

Torre A., 1998, Proximité et Agglomération, in Huriot J.M. (ed.), *La Ville ou la Proximité Organisée*, Anthropos, Paris.

PROXIMITE ET AGGLOMERATION

André TORRE

INRA. LRDE
Quartier Grossetti, BP 8
20250 CORTE (F)
torre@corte.inra.fr

"What can people be paying Manhattan or downtown Chicago rents for, if not for being near other people?"

Robert Lucas (1988), « On the Mechanics of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.

Introduction :

La remarque de Robert Lucas sur les raisons qui poussent les individus à se regrouper, en particulier dans les villes, pourrait prêter à sourire si elle n'était pas le fait d'un récent Prix Nobel d'Economie, une discipline qui s'est pendant longtemps peu souciée des questions d'agglomération, au point d'admettre sans grande difficulté que l'espace était plane, ou encore que la localisation des acteurs économiques n'exerçait pas d'influence fondamentale sur leurs comportements. A ce titre, elle devient centrale, et consacre la timide réapparition de l'espace, ce « banni récalcitrant » de la théorie économique, une réapparition renforcée par le récent « effet Krugman », qui témoigne de l'intérêt de certains économistes en vue pour la dimension spatiale, et leur refus de la rejeter dans les oubliettes des causes perdues, quelle que soit la difficulté à intégrer cette variable dans les schémas théoriques les plus aboutis ou les plus reconnus par la profession (on peut consulter à ce sujet les récentes réflexions de Paul Krugman consacrées aux relations entre géographie et théorie économique (Krugman, 1995)).

Du coup, se repose une question longtemps enfouie dans les arcanes des théories économiques, et qui peut s'énoncer simplement de la manière suivante : pour quelles raisons y a-t-il agglomération de firmes ou d'individus sur un espace donné? Ou encore, et de manière plus problématique, quel est le lien entre le phénomène d'agglomération et les relations de proximité? Ces dernières jouent-elles un rôle important dans la concentration des individus et des activités économiques, ou constituent-elles seulement la conséquence de ce type de relations ?

Sans prétendre apporter une réponse complète à ces différentes questions, c'est autour de ces thèmes que tourne le présent Chapitre, qui s'intéresse avant tout aux deux lieux principaux d'agglomération des activités humaines, à savoir les Systèmes Localisés de Production et d'Innovation et les cités. Dans le premier cas, il s'agit de micro-territoires, de regroupements localisés d'entreprises souvent intéressées par des activités similaires ou voisines, et dont on aimerait comprendre la logique de fonctionnement et d'agglomération. Le second concerne les villes, dont on cherche à appréhender les nouvelles fonctions, qu'il s'agisse de la dimension productive, ou encore de l'espace d'agglomération des agents économiques.

Mais quelles réalités recouvre donc le terme d'agglomération des activités? En premier examen, il est ici question d'une force centripète, qui entretient des relations étroites avec les phénomènes de concentration et de localisation, et dont l'intérêt réside non seulement dans la constatation (indiscutable) de son existence, mais encore davantage dans les modalités de son apparition. L'importance de la notion de processus d'agglomération entraîne ainsi une attention pour les causes de l'agglomération, intérêt déjà présent chez des auteurs tels que Marshall ou Weber, et que l'on peut lier à la présence des externalités de proximité, qui posent la question des avantages retirés par les entreprises localisées à proximité de concurrents, alors que la concurrence entre firmes réclamerait plutôt des implantations séparées (Thisse et Torre, 1996). Elle soulève également une interrogation sur la définition de la proximité, que l'on affirmera, faute de place, comme duale (Torre, 1993) : la proximité géographique fait ainsi référence à la localisation sur une aire déterminée, alors que la proximité organisationnelle est celle qui existe entre deux acteurs appartenant à une même organisation ou effectuant des opérations similaires. On se gardera bien de verser dans la fausse controverse sur le sens de la causalité proximité- agglomération, qui cherche à renouveler les polémiques concernant l'antériorité de la poule sur l'oeuf, en rappelant que la dynamique des implantations fait alternativement appel à ces deux dimensions. On préfère ici, afin d'apporter des éléments au débat concernant la liaison entre les deux concepts, examiner successivement les trois dimensions privilégiées par cette relation, à savoir les externalités technologiques, les externalités pécuniaires et les comportements collectifs.

