

L'ENTREPRENEURSHIP ET LE DÉVELOPPEMENT LOCAL : UNE ÉVALUATION

Fernand Martin
Département de sciences économiques
Université de Montréal
Montréal, Québec
H3C 3J7

Introduction

Plusieurs théories du développement régional, dont la théorie de la dépendance [36], celle du développement local et d'autres théories d'intervention par le bas, ont récemment été proposées pour remplacer, en tout ou en partie, des théories fatiguées [41:7] comme la théorie néo-classique et celle des pôles de croissance ou de développement.

L'approche du développement local fait elle-même partie d'une famille de théories du développement par le bas qui, tout en possédant des critères distinctifs, se rejoignent sur certains aspects¹.

Les différentes approches du développement local centralisent leur attention sur le capital humain local², qu'elles élèvent au niveau de ressource locale capable de constituer un avantage comparatif pour la région. La voie du développement consiste alors à cultiver et à exploiter cette ressource³. La théorie fait l'hypothèse « qu'il se trouve dans les ré-

¹Le catalogue de ces théories parentes est considérable. Il comprend : le développement par le secteur informel, par le secteur parallèle, par le troisième secteur, le développement selon les besoins fondamentaux (*from within*), par l'économie souterraine, par l'autosuffisance locale, par l'économie humaniste, communale, décentralisée, par les quasi-firmes (*small is beautiful*), par l'énergie douce, par le mouvement écologique, etc.

²Le capital humain consiste dans les talents, initiatives et connaissances des habitants de la région.

³Dans la version Coffey-Polèse, elle s'inscrit dans une économie mixte où l'intégration interrégionale n'est pas refusée, ne reposant pas à long terme sur des paiements interrégionaux de transfert; elle s'adresse à de petites régions (localités) périphériques [44:12], dont les populations ont les mêmes préférences que la population du centre et finalement, ne veulent pas émigrer. Il s'agit par conséquent d'un cas bien différent de

dans les régions un potentiel local d'entrepreneurship jusque-là caché et entravé », c'est-à-dire qu'« il existe des barrières et des obstacles à l'éclosion de l'entrepreneurship local que les politiques doivent chercher à éliminer » (44:13-14). Susciter des entrepreneurs consiste à faciliter aux gens de la région l'accès à l'information et au capital financier (notamment au fonds de roulement), et à stimuler le processus par l'animation sociale, c'est-à-dire à développer un sentiment de solidarité locale et d'ouverture aux idées nouvelles.

Sous cette forme, le « modus operandi » du développement local est étonnamment semblable⁴ à ce que George [13] et d'autres proposaient il y a 15 ans [13:159-160]. « So where is the beef ? »

Le but de l'article qui suit est justement de montrer que l'application du développement local modifiera de façon très mineure l'avenir des petites régions périphériques souffrant d'un retard économique⁵, qui de toute façon ne pourront pas accéder à un processus de développement auto-entretenu⁶. Il y a plusieurs raisons à cela⁷.

1. On ne peut pas supposer, comme le font Polèse et Coffey [44:14], que toutes les micro-régions insuffisamment développées ont des potentiels (autres que le capital humain) à mettre en valeur⁸.

celui de sectes religieuses dont les principes concordent avec la théorie du développement par des entreprises communautaires [21 et 22], le recours à l'économie souterraine, le bénévolat, etc. De prime abord, la théorie du développement local paraît plus ambitieuse que ces différentes solutions d'appoint aux disparités régionales.

⁴Excepté en ce qui a trait à l'accent sur le « contrôle local » et à la possibilité de déclencher un processus de développement auto-entretenu.

⁵Par contre, comme nous allons le montrer plus bas, la théorie a beaucoup de potentiel si elle est appliquée à une région densément peuplée, dépassant un seuil critique de population, située non loin de grands centres urbains. Un exemple typique est celui de la région horlogère suisse [28]. Il en est de même de l'exemple du développement excentrique récent de la France [1], qui lui non plus n'est pas parfaitement applicable au cas canadien étant donné les conditions différentes qui prévalent : (i) la France part d'une concentration « excessive » sur Paris; (ii) en France et en Suisse les distances sont relativement petites (par rapport au Canada); (iii) la densité de la population y est plus grande qu'au Canada; (iv) les moyens de transport et de communication y sont aussi supérieurs (TGV, etc.). Enfin, au Canada, la téléinformatique n'est pas suffisante pour annuler les avantages des grands centres urbains en termes d'économies d'agglomération. Il faut comprendre qu'au Canada et aux États-Unis la « déglomération » est fonction de la localisation des ressources naturelles (ex. pétrole), du climat et du contexte social (syndicats moins militants dans le sud des États-Unis) [17:14-17; 45:49]. Il en est de même de l'Allemagne, où la décentralisation est très poussée, justement à cause de la haute densité de population et de la haute urbanisation [41:iv].

⁶Cela ne veut pas dire que l'approche est inutile car, dans sa version originale (44:15), elle est complémentaire à d'autres politiques plus puissantes.

⁷Comme on le verra plus bas, les difficultés de l'approche du développement local sont semblables à celles qui ont empêché les exhortations de George [13] de se matérialiser.

⁸Cela veut dire que même s'il n'y avait pas d'obstacles locaux aux réalisations du capital humain, il y a des micro-régions trop pauvres en « autres ressources » pour servir de substrat à l'entrepreneurship local. Il faut en effet un minimum de ressources physiques, de bonne situation géographique et d'économies d'agglomération pour permettre

2. Pour croître, la micro-région doit pratiquer la substitution aux importations et/ou exporter. Elle ne peut pas le faire dans le moment présent parce que sa productivité est inférieure à celle de régions concurrentes, qui se trouvent à être plus efficaces. Pour changer sa position relative, elle doit par conséquent acquérir des avantages absolus (et non pas seulement comparatifs⁹). Or le capital humain est d'autant plus mobile qu'il est de qualité¹⁰. On ne peut donc pas se créer d'avantages absolus à partir de cette ressource. Il s'ensuit que, en l'absence de ressources naturelles spéciales et/ou en l'absence de moyens d'empêcher son capital humain valable d'émigrer¹¹, la micro-région ne peut pas devenir concurrentielle. Pour le moment elle subsiste, soit parce que ses habitants se contentent d'un niveau de vie matériel inférieur à celui des autres régions, ou soit parce qu'elle reçoit des transferts inter-régionaux.

Finalement, à cause de sa petite taille, elle ne peut pas améliorer sa productivité à l'aide des économies d'agglomération¹². Les grandes métropoles bien aménagées sont donc, si l'on ne tient pas compte des activités liées aux ressources naturelles, de formidables concurrentes. Cependant, le pronostic est différent pour les micro-régions situées à

au capital humain de s'introduire dans la fonction de production. À ce sujet, on ne peut pas utiliser l'exemple du Japon pour contredire l'affirmation faite ci-dessus. Non seulement le Japon n'est pas un désert, mais il est bien situé sur la mer, de sorte que ses coûts de transport sont bas.

⁹Comme l'écrivent Coffey et Polèse [7:3]. Nous définissons l'avantage comparatif comme celui qui est lié à une ressource immobile. Or, dans la concurrence interrégionale, seuls les avantages absolus comptent [26:12]. Plus précisément : « In the interregional context, comparative advantage implies the existence of absolute price differentials between different locations ». De plus, « comparative advantage should (...) be considered the resulting force of two components: a production advantage and a transportation advantage » [26:12 et 13]. Voir aussi Samuelson [49].

¹⁰Le capital humain est d'autant plus mobile qu'il est considérable. Par exemple, selon Schaeffer, « the accumulation of education, training or job experience, by changing the value of a person's labor opens up new job opportunities, thereby increasing the likelihood of a move » [50:104]. Selon le test empirique de Schaeffer, la main-d'oeuvre est censée réussir à s'employer dans un endroit où son potentiel est meilleur que dans la situation précédente. Autrement la main-d'oeuvre n'aurait pas intérêt à émigrer. De même, écrit Polèse [43:249] : « Ce n'est donc pas en jouant uniquement sur les ressources humaines que Montréal pourrait rétablir sa position dans ce secteur ». En fait, en longue période, la main-d'oeuvre spécialisée ne joue pas un grand rôle dans la localisation des entreprises puisque cette main-d'oeuvre est mobile. Seuls les facteurs immobiles ou très coûteux à transporter commandent la localisation des entreprises.

