

RATIONALITÉS DES POLITIQUES DE DÉVELOPPEMENT LOCAL ET PME

Michel MARCHESNAY *
Professeur en sciences de gestion

Colette FOURCADE **
Maître de conférences ès Sciences économiques

E.R.F.I. Université Montpellier I, France

RÉSUMÉ

« Le territoire se gère comme une entreprise »: cette affirmation émise par le responsable du développement rural d'une petite région regroupant un ensemble de communes de Lorraine (France), pourrait servir d'illustration au propos que nous développons dans cette communication.

La démarche s'inscrit dans le cadre de réflexion suivant: peut-on appliquer à l'étude des territoires et de leur développement les outils utilisés par l'analyse stratégique des entreprises ? Les deux dernières décennies ont vu s'instaurer un large débat sur les modes et modèles de développement local, ainsi que sur les stratégies et politiques territoriales: la terminologie utilisée renvoie bien au modèle de l'entreprise. L'application de grilles d'analyse utilisées en stratégie d'entreprise à l'étude des systèmes productifs localisés et de leur développement peut ainsi être envisagée. C'est la problématique ici retenue: nous appliquons ces grilles de l'analyse stratégique des entreprises à l'étude du développement local appuyé sur des entreprises de petite dimension. Notre propos se veut ici exploratoire.

La communication s'articule autour de deux points: en premier lieu, nous nous intéressons à la définition du processus de territorialisation, à partir de la mise en relation, à l'intérieur d'un espace

- * Michel Marchesnay est professeur en Sciences de Gestion à l'Université Montpellier I, et à l'Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier, France. Il dirige l'Equipe de Recherche sur la Firme et l'Industrie. Il a publié et édité, seul ou en collaboration, une vingtaine d'ouvrages et un très grand nombre d'articles scientifiques. Il co-dirige la *Revue Internationale PME* et participe au comité de plusieurs revues académiques en gestion et en économie industrielle.

- ** Colette Fourcade est maître de Conférences en Sciences Economiques à l'Université Montpellier I, France, membre fondateur de l'ERFI, en charge du groupe PME. Elle a publié et édité des articles et ouvrages sur le démarrage des petites entreprises, les relations PME et développement local. Elle assure le secrétariat général de l'ADEFI.

localisé, de deux dynamiques: la dynamique industrielle, celle d'ensembles de petites entreprises, et la dynamique territoriale.

Dans un second temps, il s'agira de comprendre les modalités des processus de développement des territoires appuyé sur les petites entreprises, à partir des diverses formes de rationalités du développement local.

Mots clés: PME, développement local, territoire, stratégie, rationalités, organisation industrielle.

Introduction

"Le territoire se gère comme une entreprise": cette affirmation émise par le responsable du développement rural d'une petite région regroupant un ensemble de communes de Lorraine (France), pourrait servir d'illustration au propos ici développé.

Le cadre de notre réflexion s'énonce ainsi: peut-on appliquer à l'étude des territoires et de leur développement les outils utilisés par l'analyse stratégique des entreprises?

Le domaine de notre analyse est limité aux seuls territoires dont le développement est fondé sur les petites entreprises. Soulignons bien ici le caract-ère exploratoire d'une telle démarche: elle ne vise à constituer qu'une première approche d'une présentation synthétique de la diversité du développement local appuyé sur les petites firmes.

A cet effet, nous analysons l'articulation entre deux dynamiques, résumée par une question réciproque: la dynamique de la petite entreprise, ou d'ensembles de petites entreprises est-elle susceptible d'induire le développement d'aires territorialisées, et déboucher ainsi sur la construction de territoires?

La dynamique territoriale, portée par les politiques de développement local, peut-elle avoir pour objet les petites unités, et pour objectif l'organisation de leur développement en un système cohérent?

Tout le problème consiste donc à passer d'une interface entre ces deux dynamiques à une interaction. Comment organiser le chemin de la transition? Comment mettre en oeuvre une stratégie de développement local mobilisant la petite dimension?