I. LES EXTERNALITES TECHNOLOGIQUES

Les externalités technologiques, parfois qualifiées du seul nom d'externalités (Laffont, 1975), consacrent l'existence d'effets positifs liés à la présence conjointe de différents acteurs

économiques au sein d'un même espace de production. Dans le domaine d'analyse des phénomènes d'agglomération, c'est bien évidemment la dimension spatiale des localisations qui nous intéresse au premier chef, la question qui se pose pouvant se formuler de la manière suivante : quels sont, pour un acteur économique, les avantages retirés de la présence à proximité d'autres entreprises ou, plus généralement, d'autres acteurs économiques ?

La position de la littérature sur le sujet est loin d'être claire, même si deux filiations majeures se dégagent dans le domaine de l'analyse économique, liées respectivement aux travaux de Marshall et de Weber, puis de leurs successeurs. Pour Marshall, qui s'intéresse tout particulièrement aux questions de localisation des entreprises au sein d'espaces de production restreints, la clef des concentrations spatiales doit être recherchée dans le fait que "les secrets de l'Industrie sont dans l'air", ce qui entraîne des conflits d'interprétation aboutissant à une position confuse sur ce terrain. On avance ainsi l'argument de la production de masse, qui favoriserait l'obtention de rendements croissants par la concentration de différentes entreprises produisant des biens similaires sur un territoire donné et procurerait ainsi à ce dernier un avantage non négligeable. Une autre explication a trait à l'existence d'une ressource humaine localisée possédant des savoir-faire spécifiques précieux à l'intérieur du système local mais non reproductibles à l'extérieur. Référence est également faite à la présence d'inputs spécialisés, qui contraindraient les entreprises à se regrouper afin de pouvoir en bénéficier. Enfin, il est souvent question du rôle central joué par les infrastructures locales qui, une fois érigées, faciliteraient bien évidemment un abaissement des coûts de production.

Du côté de l'Economie Spatiale, l'interprétation des phénomènes d'externalités locales, plus connues alors sous le terme générique d'économies d'agglomération, conduit vers une position défendue par Weber, Hoover, mais aussi par leurs nombreux thuriféraires, qui ont tracé un tableau dans lequel peuvent se dégager trois explications majeures des bénéfices retirés de la présence d'externalités spatiales. La première fait référence à l'existence d'économies d'échelle, qui permettent de produire à des coûts décroissants en vertu des volumes importants produits, et n'est pas sans rappeler les arguments en faveur de la production de masse déjà présentés par Marshall. La seconde, qualifiée d'économies de localisation, est bien plus difficile à appréhender de manière simple, puisqu'elle renvoie à différents arguments qui militent en faveur de la thèse même de la localisation qui nous intéresse ici. La dernière, qui en appelle aux économies d'urbanisation, fait référence à la

présence des infrastructures des villes, et à la présence à proximité des habitants. C'est probablement la plus originale, tant elle est liée aux fonctions mêmes exercées par les cités.

On voit qu'il est bien difficile de clarifier la (les) position(s) ainsi présentée(s), et l'on avancera pour seule hypothèse le fait que les externalités technologiques se réfèrent avant tout à des interactions hors marché, qui bénéficient de manière positive aux firmes ou aux acteurs économiques localisés à proximité, si bien qu'elles contrebalancent les vertus de la compétition à distance. Actuellement, cette filiation traditionnelle est concurrencée par des recherches qui visent à ouvrir quelque peu la boîte noire des externalités de proximité et font référence à trois voies principales d'analyse selon que l'on privilégie la piste de la spécificité du capital humain, celle de la flexibilité du processus de production, ou encore du mouvement d'élaboration de la connaissance, considérée comme un bien public impur donnant lieu à des effets de débordement géographique (Audretsch et Feldman, 1996).

