

## **Développement local et PME québécoises innovantes: un lien à explorer**

André Joyal  
Département géographie et économie  
Université du Québec à Trois-rivières  
Trois-rivière, QC G9A 5H7

Laurent Deshaies  
Groupe de recherche en économie et  
gestion des PME (GREPME)  
Trois-rivière, QC G9A 5H7

Depuis une dizaine d'années l'expression développement local tend à se substituer à celle de développement régional. Les articles ou numéros spéciaux (RCSR 1989) ou volumes (cf recension dans RIPME (1990)), Proulx (1995) se sont multipliés à un rythme soutenu. Et ce, à un point tel, que l'on peut se questionner sur l'adéquation entre l'importance qu'occupe ces écrits sur le développement local et ce que révèle l'observation des faits. Ainsi, sur la base de nos travaux auprès de PME en milieu non-métropolitain, nous reprenons le questionnement de Polèse (1995) sur la raison d'être de l'engouement continue pour le développement local. Après avoir plaidé avec Coffey (Polèse et Coffey 1982, 1985) en faveur d'un «autre paradigme de développement» étiqueté, entre autres, développement endogène, par le bas, autocentré, ou communautaire, Polèse signale que les choses n'ont pas beaucoup changé depuis vingt ans en matière de développement régional. Il n'y aurait donc pas lieu de parler de vague de fond concernant la prise en main de leur destin de la part des collectivités locales comme le soutiennent certains observateurs (Télé-Université 1994).

À la lumière d'une telle divergence entre les écrits et les faits en matière de développement économique, nous avons mené une recherche auprès d'entreprises innovantes localisées à l'extérieur des grands centres urbains québécois, car nous voulions vérifier plus à fond une observation déjà signalée dans une contribution au numéro thématique «La création des milieux innovateurs» de la Revue canadienne des Sciences régionales (Vol. XV:2, 1992). Nous avons alors mentionné que la grande majorité des dirigeants de PME préfèrent travailler seuls. Ils ne recherchent de l'aide d'autres acteurs de leur milieu environnant que d'une façon très irrégulière ou occasionnelle (Deshaies et autres 1992). Cette observation recueillie à la faveur d'une recherche sur l'impact de l'accord de libre-échange sur les PME québécoises en région (Julien et autres 1994) a servi d'incitation à poursuivre les efforts afin de mieux connaître l'importance des relations entretenues par les entreprises avec divers acteurs de leur environnement.

Cette fois, de façon explicite, il s'agissait donc d'entreprendre une recherche auprès de PME innovantes et exportatrices en mettant l'accent sur le rôle exercé par les agents économiques appartenant à leur environnement immédiat.

Nous en présentons ici les résultats grâce à l'étude de 45 PME sélectionnées en vertu du caractère innovateur de leurs opérations ou des produits qu'elles exportent.<sup>(1)</sup> Leur analyse s'est effectuée avec pour toile de fond les travaux du Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs GREMI. Ces derniers ont servi d'inspiration autant pour le champ de préoccupation que pour l'approche méthodologique. Étant donné le lien inévitable avec ce que l'usage convient de désigner comme étant des stratégies de développement local, nous évaluons la pertinence du discours associé à la vision d'un développement par le bas ou endogène tel que propagé au Québec depuis le début des années 80 et auquel nous avons contribué (Joyal 1987). Pour y voir clair, il importe de bien s'entendre sur la portée des concepts de développement local et de milieu.

### **Développement local et milieu**

Dans les écrits sur le sujet, un mot revient constamment : partenariat. Il est fait allusion aux efforts conjugués de différents acteurs (entreprises privées, corporations de développement économique, organismes socio-économiques, médias d'information, maisons d'enseignement, institutions financières) où se retrouvent les fameuses forces vives sur les épaules desquelles repose la responsabilité de mettre de l'avant une stratégie de développement. Les initiatives en vue de promouvoir l'emploi prennent l'essentiel de leur appui sur des ressources locales i.e. à l'intérieur même de l'espace d'intervention auquel s'identifie les différents acteurs (stakeholders). Malgré le recours à des programmes gouvernementaux émanant des paliers supérieurs, les maîtres-d'oeuvre du plan d'action appartiennent au milieu concerné. C'est pourquoi au concept de partenariat, la participation s'ajoute comme autre mot clé. En fait, Bryant (1992) évoque une approche faisant appel aux quatre «P» : planification, partenariat, processus et projets. Le tout se situant à l'échelon local, lequel comme le signale Derycke (1993) se rapporte à des entités spatiales aux contours plutôt flous comme le «pays» tel que suggéré au siècle dernier par Elisée Reclus à partir de l'exemple des *pagus* du temps des Romains (Maillat 1995). Le concept de bassin d'emploi ou la structure administrative associée à la plupart des Municipalités régionales de comté du Québec font habituellement référence à l'espace d'intervention lié au «local».

En anglais, l'expression community economic development décrit l'approche à laquelle se rapporte le développement local. Deux publications récentes montrent la relation existante. Nutter et McKinight (Gallaway et Hudson 1994) font allusion à une stratégie mise en oeuvre

par une collectivité désireuse de jouer un rôle plus actif dans la prise de décision concernant son avenir économique. De son côté, Douglas (1994), sur la base de la documentation anglophone, souligne les éléments suivants: leadership, information, communications et développement organisationnel.

