

LE DÉVELOPPEMENT MICRO-RÉGIONAL, LA PME ET LA THÉORIE MICRO-ÉCONOMIQUE*

Pierre-André Julien
Département d'administration et d'économie
Université du Québec à Trois-Rivières
Trois-Rivières, Québec
G9A 5H7

Discuter de l'importance des PME dans le développement micro-régional et par ricochet dans le développement national c'est, pour certains, commettre deux hérésies économiques. D'une part, le développement micro-régional, ou « par le bas », (tel que défini par Polèse et Coffey [42]) ne serait qu'une panacée trompeuse car il ne permettrait pas une utilisation optimale des facteurs de production là où ces derniers seraient les plus efficaces [33]. D'autre part, le développement par les PME irait à l'encontre de la théorie des économies d'échelle ou encore limiterait grandement les possibilités de faire face de façon concurrentielle à la restructuration en cours de l'économie internationale [39]. Mais le développement macro-régional, ou polarisé, a-t-il réellement fait la preuve de son efficacité ? Les grandes entreprises n'ont-elles eu que des effets bénéfiques dans nos économies ? D'ailleurs, ce qui était peut-être bon lors de la deuxième révolution industrielle l'est-il nécessairement pour l'avenir ?

Plusieurs expériences, dans les pays industrialisés, montrent que le dynamisme micro-régional axé sur la PME est une réponse aux défaillances de l'économie nationale ou, du moins, est complémentaire au développement par le haut. Évidemment, ce dynamisme de la petite entreprise dans plusieurs régions suppose certaines conditions qu'on ne peut retrouver partout. Mais peut-on choisir a priori les bonnes régions et les bonnes entreprises ? Bref, doit-on opposer développement par le bas et développement polarisé ? N'y-a-t-il pas plutôt un

*Je remercie les deux lecteurs pour leurs remarques constructives. Évidemment, je demeure seul responsable des erreurs qui pourraient subsister dans mon texte.

nouvel équilibre à réaliser entre l'un et l'autre, surtout dans le cadre de cette troisième révolution industrielle en train de s'imposer ?

Critiques du développement polarisé ou « par le haut »

Rappelons d'abord certaines limites du développement polarisé tant au point de vue des retombées sur les régions périphériques qu'à celui de l'efficacité générale des grandes entreprises, surtout dans une économie en pleine mutation.

La théorie du développement polarisé est basée sur l'idée que, d'un côté, la concentration des ressources profite d'économies externes qui favorisent de façon importante la croissance et que, de l'autre, une croissance forte finit par s'étendre de proche en proche sur les régions environnantes. Toutefois, les défenseurs de cette théorie tiennent peu compte des effets en sens contraire, tels les déséconomies externes (par exemple la congestion, la pollution, etc.) ou la persistance de prélèvements du centre sur les zones périphériques, qui empêchent souvent ces dernières de démarrer. L'accentuation du retard de la plupart des pays en développement par rapport aux pays industrialisés¹, ou encore le développement toujours trop lent des régions périphériques (par exemple celui de la Gaspésie, vingt ans après l'expérience du Bureau d'aménagement de l'est du Québec) nous amènent à nous poser plusieurs questions sur l'efficacité des politiques tirées de cette théorie.

De même, les grandes entreprises n'ont pas que des qualités. Non seulement leurs coalitions se font souvent au détriment des consommateurs [37;13] ou encore ne créent aucun investissement productif², mais leurs stratégies nationales ou supranationales négligent les intérêts tant économiques que sociologiques des régions [44]. D'ailleurs leurs effets moteurs, qui pourraient compenser ces défauts, ne sont pas toujours prouvés, en particulier dans le cas des grandes entreprises du secteur primaire [52] ou de celles de première transformation, comme on peut le voir en Mauricie [54].

De plus, la théorie des économies d'échelle, à la base de la supposée supériorité des grandes entreprises sur les plus petites, n'a été prouvée que d'une manière tautologique [7], ou alors ne tient pas compte des déséconomies d'échelle [12;50]³ et encore moins des coûts sociaux [24].

¹Problème déjà bien mentionné chez A. Lewis [29], en particulier dans l'appendice. Voir aussi Dadzie [9] ou [36].

²C'est ce que vient de dénoncer le président de la Banque de Montréal, face à la récente vague de fusions, dans « Un banquier dénonce les prises de contrôle », *l'Actualité*, février 1987, 19.

³L'importance des déséconomies d'échelle croissante avait déjà été avancée en 1934 par Austin Robinson [47].