La littérature de nature plus théorique essaie elle aussi d'apporter des réponses, de nature plus générale, à cette énigme, comme c'est le cas par exemple du modèle de Papageorgiou et Smith (1983), qui propose une explication abstraite du processus de formation des villes, dans lequel ces dernières apparaissent comme le résultat d'une élaboration sociale, combinant les besoins humains élémentaires, souvent non exprimés par le marché. Une autre voie, probablement plus féconde, réside dans l'approche par les économies d'échelle, qui cherche à montrer que les phénomènes d'agglomération reposent avant tout sur l'existence d'un volume important et croissant de production localisée. Les travaux de Chipman (1970) peuvent être considérés comme pionniers en la matière, ne serait-ce que parce qu'ils réussissent pour la première fois à faire coïncider cette caractéristique avec les exigences analytiques de la théorie néo-classique. Il montre en effet que l'équilibre général peut être compatible avec l'existence de rendements croissants, à la condition que ces derniers soient externes à la firme, en d'autres termes s'ils proviennent de la mise en connection de différentes unités de production. Dans ce cas, les externalités spatiales sont uniquement dues à des phénomènes d'échelle, et en particulier n'ont rien à voir avec des effets d'apprentissage.

A l'heure actuelle, le modèle de référence reste celui de d'Abdel-Rahman et Fujita (1990), qui reprend la même idée, à savoir que les externalités spatiales reposent sur la présence de rendements d'échelle croissants. La sophistication de l'analyse permet maintenant de montrer que cette occurrence peut se produire au sein de marchés parfaitement compétitifs, à condition de retenir une fonction de production prenant en compte l'existence d'économies externes, essentiellement dues à la concentration de la force de travail sur un lieu

donné. Comme on le voit, le facteur d'externalité, lié avant tout à l'importance de la population, joue ici un rôle moteur, qui exprime la croissance de l'agglomération. Par ailleurs, la préservation d'une situation de concurrence parfaite dispense de toute nécessité d'intervention extérieure.

Ainsi, la relation entre agglomération et proximité géographique, quand elle est abordée par le biais des externalités technologiques, révèle-t-elle, dans son traitement par la littérature actuelle, l'importance des liaisons hors marché, génératrices d'effets positifs liés à la présence de la force de travail. Toutefois, et en dépit de ces améliorations constantes, un certain nombre de questions restent en suspens, qui n'ont toujours pas trouvé de réponse satisfaisante. Au delà de l'hypothétique liaison entre agglomération et proximité, on en retiendra deux, pour mémoire. La première est celle des Institutions, qui ne sont que peu présentes dans les analyses de la Géographie Economique. Il est pourtant clair que cet aspect joue un rôle particulièrement important dans les processus d'agglomération, ne serait-ce qu'au sein des cités avec l'importance des interventions publiques par exemple, et leur poids sur le développement urbain. La seconde est celle du temps, qui ne retrouve que peu sa place dans les développements ci-dessus. Quelle est l'importance du rôle joué par le passage du temps dans un processus d'agglomération dynamique par essence? On pense en particulier aux différents apprentissages générés par la mise en commun de savoirs propres à différentes personnes se retrouvant en contact, qu'il s'agisse de learning by doing, de learning by interacting, voire d'apprentissage organisationnel... Plus important encore, comment prendre en compte les phénomènes d'irréversibilités, qui marquent les choix de localisation et décident des lieux de localisation, souvent en dépit des préférences strictement économiques des acteurs, comme l'a montré Arthur par exemple. C'est à certains de ces problèmes que s'attachent les travaux fondés sur une analyse des externalités pécuniaires.

II. LES EXTERNALITES PECUNIAIRES

Les externalités pécuniaires existent-elles ? Si, posée dans ces termes, la question paraît absurde pour un non économiste, elle a pourtant pendant longtemps constitué l'un des ferments de division de cette communauté.