Ces considérations font mieux comprendre la portée du questionnement sur la place qu'occupe au Québec le développement local comme stratégie économique. Elles permettent de tenir compte de la remarque de Jean (1989) pour qui tout développement prenant place en un point donné, la référence au développement local risque de donner lieu à un pléonasme de mauvais goût. Ainsi, en relation avec les entreprises considérées dans cet article, il faut se mettre en garde d'associer ces initiatives localisées en un lieu particulier à des retombées d'une quelconque stratégie de développement local telle que décrite plus haut.

Compte tenu que le développement local, par définition, s'exerce à l'échelon d'une zone bien spécifique, il importe de s'attarder aussi sur le concept de milieu, d'en voir la portée et la signification pour, plus loin, considérer comment il intervient dans la décision des dirigeants d'entreprises innovantes que nous avons étudiées.

Pour une entreprise, la référence au milieu fait penser aux différents acteurs qui composent son environnement. C'est un espace qui se distingue par son histoire, sa géographie, ses traditions, les ressources patrimoniales et parfois, par des comportements sociaux particuliers. Des agents économiques appartenant à cet espace sont mandatés à intervenir auprès des entreprises qui s'y trouvent. Il peut s'agir de représentants d'agences gouvernementales, d'une corporation de développement économique ou de tout organisme mis sur pied pour assister les entrepreneurs, nouveaux ou bien établis. Mais le milieu pour un entrepreneur c'est plus que cela, c'est surtout les autres entrepreneurs. Les travaux du GREMI soulignent précisément l'influence qu'exercent les entrepreneurs les plus dynamiques au sein leur entourage. Par effet de démonstration, les innovations plus particulièrement se propageraient par une sorte d'osmose quasi inévitable à l'intérieur de ce que l'on désigne comme étant un système de production local. Il apparaît évident qu'il peut en être ainsi pour toute stratégie adoptée par une entreprise en relation avec ses diverses fonctions. En ce qui regarde notre recherche, la fonction «exportation» fut privilégiée. Nous verrons dans quelle mesure les PME étudiées tirent profit des ressources offertes par les acteurs de leur milieu autant pour ce qui a trait à l'innovation et à l'exportation.

Alors que Rallet (1993) invite à ne pas confondre lieu et territoire, Héraud et Nanopoulos (1994), pour leur part, précisent que le territoire ne doit pas être donné au départ de l'analyse économique, mais observé comme un produit des acteurs et des réseaux que ces derniers

construisent. Les acteurs sont d'un lieu mais les entreprises tout en ayant une adresse en ce lieu n'appartiennent pas nécessairement à ce territoire dans leurs multiples relations avec l'extérieur. Ceci étant admis, force est de reconnaître la connotation territoriale de la vision généralement admise du milieu où se trouve une entreprise. Au Québec, ce milieu peut être une Municipalité régionale de comté, une sous-région administrative (la Mauricie, les Bois-Francis), une région administrative (Lanaudière, Chaudière-Appalache) ou une région définie de façon plus générale: la Beauce, le Saguenay-Lac-Saint-Jean, la Côte Nord, l'Estrie, etc.

Le milieu peut aussi être une ville de dimension moyenne (Victoriaville, Drummondville, Joliette) avec ses satellites ou encore un regroupement de petites villes sur un espace bien délimité auquel se conforment ici et là des divisions administratives. A cet échelon se dessinent des plans stratégiques de la part d'acteurs précisément mandatés à mettre de l'avant une dynamique susceptible de conduire à la consolidation ou à une diversification des activités productrices.

Les trois composantes principales mises en évidence par les travaux du GREMI suscitent fortement la liaison entre le milieu et un espace précis et limité d'intervention, à savoir ce que l'usage convient de considérer comme étant le territoire où se trouve l'entreprise. Ainsi, Maillat (1994) dégage trois dimensions du milieu :

- une dimension micro-analytique (une structure du marché qui facilite la réduction des coûts de transaction);
- une dimension cognitive (les savoir-faire locaux);
- une dimension organisationnelle (interdépendance entre les acteurs locaux).

Dans une certaine mesure, on retrouve ici les caractéristiques retenues (Maillat et Perrin 1992) pour identifier un milieu: un cadre localisé où l'on observe une certaine homogénéité dans les comportements et dans la vision pour affronter les problèmes économiques. A ceci s'ajoute une logique d'organisation permettant aux acteurs de collaborer entre eux en vue de l'innovation. Enfin, le milieu se caractérise par une dynamique collective d'apprentissage favorisant les modifications de comportements suivant l'évolution de l'environnement dans lequel baignent les entreprises.

Ces diverses composantes se rapportent à une espace d'intervention de niveau régional ou micro-régional. Maillat lui-même suscite l'association entre concepts de milieu et de territoire en écrivant que ce dernier se distingue par des coopérations directes entre les acteurs locaux, privés, publics et collectifs (1994: 259). Les remarques de Planque (1988) vont dans le même sens. Le milieu est vu comme un système formé de l'ensemble des éléments capables de

fournir à l'entreprise innovante les éléments différenciés qui lui sont indispensables. Une telle représentation évoque les phénomènes de synergies locales ou territoriales.