En fait, il n'est pas prouvé que l'aide aux grandes entreprises soit tellement plus défendable que l'aide aux PME. Par exemple, le sauvetage de Chrysler, abstraction faite de la supposée virtuosité de son président, ne peut s'expliquer que par les centaines de millions de dollars avancés par les gouvernements américains et canadiens, par les sacrifices, en termes de baisses de salaires, acceptés par les syndicats, et par les coûts trop élevés payés par les consommateurs à cause des barrières imposées aux importations japonaises !

Enfin, la théorie du développement polarisé est mal adaptée aux transformations profondes en cours dans les économies industrialisées; en effet, ces transformations remettent en cause le mode de régulation antérieur axé sur la production et la consommation de masse⁴ et forcent à des réajustements très coûteux même des industries de pointe comme celle des ordinateurs domestiques⁵. En particulier parce que les marchés, en se segmentant de plus en plus, offrent des milliers de nouvelles opportunités aux PME; et il semble que les petites technologies informatiques qui leur sont adaptées, sont relativement plus efficaces que les plus grandes⁶. Cette complexité accrue de nos économies (l'hypercomplexité, comme dit Edgar Morin [38]) demande des systèmes de production très flexibles pourtant peu présents dans la grande entreprise.

Un nouveau dynamisme des PME et des micro-régions

C'est ce qui explique le nouveau dynamisme des PME dans plusieurs petites régions, à tel point que dans la plupart des pays industrialisés la part des PME dans l'emploi, et même dans le PNB, augmente de plus en plus.

L'Italie semble avoir été la première à amorcer ce changement, au milieu des années 60 [41], annonçant ce qui allait se généraliser ailleurs. Par exemple, de 1971 à 1977, au Japon, ce sont les établissements manufacturiers comptant entre 30-99 salariés, suivis de ceux en comptant entre 0-9, puis de ceux en comptant entre 10-29, qui ont créé le plus d'emplois, alors que les grandes entreprises en perdaient (tableau 1). La situation évoluait à peu près de la même façon en Angleterre, comme l'indiquent les données du tableau 2, confirmées par les travaux de Gallagher et Steward [17].

⁴Sur ce point, voir en particulier les travaux d'Alain Lipietz [31] ou de Boyer et Mistral [6] ou encore les chapitres 3 à 6 dans Julien et Morel [25].

⁵Voir par exemple les problèmes récents d'Apple, du PC Junior d'IBM, sinon de Texas Instruments.

⁶Voir l'étude de IBM-France citée par R. Lanier [27] ou encore Rothwell [49].

Tableau 1

ÉVOLUTION DU NOMBRE DES SALARIÉS PAR TAILLE D'ÉTABLISSEMENTS
DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE JAPONAISE
ENTRE 1971 ET 1977 (MILLIERS)

	0-9	10-29	30-99	100-299	300-499	500 et +
1971	1 245	1 666	1 991	1 580	685	4 458
1977	1 420	1 754	2 939	1 605	633	3 979
Bilan	+ 175	+ 88	+ 248	* 25	- 52	- 579

Source: Annuaire du travail au Japon 1980, cité dans G. Duché et S. Savey, «Gestion des ressources humaines et complémentarité PME-Grande entreprise dans la restructuration industrielle», dans P. A. Julien, J. Chicha et A. Joyal (éd.), *La PME dans un monde en mutation*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1986.

Tableau 2

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI INDUSTRIEL ENTRE 1968-1975
SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES (EAST MIDLANDS R.U.)

	0-20	21-50	51-100	101-500	501 et +	Total
Taux de croissance	+ 27 %	+ 23 %	+ 15 %	- 22 %	- 59 %	- 15 %

Source: G. Gudgin, «PME et créations d'emplois. Le cas exemplaire du Royaume-Uni», dans X. Greffe (éd.), *Les PME créent-elles des emplois?*, Paris, Économica, 1984.

Il est vrai que ces données ont été critiquées. En particulier par Storey et Johnson [51] qui ont essayé de montrer que les résultats des études pouvaient être différents selon les périodes, les régions, ou les secteurs industriels étudiés. D'autant plus que la plupart des données ne tiennent pas compte des toutes petites entreprises, ou encore ne permettent pas de distinguer entre établissements et entreprises. Gallagher et Doyle [17] ont répondu à ces critiques en montrant au contraire que les limites statistiques font en sorte que les résultats obtenus sont plutôt conservateurs: la création de PME dans les pays industrialisés serait encore plus forte, en particulier la création d'entreprises artisanales. Si une plus forte création d'entreprises veut dire aussi une augmentation importante des faillites, le solde est à peu près toujours positif; et ce solde est beaucoup plus élevé dans certains pays

comme les États-Unis, le Canada ou la République Fédérale Allemande, qu'en Irlande ou en Nouvelle-Zélande [14;4].