On a volontiers considéré que les externalités étaient, comme leur nom l'indiquent, extérieures au fonctionnement familier du marché, révélant des situations, souvent identifiées en Economie Publique, dans lesquelles des effets (positifs ou négatifs) transitaient en dehors des modalités habituelles de fonctionnement de ce dernier. C'est le cas de la pollution par

exemple, ou encore des vertus bénéfiques de la pollinisation des abeilles sur les vergers, complaisamment vantées par certains des pères de la pensée néo-classique. Circulant en dehors des relations marchandes, elles venaient tout de même bouleverser l'ordonnement des fonctions de production des biens, en augmentant (resp. en diminuant) les quantités produites ou en diminuant (resp. en augmentant) le prix des biens. Etant externes, elles ne pouvaient circuler par le biais des relations marchandes, ni de leur expression la plus forte, i.e ; le prix des biens.

Pourtant, certains auteurs (par exemple Scitovsky), allaient vite affirmer qu'existaient deux types d'externalités : technologiques d'abord, envisagées ci-dessus, mais également pécuniaires, qui s'exprimaient par le biais des relations marchandes, voire même des prix. Largement combattue par les économistes les plus impliqués dans la défense du paradigme néo-classique, pour les raisons évoquées ci-dessus mais également parce que cette approche venait menacer les fondements de l'idéologie libérale et de l'équité, cette idée devait, il est vrai, rester relativement floue, sans pouvoir donner naissance à des théorisations très abouties. Elle a été toutefois défendue avec un certain succès par de nombreux économistes du développement qui, souvent dans l'incapacité de lui donner une forme théoriquement achevée, voire compatible avec les canons de l'équilibre général, reconnaissaient cependant son potentiel analytique et ses capacités explicatives. Qu'il suffise de citer ici les travaux de Perroux, consacrés à l'étude des effets d'entraînement ou de domination, ou encore à l'analyse de la firme motrice dans un environnement instable, de Hirschman en termes de « backward » et « forward linkages », qui ont également inspiré de nombreuses politiques de développement dans les pays les moins industrialisés, voire même les recherches plus anciennes d'auteurs tels que Rosenstein-Rodan, dont l'approche en termes de Big Push traduit la possibilité de déséquilibres cumulés de nature positive. Il est vrai qu'en dépit de la reconnaissance des travaux de Myrdal sur les causalités cumulatives, voire même de la réputation tardivement acquise par les analyses de Kaldor en termes d'économies d'échelle dynamiques et de rendements croissants, l'étude des dynamiques locales a pendant longtemps buté sur la définition problématique du concept d'externalités.

Si les positions d'un auteur comme Laffont ont largement évolué au cours du temps, au point d'accepter maintenant la possibilité d'existence des externalités pécuniaires, c'est probablement parce que les interrogations qui se posent actuellement dans le domaine de la croissance et du développement font largement appel à des possibilités de chocs endogènes, avec transmissions internes des fluctuations, qui ne transitent pas uniquement par les relations

hors marché. Ainsi, des éléments tels que les caractéristiques des structures des marchés (imperfections diverses, ou concurrence monopolistique), ou encore les questions de diversité et de spécificité des produits (qui viennent remettre en cause l'homogénéité des biens, et donc perturber les conditions de marché) contribuent à la prise en compte des impulsions marchandes.