L'essai de réponse que nous proposons ici s'ordonnera en deux étapes. Dans un premier temps, nous analyserons les composantes respectives de l'interface des dynamiques intervenant dans un espace territorialisé, avant d'évoquer le passage de l'interface à l'interaction à travers le processus de territorialisation. Dans un second temps, il s'agira de comprendre les modalités processuelles du développement des territoires fondé sur les petites entreprises, en abordant le problème à travers les rationalités du développement local.

1. Petites entreprises et développement local: le processus de territorialisation

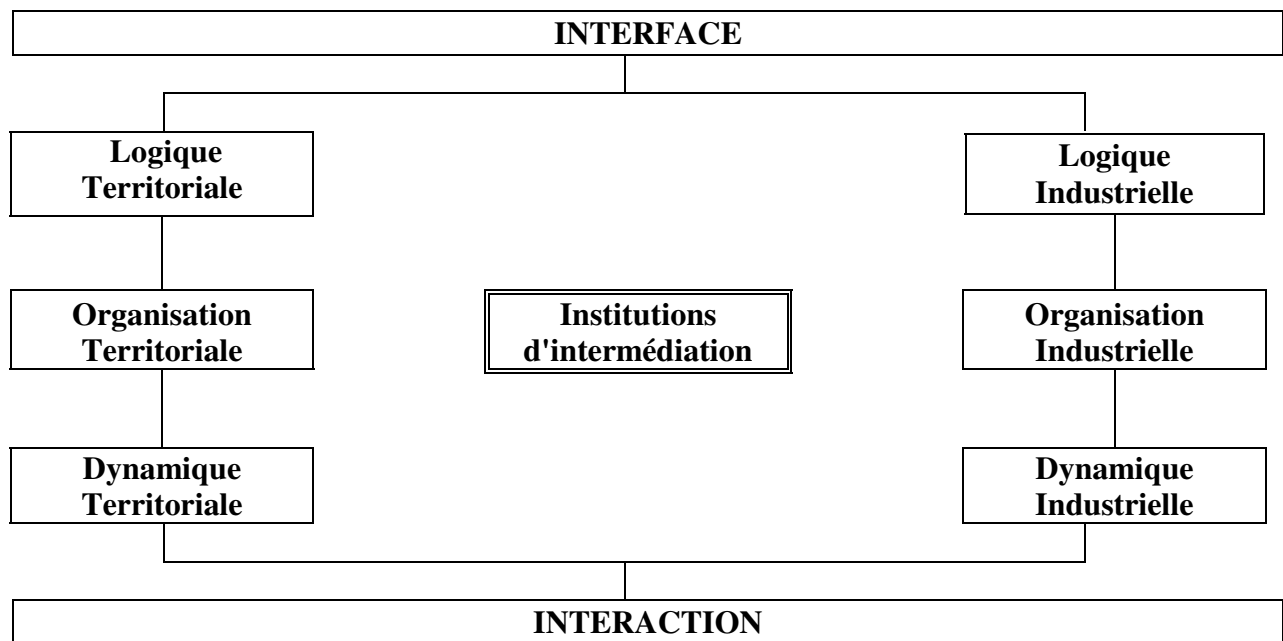
Nous choisissons le terme de "territorialisation" pour traduire le processus de développement local, car la construction du local (Fourcade,1992) repose sur le passage de l'espace au territoire. Ce que l'on peut exprimer autrement en évoquant la transformation d'une aire territorialisée en système local.

Ce passage relève des logiques et des comportements des acteurs présents dans l'espace local. Que des acteurs soient présents sur une aire localisée ne signifie pas nécessairement qu'il nouent des relations suivies entre eux.

Le processus de territorialisation peut ainsi être compris comme le passage d'une interface entre deux organisations, induisant chacune une dynamique spécifique, à une interaction, comme résumé dans le schéma 1.

Il nous appartient donc de définir cette interface entre dynamique industrielle d'une part, dynamique territoriale d'autre part, avant de situer les modes de passages à l'interaction.

SCHÉMA 1
Système et acteurs du développement local



1.1. L'interface des dynamiques: dynamique industrielle, dynamique territoriale

Dynamique industrielle: une spécificité de la petite entreprise?