¹¹Il existe différentes techniques pour réduire la mobilité de la main-d'oeuvre; l'une d'elles (voir le cas du Québec) consiste à promouvoir une langue différente de celle du reste du pays. L'autre façon de retenir le capital humain est d'offrir des aménités de climat et d'urbanisme et une fiscalité désirables. Sur ce point les régions de la Sun Belt et de la Californie sont avantagées. Il en est de même du sud de la France.

¹²Bien entendu, ceux qui, comme Planque [42:176], sont optimistes quant à la possibilité des télécommunications et des moyens de transport de devenir de bons substituts aux économies d'agglomération, ne sont pas impressionnés par ce raisonnement.

proximité des grandes centres¹³. Paradoxalement, ici, les possibilités de la micro-région sont, relativement parlant, meilleures que celles du grand centre, surtout si ce dernier est congestionné. Ces micro-régions ont des coûts sociaux d'urbanisation inférieurs à ceux du centre, tout en conservant les avantages de l'accès aux innovations, de la sous-traitance et de l'accès à un grand marché¹⁴.

3. La notion d'entrepreneurship, qui est censée être suffisante pour faire reculer les limites à la croissance mentionnées ci-dessus, n'est pas opérationnelle pour les économistes. C'est pourquoi les exhortations de George [13] et des autres experts du milieu universitaire qui ont misé sur l'entrepreneur classique sont restées à peu près lettre morte, bien qu'à première vue cette notion enthousiasme et séduise bien du monde¹⁵. La notion d'entrepreneur définie par Schumpeter est en difficulté car elle correspond à un résidu difficilement identifiable¹⁶, elle est tautologique¹⁷ et enfin elle confond l'offre et la

¹³Nous violons cependant ici une hypothèse de base du modèle de développement local : la situation périphérique de la région.

¹⁴Un cas fameux de développement local récemment étudié est celui de Bologne en Italie [48:220-231]. Il faut cependant noter que dans ce cas il y a proximité d'un grand centre (Milan). De plus, les résultats décrits n'auraient pas pu être obtenus en dehors du contexte politique spécial à l'Italie, c'est-à-dire l'activité particulière des syndicats communistes dans les grandes entreprises de Milan. D'ailleurs, l'auteur explique bien que cette expérience ne serait pas possible aux États-Unis et en Allemagne, où les grandes entreprises sont alertes et efficaces [48:227]. Il en est de même de l'industrie pharmaceutique au Canada et aux États-Unis, qui préfère se localiser dans la périphérie des grandes métropoles.

¹⁵Le monde des affaires utilise aussi le mot « entrepreneur », mais dans ce cas il s'agit simplement du chef d'entreprise et même de tout propriétaire de PME [57:208]. Il en est de même de chercheurs comme Kilby [24], qui travaillent dans les pays en voie de développement. Dans ce cas il ne s'agit pas d'innovateurs au sens schumpeterien, mais simplement de gestionnaires compétents qui prennent quotidiennement des décisions [25:109]. En fait, Kilby [25:107] semble dire que dans une économie développée le résidu imputable à l'entrepreneur est petit ou négligeable. De même, Toulouse [56:137 et suiv.] trouve que l'entrepreneurship ne peut pas expliquer les disparités régionales entre le Québec et l'Ontario, car « le nombre d'entrepreneurs [...] au Québec se compare au nombre d'entrepreneurs en Ontario » et les entrepreneurs québécois ont « exactement les mêmes caractéristiques sociologiques, [...] managériales [...] et personnelles [...] que les entrepreneurs canadiens-anglais et américains ».

¹⁶La notion d'entrepreneur correspond à un résidu qui rend compte, dans la fonction de production, de la contribution de facteurs inconnus, de sorte qu'il est presque impossible de mesurer et d'identifier directement l'entrepreneur. L'entrepreneur des économistes est plutôt un « coefficient d'ignorance » [24:2].

¹⁷Pour l'économiste le développement économique ne peut venir, par définition, que de l'introduction d'innovations dans les fonctions de production, et l'innovation n'arrive (par définition) que par l'entrepreneur, qui seul réussit à implanter les inventions. Cependant, la notion d'entrepreneur n'est peut-être pas tautologique pour le psychologue, l'expert en gestion [56:chap. premier] et le sociologue [29:chap. 4]. Pour les sociologues, l'entrepreneur est un déviant [14:473] identifiable et réagissant à certains stimuli. C'est de cette façon que les sociologues brisent la circularité du raisonnement. Par exemple, c'est en distinguant entre la « definitional significance of entrepreneurship » et

et la demand¹⁸. L'entrepreneur est par conséquent un être mythique, insaisissable¹⁹, de sorte que l'exhortation « il faut susciter des entrepreneurs locaux » n'est pas opérationnelle pour un économiste²⁰.

L'accès aux innovations

Si, d'un côté, la notion d'entrepreneur est très discutable, il ne faudrait pas croire que les économistes sont complètement dénués de moyens en ce qui a trait au développement économique. En effet, même si pour eux le phénomène de l'entrepreneurship est, dans les pays développés, en grande partie incommensurable, ils peuvent tout de même avoir recours à une notion équivalente : l'innovation, qui, elle, tout en reflétant les aspects essentiels de l'entrepreneurship (nouveau, etc.), est mesurable et observable²¹. Dans cette perspective, le développement local consiste à moderniser la micro-région à l'aide d'innovations, de façon à rendre cette région concurrentielle tant dans la substitution aux importations que dans les exportations. L'hypothèse, ici, est que la productivité locale, qui conditionne la compétitivité de la localité, est en partie²² fonction de la technologie utilisée. En un mot, le retard technologique (mesurable) tient lieu du manque d'entrepreneurship (incommensurable). Est-ce un progrès ? Est-ce suffisant pour renouveler le discours de George [13] ? Si on s'en tient aux politiques pratiques d'implantation d'activités susceptibles d'engendrer le développement, il y a peut-être là un léger progrès. Ainsi, en examinant la technologie

la « causal significance of entrepreneurship » (celle qui correspond au rôle d'une « intervening variable ») que Wilken [58] et Rupp [47] parviennent à opérationnaliser le concept.

¹⁸En effet, les micro-économistes ne peuvent pas construire un modèle qui incorpore et différencie simultanément l'offre et la demande d'entrepreneurship. Schumpeter et Weber semblent avoir privilégié les conditions de l'offre d'entrepreneurs, négligeant ainsi la demande. D'un autre côté, Keynes a privilégié la demande, postulant que l'offre d'entrepreneurs est automatique ou parfaitement élastique. L'approche par la demande mène, dans un pays en voie de développement, à nier que l'offre d'entrepreneurs puisse constituer un obstacle au développement [27:52 et suiv.]. De toute façon : « it may be said quite categorically that at present there is no established economic theory of the entrepreneur. The subject area has been surrendered by economist to sociologists, psychologists, and political scientists. Indeed almost all the social sciences have a theory of the entrepreneur, except economics » [4:9].

¹⁹Un « heffalump », selon l'expression de Kilby [24].

²⁰Comme nous l'avons dit, elle peut cependant avoir un certain sens pour le psychologue et le sociologue, qui eux connaissent peut-être la façon de créer le climat psychologique et les conditions sociologiques nécessaires à l'émergence spontanée d'entrepreneurs, c'est-à-dire ici de gestionnaires compétents [23:57-58].

²¹À ce sujet, nous renvoyons à notre étude sur le Canada [35].

²²Nous disons en partie, car les retards technologiques n'expliquent qu'une partie, variable selon les régions, des disparités interrégionales de productivité. Par exemple, Martin et autres [35] estiment qu'environ le tiers de l'écart interrégional de productivité des

présentement employée localement, on peut déterminer si la technologie en cause est désuète. Ensuite, en se référant aux différents modes de diffusion des innovations, on peut supputer les chances de la région d'avoir éventuellement accès aux innovations voulues²³ et/ou de générer la technologie nécessaire si celle-ci est spécifique à la région. Ces chances dépendent des résultats d'analyses concernant les avantages et les coûts liés au fait d'importer ou de générer localement ces innovations. Par exemple, une innovation diffusée selon la hiérarchie urbaine sera, pour une petite région périphérique, difficile à obtenir. De même, une innovation diffusée selon la structure du marché est hors de portée²⁴. De plus, le facteur régional²⁵ conditionne l'accès à l'innovation²⁶.