Bref, les études les plus récentes semblent bien démontrer que, depuis 1970 environ, les petites entreprises ont créé beaucoup plus d'emplois que les grandes, comparativement à leur importance dans l'économie [1;12].

Un tel retournement de tendance pourrait s'expliquer, par exemple, par la croissance du secteur tertiaire, puisque la création d'une entreprise dans ce secteur requiert relativement peu de capital. David L. Birch [3] avait bien noté ce phénomène aux États-Unis. Des données récentes de l'Agence Nationale pour la Création d'Entreprises montrent qu'en 1983, en France, sur les 1 000 entreprises créées, 55 % l'ont été dans le commerce, 20 % dans les services, 7 % dans l'hôtellerie. Mais ce retournement est aussi vrai dans le secteur manufacturier, comme on peut le voir au tableau 3.

Ainsi, en France, si les effectifs et le nombre d'établissements manufacturiers comptant entre 10 et 50 employés diminuaient respectivement de 24,3 % et 40,0 % entre 1962 et 1972, ceux-ci augmentaient de 5,4 % et 26,7 % entre 1972 et 1984. De même, au Québec entre 1962 et 1972, les effectifs des établissements manufacturiers comptant moins de 50 employés n'augmentaient que de 1,2 % tandis que le nombre d'établissements diminuait de 15,6 %, alors que ces chiffres passaient à + 15,6 % et + 10,2 % de 1972 à 1984. Au contraire, durant cette dernière période, en France et au Québec, le nombre d'établissements comptant plus de 200 employés et le nombre d'emplois dans ceux-ci diminuaient considérablement. Et il semble qu'il en soit de même dans les toutes dernières années. En France, en 1983, il s'est créé presque 14 000 entreprises ayant un capital n'excédant pas 100 000 francs, dans l'industrie manufacturière et le bâtiment [46]. En fait, de 1980 à 1984, seuls les établissements ayant moins de 10 salariés ont augmenté leurs effectifs dans les secteurs industriels des biens intermédiaires, des biens d'équipements et des biens de consommation, alors que les établissements de 10 à 19 et de 20 à 49 salariés, bien qu'en diminution en valeur absolue, ont vu leur poids dans l'emploi total s'accroître [20].

De plus, la valeur ajoutée des PME manufacturières françaises ayant entre 20 et 99 employés augmentait au rythme de 4,3 % en moyenne par année, entre 1971 et 1978, contre 3,7 % pour les entreprises ayant entre 100 et 499 employés et 4,0 % pour celles ayant plus de 500 employés [10]; alors qu'auparavant la productivité apparaissait plutôt comme une fonction croissant avec la taille.

Dans ce secteur manufacturier, il ne faut pas penser que les créations de nouvelles PME, ou de nouveaux emplois dus à l'expansion de celles-ci, ont eu lieu dans les secteurs traditionnels, à forte main-

ÉVOLUTION DES EFFECTIFS ET DU NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS PAR CLASSE DE TAILLE
DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE, QUÉBEC ET FRANCE, 1962-1972 ET 1981-1984

	Effectifs en milliers					Nombre d'établissements				
	0 à 49	50 à 199	200 à 499	500 et +	500 et +	0 à 49	50 à 199	200 à 499	500 et +	500 et +
Québec										
1962	91,1	118,8	87,5	138,7	138,7	9423	1273	278	128	
1972	92,1	148,9	107,3	141,7	141,7	7951	1572	353	149	
1981	107,6	142,4	107,2	144,1	144,1	8927	1508	349	111	
1984	106,5	134,3	98,7	121,8	121,8	8758	1440	336	115	
62-72	+1,2	+25,3	+22,6	+2,2	+2,2	-15,6	+23,5	+27,0	+16,4	
72-84	+15,6	-9,8	-8,02	-14,04	-14,04	+10,2	-8,4	-4,8	-22,8	
France										
1962	1116,8	1451,3	1023,9	2152,5	2152,5	53590	15365	4984		
1972	844,7	1873,5	1474,8	2777,5	2777,5	31923	19254	7024		
1981	1125,2	1204,1	878,1	1424,9	1424,9	42930	12814	4747		
1984	890,6	1084,9	846,8	1412,9	1412,9	40434	11176	3945		
62-72	-24,3	+29,1	+44,0	+29,0	+29,0	-40,0	+25,3	+40,9		
72-84	+5,4	-42,1	-42,6	-42,6	-42,6	+26,7	-41,9	-43,8		