Les solutions apportées à ces questions par la Géographie Economique sont d'abord passées par l'utilisation extensive des approches de concurrence monopolistique, fondées sur l'utilisation du modèle de Dixit-Stiglitz, qui intègre l'existence, au sein d'une Industrie, d'une variété de biens suivant un continuum, et autorise ainsi la prise en compte de rendements croissants. Sur cette base, les travaux de Krugman ont permis une première approche des dynamiques locales, et surtout une première justification du développement inégal et cumulatif de régions qui, loin de retourner à une position d'équilibre, tendent au contraire à diverger de manière croissante. Son modèle, qui peut servir à illustrer la croissance ininterrompue de la ceinture manufacturière américaine (Krugman, 1991), comporte deux régions et deux secteurs (Agricole et Industriel, ce dernier se caractérisant par la présence de biens différenciés, i.e. faiblement substituables). La situation de concurrence monopolistique permet d'obtenir des rendements croissants dans la branche manufacturière, la variété des produits conduisant à une divergence régionale, qui résulte également de la présence de coûts de transport positifs. On en déduit un double mouvement, qui repose sur la présence de « backward linkages », ou effet marché du travail (un grand nombre de consommateurs attire davantage de firmes) et de « forward linkages » (le taux de salaire réel sera plus élevé dans les marchés de taille importante en raison de la plus grande variété des produits), et conduit à la démonstration de la non convergence des régions, au bénéfice de la concentration des localisations dans une seule région. Ceci est particulièrement vrai quand les coûts de transport sont faibles et les économies d'échelle importantes, la localisation de départ risquant de devenir déterminante grâce aux causalités cumulatives.

En dépit des améliorations récentes du modèle (Cf. Krugman et Fujita, 1995), qui mettent par exemple en évidence l'éventualité d'émergence d'une seule cité quand la différenciation des produits est suffisante, un certain nombre de questions restent encore en suspens dans ce type d'analyse. Ainsi, on ne peut rendre compte des interactions stratégiques entre les entreprises, interactions qui pourraient bien modifier les résultats finals de la localisation. Par ailleurs, l'analyse des externalités pécuniaires reste exclusivement ciblée sur les dimensions de prix et n'intègre toujours pas les effets d'entraînement par les relations

d'achats-ventes, de type firme motrice, générés par les entreprises en situation de concurrence monopolistique. Enfin, le lien avec les relations de proximité apparaît encore ténu, si ce n'est par l'intermédiaire des coûts de transport ou de consommation locale des travailleurs.

III. LES COMPORTEMENTS COLLECTIFS

Qu'il s'agisse des externalités technologiques ou des externalités pécuniaires, le débat consacré aux facteurs de localisation et à leur relation avec les liens de proximité n'intègre que rarement la dimension stratégique des relations entre acteurs. Il est clair pourtant que cet aspect ne peut être écarté du débat, ne serait-ce, par exemple, que parce que les décisions d'implantation des entreprises dépendent de choix qui intègrent des dimensions d'anticipation du futur, voire des comportements des concurrents. Par ailleurs, il apparaît également que le processus d'agglomération des acteurs économiques ne peut se réduire au comportement d'un agent isolé, tant il engage de manière évidente une communauté d'individus ou d'entreprises, qui vont partager les mêmes attentes, voire les mêmes représentations. Enfin, et le lien avec la proximité se révèle ici évident, le choix d'une implantation va être largement dicté par la présence d'autres acteurs, voire par leur absence, l'interaction des différentes stratégies étant alors assez complexe pour justifier une analyse des comportements collectifs.

Ce sujet est assez peu abordé dans la littérature économique, qui reste discrète sur le terrain collectif, en dépit des efforts réalisés dans le domaine de l'Economie Publique. La rareté des travaux sur le sujet incite à la prudence, même si l'on ne peut oublier le célèbre concours de beauté de Keynes, au cours duquel il s'agit non pas de désigner la plus jolie des concurrentes, mais plutôt celle sur laquelle se portera le plus grand nombre de suffrages des participants, ce qui implique une anticipation des comportements collectifs. De la même manière, on peut évoquer la célèbre "yellow brick road" de Hayek (1979), qui n'est pavée que des réalisations passées des acteurs collectivement associés autour des mêmes règles, ce qui n'est pas sans évoquer les facteurs de coopération au sein de systèmes localisés de production, ou encore les volontés de localisation conjointe dans des villes. Du même ordre apparaissent les apologues de Schelling, qui mettent en jeu des comportements souvent fondés sur des facteurs d'imitation, tels la situation maintenant bien connue des commerçants qui ne dégageront la neige devant leur boutique que s'ils anticipent que les autres feront de même, auquel cas l'effort individuel se révélera rentable car relayé collectivement. Enfin, et au delà des remarquables essais de Kirman (1992) sur les comportements humains semblables à ceux des fourmis, ou encore sur les évolutions mimétiques des prix sur le marché à la criée du

poisson, on doit citer les approches de la théorie des clubs de Buchanan ou Olson, qui intègre pour la première fois des déterminants de groupe à l'analyse des stratégies individuelles, autour de la définition de biens clubs possédant des caractères intermédiaires entre les biens publics et privés.