À certains égards, il semble donc plus opérationnel de procéder par le biais des innovations que d'en rester au discours sur l'entrepreneuriat, évocateur, mais vide pour les économistes.

Le rôle des PME dans la théorie du développement local

La théorie du développement local repose sur deux autres piliers : les PME et le contrôle local²⁷ du développement, les deux étant liés dans le processus de modernisation de la localité. En effet, en l'absence de grands projets, ce sont les PME autochtones qui sont les agents d'accès à l'innovation (génération sur place ou importation). Du même coup, on se trouve à tendre vers le contrôle local du développement, gage d'indépendance, situation apparemment bénéfique en elle-même d'après les tenants de la théorie.

Du point de vue de la politique gouvernementale on peut alors se demander si on doit encourager les PME (discriminer en leur faveur) pour favoriser le développement local. Et si oui, de quelle façon. La question est opportune, car dans de nombreux pays il existe un pré-

Provinces atlantiques est dû aux retards technologiques. En Ontario, cependant, les retards technologiques expliquent à peu près entièrement l'écart résiduel de productivité entre l'Ontario et les autres provinces [35:162].

²³On peut même estimer, à l'aide d'une analyse multicritères, la probabilité d'accès d'une région particulière à l'idée novatrice [37].

²⁴Sauf si la localité possède la richesse naturelle nécessaire à l'industrie concernée.

²⁵Selon la définition de Martin et autres [35:chap. 2]. On notera que c'est là que réside la marge de manoeuvre du pouvoir local dans sa tentative « volontariste » de modifier « l'hérédité » de la région.

²⁶Si l'on s'en tient à l'accès à l'innovation, cela veut dire qu'a priori on ne privilégie aucune forme d'accès, que ce soit sous forme d'importations ou sous forme de génération locale de la technologie. Seule une étude avantages-coûts spécifique à chaque innovation peut déterminer quelle forme est préférable. Bien entendu, il y a un cas où la génération locale s'impose, c'est celui où l'exploitation d'une ressource locale suppose une technologie qui n'existe pas [32]. Cependant, lorsqu'il y a génération locale de l'innovation, l'économiste ne peut pas dire « comment » cette innovation est générée, ni comment une région devient « créatrice ».

²⁷Nous traiterons du contrôle local dans la prochaine section.

jugé favorable en faveur des PME, mais son assise est politique²⁸. En effet, il n'existe pas dans la littérature économique de justification théorique de la discrimination en faveur des PME, comme il existe une justification, par Williamson [59], de l'existence des grandes entreprises verticalement intégrées. De plus, lorsque la justification de politiques discriminatoires en faveur des PME est tentée²⁹, elle est refusée pour la raison que les imperfections du fonctionnement des marchés financiers ne sont pas assez importantes pour légitimer ce genre d'interventions. Récemment, au Canada, le Conseil économique du Canada³⁰ en est arrivé à peu près à la même conclusion (si on s'en tient strictement à l'aide aux PME en tant que telles)³¹, sauf en ce qui a trait au capital de risque³². De même, le Small Business Financing Review Team du ministère de l'Expansion industrielle régionale (Ottawa) aboutit à cette conclusion : « Each of the empirical gaps (dans les marchés financiers) has been examined from the standpoint of economic theory which suggests that subsidies are not needed to correct the perceived gaps » [51:72].

Le cas de l'intervention spéciale en faveur des PME concerne deux domaines : les imperfections du marché financier; et les coûts des transactions³³.

²⁸Voir Toulouse [56:117-118], selon qui le rôle des PME consiste surtout à créer une classe moyenne et à promouvoir un certain style de vie. Cela ne veut pas dire que les PME ne sont pas utiles, ne jouent pas un rôle clé dans l'économie et ne sont pas quantitativement les plus grandes créatrices d'emploi. Le bien-fondé de leur existence et de leur fonction dans le système économique (comme de toutes les entreprises, grandes ou petites) a été démontré par Coase [5]. Ce dernier a bien montré que le marché agit comme mécanisme régulateur déterminant les cas où les entreprises, quelles qu'elles soient, sont économiquement le moyen le plus efficace d'organiser la production et les cas où elles ne le sont pas. Ce qui fait le sujet d'un débat, c'est la nécessité d'une discrimination en leur faveur.

²⁹Par exemple, en Grande-Bretagne, par le Committee of Inquiry on Small Firms, présidé par J. E. Bolton [2].

³⁰Dans son étude *Intervention et efficacité* [8]. L'OCDE (1985) est arrivé récemment à une conclusion semblable : même si « les petites entreprises (et les petits établissements) revêtent une grande importance dans les pays de l'OCDE du point de vue de leurs effectifs et de leur contribution à la croissance nette de l'emploi, on ne saurait en déduire que les pouvoirs publics devraient prendre des mesures spéciales en leur faveur tant que l'on ne connaîtra pas vraiment les raisons pour lesquelles les petites entreprises ont joué un grand rôle dans la création d'emplois » [39:86]. D'autant plus que « les emplois qu'offrent les petites entreprises ne sont pas de la même qualité que les postes existants dans les grandes entreprises » [39:85].

³¹Le jugement est différent lorsqu'on envisage des objectifs sectoriels comme le logement, les exportations, l'agriculture. Dans ces secteurs, les échecs du marché financier sont importants. Ils nécessitent une intervention gouvernementale, non exclusive cependant aux PME.

³²Le CEC soutient que le principal problème financier des entreprises, notamment des PME, consiste dans l'insuffisance de fonds propres [8:38].

³³On pourrait aussi mentionner les relations de pouvoir inégales entre certains syndicats et les PME. Il arrive parfois que le syndicat, par ses demandes excessives, supprime certaines PME. Ce point ne sera pas repris plus bas.

• En ce qui a trait au marché financier, les recherches [2;8;51] montrent que les coûts financiers plus élevés subis par les PME sont justifiés par la nature de leurs transactions et du risque qu'elles présentent [31:11-13]. D'un autre côté, il y a des cas où le marché financier est inadéquat :

- la prime de risque dépasse 3 pour cent ou 3,5 pour cent;
- l'offre de capital de risque est faible : les nouvelles PME sont ordinairement sous-capitalisées;
- le milieu rural est mal servi;
- il est difficile d'obtenir des prêts à long terme.

Tout de même, cela ne justifie pas une recommandation sans limite de prêts ou subventions en faveur des PME. Au contraire, mis à part le problème du capital de risque³⁴, les éléments soulevés ne survivraient pas, vraisemblablement [16:371], à une étude avantages-coûts sociaux³⁵. Quant au capital de risque, il arrive souvent que ce soient les PME elles-mêmes qui le refusent, afin de ne pas diluer le contrôle du propriétaire.

• Il y a un domaine où un gain social net est possible (mais n'a pas encore été calculé) : c'est celui de la *réduction des coûts de transactions*. Ces coûts abusifs concernent [31:33 et suiv.] :

- la réglementation gouvernementale, qui entrave le fonctionnement des marchés sur lesquels opèrent les PME (ex. loi sur le salaire minimum);
- le cadre légal, qui rend coûteuse la conclusion des contrats et coûteuse l'imposition de leur respect;
- la dissémination de l'information sur la conjoncture, les progrès technologiques, etc. Sur ces points, certains ont proposé que le gouvernement fournisse aux PME des prévisions quant à l'évolution de l'économie et de la technologie. De plus, d'après eux, le gouvernement devrait diffuser le savoir-faire technologique et de gestion. En général, les différents gouvernements couvrent ces domaines³⁶. Mais il se peut que leurs programmes soient inadéquats³⁷. Cependant, il est important de noter que le genre d'infor-

³⁴Dans le cas du capital de risque, l'intervention gouvernementale ne peut être que temporaire car elle n'est justifiée que par la lenteur du marché financier à multiplier les entreprises à capital de risque.

³⁵Aujourd'hui on attribue une partie de la prolifération des faillites de PME à la trop grande facilité qu'ont ces dernières à obtenir des prêts garantis par le gouvernement. En fait, la sous-capitalisation des PME est en partie causée par la facilité d'obtenir des prêts.

³⁶Par exemple, la Banque fédérale de développement (Canada) prétend remplir ce rôle pour les techniques de gestion.