Sources: Statistique-Canada, no 31-210, 1962 et 1972, no 31-203, 1984; B.S.Q., *Forme juridique et taille des établissements manufacturiers*, 1981; INSEE, *Annuaire statistique de la France*, 1982; Le Prêtre, Ch. *La concentration des établissements industriels français en 1962 et 1972*, collection de l'INSEE, série E, no 43; F. Edouard-Duvernay et M. Delattre, « PME et création d'emplois en France », dans : X. Greffe (éd.), *Les PME créent-elles des emplois?* Paris, Economica, 1984; Bureau International du Travail, *Annuaire des Statistiques du Travail*, Genève, 1983; B. Guesnier, *Création d'emplois dans les petites et moyennes entreprises : La France*, IER-UA, C.N.R.S. 952, Université de Poitiers, juillet 1986.

d'oeuvre, plus épargnés par la crise, tels que le cuir et l'habillement. Bien au contraire, toujours en France, de 1976 à 1983, à côté de l'alimentation, ce sont avant tout la production de machines de bureau et l'industrie de l'armement qui ont vu croître davantage leurs effectifs. En revanche, le bâtiment, le textile, la construction automobile et l'habillement ont été les secteurs qui ont enregistré les plus fortes pertes [28]. Au Québec, ce sont l'imprimerie, la machinerie et les produits métalliques qui ont été les plus dynamiques entre 1975 et 1982, au contraire des productions liées à l'agriculture [53]. Il en est de même en Suède, entre 1969 et 1979, avec une croissance des PME dans des activités reliées à l'ingénierie et aux produits chimiques et un déclin dans l'alimentation, l'habillement, l'aciérie et la transformation du métal [30].

Une analyse plus fine de toutes les industries montre aussi que, le plus souvent, la création nette d'emplois par les PME est due presque autant à la création de nouvelles entreprises qu'à l'expansion de celles déjà existantes. Cela a été bien démontré aux États-Unis, en France et au Québec [3;54;20].

En outre, une étude faite dans quatre régions représentatives, au Québec, montre que ce dynamisme a persisté même dans les difficiles périodes de crise de 1975 et 1982. Les PME manufacturières, en particulier celles ayant moins de 50 employés, ont permis la création de 14 327 emplois, alors que l'expansion des PME déjà existantes créait 2 153 emplois, compensant les 11 817 emplois perdus soit par disparition d'entreprises soit par diminution des effectifs dans les grandes entreprises [53]. Dans cette étude, en utilisant un coefficient de résistance tenant compte de l'évolution relative de l'emploi, des profits et de la productivité, on a calculé aussi que parmi les PME manufacturières de ces régions, 20 % avaient eu un très fort coefficient de résistance, 37 % un fort coefficient, 33 % un coefficient faible et 10 % un coefficient négatif. Ce qui veut dire que presque 60 % des PME ont réussi à traverser de façon très dynamique cette période conjoncturelle particulièrement difficile.

Enfin, ce comportement semble le fait de petites régions dynamiques, dont l'économie n'est pas monopolisée par de grands établissements, régions ni trop urbanisées ni trop rurales. Les grands établissements sembleraient décourager la venue de nouveaux entrepreneurs. Par contre, l'urbanisation des régions rurales favoriserait le développement d'activités davantage liées aux besoins de la ville [19]. En France, Geneviève Duché et Suzanne Savey [11] ont montré que les régions qui connaissaient les plus fort taux de développement, du point de vue du PIB et de la création d'emplois, étaient celles où la part des PME manufacturières (en particulier les petites entreprises de moins de 100 employés) dans la valeur ajoutée régionale était la plus forte,

soit dans l'Ouest, le Sud-Ouest ou le Languedoc, c'est-à-dire là où l'industrie avait peu de racines. Il semble toutefois que l'Angleterre fasse exception puisqu'il apparaît que les PME sont aujourd'hui encore plus dynamiques dans les régions déjà prospères [51].

Les difficultés de la science économique à tenir compte de ces phénomènes

La science économique traditionnelle a beaucoup de difficultés à comprendre et à tenir compte de ces phénomènes, en particulier parce qu'elle se veut « rationnelle »; elle est basée essentiellement sur l'étude du mécanisme des prix, expliquant et dirigeant les comportements des agents économiques sans remonter aux auteurs de ces comportements, en particulier aux entrepreneurs à l'origine des PME.

Ce n'est pas que les économistes fassent fi de l'entrepreneur. Ils considèrent qu'il est essentiel à l'économie. Qu'il génère beaucoup d'investissements. Qu'il est le moteur de l'économie concurrentielle et donc d'une partie de ce mécanisme appelé « la main invisible ». Mais, après avoir louangé son rôle particulier, ils n'en tiennent plus compte dans leurs théories.

