaux expliquant que les agents tendent à se situer à proximité pour bénéficier d'externalités de diverses natures – technologique et pécuniaire principalement. Il s'agit, par exemple selon Krugman (1995), de s'agglomérer pour échanger des biens, du travail, des informations et autres connaissances. P. Krugman a montré comment la présence d'externalités pouvait conduire à une répartition inégalitaire de la localisation des activités productives, favorisant certaines régions au détriment des autres. Une localisation, une fois établie, se renforce par elle-même, chaque producteur souhaitant alimenter le marché à partir d'un seul site pour réaliser des économies d'échelle et cherchant la localisation avec une demande maximale pour limiter les coûts de transport. Les rendements croissants donnent à l'histoire un rôle essentiel dans la configuration des structures spatiales et dans l'organisation géographique des activités. Ainsi, une région offrira suffisamment d'avantages de localisation pour exclure les autres du fait de l'existence d'externalités et de rendements croissants, obtenant ainsi le monopole sur une industrie.

Mais, soulignent Torre et Rallet (2005), la présence de rendements croissants ou d'externalités n'est pas la seule explication au besoin de proximité géographique. Prenons le cas des activités d'innovation. C'est un lieu commun aujourd'hui que d'affirmer qu'être proche facilite l'innovation collective du fait d'un meilleur transfert des connaissances tacites lors des interactions en face à face. Il s'agit souvent de l'explication principale proposée à l'agglomération des activités d'innovation. Or, certains chercheurs ont montré que c'est surtout la nature localisée des réseaux sociaux qui expliquent que les processus d'innovation collective soient, pour certains d'entre eux, localisés (Bouba-Olga, Grossetti, 2008). En effet, les coopérations qu'exigent les activités d'innovation en commun ont tendance à d'autant mieux s'établir entre des acteurs appartenant à des organisations différentes qu'ils sont issus de la même université ou Ecole en particulier, qu'ils appartiennent déjà au même réseau social localisé en général (Grossetti, Bes, 2001). Créer et maintenir des relations sociales supposent des diners familiaux ou amicaux, des activités de loisirs réalisées en commun, *etc.*,

bref de fréquentes relations relativement routinières qui ne peuvent pas être trop dispersées (Grossetti, Filippi, 2004). Ceci explique qu'une part importante des réseaux sociaux se concentre dans un même espace, par exemple une agglomération urbaine, et qu'en retour les activités d'innovation collective bénéficiant de ces réseaux s'en trouvent elles aussi spatialement concentrées.

A cette première explication alternative aux analyses traditionnelles, Torre et Rallet (2005) ajoutent que les politiques publiques locales produisent institutionnellement de la proximité géographique en survalorisant le local. Les collectivités locales, en puisant dans la proximité géographique une légitimité, conditionnent le cadre géographique des relations économiques. Les pôles de compétitivité aujourd'hui, ou les parcs technologiques dans le passé, visent à accentuer l'agglomération des acteurs susceptibles d'innover en commun, en espérant que la proximité géographique jouera son rôle bénéfique. Ici, la proximité géographique devient un résultat des politiques publiques et des financements qui les accompagnent. Or la recherche de proximité géographique n'implique pas forcément un processus de localisation permanent. Tout au long du processus productif, le besoin de proximité géographique peut varier, être par exemple intense lors des phases communes de conception et de développement (Carrincazeaux, Lung, 1998 ; Torre, 2008). Il peut dans ce cas être satisfait momentanément par la mobilité des acteurs pour permettre des interactions de face à face qui restent à certains moments essentiels aux activités productives. Ce besoin de proximité géographique temporaire est satisfait dans divers lieux, l'entreprise bien sûr – réunions, équipes plateaux – mais aussi dans des *temporary clusters* – foires, conférences. Torre (2008) insiste alors sur la nécessité de ne pas confondre besoin de proximité géographique et co-localisation permanente.

3.2.3 Les effets négatifs de la proximité géographique

Si la proximité géographique peut être souhaitée, comme le suggère l'analyse de ses effets positifs, elle peut tout autant être subie et générer des effets cette fois négatifs. La proximité subie renvoie au cas où les acteurs sont en conflit sur les fonctions à attribuer à une faible distance physique, dont ils subissent la réalité du fait brut. D'un point de vue politique, un rapport de force défavorable peut même conduire des acteurs à se voir imposer des fonctions. Comme la création de faits institutionnels revient à attribuer une fonction à un objet, une personne, un événement qui en était dépourvu, Searle (2005) considère que cette création impose un pouvoir, générateur de droits - capacité à - et d'obligations - contraint de. Ce n'est pas la pièce de monnaie comme objet qui compte, mais plutôt le fait que le détenteur de la pièce a désormais un pouvoir qu'il n'avait pas sans cela. Concrètement le propriétaire d'un terrain peut provoquer des nuisances en deçà de certaines limites ou une usine rejeter des polluants dans le respect des normes, autant d'actions qu'ils ne pourraient faire autrement.

La proximité géographique se transforme dans ce cas en une contrainte pour le voisinage, tant on voit mal les membres d'une association, d'un syndicat professionnel ou encore des élus se délocaliser pour se soustraire à un voisinage indésirable. La littérature qui traite de tels effets indésirables se concentre sur les conflits d'usage de l'espace (Caron, Torre, 2005 ; Jeanneaux, Kirat, 2005) et les questions environnementales (Zuindeau, 2006). Sont observées nombre d'inégalités liées à la situation topographique des acteurs : pollutions locales, usages du sol, débats sur la conservation des espaces naturels, phénomènes de congestion, *etc.* Plus généralement, Kirat et Torre (2008) notent que les différents usages ou intentions d'usages de l'espace – usages résidentiels, productifs, récréatifs ou de préservation de la nature – sont d'autant moins compatibles qu'ils se déploient sur un même lieu. La superposition des fonctions, que chacun veut attribuer à un même territoire, est source de conflits entre les usagers de l'espace. La mise en œuvre de projets, tout particulièrement ceux susceptibles de

créer des nuisances, la rareté des sols disponibles, l'apparition progressive de dispositifs de gestion publique des sols à une échelle territoriale – nouvelles règles d'urbanisme par exemple – sont des facteurs d'expression, voire d'émergence, d'identités territoriales. Et les auteurs de conclure à une territorialisation croissante des conflits d'usage, démontrant que la proximité géographique peut être constitutive d'inégalités créant des rapports de force entre les acteurs. Ce n'est pas pour autant que toute action collective devient définitivement impossible, car les acteurs qui n'ont pas la capacité de se relocaliser ailleurs doivent faire face à cette externalité négative de proximité. Cet état de fait constitue à lui seul une forte incitation au compromis politique en mobilisant la dimension positive des ressources cognitives communes, c'est-à-dire le lien social identitaire, obligés que sont les acteurs de s'entendre *in fine*.

Au final, les travaux sur les conflits d'usage de l'espace constatent que les solutions élaborées par les parties prenantes mobilisent les ressources offertes par la proximité non spatiale. La mise en lumière de facteurs explicatifs d'une proximité géographique permanente - les réseaux sociaux localisés, l'action des collectivités locales - et des effets néfastes d'une proximité subie nous conduit à une conclusion essentielle : la proximité géographique peut - ou non - faciliter la coordination du fait des relations en général et des interactions de face à face en particulier, qui s'en trouvent favorisées ; mais ce soutien n'est effectif que si les acteurs partagent simultanément une proximité non spatiale. La proximité géographique ne joue que dans son articulation à une proximité de nature organisationnelle, qu'elle soutient, renforce, compense, voire détruit en s'avérant être une source de conflits.