Ces différents déterminants renvoient à la question du fonctionnement des systèmes localisés de production, ou encore des villes, qui ne peuvent continuer à exister que si les participants à ces entreprises collectives partagent un minimum de consensus sur les actions à entreprendre en commun, ou pour le moins sur le fait de rester ensemble. Les questions qui se posent alors concernent l'influence des anticipations communes sur le fonctionnement des systèmes locaux, mais également l'organisation des jeux collectifs ainsi mis en œuvre, qu'il s'agisse de relations de coopération entre acteurs locaux, de liens de confiance, qui semblent bien utiles pour cimenter le réseau des acteurs situés, ou encore des phénomènes de réciprocité, qui peuvent aider à maintenir la cohésion nécessaire à la pérennisation des localisations. Un certain nombre de pistes de recherche peuvent alors se trouver dans les analyses de Théorie des Jeux, et plus particulièrement dans la Théorie des Jeux Evolutionnistes, qui traitent à leur manière des phénomènes de comportements collectifs, en utilisant les avancées réalisées dans le domaine de la biologie par Maynard Smith, comme le concept de stratégie évolutionnairement stable.

Rappelons que la remise en cause de l'approche statique des jeux par la répétition du dilemme du prisonnier a été initiée par Rappoport, puis Axelrod, à la recherche d'une stratégie victorieuse dans le cadre de jeux non coopératifs (i.e. dans lesquels les participants ne peuvent communiquer). Le tournoi organisé entre les meilleurs spécialistes mondiaux de la discipline devait montrer que la stratégie triomphante, nommée *Donnant-Donnant*, est par essence bienveillante et coopérative, puisqu'elle se réduit à l'énoncé suivant : au premier coup je coopère, ensuite j'imité ce qu'a fait mon adversaire. Dans le cadre d'un dilemme du prisonnier infiniment répété, il s'avérait que *Donnant-Donnant* était en mesure de dominer toutes les autres approches, y compris les plus subtiles, et conduisait à la mise en évidence des bienfaits des comportements altruistes.

Les limites de cette approche centrée sur le face à face ont conduit depuis à tenter de dépasser les travaux d'Axelrod, en utilisant des jeux évolutionnistes de nature plus sophistiquée, et que l'on espère un peu plus réalistes. Dans le domaine spatial, le jeu évolutionniste de la proximité (Dupuy et Torre, 1996) se joue maintenant avec une population de 2500 joueurs, qui ont à leur disposition 8 stratégies différentes (*Donnant-Donnant*, gentils,

méchants, confiants, lunatiques...) et peuvent être sujets à des mutations de comportement. Ainsi, à chaque période, ils vont consulter les performances réalisées par les différentes stratégies, et éventuellement modifier leur comportement en fonction de ces résultats, en d'autres termes se livrer à un changement de stratégie. Si l'on admet que ces joueurs sont autant d'acteurs positionnés au sein d'un système localisé de production ou d'une ville, il est possible de tester l'importance des relations de proximité dans le cadre de comportements collectifs de coopération ou de confiance. Les questions auxquelles on tente alors d'apporter une réponse sont de deux ordres : tout d'abord, est-il intéressant d'adopter, dans un tel cadre, des relations de confiance absolue (qui consiste à toujours coopérer) ? ensuite, la proximité entre les acteurs joue-t-elle un rôle (positif ou négatif) dans la constitution des dynamiques locales ?