³⁷D'où les demandes répétées [56:126 et suiv.] pour que de l'information soit fournie aux PME.

mation jugé utile par les PME n'est pas en général celui que peut fournir le gouvernement [3:40]. Finalement, en ce qui a trait au savoir-faire, comme il existe déjà des modes de diffusion socialement efficaces (ex. intégration verticale et horizontale), le gouvernement n'a pas à s'intégrer fortement dans ce mécanisme [55];

- les coûts abusifs que comporte le fait de transiger avec le gouvernement (réglementation et fiscalité complexes, qui forcent les PME à s'en remettre à des experts coûteux)³⁸. Il en est de même des impôts régressifs, dont une certaine partie ne sert qu'à financer une bureaucratie dont la raison d'être est, justement, l'existence des PME;
- les coûts de transaction élevés liés aux fusions de PME (ces fusions peuvent être souhaitables). Ici, on a suggéré que le gouvernement, dans certains cas particuliers, serve d'entremetteur (sous réserve de ce qui a été dit au paragraphe consacré à la dissémination de l'information).

Il est fort probable que d'ici quelque temps certaines des carences mentionnées ci-dessus seront corrigées. Mais cela aura un effet minime sur les micro-régions souffrant de retards économiques. La première raison en est que le gouvernement devra appliquer ces mesures correctives à toutes les PME du pays. L'avantage des micro-régions disparaîtra alors, parce que dans beaucoup de domaines les PME situées à proximité des grands centres urbains se trouveront doublement avantagées. Deuxièmement, tant dans le domaine financier que dans celui des coûts de transaction, les améliorations du fonctionnement du mécanisme du marché auront des effets marginaux, car déjà les marchés fonctionnent de façon satisfaisante. Néanmoins, cela permettra l'exploitation de petits potentiels locaux.

Il existe tout de même deux domaines où les tenants du développement local revendiquent un avantage spécial pour les micro-régions économiquement en retard :

• celui du gain social dû à la contribution des PME au développement économique, à la création d'emplois, à la stabilisation économique, à l'amélioration de la qualité de la vie, au freinage de l'exode rural, au redéploiement industriel, etc.;

• celui de l'externalité de main-d'oeuvre³⁹ correspondant à l'utilisation d'une main-d'oeuvre qui, autrement, aurait été en partie en chômage.

Pour ce qui est des gains sociaux que nous venons d'énumérer, ils ne peuvent pas comme tels, dans une analyse recherchant l'optimum

³⁸On pourrait aussi ajouter le coût inhérent au fait de transiger avec les syndicats.

³⁹Au sens de Jenkins-Kuo [20]. Le manière de calculer cette externalité se trouve en annexe de cet article.

de Pareto, être comptés en sus de ce qu'ils recèlent déjà d'externalité de main-d'oeuvre. À moins que l'on impute une valeur sociale intrinsèque à la création d'emplois⁴⁰ (en sus de l'externalité de main-d'oeuvre mesurée dans l'annexe), imputer un avantage à ce poste impliquerait un double comptage des bénéfiques d'un projet d'intervention en faveur des PME [31:27-37]. Le même raisonnement s'applique à l'avantage du développement économique, ainsi qu'à celui de la prévention de l'exode rural (etc.).

En fait, l'externalité de main-d'oeuvre que l'on peut retracer dans l'activité des nouvelles PME sises dans les régions économiquement désavantagées est à peu près le seul avantage social qui puisse servir de base à la décision de les subventionner⁴¹. Bien plus, socialement, la discrimination en faveur de ces PME n'est justifiable que s'il existe un surplus entre le coût des subventions (y compris les coûts administratifs) et le flux des externalités de main-d'oeuvre produites par les PME dans les régions économiquement faibles. Le tout doit de plus être calculé sur une base d'actualisation au coût social des fonds publics. Or, comme le coût des subventions est chronologiquement encouru avant le flux des externalités, le gain social net n'est pas toujours assuré. En outre, dans la mesure où la micro-région améliorera concurremment la valeur de son capital humain local, paradoxalement, cela aura pour effet d'augmenter le coût d'option (*opportunity*) social de cette main-d'oeuvre, et de réduire ainsi la valeur actualisée de l'externalité de main-d'oeuvre qui servait précédemment de justification aux subventions en faveur des PME. Finalement, il faut noter que, de toute façon, l'externalité de main-d'oeuvre, même calculée selon la méthode Jenkins-Kuo [20], se trouve considérablement surévaluée à cause de mesures sociales comme l'assurance-chômage et l'assistance sociale (très importantes dans les petites régions insuffisamment développées)⁴². C'est dire que ces mesures sociales, pour bien intentionnées qu'elles soient, faussent le calcul du coût social de la main-d'oeuvre. Cela arrive parce que la baisse du coût social ainsi enregistrée dans la

⁴⁰On notera aussi qu'imputer une valeur sociale à la création d'emplois (en sus de la valeur de l'externalité de main-d'oeuvre) implique un jugement de valeur inconciliable avec l'analyse avantages-coûts en termes d'amélioration potentielle à la Pareto, sauf si on peut construire des courbes d'indifférence sociale à la Bergson.

⁴¹Notons qu'à ce moment-là il n'y a pas de différence entre une PME et une grande entreprise quant à la justification de la subvention.

⁴²En effet, en utilisant la notation de l'annexe, on constate facilement que si, à partir d'une cause quelconque, D augmente et V diminue, *ceteris paribus*, le CST diminue, étant donné que par hypothèse, pour celui qui accepte un emploi, $W > V$. Or le CST est réduit par l'assurance-chômage et l'assistance sociale (ainsi, Hamermesh [15:55] est d'avis qu'aux États-Unis, le tiers du chômage est causé par ces mesures) et cet effet varie selon les régions, de sorte qu'un même projet d'encouragement aux PME aura un coût social de main-d'oeuvre artificiellement plus bas dans les régions où le chômage est le plus élevé, c'est-à-dire dans les petites régions économiquement en retard.

petite région ne correspond pas aux conditions de l'utilisation inter-régionale optimale des ressources, puisque la baisse du coût social est imputable à une mesure de redistribution interrégionale du revenu, et que cette mesure subventionne l'allongement de la période de non-emploi et la diminution de la propension à émigrer. À ce moment-là il y a interpénétration entre les effets de mesures favorisant l'efficacité sociale et les mesures de redistribution du revenu. Dans ce cas, les prix de référence qui sont censés conduire à une solution socialement efficace sont indûment modifiés par les effets des mesures mises en place pour redistribuer le revenu. Par conséquent, si l'on subventionne spécialement les PME dans les petites régions (en se basant sur la méthodologie de l'annexe pour déterminer la subvention), on risque d'exagérer la désirabilité de la localisation d'entreprises dans ces petites régions, au détriment des régions plus appropriées pour les entreprises en cause.

La justification de subventions spéciales pour les PME des régions périphériques doit donc dépendre d'études coûts-bénéfices spécifiques à ces régions, corrigées pour les biais dus aux mesures sociales de redistribution du revenu.

Le contrôle local et les stades de la croissance de l'économie locale

Le raisonnement de la section précédente a peut-être le défaut de ne pas considérer les avantages qu'il y a à déclencher un processus de croissance auto-entretenu et contrôlé localement. De même, la section précédente ne compte pas comme avantage le bénéfice que les autres régions peuvent tirer du changement de statut de la petite région (ce bénéfice consiste dans la diminution des paiements de transfert). À ce point de vue, les dépenses gouvernementales au chapitre des subventions et de l'administration de programmes spéciaux pour les PME des petites régions devraient plutôt être considérées comme un investissement en vue de permettre à ces dernières d'accéder au développement auto-entretenu.

Nous avons déjà expliqué que, dans la mesure où on peut discerner des effets multiplicateurs (locaux et hors-région) sous forme d'externalités des main-d'oeuvre, ces avantages sont déjà inclus dans l'analyse coûts-bénéfices qui justifie (ou non) l'aide gouvernementale aux PME locales. Y aurait-il d'autres éléments à ajouter ? La théorie du développement local en suggère deux : le contrôle de l'économie locale par les gens de la localité ; l'avantage d'un développement auto-entretenu qui, entre autres choses, libérerait les régions riches de l'obligation de subventionner les régions pauvres. Comme nous le verrons dans les paragraphes qui suivent, nous hésitons à compter ces avantages !

