

La proximité, une revendication contemporaine



André TORRE

Directeur de recherche à l'Institut national de la recherche agronomique (Inra)

Particuliers, entrepreneurs ou politiques prônent volontiers les vertus de la proximité, ou plutôt des proximités, qui s'imposent comme des moteurs des relations professionnelles ou privées. Reste à savoir les faire naître et évoluer en évitant les affrontements bloquants...

Parler de proximité revient d'abord à évoquer la proximité physique, géographique, qui se caractérise par la faible distance ou le faible temps d'accès entre deux personnes ou deux lieux. Il s'agit de la disponibilité immédiate d'un parc ou d'un jardin situés à côté d'une habitation, mais aussi de la possibilité de se rendre rapidement au cinéma grâce à une ligne de tramway rapide ou à une nouvelle bretelle d'autoroute. On peut donc la créer, ou l'améliorer, par la mise en place d'infrastructures adaptées. Mais il existe différents types de proximités.

C'est la proximité géographique que cherchent à évoquer les grands distributeurs comme Casino ou Carrefour, avec leurs enseignes séduisantes, mais aussi le petit commerce, qui revendique le terme de commerce de proximité pour les boutiques où se rendent quotidiennement les habitants du quartier ou du village, ou les circuits courts de proximité, qui proposent des produits alimentaires cultivés dans des fermes voisines. C'est à elle que l'on se réfère quand on parle des juges ou de la police de proximité, vantés pour leurs capacités à prendre en considération les besoins des populations, ou encore avec le terme de démocratie de proximité, qui renvoie à l'idée d'institutions à l'écoute des revendications et des demandes des citoyens, en particulier au niveau local.

On pourrait sans peine trouver d'autres exemples, et il suffit d'ouvrir son ordinateur ou son journal pour constater la floraison de manifestations, d'assises ou de colloques qui se tiennent sous l'égide de la proximité, jusqu'au Conseil Economique et Social, qui a produit récemment un important rapport sur le sujet¹.

Un mode de relation irremplaçable

A l'époque d'internet et des tablettes 4G, de Twitter et des TGV, cette vogue de la proximité géographique étonne et interroge. Pourquoi vanter ses mérites alors qu'il devient si facile de s'en abolir et que les technologies de transport et de communication offrent chaque jour de nouvelles possibilités

¹ Conseil Economique, Social et Environnemental, *L'économie de proximité : une réponse aux défis majeurs de la société française* (Présenté par Pierre Martin), 2010.

d'échanges à distance et de déplacements rapides et lointains ? Quel paradoxe de revendiquer la proximité des commerces alors que la vente à distance explose, et que les achats ou reventes de produits utilisent toujours plus le canal de sites populaires comme Amazon ou la Fnac !

Et pourtant... on en revient toujours à la proximité². En témoigne le succès exponentiel des grandes foires, où viennent se connaître et se rencontrer, à Francfort ou à Versailles, des visiteurs du monde entier, qui cherchent à acquérir des informations sur les produits et les techniques et à trouver de nouveaux partenaires. Ou la multiplication des déplacements professionnels des ingénieurs et chefs d'entreprises engagés dans des collaborations à distance, qui remplissent les avions et les TGV, voire des équipes plateaux de grands constructeurs comme EADS ou Renault, qui réunissent pour un temps court les spécialistes chargés d'élaborer les différentes étapes de la fabrication d'un nouveau modèle. On a toujours davantage besoin de proximité et de rencontres, fussent-elles ponctuelles, et le développement des technologies de l'information et de la communication, qui permet d'améliorer les échanges et facilite le télétravail, ne peut remplacer les relations de face à face.

L'explication avancée par les communicants comme par les ingénieurs est que la proximité géographique présente de grands mérites, et en particulier qu'elle facilite les échanges privés mais surtout professionnels³. Ce qui est vrai pour le lien établi entre le marchand et sa cliente assidue, qui partagent des relations de confiance et parfois d'amitié, l'est encore davantage dans le cadre quotidien de l'entreprise, en particulier pour des tâches complexes ou à fort contenu technologique. Les employés qui doivent collaborer vont voir leur relation facilitée s'ils entretiennent des échanges réguliers, qu'ils se connaissent bien, ont appris à travailler ensemble, à apprécier les qualités et comprendre les limites de leurs partenaires. On retrouve, transposé à l'entreprise, le lien de confiance prôné dans le commerce de proximité, et permis par la répétition des relations de proximité géographique.

Un impact sur l'innovation

Mais encore faut-il, et c'est tout aussi crucial, que les échanges de connaissances techniques et technologiques soient performants pour l'entreprise. Or, on considère généralement que la proximité géographique facilite les interactions techniques et l'innovation : ingénieurs ou techniciens seraient beaucoup plus facilement en mesure de se comprendre, d'échanger des informations, de monter des projets et de construire de nouvelles compétences, en un mot de travailler ensemble au service de l'innovation, quand ils peuvent entretenir des relations de face à face.

Les combinaisons technologiques et les normes techniques, qui caractérisent les processus d'innovation, sont avant tout définies par des hommes, qui ont besoin de communiquer, de transmettre des connaissances et de construire ensemble des objets et des compétences. Pour reprendre l'expression de Mariann Feldman, une géographe qui a consacré sa carrière à l'étude des interactions locales, « *la connaissance traverse plus facilement les routes et les corridors que les continents et les océans* ». Une

² André Torre et Jean-Eudes Beuret, *Proximités territoriales*, Economica-Anthropos, 2012.