Ce qui conduit au concept de milieu innovateur définit comme un ensemble territorialisé dans lequel les interactions entre agents économiques se développent par l'apprentissage qu'ils font de transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources (Maillat et autres 1993). Ceci étant admis, nous vérifions plus loin dans quelle mesure se vérifie, à partir de notre échantillon, une remarque voulant que l'entreprise ne soit pas un agent innovateur isolé. Tel que précisé plus haut, l'entreprise est partie du milieu qui agit comme incubateur de l'innovation. Ainsi, les territoires se présentent comme des milieux actifs au sein desquels naît l'innovation. Cette dernière résulterait, en effet, de la mise en valeur d'un savoir-faire et d'une culture technique à l'aide de la dynamique interne d'un milieu donné.

### **Question de recherche**

C'est en prenant appui sur ces concepts que nous avons voulu vérifier la dynamique de développement local auprès des créateurs d'emplois, soient les propriétaires-dirigeants des PME. L'assertion voulant que l'innovation résulte de la dynamique interne d'un milieu se vérifie-t-elle dans le Québec non métropolitain? Dans quelle mesure les créateurs d'emplois inscrivent leurs actions à l'intérieur d'une stratégie de développement local? Nous tenterons de répondre à ces interrogations à partir d'une recherche sur la contribution des acteurs du milieu environnant auprès des PME innovantes et exportatrices dont la majorité se trouvent en milieu rural ou semi-rural dans certaines sous-régions centrales du Québec.<sup>(2)</sup> Les PME manufacturières considérées font partie de ce que l'on peut associer au manufacturier complexe en distinction d'avec le manufacturier de type de traditionnel générant peu de valeur ajoutée. La complexité, ici, fait référence à différentes considérations: le recours à des procédés de fabrication assistés par ordinateur, l'importance du personnel de direction, les efforts de R&D conduisant à la mise en marché de produits nouveaux ou améliorés, et la présence de travailleurs qualifiés. Bien sûr, toutes ces caractéristiques ne se vérifient pas en totalité à l'intérieur de chacune des entreprises faisant partie de l'échantillon étudié, mais toutes en contiennent un minimum de deux.

A la lumière des observations effectuées auprès de telles PME, nous présentons des données sur l'interrelation entre les entreprises et leur milieu. Nous avons cherché à connaître dans quelle mesure les dirigeants d'entreprise recourent à certains acteurs de leur milieu dans

l'élaboration de leur stratégie autant en vue d'exporter que pour mieux remplir les fonctions se rapportant à la mise en marché, à la R&D, à la gestion du personnel, au financement, etc.

C'est donc le concept de milieu vu comme un espace de soutien (Ratti et Ambrogio 1988) à la PME innovante dont il est question ici. L'hypothèse retenue, au point de départ, de notre recherche veut, qu'à l'instar de l'innovation, l'exportation ne demeure pas un geste isolé de la part de l'entreprise. Il s'agit donc de vérifier jusqu'à quel point un milieu donné exerce une influence sur l'engagement des PME dans la conquête d'un marché étranger. Ce faisant, il est possible d'évaluer la portée de la contribution du milieu sur les différentes facettes du fonctionnement d'une entreprise.

### **Méthodologie d'enquête**

Quarante-cinq entreprises situées dans le Québec dit central (Lanaudière et Mauricie/Bois-Francis) ont fait l'objet d'une visite qui a donné lieu à chaque occasion à un entretien dont la durée variait entre 90 et 120 minutes. Les rencontres se sont déroulées dans la majorité des cas avec le propriétaire de l'entreprise ou avec un adjoint responsable des exportations. Le schéma d'entretien comportait des questions sur: l'historique de l'entreprise, les principales étapes de son évolution, les efforts en matière de formation de main-d'oeuvre et de veille technologique, le recours aux programmes d'aide gouvernementale, la R&D, la stratégie adoptée au début des exportations et développée depuis lors, l'apport du milieu à travers les différentes étapes de l'évolution de l'entreprise avec une attention particulière pour tout ce qui se rapporte à l'exportation. A ces études de cas s'ajoutent une demi-douzaine d'entretiens avec des agents de développement oeuvrant à l'intérieur de structures d'appui aux entreprises.

Le tableau 1 donne une vue d'ensemble de l'échantillon. On voit que 31 entreprises se situent dans un environnement rural ou semi-rural alors que les 9 autres entreprises se trouvent dans une ville d'importance moyenne (population d'environ 20 000 à 30 000 ha) le reste étant situé en milieu dit semi-rural. Avec 13 entreprises, le secteur du bois oeuvré et du meuble sont particulièrement bien représentés. Il s'agit, dans tous les cas, d'entreprises qui ont réussi leur implantation sur le marché étranger autant par l'innovation dans leur production que par le recours à des technologies modernes afin d'améliorer à la fois la productivité et la qualité.