Certains économistes considèrent que la notion d'entrepreneur n'est pas opérationnelle du fait que son action ne peut être mesurée que de façon résiduelle [33]. D'autres affirment que ce n'est pas un problème intéressant parce qu'il existe toujours des entrepreneurs potentiels (des investisseurs) qui se manifestent selon un mécanisme du genre behavioriste, lié à l'existence de certaines conditions macro-économiques. Ainsi, l'économie ne doit se pencher que sur ces conditions [35]. De toute façon, pour plusieurs économistes (en particulier Kilby [36]), la notion d'entrepreneur est avant tout psycho-sociologique et doit être laissée à ces sciences.

Il est vrai que le mot « entrepreneur » désigne une entité complexe. Hélène Verin [55] a bien analysé l'origine et le sens précis du mot. Le mot « entrepreneur » est français, de même que le mot « manager » (de « ménager » : régler avec adresse, employer avec économie...), et c'est ainsi que l'entendaient Richard Cantillon en 1743 ou John Stuart Mill en 1848 et, plus tard, Joseph Schumpeter en 1943. Pour Jean-Baptiste Say, en 1803, l'entrepreneur était « le troisième homme », entre le capitaliste et le marchand. Ce mot permet donc de bien distinguer le dirigeant d'entreprise, prudent, réfléchi, calculateur, examinant les possibilités en fonction de ses ressources, de l'entrepreneur, impétueux, saisissant l'occasion, recherchant les nouveaux défis... Le vieux dictionnaire Furetière de 1690 définit le terme « entreprendre » comme « la résolution hardie de faire quelque chose ». Pour Montaigne, « entreprendre » c'est « contester l'ordre fondé ». Au Moyen Age, c'était « pren-

dre entre » : reconnaître une ville pour l'assaillir de tous côtés; ou encore, « l'entrepreneur » était celui qui tentait la « ventura » : le hasard, la quête de soi dans l'incertain de l'action, et dont la punition ou la récompense pouvait être la « fortuna » : la tempête, le risque ou l'argent.

L'entrepreneur, c'est donc celui qui construit un nouvel espace économique, ou même de nouveaux espaces successifs. C'est celui qui profite des déséquilibres causés par le changement et qui crée ces déséquilibres, ou l'instabilité du système.

L'entrepreneur fait partie de cette « économie réelle » dont parle Georges Gilder [18], fonctionnant dans le cadre d'un paradigme à causalité mutuelle plutôt qu'unidirectionnelle [34;5] : l'entrepreneur potentiel finit par s'exprimer lorsque les conditions économiques sont propices et, en même temps, il est l'une des principales sources de ces conditions du fait qu'il crée et utilise l'information. De la même façon que l'innovation technologique, suscitée par les besoins, crée en même temps ceux-ci⁷. C'est ce qui nourrit l'incertitude et vit de celle-ci. C'est ce qui accélère le changement qui en même temps appelle l'entrepreneurship.

Or, la théorie économique est héritée du positivisme scientifique des XVIII^e et XIX^e siècles, entre Jean-Jacques Rousseau ou Auguste Comte et Darwin ou Spencer, à la recherche de « lois » de comportement conduisant à l'ordre, c'est-à-dire à l'équilibre dynamique [22;40]. À cette époque, les grandes découvertes en sciences pures, en particulier celles de Newton, font office de modèles pour toutes les autres sciences. Comme le disent les physiciens Prigogine et Stengers [43], « est désormais newtonien tout ce qui traite de systèmes de lois, d'équilibre, tout ce qui réactive les mythes de l'harmonie où peuvent communiquer l'ordre naturel, l'ordre moral, social et politique ». Cet ordre est fait de « causalité, légalité, déterminisme, mécanisme, rationalité ».

Mais la réalité, telle que nous la connaissons maintenant ou voudrions la connaître, fonctionne loin de l'ordre, loin de l'équilibre, dans l'instabilité : « la nature n'est pas un système en ordre mais l'éternel déploiement d'une puissance productrice d'effets antagonistes, dans une lutte pour la suprématie et la domination » [43]. Même les prix sont l'expression d'un rapport de force, selon différentes stratégies de pouvoir, comme le rappelait Ragnar Frisch [15]. Ces stratégies sont le reflet de décisions qui ne peuvent être que multidimensionnelles, stochastiques et non quantitatives [45].

Les grandes entreprises, comme les grandes régions, selon le principe de la loi des grands nombres (grand nombre de dirigeants et

⁷D'ailleurs, une partie de l'innovation survient au hasard, selon le phénomène de « serendipité ».

cadres, entreprises de toutes sortes) peuvent être vues comme des systèmes fonctionnant en équilibre ou tendant vers l'équilibre. Les PME sont très disparates, non seulement à cause de leurs productions extrêmement variées, mais surtout parce que leur gestion est souvent centralisée et donc subordonnée à la personnalité de l'entrepreneur [25]. De plus, elles vivent souvent en symbiose avec leur milieu, profitant du dynamisme régional et soutenant celui-ci [22]. C'est ce qui augmente encore les difficultés des économistes à comprendre l'entrepreneur et les PME et à en tenir compte dans la théorie du développement. Mais cela ne justifie pas qu'on les mette de côté, surtout quand elles sont à la base du nouveau dynamisme des régions.