Le contrôle local

En premier lieu, le contrôle local comme objectif en soi⁴³ s'acquiert au détriment de l'efficacité nationale. De plus, l'inefficacité au niveau national se traduit ordinairement par un transfert interrégional de revenus, tandis qu'à l'intérieur de la région il y a redistribution de la richesse locale en faveur d'une élite locale [33:79-82]⁴⁴. D'un autre côté, le contrôle local ne mène pas toujours à un appauvrissement de la région. Tout dépend de son pouvoir politique de négociation⁴⁵ en ce qui concerne les transferts interrégionaux. Mais, au niveau national, la « place prosperity » [9:513] mène toujours à l'appauvrissement national⁴⁶. Par conséquent, pour juger du bien-fondé des politiques d'aide aux petites régions, il faut d'abord s'entendre sur la fonction de bien-être. Si elle est nationale, tout ce qui a été dit précédemment tient. Si elle est locale, le résultat n'est pas déterminé pour l'ensemble de la

⁴³Le contrôle local est un objectif en soi seulement s'il entre en conflit avec d'autres objectifs, dont celui de l'efficacité. Par exemple, le contrôle local se manifeste comme objectif lorsqu'un projet A comportant plus de contrôle local est préféré à un projet B comportant moins de contrôle local, même si le projet A est un peu moins efficace que le projet B. Bien entendu, si le degré de contrôle local n'influence pas le choix entre A et B, la notion de « contrôle local » n'est pas un objectif. De toute façon, on ne peut pas maximiser simultanément la poursuite de plusieurs objectifs. En effet, « A cost benefit analysis is raised on a single criterion, that of potential Pareto improvement » [38:407]. Ou bien, selon Isard, toute tentative d'égaliser le revenu entre les régions, établie sous forme de contrainte, amène une réduction du PNB [19:404].

⁴⁴La chose est possible lorsque l'élite locale convainc la population locale de consommer un bien public local appelé « sentiment d'appartenance à une collectivité ». Ce sentiment d'appartenance est supposé engendrer la « solidarité » qui, entre autres choses, fait transiger la population avec des agents économiques locaux même si ceux-ci sont inefficaces. Dans ce cas le transfert interrégional de revenu est une forme indirecte de subvention à la consommation de l'élite locale.

⁴⁵Si ce pouvoir est considérable, la région peut rançonner le gouvernement central de façon à obtenir une compensation correspondant au montant de l'inefficacité de ses décisions [10:72]. Si ce pouvoir est insuffisant, le fardeau de la politique de préférence locale retombe sur la population locale. Au Canada, le pouvoir combiné de certaines provinces a été suffisant pour faire porter en partie par d'autres le fardeau de leurs activités de balkanisation du pays [30:270-271].

⁴⁶Cela n'est vrai que s'il y a une véritable substitution entre « place prosperity » et « people prosperity ». C'est une chose que nient les tenants de la théorie du développement local. Pour régler cet imbroglio, il faut déterminer si le « contrôle local » est oui ou non un objectif en soi. Notons que si la « place prosperity » est un objectif véritable, cela implique, entre autres choses, que les populations des micro-régions économiquement faibles qui refusent d'émigrer sont en partie des « passagers clandestins », et non pas seulement des victimes de la « dépendance ». Ces populations sont en partie des « passagers clandestins », en ce sens que les gens de la région admettent recevoir une compensation additionnelle sous forme « d'environnement physique et social de la campagne, qui comporte en soi une valeur qui ne se chiffre pas en termes de revenu hebdomadaire » [11:241]. Pour ne pas être des « passagers clandestins », il faudrait que ces gens fassent comme les Amish et les Hutterites, qui attachent aussi une valeur à ce genre de vie, mais ne réclament pas de subventions pour leurs entreprises communautaires locales [11:231-239; et 22].

population locale. Mais l'élite locale y gagne presque toujours car son pouvoir politique lui permet de répartir sur toute la population locale le fardeau de son inefficacité (ou une partie du fardeau, si d'autres régions subventionnent la région en cause). De la sorte, si la fonction de bien-être est celle des élites locales, le contrôle régional est toujours une bonne chose, peu importe ce qu'il en est du bien-être général de la région, de la province ou du pays.

Deuxièmement, on soutient parfois que le contrôle régional diminue les fluctuations économiques locales. Cet argument est surtout mentionné dans les cas où la région est dominée par de grandes entreprises nationales et/ou multinationales. Il y a un peu de vrai là-dedans, en ce sens qu'en l'absence de syndicats les PME locales ont plus de flexibilité pour répartir les effets de la crise sur l'ensemble de leurs employés et même de leurs propriétaires. Elles ont aussi plus de flexibilité, si elles sont très petites, pour modifier leur produit. Cependant, si elles ont plus de 100 employés, l'argument n'est valable que si les conditions suivantes sont remplies : il ne doit pas s'agir de biens dont la demande est cyclique, et les nouveaux producteurs locaux doivent être plus efficaces que les entreprises nationales et internationales qu'elles espèrent remplacer. Finalement, il faut se souvenir que la flexibilité de la PME locale lui vient de la quasi-absence de syndicat et d'avantages sociaux à payer, des bas salaires, du fait que les industries saisonnières sont, au Canada, fortement subventionnées par l'assurance-chômage, etc. Du point de vue des politiques sociales du pays (par rapport au syndicalisme et à la sécurité d'emploi), ce genre de PME fait par conséquent figure de « passager clandestin ». Pour l'instant on laisse les grandes entreprises se débrouiller avec la rigidité des salaires imposée par les syndicats, et on leur fait supporter les charges sociales liées à la main-d'oeuvre. Mais si elles en viennent à être remplacées par les PME, il faudra alors découvrir d'autres sources de revenus fiscaux, et où trouvera-t-on des employeurs payant de hauts salaires ?

Troisièmement, le contrôle local a certains effets positifs pour la population locale sans nécessairement nuire de façon appréciable au reste du pays lorsqu'il sert :

- à amortir et à répartir dans le temps l'effet des changements structurels considérables de l'économie canadienne. Un problème surgit cependant lorsque la répartition de l'effet dans le temps dure indéfiniment;
- à forcer les « passagers clandestins » et les producteurs d'externalités négatives à compenser la population locale pour les dommages qu'ils causent. C'est notamment le cas des projets de rénovation urbaine, de construction d'autoroutes et de centrales nucléaires, et de certains projets environnementaux, etc. [54:35];

- à investiguer les potentiels locaux invisibles pour les grandes entreprises. Étant donné les moyens d'investigation des grandes entreprises, il s'agit de petits projets.

Quatrièmement, il faut noter que le contrôle local est d'autant plus effectif que la région est grande et/ou importante. En effet, la marge de manoeuvre des dirigeants locaux, c'est-à-dire leur capacité de modifier « l'héritité »⁴⁷ de la région, dépend de leur capacité d'intervention pour faire reculer les barrières au développement local et obtenir des transferts des autres régions. Or cette capacité d'intervention est fonction de la dimension de la région, de sa capacité de former des alliances avec d'autres régions et de ses pouvoirs constitutionnels. En effet, les domaines d'intervention sont les suivants.

1. Le marché : on se rend facilement compte que les dimensions du marché local déterminent le potentiel de mesures comme les politiques d'achat des provinces ou des municipalités. Ce potentiel est assez grand au niveau du pays ou de la province; il est minuscule dans le cas de la municipalité.
2. La fiscalité.
3. Le contrôle de l'épargne locale, par exemple le contrôle des marchés financiers.
4. Le contrôle des importations.
5. Le contrôle des ressources naturelles locales sous forme d'appropriation de la rente qui leur est liée.
6. Le contrôle des ressources humaines locales :
 - pour ce qui est du capital humain, par le biais de l'éducation et de la santé;
 - par le contrôle de l'immigration ou de l'émigration des populations.
7. Les infrastructures, c'est-à-dire les travaux publics.
8. L'utilisation des sociétés d'État.
9. L'utilisation de la politique monétaire, des tarifs, des barrières non tarifaires, etc.

Or, dans la plupart de ces domaines, les effets de l'intervention d'un gouvernement sont fonction de la dimension de la région qu'il contrôle et de ses pouvoirs constitutionnels⁴⁸. Voilà le principal handi-

⁴⁷« L'héritité » de la région, qui conditionne sa viabilité et ses possibilités de croissance, consiste dans ses ressources naturelles et humaines, dans sa position géographique, dans ses économies d'agglomération et dans ses infrastructures.