Le chiffre d'affaires moyen est légèrement inférieur à 8 millions de \$can avec une part destinée à l'exportation qui équivaut, en moyenne, à 34,4% du chiffre d'affaires. Vingt-quatre de ces entreprises comptent moins de 50 employés et sont ainsi qualifiées de petites entreprises alors que la moyenne de l'échantillon se situe à 47 employés, cadres et travailleurs

à la production confondus. Aucune différence significative ne s'observe quant à la localisation des entreprises et l'importance du chiffre d'affaires consacré à l'exportation. Les entreprises en milieu rural ne sont pas moins innovantes que leurs homologues appartenant à un environnement urbanisé.

[TABLEAU 1 Caractéristiques des entreprises de l'échantillon](#)

[TABLEAU 2 Relations entre les types de milieu et quelques caractéristiques des entreprises](#)

[TABLEAU 3 Importance des contacts avec les acteurs des différents milieux](#)

### **Description du milieu auprès des entreprises**

Le tableau 1 montre que certaines entreprises en milieu rural, généralement la principale, sinon la seule entreprise d'un village, ont un chiffre d'affaires plus élevé que la moyenne de l'échantillon. Il en est ainsi pour le nombre d'employés. Quinze d'entre elles ont été créées depuis le début des années 80 ce qui démontre l'existence d'une certaine vitalité à l'intérieur des milieux concernés. En effet, le tableau 2 fait voir que les milieux ruraux n'ont rien à envier aux milieux urbains quant au dynamisme industriel. Le chiffre d'affaires moyen des entreprises (7,6M\$) se situe nettement au-dessus de celui des milieux semi-ruraux ou urbains. La localisation des entreprises n'a pas d'effet déterminant sur sa vitalité si on en veut pour preuve la part des exportations dans le chiffre d'affaires.<sup>(3)</sup> L'éloignement n'est pas un obstacle majeur à la création et à la consolidation d'entreprises exportatrices et innovantes en milieu rural.

Cependant, l'objectif premier de la recherche consiste à évaluer le degré d'importance des réseaux locaux ou la nature de l'influence des acteurs du milieu d'appartenance des entreprises sur leurs stratégies. Le tableau 3 montre que les entreprises font un faible usage des réseaux existants, formels ou informels de leur environnement immédiat. Le questionnaire portait sur le lien des entreprises avec quatre types d'acteurs;

- d'autres entreprises de leur environnement immédiat;
- le commissariat industriel le plus rapproché;
- les organismes gouvernementaux les plus rapprochés; et
- les organismes socio-professionnels régionaux.

Cet indice se calcule ainsi: pour chacun des milieux, une entreprise, pour chaque type de contact, reçoit un nombre de points correspondant à la fréquence des contacts (maximum quatre points), l'ensemble des points obtenus est divisé par le nombre d'entreprises du milieu donné. Ainsi, trois entreprises du milieu urbain ont des contacts occasionnels avec les

services gouvernementaux ( $3 \times 3 = 9$ ), deux autres ont des contacts peu fréquemment ( $2 \times 2 = 4$ ), et une entreprise n'entretient aucun contact avec ce type d'acteurs (0). On a donc  $9 + 4 / 6 = 2.1$ . Si les six entreprises entretenaient de contacts réguliers on aurait l'indice moyen suivant:  $6 \times 4 / 6 = 4$ .

On voit que pas moins de 26 entreprises n'entretiennent aucun contact auprès d'autres entreprises environnantes. Alors qu'un nombre équivalent d'entreprises ignorent totalement les services du commissariat industriel (corporation de développement économique) le plus rapproché. On enregistre aucun contact régulier ou fréquent avec l'un et l'autre des différents types d'acteurs. En relation avec le type de milieu, la fréquence des contacts des entreprises en milieu urbain est très légèrement supérieure à ce que l'on observe pour les entreprises en milieu rural et semi-rural. Ceci peut s'expliquer par des effets de proximité surtout en ce qui regarde les services gouvernementaux. Cependant, il faut reconnaître qu'un indice de 2,1 (le plus élevé obtenu) sur un maximum possible de 4 fait la preuve de la faiblesse de l'influence des acteurs socio-économiques faisant partie de l'environnement des entreprises considérées. Le tableau 4 montre la faiblesse du degré d'importance du rôle des acteurs appartenant aux quatre catégories mentionnées dans le tableau précédent.

On peut voir que les entreprises, qu'elles soient engagées dans l'exportation depuis moins ou plus de dix ans, entretiennent peu de contacts avec les principaux acteurs de leur milieu immédiat. Aucune différence sensible se perçoit également suivant que les entreprises comptent dans leur chiffre d'affaires une proportion de moins ou plus de 30% en exportation. Ces résultats forcent la réflexion sur la place qui revient au développement local comme stratégie économique. En effet, ils permettent, du moins en ce qui regarde la réalité ici étudiée, de fournir une réponse à l'interrogation de Ganne et Bertrand (1996). Ce derniers se demandent si la mode des systèmes industriels locaux intégrés n'est pas remise en cause par un type de solidarité où le facteur d'intégration verticale et professionnelle l'emporte largement sur les solidarités locales horizontales. Pour ces deux auteurs, si de nouvelles dynamiques s'effectuent parfois sur une base locale - selon une logique de mobilisation des ressources particulières aux modèles de développement dit "endogènes"- elles se développent souvent sur la base de réseaux de plus en plus professionnalisés et externes par rapport au local. L'entreprise en région recourt bien à des réseaux d'information, mais les noeuds qui en font partie sont bien souvent à l'extérieur de la région, voire à l'extérieur du pays comme c'est le cas pour la majorité des entreprises ici considérées. Il importe de conserver à l'esprit cet état de fait en présence des initiatives de création d'emplois observées à l'échelon local.