3.3 La proximité organisationnelle

La faible distance sociale renvoie à une similitude entre des individus ou des groupes sociaux dans les dotations en facteurs, dans les contraintes subies, dans les représentations, *etc.* C'est la faible distance sociale entre des collectifs qui attire ici notre attention. Elle concerne par exemple les firmes d'un secteur partageant les mêmes marchés, les mêmes technologies, les mêmes produits, les mêmes fournisseurs, les mêmes standards et autres cadres législatifs. Cette faible distance sociale n'est pas un fait rigoureusement brut et relève, comme la faible distance physique, déjà d'une construction sociale. Mais elle reste de l'ordre de la ressemblance de caractères entre acteurs. Elle devient une proximité organisationnelle lorsque les acteurs lui assignent les fonctions de coordination cognitive et politique (Talbot, 2010). Par exemple, la convergence des intérêts peut conduire les industriels à s'allier pour effectuer un travail politique afin d'influer sur la construction d'un cadre législatif le moins contraignant possible pour eux – maximiser le taux autorisé d'émission de CO₂ des moteurs dans l'automobile ou l'aéronautique. A ce stade, il y a interaction et donc proximité organisationnelle. Se fait alors jour une industrie au sens de Nelson (1995, pp. 76-77) : « *As an industry becomes established, one frequently observes not only the development of technical and product standards, but also the emergence of standard patterns of interaction more generally between firms, suppliers, and customers, and across firms in the industry. Economic relations become embedded in social ones [...] and people become conscious that there is a new industry, and that it has collective interests and needs. [...] These give the industry a recognized organization that can lobby on its behalf for regulation to its liking, for protection from competition from outside the group, for public programs to support it, etc.* ». Dit autrement, pour transformer une faible distance sociale en fait institutionnel, il faut ajouter une épaisseur institutionnelle supplémentaire, mobiliser une institution particulière : ici l'organisation.

3.3.1 L'organisation : une institution qui produit d'autres institutions

Il ne s'agit pas ici de proposer une définition définitive de l'organisation, mais de tenter de la distinguer de l'institution, de laquelle elle est une « proche parente ». L'organisation a ceci de particulier d'être une institution qui produit d'autres institutions, en l'occurrence des règles et des routines en vue de permettre une coordination de nature cognitive *et* politique.

3.3.1.1 L'organisation : production de règles et de routines

Selon Commons (1934, 1950), les institutions se présentent sous différentes formes. Formes inorganisées, elles renvoient à des coutumes, formes organisées elles renvoient à des firmes, des banques, l'Etat, des syndicats, des Universités, *etc.* Dans ce dernier cas, l'institution prend la forme d'organisations actives - *going concerns* - qui se définissent par des buts, des règles de fonctionnement - *working rules* - et des autorités qui formulent et appliquent ces mêmes règles (Chavance, 2007). Le terme « organisation » a ici vocation à rendre compte des institutions qui présentent un caractère organisé. L'utilisation du terme institution dans les expressions « institutions publiques » ou « institutions religieuses », pour ne citer que ces deux exemples, illustre cette compréhension de l'organisation comme une institution particulière.

Cette conception de l'organisation n'est pas propre aux institutionnalistes américains. Dès le début du XX^e siècle, Mauss et Fauconnet (1901) intégraient dans leur définition de l'institution les usages et les modes aussi bien que les organisations juridiques essentielles. Un siècle plus tard, Scott (2001) encastre les institutions dans des supports – *carriers* - de quatre types : systèmes symboliques, systèmes relationnels, routines et artefacts. Les institutions peuvent se concrétiser, devenir visibles, en se révélant à travers leurs supports. L'organisation est, pour cet auteur, un support particulier par le fait qu'il réunit les quatre précédents : « *also, a given organization incorporates with its own boundaries a multitude of institutionalized features, in the form of cultures, relational systems, routines, and artifacts* » (*ibid.*, p. 82). Cette conception concourt à faire de l'organisation une réalité extérieure aux acteurs, qu'ils en soient membres ou non. Ils la comprennent alors comme un *corpus* de règles à apprendre et à respecter, comme un ensemble de savoirs à assimiler, un ensemble de routines à maintenir pour préserver sa cohérence et comme un répertoire de rôles à tenir (Lagroye, François, Sawicki, 2006).

Comme construits institutionnels, les organisations établissent les conditions d'une action collective complexe en coordonnant les actions individuelles de ses membres et, ainsi, permettre à un groupe d'individus de mettre en œuvre collectivement des ressources en vue d'atteindre des objectifs et satisfaire des intérêts communs. L'organisation, à l'instar des entreprises, se voit dotée par ses membres de règles de fonctionnement - et des routines afférentes - et d'un « gouvernement » propre qui exerce le pouvoir (Bazzoli, Dutraive, 2002). De façon générale, l'organisation devient un lieu de production et d'activation de règles et de routines qui permettent de prendre des décisions au nom des acteurs. Ces règles et routines assurent, d'une part, une coordination de nature cognitive répondant à la problématique de l'efficacité des actions et, d'autre part, une coordination de nature politique répondant à la problématique de la conformité et de la légitimité des mêmes actions réalisées par des acteurs hétérogènes. Dans le premier cas, l'organisation est vue comme une technologie sociale ; dans le second, et de façon complémentaire, comme un espace de choix effectués par les acteurs.

3.3.1.2 Coordination cognitive

Sur un plan cognitif, les organisations se distinguent des autres institutions en produisant

des règles et des routines destinées à la coordination cognitive en vue d'une action collective, coordination qui consiste à acquérir, conserver et transmettre des connaissances, des représentations, des savoir-faire, des expériences, *etc.* Les règles d'action sont des ressources cognitives qui permettent de réduire l'incertitude et de sécuriser les anticipations. Elles doivent être comprises comme des institutions formulées et acceptées par les acteurs qui les appliquent (Renault, 1992 ; Hamilton, 1993) : elles seraient des institutions codifiées, établissant donc des modèles. Mais il ne faut pas voir dans les règles une proscription ou une prescription précise des comportements. Elles nécessitent une interprétation c'est-à-dire un accord sur le contenu de l'activité normale (Reynaud, 2001). En particulier, une même règle prend un sens différent selon le temps et l'espace de coordination où elle s'applique (Ramaux, 1996). Finalement, les règles guident l'action sans la produire, ce sont en quelque sorte des "théories" de l'action.

Les règles ne sont pas incompatibles avec la rationalité. Elles sont même une condition nécessaire à son exercice, en économisant les capacités cognitives pour les activités routinières qui seront dès lors utilisées de façon plus opportune. « *Dans cette perspective, la rationalité n'est pas associée à l'optimisation ni à la délibération consciente au cas par cas ; elle correspond à la capacité humaine à concentrer l'activité intelligente sur un nombre limité de facteurs spécifiques pour aboutir à un résultat satisfaisant et repose sur la routinisation des processus cognitifs qui dispense les individus d'une complète attention et délibération* » (Bazzoli, Dutraive, 2002, p. 27). La routinisation des actions, loin de s'opposer à l'efficacité, la conditionne.