Une approche de la littérature relative à l'organisation industrielle fait apparaître l'intérêt prédominant porté à la grande entreprise. Les développements récents en économie industrielle (Revue d'Economie Industrielle, 1995) le soulignent: que l'on s'intéresse à la firme-organisation elle-même, ou aux théories de l'organisation industrielle (Aoki, 1994; Cremer, 1995; Leborgne et Lipietz, 1991; Tirole, 1995), l'analyse de la firme de grande dimension retient toute l'attention des auteurs.

Pourtant, on peut envisager d'approcher l'organisation industrielle en prenant en considération un ensemble de petites entreprises: l'apport des districts industriels en constitue une illustration, dont il faut néanmoins remarquer la portée limitée de l'exemple.

La raison en est probablement à rechercher dans la non-reconnaissance académique d'un "modèle de la petite entreprise", malgré un intérêt croissant de la recherche en ce domaine. Le caractère à la fois spécifique et contingent de la petite entreprise (Julien, 1994) conduit à en retenir une définition organisationnelle (Julien et Morel, 1986), déterminant une dynamique particulière à la petite dimension. Cette dynamique est fondée sur deux bases de compétitivité (Marchesnay, 1988): la **flexibilité**, découlant d'une gestion et d'une technologie internes pouvant s'adapter rapidement au changement externe ou favoriser ce changement; l'**interactivité**, impliquant une relation privilégiée avec l'environnement, traduite par une permanence et une fiabilité de la relation d'échange. Chaque base de compétitivité peut s'apprécier d'un double point de vue: opérationnel, défini en interne, et stratégique, estimé de façon externe.

Qu'il s'agisse de l'adaptation aux changements ou des relations privilégiées avec l'environnement, la mise en oeuvre de la compétitivité à travers la flexibilité et l'interactivité vise à la réduction de l'incertitude et à la limitation du risque. La théorie des coûts de transaction explique comment les grandes entreprises réduisent l'incertitude et résolvent l'aversion au risque en internalisant les transactions. Mais pour les petites firmes, il s'agit de rechercher un espace de transactions permettant de favoriser le changement, tout en maîtrisant les coûts de l'incertitude.

En fait, que la firme soit grande ou petite, la définition d'un espace de transaction réducteur de l'incertitude et minimisant le risque la conduit à une recherche d'externalités. Celles-ci peuvent résulter de ressources naturelles (Perrat, 1993), humaines, d'équipements collectifs, de la présence d'autres firmes "matérialisant le capital privé (Lipietz, 1983). Marshall (1920) a distingué l'impact de ces externalités sur les activités et les résultats de la firme en qualifiant "d'économies externes" celles qui affectent la firme de façon mesurable, quantifiable, et "d'effets externes" celles qui ont une résultante plus qualitative. Marshall insiste plus particulièrement sur ces dernières, en situant leur origine dans la proximité physique et relationnelle aux ressources productives et humaines, et en soulignant leur rôle dans le développement de l'innovation.

S'il peut paraître réducteur d'attribuer la recherche des économies externes aux grandes firmes, et des effets externes aux petites, on comprend toutefois qu'un espace délimité territorialement puisse constituer un cadre favorable à la dynamique de la petite dimension.

La petite entreprise est insérée dans un territoire, et non pas seulement localisée. La localisation des activités renvoie aux ressources disponibles, quantifiables, dans une aire délimitée, qui détermine le choix d'implantation des entreprises. L'insertion met l'accent sur les relations avec l'environnement, et la façon dont l'entreprise vit et progresse en liaison privilégiée et suivie avec cet environnement. Autrement dit, la petite entreprise cherche à valoriser pour son propre compte la dynamique territoriale, dont nous allons examiner la nature.