TABLEAU 4 Degré d'importance des acteurs selon le milieu et l'activité exportatrice



## **Explication de la faible influence du milieu pour ces PME**

Si les écrits sur le développement local se présentent en grand nombre depuis le début des années 80, il en va ainsi pour les témoignages de *success stories* de certains villages québécois. Leur notoriété s'explique par des initiatives de création d'emplois qui leur permettent de connaître des taux d'activité que leur envie la grande majorité des collectivités territoriales. Ici, deux types de questionnement s'imposent. En premier lieu, ces initiatives, auxquelles se rapportent des PME innovantes semblables à celles dont il est question dans cet article, émanent-elles d'une démarche associée au développement local? Ensuite, advenant une réponse positive, étant donné leur nombre quand même restreint, ne serait-il pas pertinent de reconnaître leur caractère marginal à l'intérieur de l'ensemble de l'économie? La réponse à la première interrogation attire précisément l'attention sur la confusion entre les initiatives localisées et celles issues d'une démarche associée au développement local. L'analyse du rôle du milieu auprès des PME innovantes et exportatrices en régions débouche sur la nécessité d'établir une telle distinction.

Si une corporation de développement économique ou un programme gouvernemental peut avoir joué un rôle non négligeable dans la réalisation d'un projet, presque jamais l'on se trouve en présence d'un processus bien appuyé sur une démarche stratégique faisant appel à la contribution d'un éventail des diverses forces vives du milieu. Encore moins trouve-t-on des initiatives issues d'une vision à moyen terme élaborée par ces mêmes acteurs. Bien sûr, au Québec comme ailleurs, on observe des réalisations à l'échelon local, que ce soit en vue de la reconversion des anciens quartiers urbains ou du maintien en vie de certains villages de régions centrales ou périphériques. Ce constat conduit à la deuxième interrogation: ces réalisations sont-elles suffisamment nombreuses pour vraiment parler d'un nouveau modèle de développement susceptible de conduire à l'induction d'une véritable théorie du développement local?

Les Corporations de développement économique communautaire de Montréal (CEDC) ainsi que les comités d'aide au développement des collectivités (désignés depuis 1994 comme étant des Sociétés de développement des collectivités avec pour acronyme: SADC) ont fait couler beaucoup d'encre. Les premières jouent pour la plupart un excellent rôle de courroie de transmission entre les divers paliers de gouvernement et les populations des quartiers défavorisés. Il faut, cependant, se garder de surévaluer l'importance économique des retombées de leurs interventions. L'intérêt que les chercheurs y portent reflètent avant tout un préjugé favorable envers une approche qui se situe dans la mouvance associée au développement local en opposition à un mode de développement qui échappe aux décisions

des populations concernées. Le même constat vaut pour les SADC même si elles émanent sans contredit du meilleur programme gouvernemental (fédéral) mis en oeuvre pour aider les collectivités à mieux maîtriser leur devenir économique.

Comme le démontre nos entrevues et nos analyses, l'acte d'entreprendre résulte d'une démarche essentiellement individuelle quelque soit l'environnement considéré. Tout au plus, comme c'est le cas dans les régions où domine l'entreprise locale -- au Québec, la Beauce et les Bois-Francs en sont des exemples - trouve-t-on des effets de démonstration susceptibles de stimuler les initiatives. Avec ou sans appui, le véritable entrepreneur est celui qui, tôt ou tard, donne suite au projet qu'il a en tête. Bien souvent, il aurait, d'une façon ou d'une autre, créé son entreprise même en l'absence d'une assistance financière. En fait, les individus les plus entreprenants se dispensent des appuis de leur communauté immédiate. Un tel comportement caractérise la plupart des dirigeants d'entreprises ayant collaboré à cette recherche. Ce qui confirme l'opinion de certains agents de développement voulant que des propriétaires-dirigeants d'entreprises voisines de quelques mètres se connaissent à peine.

Pour la majorité des dirigeants des entreprises étudiées, les relations avec leur milieu immédiat se limitent en effet à des contacts occasionnels auprès d'une corporation de développement économique ou de leur association professionnelle. Et pourtant le maillage, c'est-à-dire l'échange d'informations entre les entreprises, est un concept que l'on évoque de plus en plus. On pouvait donc s'attendre à ce que les entreprises, autant pour leur fonctionnement général que pour consolider leurs activités d'exportation, s'engagent dans des activités de maillage à l'aide de réseaux territoriaux d'information formels ou informels dans leur environnement immédiat. Un tel engagement ne se vérifie pas pour les entreprises étudiées dans le cadre de la présente recherche. L'observation des faits conduit à des constats assez similaires suivant que les entreprises soient des exportateurs professionnels ou occasionnels ou encore en transition suivant la typologie tracée lors de travaux antérieurs (Joyal et autres 1996). Les contacts avec d'autres entreprises à l'intérieur de leur localité ou de la région immédiate ou avec divers autres acteurs locaux ne sont mentionnés que par une minorité de dirigeants d'entreprise comme il est montré dans la section précédente.