La réponse est immédiate et sans détours. Dans le cadre d'un jeu évolutionniste tel que celui ici joué, la meilleure stratégie est à nouveau Donnant-Donnant, du moins quand le volume de mutations n'est pas trop élevé, cas dans lequel le niveau d'entropie devient trop fort pour permettre l'émergence d'une organisation interne. Ainsi, il est plus intéressant de suivre une stratégie foncièrement méfiante, qui consiste à se tenir toujours prêt à faire usage de représailles, plutôt que d'accorder une confiance illimitée qui peut souvent se trouver déstabilisée par les actions des autres joueurs. En ce qui concerne les relations de proximité, il apparaît que la stabilité du système est renforcée lorsque les joueurs prennent avis auprès de leurs proches voisins, l'émergence de la stratégie évolutionnairement stable (en l'occurrence, et comme toujours, Donnant-Donnant) continuant à se faire y compris quand le niveau de mutation devient important. Ainsi, la coopération au sein du système localisé de production est favorisée par l'existence de liens de proximité, qui viennent renforcer sa stabilité interne et conduisent à l'obtention de comportements collectifs de nature plus homogène. On peut cependant se demander si des résultats identiques seraient obtenus avec des stratégies plus élaborées, avec des jeux différents du dilemme du prisonnier, ou encore à partir d'évolutions tenant compte du groupe, comme c'est le cas avec les réseaux neuronaux par exemple.

CONCLUSION

"Quand une industrie fait le choix d'une localisation il est probable qu'elle s'y tiendra longtemps, tellement grands sont les avantages retirés de leur voisinage immédiat par les personnes partageant les mêmes choix de spécialisation". Comme le rappelle cette remarque un peu sibylline de Marshall, la boîte noire des rapports entre proximité et agglomération

reste bien difficile à ouvrir, y compris à l'aide des outils modernes de la théorie économique. Ce texte avait pour seule ambition d'indiquer quelques pistes de recherches intéressantes pour l'avenir, et de montrer que l'analyse des effets de proximité a encore de beaux jours devant elle, qu'il s'agisse des relations avec la dynamique des actions passées, ou encore des anticipations de comportements (semi) collectifs.

BIBLIOGRAPHIE :

- Abdel-Rahman H. et Fujita M. (1990) ; Product Variety, Marshallian Externalities, and City Sizes ; *Journal of Regional Science*, 30, 165-183.
- Audretsch D. B. et Feldman M.P. (1996) ; R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production » ; *American Economic Review*, 86, 630-640.
- Chipman J.S. (1970) ; External Economies of Scale and Competitive Equilibrium, *Quarterly Journal of Economics*, 85, 347-385.
- Dupuy C. et Torre A. (1996) ; Cooperation and Trust in Spatially Clustered Firms, *Communication au Colloque de l'EARIE*, Septembre, Vienne.
- Hayek F. A. (1979): *The Counter Revolution in Social Sciences*, Liberty press, Indianapolis.
- Kirman A.P. (1992), Whom or what does the Representative Individual Represent ?, *Journal of Economic Perspectives*, 6 , 2, 117-136.
- Krugman P. (1991) ; *Geography and Trade* ; MIT Press, Cambridge et Londres.
- Krugman P. (1995) ; *Development, Geography, and Economic Theory* ; MIT Press, Cambridge et Londres.
- Fujita M. et Krugman P. (1995) ; When is the Economy Monocentric ? vonThunen and Chamberlin Unified, *Regional Science and Urban Economics*, 25, 505-528.
- Laffont J.J. (1975) ; Note Historique sur les Effets Externes ; *L'Actualité Economique*, 51, 420-433.
- Papagiorgiou Y.Y. et Smith T.R. (1983) ; Agglomeration as Local Instability of Spatially Uniform Steady-states, *Econometrica*, 51, 1109-1119.
- Thisse J.F. et Torre A. (1996) ; Externalités de Proximité et Localisation Industrielle, *Communication au Colloque de l'Association Française de Sciences Economiques*, Septembre, Paris.
- Torre A. (1993) ; Proximité Géographique et Dynamiques Industrielles ; *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, 431-448.