Des conditions nécessaires⁸

Il est vrai qu'il y a PME et PME, comme il y a région et région. Il existe des conditions nécessaires et suffisantes pour qu'une petite région puisse se développer indépendamment de l'effet moteur des métropoles; de même, les PME, pour ne pas faire faillite comme une bonne partie d'entre elles, ont besoin d'un environnement favorable de la région qui, en retour, sera soutenue par leur dynamisme. Ces conditions sont l'existence d'un marché minimal, d'un potentiel d'entrepreneurship qui peut s'exprimer, et de diverses ressources complémentaires aux entreprises.

Le marché minimal varie selon les types de production et de produit. Il peut être proche pour des productions à consommation finale et servir de tremplin pour l'exportation de produits complexes hors région. Par exemple, au Québec, la localisation de la Beauce entre la frontière américaine et la ville de Québec et l'existence de bonnes ressources forestières a permis, par exemple, le développement d'une production importante de matériel de transport pour acheminer celles-ci. Il en est de même de la zone de Drummondville qui a profité d'un marché d'environ 150 000 habitants autour d'elle, et ensuite de la proximité de Montréal.

Il faut aussi un potentiel d'entrepreneurship qui finisse par s'exprimer, même si on ne peut vérifier celui-ci qu'après coup. Ainsi, on peut rattacher le démarrage de la Beauce à deux ou trois entrepreneurs. L'existence de grandes entreprises de production primaire, en drainant la plupart des énergies ou des ressources, freine le plus souvent l'émergence de cet entrepreneurship [8]. À moins que ces grandes firmes ne soient depuis assez longtemps en déclin et ne répondent plus aux besoins des travailleurs qualifiés, comme ce fut le cas dans les Bois-

Francs. Au contraire, certaines grandes firmes à produits complexes, en offrant beaucoup de sous-traitance, ou en favorisant l'essaimage, stimulent cet entrepreneurship.

Il faut enfin un minimum de ressources complémentaires aux PME, minimum qui augmentera à mesure du dynamisme de celles-ci. Ces ressources, ce sont des institutions financières ou quelques fortunes ouvertes au risque, des vendeurs d'équipement industriel, souvent usagé au début, des services d'entretien, une main d'oeuvre spécialisée pour la partie complexe des productions, du terrain et des bâtisses industrielles à faibles coûts, et enfin des services légaux, comptables, de marketing et de distribution. Toutefois, de même que Rostow [48] n'a jamais expliqué pourquoi tel pays en voie de développement a franchi le seuil critique du démarrage, de même on ne sait pas très bien pourquoi certaines régions ont réussi le saut du développement alors que d'autres ayant beaucoup de ressources végètent. On sait, cependant, qu'il faut que toutes ou, du moins, la plupart de ces conditions existent en même temps.

Conclusion

Plusieurs petites régions ont réussi leur industrialisation sans aide particulière des métropoles ou de l'État. Doit-on freiner ces nouveaux dynamismes en s'imaginant qu'ils nuisent à ceux des grands centres ? La PME, dans les régions éloignées, doit-elle être laissée à elle-même pour ne pas disperser les ressources nécessaires au développement des grandes entreprises ? Pourquoi opposer l'une à l'autre, plutôt que de rechercher un autre mode de développement ouvert à tous les potentiels nouveaux ?

Cette façon de voir ne constitue pas un éloge gratuit des petites régions et des PME. Une partie du discours sur le développement par le bas et sur la PME marque non seulement un scepticisme à l'égard des politiques industrielles traditionnelles, mais aussi un panégyrique latent du système concurrentiel, sinon du libéralisme pur qui existait jusqu'à un certain point au XIX^e siècle. Libéralisme qui n'a pas empêché la concentration, pourtant à l'opposé de ses intentions.