En prenant en compte l'interrelation entre différents acteurs donné et la dynamique d'apprentissage, Maillat (1992, 1995a,1995) distingue quatre types de situations:

- pas de milieu, pas d'innovation;
- milieu potentiellement innovateur;
- innovation sans milieu; et

- milieu innovateur.

Sofia-Antipolis illustre une situation avec innovation sans milieu. C'est bien la troisième situation qui caractérise l'environnement des entreprises de notre échantillon même si l'on ne retrouve pas dans la région étudiée l'équivalent de la technopole de Sofia-Antipolis. Nos entreprises sont innovantes sans que les acteurs de leur milieu ait joué un rôle déterminant dans leur orientation ou dans leur choix se rapportant à leurs techniques de production ou à leurs produits. Si occasionnellement ces PME exportatrices tirent profit d'un programme gouvernemental (plus souvent qu'autrement pour participer à un salon international), la démarche individuelle se présente comme étant la règle. Diverses initiatives des dirigeants ont donné lieu aux premiers contacts avec des acteurs localisés sur un marché étranger. Ils furent par la suite entretenus et diversifiés. De cette façon, souvent au milieu des années 80, les entrepreneurs ont gagné leurs premiers galons d'exportateurs ne comptant que sur eux-mêmes. Ce faisant, ils pouvaient ainsi la voie aux nouveaux exportateurs qui s'engagent dans leur sillon. Cette fois, suivant les implications d'une stratégie faisant appel aux ressources du milieu, on assiste à la création de clubs de nouveaux exportateurs. Des agents de développement spécialement mandatés à encadrer les nouveaux exportateurs entrent en fonction dans certaines régions. Des faits qui permettent d'évoquer l'existence de milieux exportateurs. (Perreault et Mantagori 1994). Cette fois, le rapprochement avec le concept de milieu innovateur se fait aisément. Les pionniers pourront ainsi faire bénéficier de leur expérience aux exportateurs en potentiel qui, à leur tour, pourront mettre à profit leur savoir-faire au-delà des frontières. Mais il faudra attendre encore quelques années pour connaître les véritables fruits des initiatives des nouveaux exportateurs.

### **Conclusion**

À la lumière des faits observés, nous avons montré que les entrepreneurs interrogés, par habitude, par tempéramment, et peut-être même par nécessité, se tiennent à l'extérieur des stratégies marquées du sceau de la concertation et du partenariat qui sont les deux mamelles du développement local. Le slogan *Miser avant tout sur ses propres ressources*, malgré son utilisation fréquente en relation avec les collectivités territoriales, paraît davantage pertinent au niveau de l'entrepreneur. A défaut de refuser différentes formes d'assistance en vue du démarrage de son entreprise, le créateur d'entreprise, de façon générale, tire son épingle du jeu en misant avant tout sur lui-même. Une fois son entreprise appuyée sur une base solide, ses quelque vingt ou trente emplois étant créés, il ne faut pas s'attendre à une participation du dirigeant à un processus de mise en commun des énergies locales dans le cadre qu'une quelconque stratégie de développement économique.

En ce qui regarde nos propres observations, l'absence d'effet milieu trouve une double explication. D'abord, il faut reconnaître l'habitude des dirigeants d'entreprise d'agir sur une base individuelle. Autant pour l'acquisition de nouveaux équipements que pour sonder les possibilités d'un nouveau marché outre-frontière, ils misent sur l'existence de réseaux extérieurs à leur milieu d'appartenance et qu'ils ont eux-mêmes créés et entretenus. Vient ensuite la géographie. La faible densité de la population du Québec non-métropolitain évite la présence d'une masse critique suffisante pour donner lieu à un véritable milieu. A cet effet, Vaessen et Wever (1993) montrent bien que, dans un tel environnement, les entreprises n'ont d'autres choix que de faire appel à des ressources très éloignées de leur lieu d'implantation.

La critique de Polèse (1995) invite surtout à la prudence dans l'interprétation des faits observés et elle incite à poursuivre les efforts en vue de mieux saisir la nature et la portée des intervenants appartenant à un espace économique donné. D'ailleurs, Héraud et Nanopoulos (1994), sur la base de leurs propres observations auprès de PME alsaciennes, signalent que, pour les réseaux de partenariat formels que pour les relations informelles, la proximité géographique ne semble pas toujours jouer un rôle de premier plan, ou du moins, les effets de proximité varient suivant les aspects considérés. Un constat qui correspond à ce que d'autres auteurs ont signalé en relation avec la faible importance des réseaux d'information sur la performance des entreprises (Carsrud et autres 1986; Fillion 1991; OCDE 1993).

Nos résultats de recherche invitent donc à la prudence à propos de la portée positive et automatique du développement local. À défaut de pouvoir tout prendre en main à l'intérieur d'un plan d'action bien garni, on imagine certains acteurs locaux exercer un rôle de facilitateur ou d'initiateur. Les structures d'appui aux initiatives locales, il faut bien l'avouer, ne constituent en rien une panacée. Tout au plus elles peuvent contribuer à l'essor d'une culture entrepreneuriale susceptible de donner lieu, peut-être le temps aidant, à des initiatives de création d'emplois. Mais il faudra tenir compte du fait que l'acte d'entreprendre est essentiellement un geste individuel.