Dynamique territoriale: de la compétitivité spatiale à la dynamique des territoires

Des avancées significatives ont été récemment opérées dans les réflexions théoriques touchant à l'appréhension des structures territoriales et de leur développement. Deux directions apparaissent ainsi riches d'apports: la première, référant à l'analyse spatiale, organise la réflexion autour du concept des économies d'agglomération (Moulaert et Farcy,1995). La seconde, fruit de recherches situées à l'intersection de l'économie industrielle et de l'économie régionale, s'attache au concept de proximité (Rallet et Torre,1995; Bellet, Colletis et Lung,1993). Ces deux axes ne sont d'ailleurs pas indépendants, mais malgré la convergence opérée, l'étude des dynamiques territoriales souffre encore d'une trop grande diversité. Nous tenterons d'ordonner cette diversité autour de la notion de **facteurs de la compétitivité spatiale**.

Notre propos consiste à étudier les conditions et les formes du développement local fondé sur les petites entreprises.

Pour comprendre la dynamique territoriale, nous nous référerons toutefois à une approche menée dans une optique de différenciation et de concurrence des espaces visant à expliquer les choix de localisation des grandes entreprises. Cette démarche peut apparaître peu adaptée à notre propos. Toutefois, Colletis et Pecqueur (1993) proposent une présentation de l'organisation territoriale à partir d'une grille des facteurs de concurrence spatiale fondée sur une offre potentielle d'actifs ou de ressources spécifiques.

Une double distinction est à opérer: entre ressources et actifs: les ressources sont constituées par des facteurs potentiels; les actifs représentent des facteurs en activité, entre facteurs génériques et spécifiques: les facteurs génériques sont régis par les lois concurrentielles; les facteurs spécifiques introduisent des éléments de différenciation, et ne sont donc pas susceptibles d'être mis en concurrence directement sur un marché.

Les ressources ou actifs génériques existent indépendamment de leur participation à un processus de production, et sont totalement transférables.

Les ressources génériques déterminent les choix de localisation industrielle, la décision étant prise à partir d'un calcul de rationalité (Colletis-Wahl, 1995). Le facteur travail est ainsi une ressource générique, dans la mesure où il ne comporte aucune différenciation qualitative selon les aires (Weber, 1901, cité par Colletis-Wahl, 1995).

Les actifs génériques sont disponibles sur différentes aires, mais sont porteurs d'une certaine spécialisation. Leur prise en compte est à la base des théories de l'avantage absolu de Smith, et de l'avantage comparatif de Ricardo.

Les actifs spécifiques sont redéployables d'un processus à l'autre, mais impliquent des coûts irrécouvrables de transfert, comme évoqués dans la théorie des transactions (Coase, Williamson).

Les ressources spécifiques n'existent qu'à l'état virtuel: elles ne peuvent donc pas être redéployées. Les facteurs sont ancrés dans un espace, leur spécificité est portée par un espace de relations humaines: l'atmosphère industrielle suggérée par Marshall en constitue un exemple.

Cette approche présente un double intérêt. D'un point de vue théorique, elle relie les approches analytiques à la définition du territoire.

L'analyse traditionnelle considère le territoire comme réceptacle de ressources et/ou d'actifs génériques. Elle réfère à des situations de marché.

L'analyse transactionnelle perçoit le territoire comme support d'actifs spécifiques: elle renvoie aux situations de quasi-intégration, et à la firme réseau.

L'analyse que nous qualifierons d'organisationnelle voit le territoire comme un construit, à partir de ressources spécifiques, impliquant la création de compétences nouvelles à partir d'un réseau d'acteurs.

D'un point de vue pragmatique, cette approche permet la définition des bases de compétitivité des territoires: que recherchent les firmes dans une aire territorialisée donnée?

Le territoire-réceptacle est pauvre en termes de développement local, car la compétitivité est uniquement estimée à partir d'une logique instrumentale.

Le territoire-support prend en charge les fonctions que la firme choisit d'externaliser, à travers l'offre d'actifs spécifiques. La compétitivité territoriale relève ici d'une logique de transaction; Le territoire-construit sert de support à des coopérations d'acteurs, naissant de processus interactifs; la compétitivité territoriale réside alors dans une logique organisationnelle: c'est à cette conception du territoire que nous nous intéressons.