La notion de routine développée par les approches évolutionnistes de la firme illustre bien la nécessité de cette coordination cognitive. Dans ce cadre théorique, les organisations comme les firmes apparaissent en tant que producteurs de routines visant à l'efficacité de l'action. Si les individus ont des habitudes, les groupes ont des routines²⁸, en ce sens que les routines sont une manifestation de nature cognitive des interactions entre les individus du groupe. Ainsi que l'expliquent Hodgson et Knudsen (2004) : « *we regard routines as the organizational analogue of habits. But we do not refer here to habits that are simply shared by many individuals in an organization or group. Routines are not habits: they are organizational meta-habits, existing on a substrate of habituated individuals in a social structure* » (*ibid.*, p. 289). Ce sont des modèles d'interactions qui constituent des solutions efficaces (Dosi *et al.*, 1990) et qui se composent de séquences codées déterminant un enchaînement de décisions et de comportements (Menard, 1994). Les routines présentent un caractère très concret et elles stockent un savoir-faire tacite se maintenant dans le temps. Elles vont dans le sens d'une réduction de l'incertitude et de sécurisation des anticipations : par leur caractère mécanique et automatique, elles suspendent en effet l'incertitude liée à l'action de l'autre et apparaissent comme « [...] *un mode de résolution pragmatique d'un problème auquel les règles donnent une réponse théorique [...]* » (Reynaud, 2001, p. 64). Pour A. Giddens, la routine est intrinsèque au maintien de la personnalité de l'agent et aux institutions sociales « *dont le caractère institutionnel dépend entièrement de leur reproduction continue* » (Giddens, 1987, p. 109). « [...] *les échanges, qui peuvent sembler éphémères et banals lorsque nous les envisageons sous l'angle du moment évanescant, prennent beaucoup plus d'importance lorsque nous les considérons comme inhérents à la nature itérative de la vie sociale. La routinisation des rencontres contribue de façon déterminante à lier la rencontre éphémère à la reproduction sociale et, donc, à l'apparente « fixité » des institutions* » (*ibid.*, p. 121).

²⁸ Pour une discussion approfondie du concept de « routine organisationnelle », cf. par exemple Becker *et al.* (2005).

3.3.1.3 Coordination politique

L'institutionnalisme se démarque des compréhensions évolutionnistes des organisations, en ce sens que ces dernières, comme formes institutionnelles, ne doivent pas être réduites à une seule fonction de coordination cognitive. Les institutionnalistes affirment en effet que l'action exprime des choix en relation avec des phénomènes certes de signification et d'évaluation, mais aussi de pouvoir (Théret, 2001). En mettant l'accent sur l'artificialité de l'action et sur l'importance des rapports de pouvoir et des conflits qui en découle, il s'agit de rappeler que le partage peut résulter de rapports de force. Ainsi, si l'on s'en tient à l'exemple de la firme, la division interne du travail relève à la fois d'une nécessité cognitive de donner un contenu à des tâches, mais aussi d'une nécessité politique d'articuler les actions d'acteurs aux statuts et aux intérêts différents – actionnaires, directions, salariés, syndicats – et de répartir les richesses. Autre illustration de l'intérêt porté aux questions d'ordre politique par les auteurs institutionnalistes : ils soulignent au sujet des règles que, si elles sont des ressources cognitives, elles vont aussi définir les devoirs, les libertés et les droits de chacun, précisant donc ce qu'il est possible de faire et ce qui ne l'est pas. Elles "*permettent au groupe [d'acteurs] de fonctionner en définissant un domaine autorisé pour l'exercice du choix et en réduisant la volonté individuelle à une certaine uniformité d'action*" (Bazzoli, Kirat, 1996, p. 11). Et leur efficacité résulte des sanctions qui leur sont associées, ou plus précisément des anticipations que font les acteurs de ces sanctions (Commons, 1934).

Pour Amable et Palombarini (2004), le terme politique renvoie au sens strict à un sous-système social dans lequel sont fixés les choix collectifs qui s'imposent aux acteurs sociaux dans leur ensemble. La coordination politique implique d'exercer une autorité légitime en prenant des décisions par nature partiales tout en donnant une cohérence à des aspirations contradictoires. Sur un plan politique, Bazzoli et Dutraive (2002) caractérisent les organisations, au regard des institutions, de la façon suivante :

- pour exister, une organisation doit avoir une constitution juridique qui renvoie aux buts de celle-ci et exprime les relations de pouvoir et d'autorité. Elle repose sur des règles externes, des règles de droit qui fondent l'existence légale de l'organisation en déléguant un pouvoir normateur et de mobilisation des ressources à ses représentants qui peuvent dès lors contracter au nom de tous. Elle repose aussi sur des règles internes qui organisent l'exercice du pouvoir, définissent les termes de l'appartenance à l'organisation, répartissent les ressources, permettent la réalisation de choix collectifs et, ajoute Hodgson (2006), établissent des frontières ;
- une organisation, si elle est une structure, est aussi un processus qui permet de produire la volonté, la motivation à participer des membres. Partager une proximité organisationnelle est le résultat d'une volonté, d'un acte conscient des acteurs qui cherche à satisfaire leurs intérêts individuels et collectifs ;
- une organisation est une institution si elle perdure dans le temps, malgré le changement de ses membres. Cette longévité, qui autorise la constitution d'une mémoire, est fonction de la capacité l'organisation à faire évoluer ses règles pour s'adapter. L'organisation comme institution est une entité évolutive.

3.3.1.4 Des dimensions cognitive et politique intégrées

Cela a déjà été souligné, la distinction entre dimension cognitive et dimension politique est purement analytique et renvoie à des découpages disciplinaires institués. Les faits institutionnels relèvent simultanément des deux dimensions et ne sont réductibles ni à l'une, ni à l'autre. Il ne faut donc pas voir dans cette distinction une catégorisation étanche de

phénomènes indépendants, les niveaux cognitif et politique étant au contraire profondément intégrés.