## **Références**

Bryant, C. 1992. *Le développement communautaire durable, le partenariat et la préparation de propositions de projets réussis*. Hudson: Stratec Communication Inc.

Carsrud, A.L., C.M. Gaglio et K.V. Olm. 1986. "Entrepreneurs-Mentors Networks and Successful New Venture Development: An Exploratory Study", dans R. Ronstadt, J.A. Hornaday, R. Peterson, et K.H. Vesper (éds.). *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley: Badson College.

Derycke, P.-H. 1993. "Le «local» dans l'analyse économique", dans A. Mabileau (éd.). *A la recherche du «local»*. Paris: L'Harmattan.

Douglas, D. (éd.). 1994. *Community Economic development in Canada*, 1-2. Toronto: McGrawHill.

Deshaies, L., P. Julien et A. Joyal. 1992. "Le recours au milieu par les PME québécoises exportatrices". *Revue canadienne de sciences régionales*, 15: 2.

Filion, L.J. 1991. *Vision et relations: clefs du succès de l'entrepreneur*. Montréal: Les éditions de l'entrepreneur.

Galaway, B. et J. Hudson (éds.). 1994. *Community Economic Development: Perspectives on research and Policy*. Toronto: Thompson Educational Pu.

Ganne, B. Et N. Bertrand. 1996. "PME et milieu rural: changer les problématiques". *Revue d'économie régionale et urbaine*, 2: 263-282.

Héraud, J.-A. et C. Nanopoulos. 1994. "Les réseaux de l'innovation dans les PMI: illustration sur le cas de l'Alsace". *Revue internationale de PME*, 7: 65-86.

Jean, B. 1989. "Développement régional et développement local". *Revue canadienne des sciences régionales*. Numéro thématique: Le développement local, 12.

Joyal, A. 1987. "Réflexions sur la question du développement local". *Revue d'économie régionale et urbaine*, 5: 738-751.

\_\_\_\_\_. et autres. 1996. "Typologie des comportements stratégiques des PME exportatrices". *Gestion*, 21: mars.

Julien, P.A., A. Joyal, L. Deshaies. 1994. "SMEs and International Competition". *Journal of Small Business Management*, 32.

\_\_\_\_\_. 1994. "Change". *International Small Business Journal*, 5: 19-30.

Maillat, D. et J.-C. Perrin (éds.). 1992. *Entreprises innovatrices et développement territorial*. GREMI, EDES, Neuchâtel.

Maillat D. 1992. "Milieux et dynamique territoriale de l'innovation". *Revue canadienne des sciences régionales*, 15.

\_\_\_\_\_. et autres. 1993. Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional. GREMI, EDES, Neuchâtel.

\_\_\_\_\_. 1994. "Comportements spatiaux et milieux innovateurs", dans J.P. Auray, A. Bailly, J.P. Derycke et J.M. Huriot (éds.). *Encyclopédie d'économie spatiale, concepts, comportements, organisations*. Paris: Economica.

\_\_\_\_\_. 1995a. "Territorial dynamic, innovative milieus and regional policy", *Entrepreneurship & Regional Development*, 7: 157-165.

\_\_\_\_\_. 1995. *Science humaines*.

OCDE. 1993. *Les petites et moyennes entreprises: technologie et compétitivité*, Paris: OCDE.

Perreault, J. et V. Mantagori. 1994. *Etude de faisabilité de l'implantation d'un cercle import-export*, Cahier de recherche du GREPME. Trois-Rivières: UQTR.

Planque, B. 1988. "La PME innovatrice ; Quel est le rôle du milieu local?". *Revue Internationale de PME*, 1.

Polèse, M. et W. Coffey. 1982. "Les politiques de développement local: éléments de définition". *Etudes et documents*, 34. Montréal: INRS-Urbanisation.

\_\_\_\_\_. 1985. "Local Development: Conceptual Bases and Policy Implications". *Regional Studies*, 19.

Polèse, M. 1995. "Le développement local, revu et corrigé". Colloque *Avenir du Québec des régions*, ACFAS, 22-24 mai, Chicoutimi. *Revue Internationale de PME*.

Proulx, M.U. 1995. *Réseaux d'information et dynamique locale*. Chicoutimi: GRIR, Université du Québec à Chicoutimi.

Rallet, A. 1993. "Choix de proximité et processus d'innovation technologique". *Revue d'économie régionale et urbaine*, 3.

Ratti, R., et F. D'Ambrogio. 1988. "Processus d'innovation et intégration au milieu local". Ascona: Colloque GREMI II.

RCSR. 1989. Collectif. "Le développement local. Perspectives québécoises". *Revue canadienne des sciences régionales*, 12.

\_\_\_\_\_. 1992. Collectif. "La création des milieux innovateurs", *Revue canadienne des sciences régionales*, 15.

RIPME. 1990. "Le développement local; un intérêt qui n'en démord pas". *Revue internationale PME*, 3: 249-256.

Télé-université. 1994. *Développement économique local*, (ECO 3007).