Lorsque nous parlons de région et de PME, nous pensons plutôt à un autre type d'organisation industrielle et de PME. À savoir, la substitution de la concurrence fondée sur les prix par une concurrence fondée sur les produits. On constate, en effet, que les entreprises qui réussissent le mieux sont celles qui savent trouver des produits, des biens ou des services nouveaux, très spécialisés ou très originaux, et par conséquent se situent sur un créneau très étroit, en position de quasi-monopole. C'est la logique de la diversification réclamée par un marché aux besoins de plus en plus typés et diversifiés. Cela suppose

⁸Cette section reprend plusieurs points déjà discutés dans un article récent (Julien [23]) et fait référence aux sources citées dans la deuxième partie de celui-ci.

aussi des PME prêtes à innover systématiquement, dans un monde en mutation. Par innovation, on entend de nouveaux produits, de nouveaux procédés de fabrication, de nouvelles technologies, mais aussi des innovations sociales, c'est-à-dire de nouveaux rapports entre le producteur et ses clients (le respect de ceux-ci et de leurs besoins de qualité de vie), ainsi qu'entre le producteur et ses travailleurs (de nouvelles relations de travail).

C'est à ce prix que les micro-régions et les PME non seulement vont justifier leurs besoins vis-à-vis des métropoles et des grandes entreprises, mais encore précéder celles-ci dans la troisième révolution industrielle.

Références

1. Armington C. et M. Odle. « Small Business: How Many Jobs », *The Brookings Review*, (hiver 1982), 3-8.
2. Barbouin, D. et P. Fracheboud. « Les PME en Europe et leur contribution à l'emploi », *Notes et études documentaires*, nos 4715-4716. Paris, La Documentation française, 26 avril 1983.
3. Birch, D. L. « Who creates jobs? », *The Public Interest*, no 65 (automne 1981), 1-14.
4. Bollard, A. et D. Harper. « Employment and Establishment Size in New Zealand Manufacturing », *International Small Business Journal*, 4:4 (été 1986), 10-19.
5. Boulding, E. « Futuristics and the Imaging Capacity of the West », dans M. Maruyama (éd.), *Cultural Futuristics Symposium*. Washington, DC: American Anthropological Association, 1970.
6. Boyer, R. et J. Mistral. *Accumulation, inflation et crises*. Paris, P.U.F., 1983.
7. Chevalier, J. J. *L'Économie industrielle en question*. Paris, Calmann-Levy, 1971.
8. Cross, Michael. *New Firm Formation and Regional Development*. Guilford, Surrey, Gower Inc., 1987.
9. Dadzie, K. K. S. « Economic Development », *Scientific American*, 243:3 (septembre 1980), 58-65.
10. Delattre, M. « La PME face aux grandes entreprises », *Économie et Statistique*, no 148 (octobre 1982), 1-11.
11. Duché, G. et S. Savey. « Le Rôle de la PME dans la mutation du mode de production capitaliste », dans *La PME en devenir dans un monde en mutation*. Actes du colloque international, mise en forme par P.-A. Julien, J. Chicha et A. Joyal, tenu à Trois-Rivières les 3, 4 et 5 octobre 1984. Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1986.

12. Engwall, L. « Response Time of Organizations », *Journal of Management Studies* (février 1976), 1-15.
13. Etzioni, A. *Capital Corruption: The New Attack on American Democracy*. New York, Harcourt, Brace and Jovanovitch, 1984.
14. Farrell, P. O. « Small Manufacturing Firms in Ireland: Employment Performance and Implications », *International Small Business Journal* 2:2 (hiver 1984), 48-61.
15. Frisch, R. *Les Lois techniques et économiques de la production*. Paris, Dunod, 1962.
16. Gallagher, C. C. et J. Doyle. « Job Generation Research: A Reply to Storey and Johnson », *International Small Business Journal*, 4:4 (été 1986), 47-54.
17. Gallagher, C. C. et H. Steward. *Jobs and the Business Life Cycle in the U.K.* Rapport de recherche no 2, Department of Industrial Management, Un. of Newcastle, mai 1984; révisé en mars 1985.
18. Gilder, G. *L'Esprit d'entreprise*. Paris, Fayard, 1985.
19. Gould, A. et D. Keeble. « New firms and rural industrialization in East Anglia », *Regional Studies*, 18:4 (1984), 189-202.
20. Guesnier, B. « Création d'emplois dans les petites et moyennes entreprises : La France ». Miméo. IER, Université de Poitiers, juillet 1986.
21. Harris, C. « Small Business and Job Generation: A Changing Economy or Different Methodologies? ». Mimeo. Washington, Brookings Institution, 25 février 1983.
22. Hornaday, A. et J. Aboud. « Characteristics of Successful Entrepreneurs », *Personal Psychology*, 24 (1971), 141-153.
23. Julien, P.-A. « Petites régions, crise et entrepreneurship », *Revue canadienne des sciences régionales*, 7:1 (printemps 1984), 51-64.
24. Julien, P.-A. et C. Lafrance. « Toward the Formalization of « Small is Beautiful ». Societal effectiveness versus economic efficiency », *Futures*, 15:3 (1983), 211-221.
25. Julien, P.-A. et B. Morel. *La Belle Entreprise. La revanche des PME en France et au Québec*. Montréal, Boréal, 1986.
26. Kilby, P. « Hunting the Heffalump », dans P. Kilby (éd.), *Entrepreneurship and Economic Development*. New York, Free Press, 1971.
27. Lantner, R. « Éléments sur la crise et les politiques face à la crise : rtombées sur la PME en France », dans *La PME en devenir dans un monde en mutation* (voir [11]).
28. LeBaube, A. « Une proportion grandissante de salariés dans les activités de survie », *Le Monde*, 16 octobre 1984, cité par B. Guesnier [20].
29. Lewis, A. *The Theory of Economic Growth*. Londres, Allen & Unwin, 1954.