Par exemple, coordinations cognitive et politique procèdent toutes deux d'une mise en cohérence des actions individuelles pour permettre une action collective. Ainsi, les règles, en prévenant temporairement les conflits, empêchent ces derniers de ruiner la sécurité des anticipations nécessaire à l'action collective dans un monde incertain (Bazzoli, Kirat, 1996). Lorsqu'il s'agit de résoudre des conflits, la référence à des valeurs partagées et l'acceptation des règles générales de négociation conditionnent le démarrage du processus de négociation (Torre, Zuideau, 2009). Plus généralement, Eymard-Duvernay (2001) confère aux représentations une dimension politique, car elles intègrent à l'action individuelle la volonté de construire un monde commun avec les autres. Dans le même ordre d'idées, introduire la dimension politique dans l'analyse revient à reconnaître que la cohérence sociale, par exemple du marché, n'est pas donnée par une « main invisible », mais est le résultat d'une construction, certes cognitive au fil du partage de croyances et de représentations, mais aussi politique au fil des conflits plus ou moins résolus, des arbitrages imposés, des intérêts plus ou moins satisfaits. Fligstein (1996) fournit un bel exemple de cette intégration de travaux cognitif et politique lorsqu'il analyse la façon dont les firmes dominantes dans un secteur reproduisent les positions asymétriques en place. Pour cet auteur, la vie d'un secteur est un projet collectif dont les principes de régulation sont connus des entreprises (Moura, 2007), constitutifs d'un « savoir localisé ». Les entreprises font appel pour effectuer le travail politique de reproduction de la hiérarchie sectorielle à une croyance partagée, dite de « *conception of control* » (Fligstein, 1996, p. 658). Cette croyance porte sur la manière dont doit fonctionner une firme, une industrie, pour survivre dans son univers concurrentiel en général (Montalban, 2007) et sur la façon dont le secteur doit être structuré en particulier : ces représentations « disent » quelles sont les firmes dominantes et quelles sont les firmes dominées. De façon plus générale, Braud (2008) souligne qu'il n'existe pas d'action collective viable sans que ne soient inculquées aux participants des représentations relatives au pouvoir, c'est-à-dire « *des convictions communes concernant la nécessité des allégeances à la communauté et à la légitimité du gouvernement qui la régit* » (*ibid.*, p. 319). Elles encodent la distribution des pouvoirs, chacun se représentant les rapports de domination. Il apparaît alors que les représentations sont l'expression des intérêts des groupes dominants qui imposent leurs visions du monde (Muller, 2005, 2008). La maîtrise des représentations du réel est une forme de pouvoir indéniable. Ces représentations valorisent une dimension d'un problème, en occultent d'autres, en fonction de la capacité des acteurs à imposer leurs points de vue grâce à un travail politique, notamment de qualification qui restreint l'espace du choix des solutions envisageables (Hassenteufel, 2010). Alors, selon P. Muller « *le référentiel constitue [...] une contrainte pour les acteurs, à la fois parce qu'il transforme leur perception du monde vécu et disqualifie les anciennes visions du monde* » (*ibid.*, 2005, p. 172). Ces travaux ont en commun de montrer qu'il existe des utilisations « stratégiques » des représentations qui peuvent contribuer au renforcement d'une position.

La coordination politique n'est finalement possible que s'il existe une croyance partagée chez les participants selon laquelle chacun agira en fonction de son rôle et non en fonction de ses intérêts strictement personnels (Lagroye, François, Sawicki, 2006). D'autres croyances jouent aussi un rôle important : par exemple les acteurs peuvent entrer en relation car ils croient en la possibilité de négocier et d'en tirer des avantages ; chacun croit qu'il peut y avoir des séquences de négociations futures où il affrontera les mêmes partenaires et pourra accroître son pouvoir relatif ; tous croient en la nécessité de construire un compromis qui concilie tant bien que mal des intérêts divers pour agir collectivement. Certaines relations, même si elles prennent la forme pacifique d'une négociation, deviennent des épreuves de

forces qui se soldent par l'affirmation d'un pouvoir. Elles ne dégènèrent pas en violence car les partenaires appliquent des règles qu'ils ont appris à connaître et qu'ils respectent en pratique. Il en est ainsi des règles de droit dont la robustesse est issue de croyances concernant leur utilité pour écarter l'arbitraire, la violence, *etc.*

Enfin, intégrer une structure hiérarchique dans une organisation implique une prise de rôle qui passe par l'acquisition de savoirs pratiques permettant à chacun d'accomplir correctement ce qu'on attend de lui. Ainsi des routines sont parfois attachées à des rôles dans le sens où ce sont des savoir-faire pratiques à accomplir lorsqu'on occupe une place précise dans une structure de pouvoir. L'acquisition de ces savoirs est bien le résultat d'un apprentissage : pour tenir sa place – se coordonner politiquement avec autrui – il faut apprendre des autres une série d'actes à accomplir – se coordonner cognitivement avec autrui.

3.3.2 La proximité organisationnelle : des fonctions de coordinations cognitive et politique

Dans son acception traditionnelle, la proximité organisationnelle « [...] lie les agents participant à une activité finalisée dans le cadre d'une structure particulière. [...] [Elle] se déploie à l'intérieur des organisations - firmes, établissements, *etc.*- et, le cas échéant, entre organisations liées par un rapport de dépendance ou d'interdépendance économique ou financière - entre sociétés membres d'un groupe industriel ou financier, au sein d'un réseau, *etc.* - » (Kirat, Lung, 1995, p. 213). Le cadre général de cette définition est ici conservé. La proximité organisationnelle se construit sur une faible distance sociale à laquelle les acteurs assignent en faisant appel à l'organisation des fonctions de coordinations cognitive et politique, transformant un fait quasi brut - la faible distance sociale - en un fait institutionnel - la proximité organisationnelle.

Ainsi, les organisations sont des institutions dotées d'une mémoire composée de règles et de routines comprises comme autant de ressources cognitives mobilisées pour la mise en cohérence des actions et pour atteindre efficacement les objectifs fixés - coordination cognitive. Elles sont aussi dotées de structures de pouvoir qui ont en charge cette mise en cohérence en incitant à la conformité de ces actions aux règles produites, ce qui permet leur légitimation - coordination politique. La proximité organisationnelle consistera alors pour des acteurs *a priori* hétérogènes à intégrer la communauté cognitive, c'est-à-dire à accéder à la mémoire de l'organisation composée de ressources cognitives et à intégrer la communauté politique, c'est-à-dire à s'insérer dans la structure de pouvoir en prenant une place dans la hiérarchie et en assumant son rôle.

Une conséquence directe de cette définition est que les organisations, à la différence des institutions, supposent une adhésion consciente, explicite et volontaire de ses membres. Les acteurs n'ont pas toujours conscience d'appliquer une norme, une coutume, *etc.* tant elle peut sembler aller de soi, tant elle revêt un caractère naturel qui réduit la conscience de son utilisation. En revanche, intégrer une organisation suppose un processus explicite d'intégration qui permet aux acteurs de se savoir membres. Dès lors, la proximité organisationnelle est elle aussi consciente, explicite, volontaire.

En outre, cette proximité désigne le fait - institutionnel - pour un ensemble d'acteurs de partager et de se conformer à des idées communes et à des rôles fixés par des institutions. En ce sens, cette proximité n'est pas du seul ordre de la ressemblance fondé sur une relation entre acteurs distincts et indépendants. Elle est surtout de l'ordre de la communauté qui relie des

acteurs désormais dépendants, constitués en système²⁹.

L'exemple de la forme du groupe peut illustrer cette définition de la proximité organisationnelle. Les firmes structurent leurs activités autour de fonctions préétablies - production, direction administrative et financière, commercialisation, service après-vente, *etc.* -, utilisant ici des classifications (Douglas, 2004) qui « disent » la structure la plus appropriée (Meyer, Rowan, 1977). La forme du groupe n'échappe pas à cet isomorphisme institutionnel (DiMaggio, Powell, 1991).

Sur le plan cognitif, vont se nouer des rapports de production qui ne sont pas nécessairement verticaux dans le sens où ils peuvent concerner directement des unités entre elles. Ces rapports résultent des contraintes de la division cognitive du travail au sein du groupe. Ce dernier doit généralement surmonter deux obstacles dans la coordination : gérer différentes unités détentrices de compétences qui ont tendance à se chevaucher ; favoriser la diffusion des règles et des routines entre des sites dispersés dans l'espace. Deux types de réponses complémentaires peuvent être apportés. D'une part, la spécialisation des sites permet d'éviter la duplication des compétences. D'autre part, sont élaborés des mécanismes d'apprentissage ayant pour but la création et l'assimilation de règles et de routines. Ces mécanismes d'apprentissage vont aussi permettre le traitement de l'information ainsi que l'acquisition, la conservation et la transmission de connaissances dans et entre les unités du groupe.