Vaessen, P., et E. Wever. 1992. "Spatial Responsiveness of Small Firms". *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 8.

Contact the journal at: [dwsolve@nb.sympatico.ca](mailto:dwsolve@nb.sympatico.ca)

**TABLEAU 1 Caractéristiques des entreprises de l'échantillon**

Secteur d'activité	Année de fondation	Nom. employés	Chiffres d'affaires M	Début des exportations	% export. dans milieu* CA	Type de
La machinerie	1950	21	3,3	1981	1	1
Le meuble	1980	20	2,0	1983	38	3
Ind. chimiques	1985	20	1,5	1992	15	1
Le meuble	1983	150	15,0	1992	13	1
La machinerie	1974	5	0,7	1993	25	3
La machinerie	1974	57	5,0	1985	60	1
Industrie du bois	1946	112	15,0	1946	25	1
industrie du bois	1984	49	7,0	1984	95	3
Prod. métalliques	1959	85	15,0	1980	5	2
La machinerie	1969	65	6,0	1988	18	2
La machinerie	1988	9	3,0	1989	75	1
Matériel transp.	1956	150	20,0	1976	40	2
Le meuble	1969	49	3,0	1985	33	1
Ind. chimiques	1969	60	18,0	1973	10	3

Produits élec.	1989	5	1,0	1989	10	3
Matériel transp.	1976	70	12,0	1987	35	1
Autres	1989	5	0,5	1989	90	3
Le meuble	1961	60	9,0	1970	55	2
L'habillement	1986	81	5,0	1987	60	1
Prod. métalliques	1970	40	3,0	1978	30	1
Prod. min.et non-métaux	1963	50	3,0	1970	1	1
Produit papier	1972	62	30,0	1972	1	1
Le meuble	1990	40	2,5	1991	85	1
La machinerie	1989	3	0,25	1992	5	1
Fabrication métal.	1985	165	18,0	1988	14	1
Industr. machinerie	1969	50	3,0	1990	7	1
Matières plastiques	1903	9	15,0	1940	5	1
Autres	1988	90	15,0	1990	80	1
Industrie du bois	1993	10	1,5	**	80	1
Autres	1969	50	3,0	1990	7	1
Produits plastiques	1903	9	15,0	1940	5	1
Autres	1988	90	15,0	1990	80	1
Industrie du bois	1993	10	1,5	.	80	1
Industrie du bois	1988	25	2,0	1987	1	1
Industrie du bois	1956	113	15,0	1956	80	1
Fabrication métal.	1985	35	3,0	1985	50	1
Fabrication métal.	1979	30	4,5	1990	4	1
Fabrication métal.	1976	20	2,8	1985	10	1
Matières	1991	16	2,8	.	6	1



plastiques						
Industrie du bois	1988	63	1,5	1994	5	1
Industrie du bois	1953	10	0,4	1995	50	3
Ind. des aliments	1980	50	30,0	1991	50	1
Autres	1987	15	7,0	1994	5	3
Fabrication métal.	1950	5	6,5	1993	70	3
Industrie du bois	1908	136	31,0	1992	30	2

Note: 1 =rural, 2 =semi-rural, 3 = urbain, \*\* = Pas d'exportation en 1995.

## **TABLEAU 2 Relations entre les types de milieu et quelques caractéristiques des entreprises**

	Types de milieu		
	Rural	Semi-rural	Urbain
Âge moyen des entreprises	20	46	18
Nombre moyen d'employés	56	72	22
Chiffres d'affaires moyen en millions	7,6	1,6	3,6
Nombre d'années moyen d'expérience dans l'exportation	14	15	8
Proportion moyenne des exportations dans le chiffre d'affaires	31,9%	29,6%	38,7%

**TABLEAU 3 Importance des contacts avec les acteurs des différents milieux**

	Fréquence					Moyenne de points obtenus		
	0	1	2	3	4	selon le milieu* (max = 4)		
Acteurs contactés						Rural	Semi-rural	Urbain
Entreprises locales	26	2	1	9	6	1,40	1,00	1,60
Commissariats industriels	26	5	4	7	2	0,65	0,80	1,75
Services gouvernementaux	18	5	8	10	3	1,26	0,25	2,10
Organ. socio-prof.	19	10	4	9	0	1,19	0,50	1,00

Note: 0 = aucun contact, 1 = contacts très rares, 2 = contacts peu fréquents, 3 = contacts occasionnels et 4 = contacts réguliers et soutenus.

**TABLEAU 4 Degré d'importance des acteurs selon le milieu et l'activité exportatrice**

	Rural	Milieu semi-rural	Urbain
<b>Expérience dans l'exportation</b>			
Moins de 10 ans	0,90	0,50	1,11
Plus de 10 ans	0,88	0,17	1,50
<b>Proportion des exportations dans les chiffres d'affaires</b>			
Moins de 30%	0,90	0,125	1,62
Plus de 30 %	0,90	0,420	0,96

Note: Maximum = 4. Comme pour le Tableau 3, la fréquence des contacts avec les quatre catégories d'acteurs, pour chacune des situations, fut prise en compte. La somme des points obtenus fut divisée par le nombre d'entreprises afin d'obtenir le degré d'importance moyen.