Néanmoins, le concept de territoire n'implique pas nécessairement une dynamique, car le territoire n'est pas un acteur en soi. La justification de l'expression **dynamique territoriale** est à rechercher dans la prise en compte de la transformation d'un espace en territoire. Les espaces sont neutres d'un point de vue économique: ils sont réceptacles de facteurs génériques. Les territoires sont susceptibles de fédérer une dynamique d'intégration spatiale des acteurs (Colletis-Wahl, 1995). La proximité spatiale apparaît comme un "espace d'intelligibilité des acteurs" (Pecqueur et Soulage, 1992).

Le territoire apparaît donc bien comme lieu de passage de l'interface à l'interaction entre acteurs de l'organisation industrielle et de l'organisation spatiale. Le problème consiste à en organiser l'articulation. On comprend que le passage dépendra de la capacité des acteurs à développer une "dynamique collective de proximité" (Dupuy, 1995), la proximité spatiale n'étant qu'un élément de facilitation d'apprentissages collectifs.

Nous posons l'hypothèse que le passage de l'interface à l'interaction des dynamiques dans un espace délimité se réalise à partir de l'apprentissage. La proximité spatiale constitue un élément nécessaire, non suffisant des apprentissages collectifs qui impliquent une proximité organisationnelle et cognitive. Nous allons nous attacher aux processus d'évolution de l'interface à l'interaction.

1.2 De l'interface à l'interaction: le processus de territorialisation

Comment un espace localisé peut-il évoluer vers un territoire, lieu d'une cohérence économique issue du croisement entre organisation industrielle et territoriale?

La définition du territoire implique la prise en compte de trois niveaux: le territoire est système de représentation des acteurs, lieu d'expression de leur stratégie, support d'un horizon temporel (Colletis et Pecqueur, 1993).

A chacun de ces niveaux, on peut associer une dimension différente de la proximité. Le système de représentation est permis par la proximité spatiale; le niveau des stratégies renvoie à la proximité fonctionnelle et la proximité temporelle est logiquement associée au troisième niveau. Mais l'existence d'un véritable territoire, cohérent, implique la combinaison de ces trois niveaux et des formes de proximités qui leur sont associées, autour d'une proximité émergente, dite organisationnelle.

Toute la question du développement local réside donc dans l'organisation d'un processus de territorialisation visant à la construction ou au renforcement d'un "local" cohérent. Le problème consiste à évoluer -on souligne ainsi la notion de processus- de l'interface, qui ne réfère qu'à l'une des proximités, à l'interaction, faisant jouer la proximité organisationnelle. Ce processus passe par l'apprentissage organisationnel, essentiellement évoqué dans la littérature à travers la grande firme-organisation. Notre propos consiste à montrer en premier lieu les conditions de mise en oeuvre du processus avant d'en proposer une approche en termes de management stratégique du développement local appuyé sur les petites entreprises.

Les conditions du processus de territorialisation

Les processus d'apprentissage des individus en organisation s'appuient sur les modèles de décision qu'ils contribuent à enrichir. La théorie des jeux distingue trois types de processus d'apprentissage (Munier, 1995): éductif, cognitif, comportemental. On peut les qualifier de fonctionnels ou partiels, par différenciation avec le processus global que constitue l'apprentissage organisationnel. Celui-ci peut être défini comme une modification stabilisée qui s'introduit dans les comportements et les savoirs des individus en organisation (Munier, 1995). Cette modification n'inclut aucun caractère rigide, impliquant au contraire l'évolution et la flexibilité.

Nous nous intéressons ici à l'apprentissage organisationnel, concernant les comportements et savoirs de deux organisations: l'organisation industrielle, à savoir les petites entreprises, et l'organisation territoriale. Quels sont donc les éléments déclencheurs déterminant une interaction entre ces deux formes organisationnelles et leurs dynamiques respectives?