Sur le plan politique, le groupe se compose de liens hiérarchiques entre la société mère, constituant le centre de décision, et ses unités - filiales, sociétés contrôlées minoritairement, *etc.* Ces structures, qui découlent des propriétés juridiques, sont les vecteurs des relations financières et patrimoniales autorisant plus ou moins d'autonomies financière et stratégique aux unités qui se conforment aux règles édictées par la tête de groupe. Ici la spécialisation des sites accentue le pouvoir d'une maison mère devenant *de facto* la seule entité du groupe à conserver une approche globale des questions stratégiques. Cette dernière impose ses décisions et cherche à contrôler autant que faire se peut les relations internes, entre les unités, et externes, entre les unités et son environnement - fournisseurs, clients, financeurs, *etc.* Cette régulation et ce contrôle visent à imposer une stratégie. En outre, la société mère a pour fonction de gérer l'allocation des capitaux entre plusieurs activités. Ce rôle d'arbitrage est l'expression du pouvoir de l'équipe dirigeante, elle-même soumise au contrôle des actionnaires qui pèsent sur la stratégie globale du groupe.

Le groupe peut voir ses établissements nouer des relations productives au sein de territoires dans lesquels ils sont ancrés pour développer avec d'autres acteurs locaux – firmes, laboratoires de recherche, collectivités locales, *etc.* – des ressources spécifiques localisées en tirant bénéfice des avantages de la proximité géographique. A titre d'illustration, la politique des pôles de compétitivité joue sur les effets positifs des proximités pour mettre en relation des établissements de grands groupes, des PME locales et des laboratoires de recherches qui partagent non seulement un même lieu mais aussi un secteur d'activité. Elle illustre une articulation possible des proximités organisationnelle et géographique.

²⁹ Peut alors émerger une communauté, par exemple de pratique, du fait d'incessantes interactions entre des agents qui communiquent régulièrement et qui valident les formes de pratiques communes (Cohendet, Diani, 2003 ; Cohendet, Diani, Lerch, 2005). De façon plus générale, Cohendet, Creplet et Dupouët (2003) conçoivent l'organisation, dont l'entreprise, comme une imbrication de communautés entendues comme « *des lieux où se construisent en permanence des modèles locaux, des représentations partagées, des jargons* » (*ibid*, p. 100). Chacune de ces communautés représente un modèle dominant d'apprentissage et de comportement collectif. Certaines d'entre elles sont plus orientées vers la création de connaissance et d'autres vers l'action ; certaines sont sous contrôle hiérarchique, d'autres sont plus autonomes.

Conclusion

La question principale à laquelle nous avons cherché à répondre est la suivante : quelles sont les conditions à l'établissement d'une action collective conduisant par exemple à la conception, la production et la commercialisation d'un produit complexe ? Pour répondre à cette question nous avons mobilisé les apports théoriques institutionnalistes, très centrés sur les problématiques d'action collective et donc sur le rôle des institutions, ainsi que les travaux de la proximité qui permettent l'intégration du rôle de l'espace géographique dans les coordinations. Ce rapprochement a permis l'affirmation d'une dimension politique dans une approche proximate d'abord sensible aux préoccupations cognitives. Nous avons vu qu'on ne pouvait, lorsqu'on étudie un sujet pensant, s'abstenir de tenir compte du travail politique des acteurs, surtout si on veut élucider la façon dont se construit une action collective ; au risque sinon de tomber dans des caricatures d'une action collective sans conflits rassemblant harmonieusement des agents relativement homogènes. Pour traiter de la question politique sans nier les questions cognitives, nous avons utilisé le concept d'institution. Est alors apparu le caractère profondément institutionnel de la proximité : comme fait institutionnel, la proximité se distingue de la faible distance dans le sens où les acteurs assignent collectivement à cette dernière des fonctions. Dans le cas d'une proximité géographique, il s'agit de faciliter les interactions en face à face, d'attribuer un usage à l'espace et de typifier un groupe social ; dans le cas d'une proximité organisationnelle de coordonner cognitivement et politiquement les acteurs qui s'engagent dans une action collective. La proximité géographique, comme potentiel relationnel, vient renforcer ou limiter selon qu'elle est souhaitée ou subie la proximité organisationnelle.

Au-delà de ces résultats, au moins deux approfondissements restent encore à effectuer. Si l'importance de la cohérence de l'agencement des institutions a été soulignée ici, un travail de définition concernant cette notion de « cohérence institutionnelle » reste à entreprendre. Quelles en sont ses caractéristiques et fonctions ? Est-elle assimilable à une structure ? Comment s'élabore, se reproduit et se déconstruit cette cohérence ? Les réponses à ces questions sont probablement essentielles pour comprendre comment les proximités s'articulent. Cette articulation est-elle, comme les proximités, un produit des institutions ? La cohérence de cette articulation est-elle assimilable à une cohérence institutionnelle ? On peut aussi inverser le sens du questionnement : en quoi les proximités favorisent ou ne favorisent pas la cohérence institutionnelle ? En particulier, les effets positifs de la proximité géographique accentuent-ils cette cohérence ? L'espace institué dans lequel se déploie cette cohérence agit-il et si oui comment ? On pourrait alors imaginer que la cohérence institutionnelle soit spécifique à un territoire, de la même façon qu'elle le serait à une industrie. Empiriquement, cette cohérence institutionnelle pourrait être étudiée au sein de l'industrie aéronautique girondine et béarnaise, puis étendue par exemple à d'autres activités économiques structurantes en Aquitaine comme la sylviculture, l'ostréiculture ou la vitiviniculture.

Enfin, les liens entre proximité, politique et pouvoir restent à éclaircir. Dans ce travail, le pouvoir a joué son rôle de « banni récalcitrant » selon l'expression chère à Perroux (1973) : par exemple, vouloir introduire dans l'analyse la question du travail politique, c'est-à-dire celle du maintien ou de la contestation de l'ordre établi, suppose in fine de décrire les rapports de pouvoir, leur régulation et les ressources afférentes. La démarche de proximité a été utilisée pour décrire comment les acteurs se partageaient un espace géographique et des ressources cognitives - représentations, valeurs, normes, règles, etc. - pour agir collectivement. Elle doit l'être aussi pour souligner que les acteurs se répartissent inégalement les ressources du pouvoir, ressources qui sont autant de moyens de peser sur les

comportements des partenaires de l'interaction (Braud, 2008). L'analyse de la répartition inégale d'actifs financiers, du contrôle de l'information, de la notoriété, de la légitimité, *etc.* comme pré-requis à l'action collective reste à faire dans l'approche de la proximité. Alors la dimension politique y sera totalement intégrée.