⁴⁸Du moins jusqu'à une certaine dimension, considérée comme un seuil. Ce seuil n'est pas précisé dans la littérature, mais il semble, à l'intérieur du pays, qu'une dimension correspondant à celle du Québec soit suffisante pour permettre d'utiliser le contrôle local (même s'il est inefficace au niveau national) comme moteur de croissance.

cap des petites régions, qui se trouvent désavantagées tant sur le plan de l'intervention du gouvernement local que sur celui des rendements à l'échelle (indivisibilités) et de l'incapacité (notée plus haut) de se constituer un avantage absolu à partir des ressources humaines. Est-ce à dire qu'elles sont condamnées (à ce chapitre) à l'impuissance ? Ce qui précède montre que oui, si elles s'en tiennent au contrôle local, public et privé. D'un autre côté, si elles peuvent (en formant des alliances ou autrement) augmenter leur dimension et leurs pouvoirs constitutionnels (délégués par les gouvernements supérieurs), elles peuvent aspirer à modifier un peu ou beaucoup leur « héritité ».

Les alliances peuvent se faire avec d'autres petites régions connexes⁴⁹ ou avec une grande ville (pôle de développement); ou la région peut se faire conférer certains privilèges (sous forme de réglementation spéciale) en matière de transport, de tarifs, de marchés communs, etc., par un gouvernement supérieur. Le but est d'abord d'augmenter le pouvoir politique de la localité, ensuite de se servir de ce pouvoir pour acquérir un pouvoir économique, et ainsi de suite⁵⁰.

Bien entendu, ces mesures ne sont pas efficaces au niveau du pays. Elles doivent donc être justifiées en vertu d'autres critères. De plus, comme le processus recommandé est un processus d'intégration, il se peut qu'il soit contradictoire par rapport à l'esprit du développement local !

Le processus de développement local auto-entretenu

Selon l'approche Coffey-Polèse [6:1], une fois le développement local mis en marche, la région sera lancée dans un « sustained irreversible growth »... Est-ce plausible ? Comme toutes les théories de la crois-

⁴⁹Au Québec on a introduit les MRC (municipalités régionales de comté) [52].

⁵⁰C'est la voie qu'ont suivie les francophones du Québec : ils se sont servis de leur pouvoir politique local pour rapatrier des pouvoirs fiscaux considérables d'Ottawa, puis ils ont nationalisé les entreprises énergétiques, puis ont refusé de contribuer au Canada Pension Plan afin de contrôler l'épargne maintenant administrée par la Caisse de dépôt; enfin, ils se sont dotés de sociétés d'État qui les ont catapultés dans le monde des grandes entreprises. À l'aide des politiques d'achat du gouvernement et de son réseau d'entreprises d'État et grâce à d'autres mesures de protectionnisme local, le Québec contrôle maintenant une partie de sa structure industrielle et s'assure une certaine auto-suffisance industrielle. De même, les régions éloignées du Québec se sont servies de leur pouvoir politique pour forcer la décentralisation de certaines activités comme l'Université et les administrations publiques des gouvernements supérieurs. Toutes n'ont cependant pas réussi à atteindre la prospérité pour les raisons mentionnées ci-dessus. En Alberta, le gouvernement (sans nationaliser, mais par réglementation) protégée (contre Ottawa et les multinationales) une bourgeoisie arriviste (notamment en ce qui a trait au gaz naturel) [46:215]. Il s'ensuit qu'aujourd'hui, « power has shifted with the economic centre of gravity » (du Canada) « toward the West, particularly toward Alberta; relative to the declining traditional power centres of Central Canada, Alberta's bargaining position is steadily improving » [46:247].

sance par étapes, la notion de développement local auto-entretenu doit affronter quelques interrogations conceptuelles.

1. Lorsque le développement est présenté sous la forme d'une série de stades successifs, on n'a pas affaire à une prédiction mais à une typologie. En effet, le processus de développement auto-entretenu n'est qu'une description des phases de développement par lesquelles pourrait passer une région qui effectivement croîtrait. Mais la théorie ne prédit pas, et en cela elle ressemble à la biologie⁵¹, si la région, une fois née, sera nécessairement viable⁵² et franchira toutes les étapes. Tout ce que fait la théorie⁵³, c'est donner la liste des conditions qui doivent être remplies pour que les micro-régions franchissent les différentes phases⁵⁴. Mais, comme dans le cas de l'entrepreneurship, c'est une affaire de définitions. De plus, à ce moment-là, il n'y a pas de différence notable entre la théorie des étapes de croissance et la théorie néoclassique du développement régional : toutes deux stipulent que pour croître la région doit posséder un stock de ressources (naturelles et humaines) appropriées⁵⁵. Or justement nous avons précédemment mis en doute la proposition selon laquelle toutes les petites régions possèdent le stock de ressources nécessaire.

2. Puisque, comme nous l'avons indiqué, les possibilités d'intervention dépendent en partie de la dimension des régions, la théorie devrait traiter de la dimension seuil en deçà de laquelle la masse critique est insuffisante pour déclencher le processus⁵⁶.

3. Il existe une cinquième étape, non mentionnée par la théorie : celle du *déclin*. Elle se produit à cause du cycle des produits. Pour éviter cette cinquième étape il faut avoir la capacité de renouveler continuellement les innovations devenues périmées. Cela requiert une masse considérable et la polyvalence que seuls possèdent les grands ensembles urbains. On ne peut pas miniaturiser indéfiniment ce moteur du développement régional.

4. On ne peut pas appliquer, sans limite et simultanément, cette approche à toutes les régions, car cela voudrait dire que toutes exportent et qu'aucune n'importe (puisqu'elles pratiquent avec succès la substitution aux importations).

⁵¹La biologie dit que si un être humain naît, il passera (s'il continue à vivre) par l'enfance, l'adolescence, etc. Mais cet être peut décéder à tout âge, même à la naissance.

⁵²Par exemple, actuellement, le développement communautaire au Québec a surtout réussi à entretenir la « marginalité » des populations rurales [11:241].

⁵³Il n'y a pas, à vrai dire, de théorie, car il n'y a pas de prédiction. On pourrait cependant tester l'existence empirique des phases.

⁵⁴Higgins [18:186] critique Rostow pour les mêmes raisons.

⁵⁵La théorie des stades suppose que les régions possèdent déjà un stock suffisant de ces ressources [6:10].

⁵⁶Voir Martin [34:118].

5. Il n'y a pas de parallèle entre la chronologie du développement d'une entreprise et la chronologie du développement d'une région⁵⁷. En effet, la croissance d'une entreprise est limitée seulement par la capacité de décision de son personnel de gestion; autrement dit, la limite à sa croissance est purement organisationnelle [39:20]. C'est la qualité de son organisation (et non pas seulement des personnes qui la composent)⁵⁸ qui confère un avantage concurrentiel à l'entreprise. De son côté, la région n'est pas une organisation administrative mais un concept territorial. L'absence de ressources immobiles⁵⁹ n'est pas fatale pour l'entreprise; elle l'est cependant pour la petite région. Les avantages « comparatifs » d'une région et ceux d'une firme sont donc de nature très différente.

En fin de compte, il est peu plausible que l'on puisse, en partant d'une petite région ouverte sur le reste du pays, déclencher un processus de développement auto-entretenu. D'ailleurs, ce processus est de la même nature que celui des pôles de croissance de Perroux. Or les observations empiriques [41:8] ne soutiennent pas la théorie.

Conclusion

La gageure de la théorie du développement local, qui consiste à accepter la poursuite simultanée de l'efficacité interrégionale, de l'intégration interrégionale, du contrôle local de l'économie et du non-recours à l'émigration et aux transferts interrégionaux, ne peut pas être tenue. « It's too good to be true. » Quelque chose doit être cédé, comme dans les autres théories de la planification par le bas; dans beaucoup d'entre elles (celle des « basic needs » [12] et celle de la « selective spatial closure » [54:47] par exemple), l'objectif de l'efficacité interrégionale

⁵⁷Sauf dans le cas d'une très grande entreprise prépondérante dans la région.