30. Lindmark, L. « Small firm in a new context. The case of Sweden ». Cahier de recherche no 42, Université d'UMEA, 1982.
31. Lipietz, A. « Accumulation, crises et sorties de crise : quelques réflexions méthodologiques autour de la notion de régulation ». Communication au Nordic Summer University, Helsingor, 2-4 mars 1984.
32. Lutfalla, M. *Aux Origines de la pensée économique*. Paris, Economica, 1981.
33. Martin, F. « L'Entrepreneurship et le développement local : une évaluation », *Revue canadienne des science régionale*, IX:1 (1986), 1-25.
34. Maruyama, M. « Paradigm methodology and its application to cross-disciplinarity, cross-professional and cross-cultural communications », *Cybernetica*, 18:2 et 3 (1974), 137-155 et 237-281.
35. McClosky, D. N. et Lars G. Sandberg. « From Damnation to Redemption: Judgments on the Late Victorian Entrepreneur », *Explorations in Economic History*, 9:1 (automne 1971), 89-108.
36. Mendes, C. (éd.). *Le mythe du développement*. Paris, Seuil, 1977.
37. Miller, S. M. et D. Tomaskovic-Fevey. *Recapitalizing America: Alternatives to the Corporate Distortion of National Policy*. Boston, Routledge & Kegan Paul, 1983.
38. Morin, E. *La Méthode, la nature de la nature*, Paris, Seuil, 1977. En particulier voir la conclusion.
39. Moussaly, S. « Allocation des ressources et développement des PME au Québec », *Revue PMO*, 1:6 (1986), 3-10.
40. Myrdal, G. *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Cambridge, Harvard University Press, 1984.
41. Piore, M. et C. F. Sabel. « Italian small business development lessons for U.S. policy », rapport de recherche no 288, M.I.T., août 1981.
42. Polese, J. et W. J. Coffey. « Local development: conceptual bases and policy implications », *Regional Studies*, 19:2 (1985), 85-93.
43. Prigogine, I. et I. Stengers. *La Nouvelle Alliance*. Paris, Gallimard, 1979.
44. Reich, R. *The Next American Frontier*, New York, Time Books, 1983.
45. Rice et Hamilton. « Decision theory and the small businessman », *American Small Business Journal*, 3:1 (1979), 1-10.
46. Robert, M. C. « La domination des PME », *Le Monde*, 26 février 1985.
47. Robinson, A. « The problem of management and the size of firms », *Economic Journal*, 44 (juin 1934), 242-257.
48. Rostow, W. W. *The Stage of Economic Growth*. New York, Harper Roy, 1965.
49. Rotwell, R. « The Role of Small Firms in the Emergence of New Technologies », *Omega*, 12:1 (1984), 19-29.

50. Smith, R. A. *Corporations in Crisis, How Big Companies Get Into Big Trouble, The Draws of Management Stress*. New York, Doubleday, 1966.
51. Storey, D. J. et S. Johnson. « Job generation in Britain: A review of recent studies », *International Small Business Journal*, 4:4 (été 1986), 29-47.
52. Thibodeau, J. C. et M. Polèse. « Les effets d'entraînement du secteur manufacturier dans une région de polarisation du second niveau : le cas de l'Outaouais », *Revue canadienne des science régionale*, 4:1 (1981), 21-43.
53. Thibodeau, J. C., P.-A. Julien et J. Chicha. « La PME au Québec face à la tourmente économique de 1975 à 1982 », dans *La PME en devenir dans un monde en mutation* (voir [11]).
54. Thibodeau, J. C., P.-A. Julien et J. Chicha. « Les PME manufacturières dans la tourmente économique de 1975 à 1982. Un premier bilan dans quatre régions du Québec », *Revue d'économie industrielle*, 36:2 (1986), 14-25.
55. Verin, H. *Entrepreneurs. Entreprise. Histoire d'une idée*. Paris, Presses universitaires de France, 1982.