Bibliographie

- Aggeri F., Hatchuel A., 2003, "Ordres socio-économiques et polarisation de la recherche dans l'agriculture : pour une critique des rapports science/société", *Sociologie du travail*, n°45, pp. 113-133.
- Amable B., 2005, *Les cinq capitalismes*, Seuil, Paris.
- Amable B., Lung Y., 2005, "The European Socio-Economic Models in a Knowledge-based society: The objectives of the Esemk project", *Actes du Gerpisa*, n°38, novembre.
- Amable B., Palombarini S., 2004, "Une approche néo-réaliste de l'économie politique", dans *Douzième rencontre internationales du Gerpisa, Comment penser la variété du capitalisme et la diversité des modèles productifs*, juin, Paris.
- Amable B., Palombarini S., 2005, *L'économie politique n'est pas une science morale*, Raisons d'agir Editions, Paris.
- Amin A., Thrift N., 1993, "Globalization, institutional thickness and local prospects", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, numéro spécial *Economie de la Proximité*, n°3, pp. 405-430.
- Aoki M., 2006, *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Albin Michel, Paris.
- Bazzoli L., 1994, "Action collective, travail, dynamique du capitalisme : fondements et actualité de l'économie institutionnaliste de J.R. Commons", thèse de doctorat, Université Lumière Lyon 2, décembre.
- Bazzoli L., 1999, *L'économie politique de John R. Commons*, L'Harmattan, Paris.
- Bazzoli L., Dutraive V., 1998, "Les dimensions cognitives et sociales du comportement économique : l'approche institutionnaliste de J.R. Commons", *Cahiers du Gratice*, n°14, 1^{er} semestre.
- Bazzoli L., Dutraive V., 2002, "L'entreprise comme organisation et comme institution. Un regard à partir de l'institutionnalisme de J.R. Commons", *Economie et Institutions*, n°1, 2^e semestre, pp. 4-46.
- Bazzoli L., Kirat T., 1996, "La relation entre le droit et l'économie dans les traditions institutionnaliste et post-coasienne : enjeux pour l'analyse évolutionniste", colloque *Évolutionnisme, fondements, perspectives et réalisations*, Paris Sorbonne, Metis, septembre.
- Bazzoli L., Kirat T., 2003, "A propos du réalisme en économie des institutions et ses implications sur l'analyse des fondements juridiques des transactions économiques : Commons versus Williamson", *Economie Appliquée*, tome LVI, n°3, pp. 171-209.
- Becker M.C., Lazaric N., Nelson R.R., Winter S.G., 2005, "Applying organizational routines in understanding organizational change", *Industrial and Corporate Change*, vol. 14, n°5, pp. 775-791.
- Bellet M., Colletis G., Lung Y., 1993, *Economie de proximités*, numéro spécial de la *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3.
- Bellet M., Kirat T., 1998, "La proximité, entre espace et coordination", dans M. Bellet, T. Kirat et C. Langeron (eds), *Approches multiformes de la proximité*, Hermès, Paris.
- Blanc A., Huault I., 2010, "Reproduction de l'ordre institutionnel face à l'incertitude. Le rôle du discours des majors dans l'industrie musicale", *Revue française de gestion*, vol. 4, n°203, pp. 85-99.

- Boschma R., 2005, "Does geographical proximity favour innovation ?", *Economie et Institutions*, n°6 et 7, 1er et 2e semestres, pp. 111-128.
- Bouba-Olga O., Grossetti M., 2008, "Socio-économie de proximité", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 311-328.
- Bouba-Olga O., Carrincazeaux C., Coris M. (eds), 2008, "La proximité : 15 ans déjà !", Numéro spécial, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3.
- Boyer R., 1986, *La théorie de la régulation : une analyse critique*, La Découverte, Paris.
- Boyer R., Freyssenet M., 2000, *Les modèles productifs*, La Découverte, Paris.
- Boyer R., Saillard Y. (eds), 2002, *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, collection Recherches, La Découverte, Paris.
- Braud P., 2008, *Sociologie politique*, 9e édition, Lextenso éditions, Paris.
- Bush P., 1987, "The Theory of Institutional Change", *Journal of Economic Issues*, vol. 21, n°3, pp. 1075-1116.
- Caron A., Torre A., 2005, "Réflexions sur les dimensions négatives de la proximité", *Economie et Institutions*, n°6 et 7, 1er et 2e semestres, pp. 183-220.
- Carrincazeaux C., Grossetti M., Talbot D., (eds), 2008, "Clusters, proximities and networks", *Special Issue of European Planning Studies*, vol.16, n°5, pp. 613-621.
- Carrincazeaux C., Lung Y., 1998, "La proximité dans l'organisation des activités de conception des produits automobiles", dans M. Bellet, T. Kirat et C. Langeron (eds), *Approches multiformes de la proximité*, Hermès, Paris.
- Carrincazeaux C., Lung Y., Vicente J., 2008, "The scientific trajectory of the french school of proximity: interaction- and institution- based approaches to Regional System of Innovation", *European Planning Studies*, vol. 16, n°5, pp. 617-628.
- Chavance B., 2007, *L'économie institutionnelle*, collection Repères, La Découverte, Paris.
- Cohendet P., Diani M., 2003, "L'organisation comme une communauté de communautés, croyances collectives et culture d'entreprise", *Revue d'économie politique*, vol. 5, n°113, pp. 697-720.
- Cohendet P., Créplet F., Dupouët O., 2003, "Innovation organisationnelle, communautés de pratique et communautés épistémiques : le cas de Linux", *Revue française de gestion*, vol. 5, n°146, pp. 99-121.
- Cohendet P., Diani M., Lerch C., 2005, "Stratégie modulaire dans la conception. Une interprétation en termes de communautés", *Revue française de gestion*, vol. 5, n°158, pp. 121-143.
- Colletis G., Pecqueur B., 2005, "Révélation de ressources spécifiques et coordination située", *Economie et Institutions*, n°6 et 7, 1er et 2e semestres, pp. 51-74.
- Commons J.R., 1931, "Institutional Economics", *American Economic Review*, December, pp. 648-657.
- Commons J.R., 1934, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, MacMillan Company, New York.
- Commons J.R., 1950, *The Economics of Collective Action*, The University of Wisconsin Press, Madison. Réédition en 1970.
- Corei T., 1995, *L'économie institutionnaliste, les fondateurs*, collection Économie de poche, Economica, Paris.
- Defalvard H., 2002, "L'Economie des Conventions à l'école des institutions", *Economie Appliquée*, n°4, pp. 7-33.
- De Munck J., 1998, "L'institution selon John Searle", dans R. Salais, E. Chatel et D. Rivaud-Danset (eds), *Institutions et conventions – La réflexivité de l'action économique*, Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- Descombes V., 1996, *Les institutions du sens*, Les éditions de minuit, Paris.