⁵⁸Le capital humain propre à la firme ne compte pas, car dans une entreprise, les personnes de même formation sont interchangeable avec celles d'autres entreprises. Par exemple, le président d'une entreprise quelconque peut fort bien avoir été « importé » d'une autre entreprise. Cela veut dire que la plupart des grandes entreprises ne doivent pas leur croissance à la pratique du « développement local », c'est-à-dire à l'autofinancement et à la promotion des cadres déjà membres du personnel de l'entreprise, mais aux emprunts, à l'émission de nouveau capital, à la fusion avec d'autres entreprises et finalement à l'apport de personnel de direction venant d'autres entreprises. C'est dans ce sens aussi que « l'entrepreneurship » est maintenant en partie bureaucratisé dans les pays développés. Voir Stinchcombe [53:73-75].

⁵⁹La ressource de la firme est son organigramme et l'expérience accumulée par son équipe de gestionnaires. Bien plus, cette expérience peut fort bien être déjà codifiée dans l'ordinateur de l'entreprise. Plusieurs grandes entreprises ont ainsi un « Manuel des opérations » indiquant aux gestionnaires les décisions à prendre selon les circonstances, étant donné « l'expérience » accumulée par l'entreprise. D'un autre côté, les ressources immobiles de la région consistent dans ses ressources naturelles, sa situation géographique, ses économies d'agglomération, son infrastructure, son contexte sociologique, culturel et légal, en un mot, dans le « facteur régional ».

(qualifié de fétiche) est ouvertement mis de côté en faveur de l'équité et/ou d'un mode de vie utopique⁶⁰. Les principales raisons de l'éclatement de la théorie peuvent être résumées comme suit.

1. Toutes les petites régions ne sont pas viables.
2. On ne peut pas développer d'avantages comparatifs dans le capital humain parce qu'il est d'autant plus mobile qu'il est de qualité.
3. L'entrepreneur est une entité insaisissable, non opérationnelle, et il doit être remplacé par l'accès aux innovations.
4. L'amélioration de la performance des PME, qui est souhaitable au nom de l'efficacité sociale (et que l'on peut réaliser en leur facilitant l'accès au capital de risque et en réduisant leurs coûts de transaction), ne favorise pas particulièrement les petites régions économiquement en retard. En fait, ce problème est général : il est lié aux défaillances du marché dans un système d'économie mixte. Bien entendu ces défaillances du marché empêchent l'exploitation de petits potentiels locaux. Cependant, la correction de ces défaillances doit se faire au niveau du système économique tout entier et non pas seulement à l'intérieur d'une aire géographique particulière. Par exemple, on ne peut pas réformer le système légal seulement pour un comté. Ces corrections, pour souhaitables qu'elles soient, n'amélioreront pas alors la position concurrentielle des petites régions.
5. Du point de vue de l'efficacité sociale, les PME et/ou les grandes entreprises n'ont aucune valeur particulière. C'est la nature du projet (et non la firme exécutante) qui détermine, s'il y a lieu, le montant de la subvention⁶¹.
6. D'un autre côté, l'absence de préjugé favorable aux PME n'implique pas une préférence envers les grandes entreprises, ni l'hypothèse que ces dernières sont a priori plus efficaces que les petites.
7. Même l'externalité de main-d'oeuvre, utilisée comme justification des subventions aux projets, est surestimée dans les petites régions économiquement en retard.
8. Le contrôle local, en tant qu'objectif, est inconciliable avec l'efficacité interrégionale. Il sert plutôt à redistribuer le revenu national ou local en faveur d'une élite locale. Cependant, plus la région est grande, plus le contrôle local est effectif et moins il est socialement inefficace.

⁶⁰Le qualificatif vient de Planque [41:7].

⁶¹Cela correspond à la conclusion suivante de l'OCDE : « Dans la mesure où il est possible de tirer des conclusions générales (...) (du fait que la plupart des créations nettes d'emplois étaient imputables à la naissance d'entreprises nouvelles, grandes ou petites) (...) il y a lieu de penser que les pouvoirs publics devraient consacrer leur aide aux entreprises nouvelles plutôt qu'aux petites entreprises en tant que telles » [39:6].

9. Les mesures politiques, justifiées par l'équité ou d'autres motifs politiquement acceptables (mais économiquement inefficaces), sont plus importantes que les techniques de la science économique pour améliorer le sort des petites régions.
10. À cause des exigences du cycle des produits et de la nécessité d'atteindre une masse critique pour passer d'une étape de croissance à la suivante (et surtout pour ne pas sombrer dans la cinquième étape, celle de la régression), le processus de développement auto-entretenu est peu plausible pour les petites régions.

Par conséquent, pour les régions périphériques, les possibilités de développement local (en sus des possibilités qu'offrent l'économie souterraine, les entreprises communautaires et/ou le développement communautaire, etc.) correspondent à la dimension de la région qui pourrait être constituée pour fins de planification des actions locales. Au niveau du village et du comté (ou de la MRC) on peut jongler avec les pouvoirs de la municipalité, utiliser le pouvoir politique du député du comté pour infléchir les gouvernements supérieurs dans la répartition de leurs dépenses publiques, utiliser les ressources financières privées locales (ex. caisse populaire), etc. Si la région-plan est agrandie au point d'inclure une petite ville, le champ des initiatives locales (publiques et privées) s'agrandit quelque peu, mais demeure forcément limité⁶².

À la question initiale « Where is the beef ? » dans la théorie du développement local, nous devons, en fin de compte, répondre : « There is very little beef ».

Références

1. Aydalot, P. *Les Dynamismes actuels dans l'espace français*. Communication présentée dans le cadre du « Colloque 1983. Redéploiement industriel (...) », Université de Montréal, 24 septembre 1983.
2. Bolton, J. E., Chairman. *Small Firms: Report of the Committee of Inquiry on Small Firms*. London, 1972.
3. Brisoux, J. E. et B. Vermot-Desroches. *L'Information socio-économique et le dirigeant de PME*. Communication présentée dans le cadre du colloque de l'ACSR, à Montréal, le 29 mai 1985.
4. Casson, M. *The Entrepreneur, An Economic Theory*. New York, Barnes and Noble, 1982.

⁶²Cela n'est pas contredit par le rôle d'un commissaire industriel persuasif, qui peut obtenir pour la petite ville concernée plus d'activités économiques qu'il n'y en aurait eu sans lui. Cependant, il s'agit ordinairement d'un jeu à somme nulle : si la petite ville A obtient l'usine Z, la petite ville B ne l'obtiendra pas. Or le commissaire industriel, en réduisant les coûts de transaction, peut parfois susciter des activités qui autrement n'auraient pas pu voir le jour. Mais des résultats de ce genre correspondent à la bonne gestion des affaires locales, et sont déjà escomptés par la théorie néo-classique.

5. Coase, R. H. « The Nature of the Firm », *Economica*, IV (1937), 386-405.
6. Coffey, W. J. et M. Polèse. « The Concept of Local Development: A Stages Model of Endogenous Regional Growth », *Papers of the Regional Science Association*, 54 (1984).
7. Coffey, W. J. et M. Polèse. « Local Development: Conceptual Bases and Policy Implications », *Regional Studies*, 19:2 (1985), 85-93.
8. Conseil économique du Canada. *Interventions et efficacité*. Ottawa, 1982.
9. Courchene, T. J. « A Market Perspective on Regional Disparities », *Canadian Public Policy*, VII:4 (automne 1981).
10. Courchene, T. J. « Some Aspects of Regional Policy in the 1970's », dans B. Wellar (éd.). *National and Regional Economic Development Strategies: Perspectives on Canada's Problems and Prospects*. Ottawa, University of Ottawa Press, 1981, 69-76.
11. Dugas, C. « Développement communautaire et marginalisation dans l'Est du Québec », *La Revue canadienne des sciences régionales*, IV:2 (automne 1981), 225-242.
12. Friedmann, J. et C. Weaver. *Territory and Function: The Evolution of Regional Planning*. Berkeley and Los Angeles, University of California Press, 1979.
13. George, R. E. *A Leader and a Laggard*. Toronto, University of Toronto Press, 1970.
14. Greenfield, S. M. et A. Strickton. « A New Paradigm for the Study of Entrepreneurship and Social Change », *Economic Development and Cultural Change*, 29:3 (avril 1981), 467-499.
15. Hamermesh, D. S. « Unemployment Insurance and Unemployment in the United States », dans H. G. Grubel et M. A. Walker. *Unemployment Insurance*. Vancouver, The Fraser Institute, 1978.
16. Hatch, J., L. Wynant et M. J. Grant. « Federal Lending Programs for Small Business: No Longer Needed? », *Canadian Public Policy*, IX:3 (septembre 1983), 362-374.
17. Hekman, J. S. « The Future of High Technology Industry in New England: A Case Study of Computers », *New England Economic Review*, janvier-février 1980.
18. Higgins, B. *Economic Development*. New York, Norton and Co., 1968.
19. Isard, W. *Introduction to Regional Science*. Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, 1976.
20. Jenkins, G. P. et C. Y. Kuo. « On Measuring the Social Opportunity Cost of Permanent and Temporary Employment », *The Canadian Journal of Economics*, XI:2 (mai 1978).
21. Joyal, A. « L'apport des entreprises communautaires dans les petites régions du Québec », *La Revue canadienne des sciences régionales*, VII:1 (printemps 1984), 65-76.