³ Bernard Pecqueur et Jean-Benoît Zimmermann, *Économie de proximités*, Hermès-Lavoisier, 2004.

bonne partie des informations et des connaissances nécessaires à l'activité d'innovation circule par l'intermédiaire d'échanges non verbaux, de processus d'apprentissages communs, et réclame des savoir-faire qui restent fortement tacites. Comme le compagnon du Tour de France, qui apprend par la pratique la réalisation de techniques de chantournage ou de ferronnerie, l'ingénieur doit pouvoir échanger avec ses partenaires pour imaginer et développer de nouveaux produits, mais aussi pour adapter les innovations venant de la concurrence, ou simplement mettre en œuvre les technologies contenues dans les licences et brevets.

Un argument politique

Les politiques l'ont bien compris, qui ont décliné cet argument depuis une vingtaine d'années dans des opérations d'aménagement du territoire, locales ou à visée nationale. Qu'il s'agisse des technopoles, des parcs scientifiques, des SPL (Systèmes Productifs Locaux) ou plus récemment des Pôles de compétitivité, s'est imposée l'idée qu'il est bon de rassembler les acteurs de la production et de l'innovation au sein d'espaces limités, pour créer des systèmes locaux de production, facteurs d'innovation et de compétitivité. La vogue des *clusters*, pour reprendre le terme de Michael Porter⁴, s'est imposée en France comme dans le monde entier, d'abord dans les pays industrialisés, puis dans les régions agricoles et les pays en voie de développement, avant de devenir l'un des crédos du développement prôné par les économistes de l'OCDE⁵ ou de la Banque mondiale. La proximité géographique doit permettre la mise en place de synergies vertueuses, d'apprentissages localisés, de collaborations fortes entre les acteurs productifs locaux, ainsi que la diffusion et l'appropriation des connaissances au niveau local. Elle serait favorable au développement.

Mais l'expérience quotidienne comme la réflexion des chercheurs montrent que la proximité n'est pas seulement d'ordre géographique, ou physique. Quand on évoque ses proches, on ne pense pas aux voisins d'étage mais à des personnes qui nous sont chères, à des amis ou à des membres de notre famille. Et l'on peut se sentir proche de personnes qui sont très loin, ou au contraire s'entendre très mal avec ses voisins, au point de ne plus les supporter.

Des proximités « organisées »

On constate ainsi qu'il existe d'autres proximités, qui transcendent les distances et les espaces et relient des personnes appartenant aux mêmes réseaux d'innovation, amis ou anciens élèves d'une école d'ingénieur. Liés par des intérêts communs et des relations construites dans le temps, ils peuvent habiter à différents endroits du monde, comme les membres des communautés de pratiques ou les développeurs sur internet. On parle alors de logique d'appartenance. Ou c'est le sentiment plus subtil de se trouver « sur la même longueur d'onde », sans se connaître et dès le premier contact, parce que l'on

⁴ Michael Porter, *L'avantage concurrentiel*, Dunod, 2010. Le cluster est un ensemble de firmes ou d'entités de production qui créent et entretiennent un système relationnel leur permettant d'augmenter leurs opportunités d'affaires et de croissance.

⁵ OCDE, *Innovative clusters, drivers of national innovation systems*, Paris, 2001.

appartient à la même diaspora, la même ethnie, que l'on partage les mêmes valeurs, intérêts ou projections. C'est la ressemblance qui prime.

On parle alors de proximités cognitives, identitaires, ou organisationnelles, selon que les relations sont marquées par l'importance des dimensions de l'entreprise, de la famille ou du réseau... Mais on peut toutes les rassembler sous le terme de proximités organisées, qui met l'accent sur le fait que c'est avant tout l'organisation privée, publique, ou professionnelle des activités humaines qui nous fait nous sentir proches.

Finissons en soulignant qu'il ne faut pas être naïf avec les proximités. Certes, la combinaison des proximités géographique et organisée fabrique des territoires compétitifs comme les fameux districts industriels du Nord de l'Italie - où la coopération des micro entreprises a permis de damer le pion à des grandes firmes du textile - et les capitales mondiales - où se rencontrent les décideurs et s'échangent les richesses, dans des lieux telluriques et chargés d'histoire. Mais leur rencontre peut aussi générer des conflits, provoqués par la congestion des déplacements urbains ou la promiscuité dans les grands ensembles, ou encore des phénomènes de ségrégation. Trop de proximité tue la proximité. Des groupes de personnes socialement ou culturellement très proches fonctionnent en vase clos dans des zones dédiées ou isolées des autres groupes humains ; ce sont les favelas, les bidonvilles ou les zones d'exclusion, mais aussi les fameuses *gated communities*, ou les ghettos de riches évoqués par les Pinçon Charlot⁶.

Ainsi, quelles que soient les cultures et les situations, les proximités occupent toujours une place de choix au sein des sociétés contemporaines. Parfois favorables au développement, à la croissance et à l'innovation, parfois freins à l'activité humaine ou facteurs de récession et de coupure sociale, elles continuent à s'imposer comme des moteurs des relations privées et professionnelles et se renouvellent sans cesse face à un monde en mouvement. La question est alors de les piloter, de les faire naître, évoluer, et de favoriser leur recomposition au gré des nouveaux enjeux, tout en évitant les affrontements bloquants, qui fracturent les territoires et détruisent les entreprises.

⁶ Monique Pinçon-Charlot et Michel Pinçon, *Les ghettos du Gotha : comment la bourgeoisie défend ses espaces*, Payot, 2009.