- Desreumaux A., 2004, "Théorie néo-institutionnelle, management stratégique et dynamique des organisations", dans I. Huault (ed), *Institutions et gestion*, collection Fnege, Vuibert, Paris.
- DiMaggio P.J., Powell W., (eds), 1991, *The new institutionalism in organizational analysis*, University of Chicago Press, Chicago.
- Dosi G., Teece D., Winter S., 1990, "Vers une reformulation des frontières de la grande entreprise : la notion de cohérence", *Revue d'Economie Industrielle*, n°51, 1er trimestre, pp. 238-254.
- Dosse F., 1995, *L'empire du sens. L'humanisation des sciences sociales*, La Découverte, Paris.
- Douglas M., 2004, *Comment pensent les institutions*, La Découverte, Paris. Traduction française de *How Institutions Think*, Syracuse University Press, 1986.
- Dubet F., 2009, *Le travail des sociétés*, Editions du Seuil, Paris.
- Dupuy C., Gilly J.P., 1995, "Les stratégies territoriales des grands groupes", dans A. Rallet et A. Torre (eds), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- Eymard-Duvernay F., 2001, "Pour un programme d'économie institutionnaliste", Colloque Afse, septembre.
- Eymard-Duvernay F., (ed), 2006, *L'économie des conventions, méthodes et résultats – tome 1: Débats / tome 2 : Développements*, collection Recherches, La Découverte, Paris.
- Fligstein N., 1996, "Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions", *American Sociological Review*, vol. 61, n°4, pp. 656-673.
- Giddens A., 1987, *La constitution de la société*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Gilly J.P., Pecqueur B., 1997, "Régulation et territoire, une approche des dynamiques institutionnelles locales", *Deuxièmes Journées de la Proximité, Proximités et coordination économique*, Lyon, mai.
- Gilly J.P., Torre A., (eds), 2000, *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris.
- Giordano Y., Groleau C., 2004, "La théorie de la structuration appliquée aux organisations : un regard sur l'institutionnalisation", dans I. Huault (ed), *Institutions et gestion*, collection Fnege, Vuibert, Paris.
- Gislain J.J., 1996, "Les conceptions évolutionnaires de T. Veblen et J.R. Commons", colloque *Evolutionnisme, fondements, perspectives et réalisations*, Paris Sorbonne, Metis, septembre.
- Grossetti M., Bes M.P., 2001, "Interacting individuals and organizations: a case study on cooperations between firms and research laboratories", dans A. Kirman et J.B. Zimmermann (eds), *Economics with heterogeneous interacting agents*, Springer, Berlin.
- Grossetti M., Filippi M., 2004, "Proximité et relations interindividuelles", dans B. Pecqueur et J. B. Zimmermann (eds), *Economie de Proximités*, Hermès, Lavoisier, Paris.
- Hamilton W., 1993, "Institution", *Encyclopedia of the Social Sciences*, dans G. Hodgson (ed), *The Economics of Institutions*, The International Library of Critical Writings in Economics, London.
- Hassenteufel P., 2010, "Les processus de mise sur agenda : sélection et construction des problèmes publics", *Informations sociales*, n°157, pp. 50-58.
- Hatchuel A., 1994, "Les savoirs de l'intervention en entreprise", *Entreprises et Histoire*, n°7, pp. 59-75.
- Hodgson G., 1998, "On the evolution of Thorstein Veblen's evolutionary economics", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 22, n°4, pp. 415-432.
- Hodgson G., 2002, "Reclaiming habit for institutional economics", *Journal of Economic Psychology*, vol. 25, n°5, pp. 651-660.

- Hodgson G., 2003, "John R. Commons and the foundations of institutional economics", *Journal of Economic Issues*, vol. 37, n° 3, pp. 547-577.
- Hodgson G., 2006, "What are institutions?", *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n°1, pp. 1-25.
- Hodgson G., Knudsen T., 2004, "The firm as an interactor: firms as vehicles for habits and routines", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 14, pp. 281-307.
- Huault I., 2004, "Une analyse des réseaux sociaux est-elle utile pour le management ? Puissance et limites d'une théorie de l'encastrement structural", dans I. Huault (ed), *Institutions et gestion*, collection Fnege, Vuibert, Paris.
- Jeanneaux P., Kirat T., 2005, "Proximité, droit et conflits d'usage. Que nous apprend le contentieux judiciaire et administratif sur les dynamiques territoriales ?", *Economie et Institutions*, n°6 et 7, 1er et 2e semestres, pp. 221-248.
- Jullien B., 2004, *Pour une mésoéconomie politique. Eléments d'une approche institutionnaliste du changement dans les industries*, Habilitation à diriger des recherches, Université Montesquieu Bordeaux IV, avril.
- Jullien B., 2010, "Approche institutionnaliste", dans M.C. Belis-Bergouignan, B. Jullien, Y. Lung et M. Yildizoglu (eds), *Industries, Innovations, Institutions*, Presses Universitaires de Bordeaux, Pessac, à paraître.
- Jullien B., Smith A., (eds), 2008, *Industries and Globalization. The Political Causality of Divergent Responses*, Palgrave, London.
- Kirat T., 1993, "Innovation technologique et apprentissage institutionnel : institutions et proximité dans la dynamique des systèmes d'innovation territorialisés", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 547-564.
- Kirat T., Lung Y., 1995, "Innovations et proximités : le territoire, lieu de déploiement des processus d'apprentissage", dans N. Lazaric et J. M. Monnier (eds.), *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Economica, Paris.
- Kirat T., Torre A., (eds), 2008, *Territoires de conflits. Analyses des mutations de l'occupation de l'espace*, L'Harmattan, Paris.
- Knoben J., 2008, *Firm mobility and organisational networks*, Edward Elgar, Cheltenham Uk, Northampton Usa.
- Krugman P., 1995, "Rendements croissants et géographie économique", dans A. Rallet et A. Torre (eds), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- Laganier R., Villalba B., Zuindeau Z., 2002, "Le développement durable face au territoire : éléments pour une recherche pluridisciplinaire", *Revue Développement Durable et Territoires*, dossier n°1 *Approches territoriales du Développement Durable*, téléchargeable sur <http://developpementdurable.revues.org/sommaire105.html>
- Lagroye J., 2003, "Les processus de politisation", dans J. Lagroye (ed.), *La politisation*, Belin, Paris.
- Lagroye J., 2006, *La vérité dans l'Eglise catholique. Contestations et restauration d'un régime d'autorité*, Belin, Paris.
- Lagroye J., François B., Sawicki F., 2006, *Sociologie Politique*, 5e édition, Presses de Sciences Po et Dalloz, Paris.
- Laurent C., Du Tertre C., (eds), 2008, *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes*, L'Harmattan, Paris.
- Le Breton D., 2004, *L'interactionnisme symbolique*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Lung Y., 2008, "Modèles de firme et formes du capitalisme", *Revue de la régulation*, n°2, janvier, téléchargeable sur <http://regulation.revues.org/document2052.html>
- Marshall A., 1890, *Principles of Economics* (book IV, chapter X), MacMillan, London. Traduction française par V. Giard, E. Brière, 1906, *Principes d'Economie Politique*, Paris. Reproduite dans *Géographie, Économie, Société*, vol. 2, n°1, 2000, pp. 123-148.