22. Joyal, A. *Pour une approche humaniste du développement régional : le rôle des collectivités locales*. Communication présentée dans le cadre du « Colloque 1983. Redéploiement industriel (...) », Université de Montréal, 24 septembre 1983.
23. Julien, P.-A. « Petites régions, crise et entrepreneurship », *La Revue canadienne des sciences régionales*, VII:1 (printemps 1984), 51-64.
24. Kilby, P. « Hunting the Heffalump », dans P. Kilby (éd.), *Entrepreneurship and Economic Development*. New York, Free Press, 1971.
25. Kilby, P. « The Role of Alien Entrepreneurs in Economic Development », *American Economic Review*, 73:2 (mai 1983).
26. Kraft, C., J. R. Meyer et J. P. Valette. *The Role of Transportation in Regional Economic Development*. Lexington, Mass., Lexington Books/D.C. Heath and Co., 1971.
27. Leff, N. H. « Entrepreneurship and Development: The Problem Revisited » *Journal of Economic Literature*, XVIII: 1 (mars 1979).
28. Maillat, D. « Les conditions d'une stratégie de développement par le bas : le cas de la région horlogère suisse », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 26:2 (1984).
29. Martin, A. R. *Economic Innovation and Sociological Analysis: A Proposal for a Model of Entrepreneurship in Urban Economic Development*. Montréal, Université Concordia, Département de sociologie, 1983, mémoire de maîtrise.
30. Martin, F. « Canadian Regional Policy: An Overview », *The Canadian Journal of Regional Science*, V:2 (automne 1982), 267-274.
31. Martin, F. *Intervention gouvernementale en faveur des PME*. Rapport remis au ministère de l'Expansion industrielle régionale (Canada), Ottawa, juillet 1983, miméo.
32. Martin, F. « Progrès technologique et structure industrielle régionale », *L'Actualité économique*, juillet-septembre 1982.
33. Martin, F. *La S.G.F. et ses filiales. Une étude de cas*. Rapport préliminaire présenté au Conseil économique du Canada, Ottawa, 25 janvier 1985.
34. Martin, F. « La théorie de la croissance urbaine par étape », dans *Développement urbain et analyse économique*. Paris, Cujas, 1969.
35. Martin, F. et autres. *Comparaison interrégionale de la diffusion des innovations au Canada*. Hull, Canada, Conseil économique du Canada, EC22-64/1979F.
36. Matthews, R. « Regional Dependency in Canada », *Canadian Public Policy*, VII:4 (printemps 1981).
37. Mignolet, M. « Estimation des disparités régionales dans l'accès à l'innovation », *Revue d'économie régionale et urbaine*, no 2 (1983), 165-173.
38. Mishan, E. J. *Cost Benefit Analysis*, New York, Praeger, 1976.
39. OCDE. *Perspectives de l'emploi*, Paris, septembre 1985.

40. Penrose, E. T. *The Theory of the Growth of the Firm*. New York, Wiley, 1959.
41. Planque, B. *Le Développement décentralisé. Dynamique spatiale de l'économie et planification régionale*. Paris, LITEC, 1983.
42. Planque, B. *Innovation et développement régional*. Paris, Economica, 1983.
43. Polèse, M. « Les rôle des ressources humaines dans l'essor du secteur tertiaire moderne : implications pour l'économie montréalaise », dans C. Montmarquette et R. Houle (éd.). *Les Ressources humaines et la croissance économique*. « Cahiers de l'ACFAS », no 23, 1984.
44. Polèse, M. et W. J. Coffey. *Les Politiques de développement local : éléments de définition*. Montréal, INRS-Urbanisation, « Études et documents », no 34, 1982.
45. Rees, J. « Technological Change and Regional Shifts in American Manufacturing », *The Professional Geographer*, 31:1 (1979), 45-54.
46. Richards, J. et L. Pratt. *Prairie Capitalism*. Toronto, McClelland and Stewart Ltd., 1979.
47. Rupp, K. *Entrepreneurs in Red. Structure and Organizational Innovation in the Centrally Planned Economy*. Albany, New York, State University of New York Press, 1982.
48. Sabel, C. F. *Work and Politics*. New York, Cambridge University Press, 1982.
49. Samuelson, P. « Spatial Price Equilibrium and Linear Programming », *American Economic Review*, 42:3 (1952), 283-303.
50. Schaeffer, P. « Human Capital Accumulation and Job Mobility », *Journal of Regional Science*, 25:1 (1985), 103-114.
51. Small Business Financing Review Team (ITAC). *An Overview of Small Business Financing (A Report)*. Ottawa, 18 mai 1982.
52. Sokoloff, B. « Le choix des régions : un nouvel enjeu pour le pouvoir local au Québec ? », *La Revue canadienne des sciences régionales*, VII:2 (automne 1984), 251-264.
53. Stinchcombe, A. L. *Creating Efficient Industrial Administrations*. New York, Academic Press, 1974.
54. Stohr, W. et F. Todtling. « Spatial Equity. Some Anti-Thesis to Current Regional Development Doctrine », *Papers of the Regional Science Association*, 38 (1977), 33-55.
55. Teece, D. J. « Economics of Scope and the Scope of Enterprise », *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1 (1980), 223-247.
56. Toulouse, J.-M. *L'Entrepreneur au Québec*. Montréal, Presse des HEC, 1979.
57. Toulouse, J.-M. et N. Bélanger. « L'entreprise, une ressource particulière », dans C. Montmarquette et R. Houle (éd.). *Les Ressources*

humaines et la croissance économique. « Cahiers de l'ACFAS », no 23, 1984.

58. Wilken, P. H. *Entrepreneurship: A Comparative and Historical Study*. Norwood, New Jersey, ABLEX Publishing Corporation, 1979.
59. Williamson, O. E. « The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes », *Journal of Economic Literature*, XIX (décembre 1981), 1537-1568.

Annexe

MÉTHODE DE CALCUL DE L'EXTERNALITÉ DE MAIN-D'OEUVRE

La méthode de calcul de l'externalité de main-d'oeuvre utilisée dans cet article est inspirée des travaux de Jenkins et Kuo [20].

En termes simples, elle correspond à :

$$EMO = \sum_1^n \frac{B_t (W_t - CST_t)}{(1 + i)^t}$$

où EMO = la valeur actualisée de l'externalité de main-d'oeuvre attribuable à une PME de la micro-région subventionnée à l'occasion d'un projet d'une durée de n années;

B_t = le nombre de travailleurs dans la PME;

W_t = le salaire nominal annuel;

CST_t = le coût social annuel de la main-d'oeuvre de la PME en cause durant l'année t;

i = le taux d'escompte social.

Le CST d'un travailleur typique de la PME en cause s'obtient par la formule suivante :

$$CST = W (52 - D) + DV$$

où W = le revenu hebdomadaire d'un emploi occupé par le chômeur temporaire (embauché par la PME) lorsqu'il travaille;

D = le nombre de semaines (pendant une année) où le chômeur temporaire n'occupe pas un emploi rémunéré;

V = le montant minimum requis par le chômeur temporaire pour réduire d'une semaine son temps de non-emploi.

La formule ci-dessus devient un peu plus compliquée lorsque, parmi les possibilités qui s'offrent au chômeur temporaire de la micro-région économiquement en retard, existe celle de migrer vers des régions plus prospères. Selon les individus, cela a ordinairement pour effet de réduire, parfois considérablement, la valeur de l'externalité de main-d'oeuvre.