- Mauss M., 1950, *Sociologie et Anthropologie*, Presses Universitaires de France, 7e édition premier trimestre 1980, Paris.
- Mauss M., Fauconnet P., 1901, "La sociologie, objet et méthode", *Grande Encyclopédie*, vol. 30, Société anonyme de la Grande Encyclopédie, Paris.
- Menard C., 1994, "La nature de l'innovation organisationnelle, éléments de réflexion", *Revue d'Economie Industrielle*, numéro spécial *Economie industrielle : développements récents*, juillet, pp. 173-192.
- Meyer J.M., Rowan B., 1977, "Institutional organisations: formal structure as myth and ceremony", *American Journal of Sociology*, vol. 83, n°2, pp. 340-363.
- Montalban M., 2007, *Financiarisation, dynamiques des industries et modèles productifs : une analyse institutionnaliste du cas de l'industrie pharmaceutique*, thèse de doctorat, Université Montesquieu Bordeaux IV, novembre.
- Muller P., 2005, "Esquisse d'une théorie du changement dans l'action publique", *Revue Française de Science Politique*, vol. 55, n°1, pp. 155-184.
- Muller P., 2008, *Les politiques publiques*, 7e édition, Presses Universitaires de France, Paris.
- Nelson R., 1995, "Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change", *Journal of Economic Literature*, vol. 33, n°1, pp. 48-90.
- Orléan A., (ed), 2004, *Analyse économique des conventions*, 2e édition, Presses Universitaires de France, Paris.
- Pecqueur B., 1997, "Processus cognitifs et construction des territoires économiques", dans B. Guilhon, P. Huard, M. Orillard et J. B. Zimmermann (eds), *Economie de la connaissance et des organisations*, L'Harmattan, Paris.
- Pecqueur B., Zimmermann J.B., 2004, "Introduction. Les fondements d'une économie de proximités", dans B. Pecqueur B. et J.B. Zimmermann (eds), *Economie de Proximités*, Hermès, Lavoisier, Paris.
- Perroux F., 1973, *Pouvoir et Économie*, Dunod, Paris.
- Rallet A., 1999, "L'économie de proximités", communication à l'école-chercheur INRA, Le Croisic, 8-10 décembre.
- Ramaux C., 1996, "De l'économie des conventions à l'économie de la règle, de l'échange et de la production", *Économies et Sociétés*, vol. 30, n°11-12, pp. 121-150
- Renault M., 1992, "L'économie institutionnaliste et la philosophie pragmatique : la nature humaine, les totalités et les valeurs", *Économie et Sociétés*, vol. 26, n°8, pp. 171-201.
- Reynaud B., 2001, "Suivre des règles dans les organisations", *Revue d'Economie Industrielle*, 4e trimestre, pp. 53-68.
- Rivaud-Danset D., 1998, "Le traitement de l'incertitude en situation – Une lecture de Knight", dans R. Salais et al. (eds), *Institutions et conventions – La réflexivité de l'action économique*, Editions de l'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris.
- Rojot J., 2000, "La théorie de la structuration chez Anthony Giddens", dans D. Autissier et F. Wacheux (eds), *Structuration et management des organisations*, L'Harmattan, Paris.
- Rojot J., 2005, *Théorie des Organisations*, 2e édition, Editions Eska, Paris.
- Rychen F., Zimmermann J.B. (eds), 2008, "Clusters in the Global Knowledge-based Economy: Knowledge Gatekeepers and Temporary Proximity", *Special Issue of Regional Studies*, vol. 42, n°6, pp. 767-776.
- Scott R., 2001, *Institutions and Organizations*, Second Edition, Sage Publications, London, 255 p.
- Searle J., 1998, *La construction de la réalité sociale*, traduit de l'anglais par C. Tiercelin, Gallimard, Paris.
- Searle J., 2005, "What is an institution?", *Journal of Institutional Economics*, vol. 1, n°1, pp. 1-22.

- Suire R., Vicente J., 2008, "Théorie économique des clusters et management des réseaux d'entreprises innovantes", *Revue française de gestion*, vol. 4, n°184, pp. 119-136.
- Théret B., 2001, "Saisir les faits économiques : la méthode Commons", dans *Lecture de John R. Commons*, *Cahiers d'économie politique*, n°40-41, pp. 79-137.
- Talbot D., 2008, "Les institutions créatrices de proximités", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 289-310.
- Talbot D., 2010, "La dimension politique dans l'approche de la proximité", *Géographie, Economie, Société*, vol. 22, n°2, pp. 125-144.
- Talbot D., Kirat T., (eds), 2005, "Proximité et Institutions : nouveaux éclairages", *Economie et Institutions*, n°6 et 7, 1er et 2e semestres, pp. 8-16.
- Torre A., 2008, "On the Role Played by Temporary Geographical Proximity in Knowledge Transmission", *Regional Studies*, vol. 42, n°6, pp. 869-889.
- Torre A., Rallet A., 2005, "Proximity and localization", *Regional Studies*, vol. 39, n°1, pp. 47-60.
- Torre A., Zuindeau B., 2009, "Les apports de l'économie de la proximité aux approches environnementales : inventaire et perspectives", *Natures Sciences Sociétés*, vol.17, pp. 349-360.
- Veblen T., 1898, "Why is economics not an evolutionary science?", *Quarterly Journal of Economics*, July, pp. 373-397.
- Veblen T., 1899, "Preconceptions of Economic Science", II, *Quarterly Journal of Economics*, July, pp. 396-426.
- Williamson O.E., 1994, *Les institutions de l'Economie*, Inter Editions, Paris. Edition française de *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, Macmillan, New York, 1985.
- Zuindeau B., 2006, "Spatial approach to sustainable development: challenges of equity and efficacy", *Regional Studies*, vol. 40, n°5, pp. 459-470.

Cahiers du GREThA Working papers of GREThA

GREThA UMR CNRS 5113

Université Montesquieu Bordeaux IV
Avenue Léon Duguit
33608 PESSAC - FRANCE
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75
Fax : +33 (0)5.56.84.86.47

www.gretha.fr

Cahiers du GREThA (derniers numéros)

- 2010-11 : BROUILLAT Eric, LUNG Yannick, *Spatial distribution of innovative activities and economic performances: A geographical-friendly model*
- 2010-12 : DANTAS Monique, GASCHET Frédéric, POUYANNE Guillaume, *Effets spatiaux du zonage sur les prix des logements sur le littoral : une approche hédoniste bayésienne*
- 2010-13 : BLANCHETON Bertrand, SCARABELLO Jérôme, *L'immigration italienne en France entre 1870 et 1914*
- 2010-14 : BLANCHETON Bertrand, OPARA-OPIMBA Lambert, *Foreign Direct Investment in Africa: What are the Key Factors of Attraction aside from Natural Resources?*
- 2010-15 : ROUILLON Sébastien, *Optimal decentralized management of a natural resource*
- 2010-16 : CHANTELLOT Sébastien, PERES Stéphanie, VIROL Stéphane, *The geography of French creative class: An exploratory spatial data analysis*
- 2010-17 : FRIGANT Vincent, LAYAN Jean-Bernard, *Une analyse comparée du commerce international de composants automobiles entre la France et l'Allemagne : croiser un point de vue d'économie internationale et d'économie industrielle*
- 2010-18 : BECUWE Stéphane, MABROUK Fatma, *Migration internationale et commerce extérieur : quelles correspondances ?*
- 2010-19 : BONIN Hubert, *French investment banks and the earthquake of post-war shocks (1944-1946)*
- 2010-20 : BONIN Hubert, *Les banques savoyardes enracinées dans l'économie régionale (1860-1980s)*
- 2011-01 : PEREAU Jean-Christophe, DOYEN Luc, LITTLE Rich, THEBAUD Olivier, *The triple bottom line: Meeting ecological, economic and social goals with Individual Transferable Quotas*
- 2011-02 : PEREAU Jean-Christophe, ROUILLON Sébastien, *How to negotiate with Coase?*
- 2011-03 : MARTIN Jean-Christophe, POINT Patrick, *Economic impacts of development of road transport for Aquitaine region for the period 2007-2013 subject to a climate plan*
- 2011-04 : BERR Eric, *Pouvoir et domination dans les politiques de développement*
- 2011-05 : MARTIN Jean-Christophe, POINT Patrick, *Construction of linkage indicators of greenhouse gas emissions for Aquitaine region*
- 2011-06 : TALBOT Damien, *Institutions, organisations et espace : les formes de la proximité*

La coordination scientifique des Cahiers du GREThA est assurée par Sylvie FERRARI et Vincent FRIGANT. La mise en page est assurée par Dominique REBOLLO.