Le déclenchement peut venir de l'organisation industrielle, à travers les processus fonctionnels de l'apprentissage. Ainsi, les écarts constatés entre performances attendues et résultats effectifs

nourrissent l'apprentissage comportemental des acteurs de la sphère productive. De même l'apprentissage cognitif implique la considération des écarts entre comportements attendus des autres acteurs, et comportements constatés. Le traitement de ces écarts par les acteurs de l'organisation industrielle peut déclencher un apprentissage organisationnel permettant un croisement des organisations industrielle et territoriale induisant à terme un développement localisé de type district industriel.

Le déclenchement peut avoir pour source l'organisation territoriale à travers les institutions. Précisons brièvement ce terme, qui recouvre souvent au niveau local une très grande diversité: firmes, institutions financières, consulaires, instituts de formation, agences de développement, autorités locales, "and so on" (Amin et Thrift,1993). Nous utiliserons ce terme pour désigner uniquement les institutions d'intermédiation regroupant l'ensemble des lieux qui permettent la rencontre entre acteurs du territoire (Soulage,1994). Ces institutions visent une action de stabilisation forte, sans impliquer aucune rigidité. Une pépinière d'entreprises, un organisme consulaire, une agence de valorisation de la recherche, entre autres, peuvent occuper ce rôle d'intermédiation dans l'interface organisation industrielle-organisation territoriale.

Dans le cas des aires territorialisées où le développement repose sur la dynamique des petites entreprises, l'apprentissage organisationnel est le plus souvent induit par l'action d'institutions-relais, intermédiaires dans le tissage et le renforcement des relations matérielles et immatérielles entre acteurs. L'apprentissage organisationnel conduit alors à un encastrement (au sens de "l'embeddedness" de Granovetter,1985) des comportements individuels, déterminés par une "rationalité située" (Boyer et Orléan,1994) dans un système de relations sociales. A terme s'élabore un capital cognitif commun, constitué d'une communauté d'expériences.

Tout le problème du développement local appuyé sur des entreprises de petites dimensions consiste à déclencher l'apprentissage organisationnel à travers le passage de l'interface à l'interaction, induisant le processus de territorialisation. Quelles institutions sont-elles susceptibles d'induire ce mouvement? La réponse n'est pas unique: la diversité des expériences de développement local des "régions qui gagnent" (Benko et Lipietz,1992), mais aussi de celles qui perdent, en témoigne.

Une grille de lecture du processus de territorialisation

Nous proposons d'adapter à la compréhension du développement local fondé sur les petites entreprises la grille d'analyse utilisée en management stratégique appliqué aux petites unités (Marchesnay,1993,1994).

SCHÉMA 2
Grille du management stratégique de la Petite Entreprise



Cette grille fait reposer le système de décision de la petite entreprise sur quatre piliers: but, organisation, environnement activité. La mise en relation entre les différents piliers amène à distinguer la stratégie corporative et la stratégie opérationnelle.

La justification de la transposition du "diamant stratégique" de la petite entreprise à l'analyse du développement local fondé sur des petites unités tient en trois assertions:

- cette approche présente une grille d'analyse, c'est-à-dire, un moyen de décrypter les problèmes de territorialisation propres à chaque aire localisée,
- ce schéma fournit une interprétation systémique: les piliers sont interactifs. Le problème est d'assurer une cohérence dynamique à ce système, dont l'identité dépasse la simple addition des parties. Cette approche est ainsi susceptible de guider la réflexion sur les modalités de passage d'une interface à une interaction dans une politiques de développement local fondée sur les petites entreprises,
- la prise en compte des interactions entre éléments du système, pour notre propos entre organisations, implique la considération d'une interdépendance dynamique. Celle-ci suggère une grande complexité. C'est la raison pour laquelle on est amené à considérer les politiques de développement local, induisant les processus de territorialisation, comme émergentes, portées par des rationalités différentes.

2. Les rationalités du développement local

La compréhension du processus de territorialisation d'aires localisées fondé sur la petite dimension nous conduit d'abord à appliquer la grille d'analyse stratégique au développement

local. Nous proposerons ensuite une approche par les diverses rationalités pour expliciter les formes de ce développement, en soulignant le caractère exploratoire de cette approche.

2.1. Le management stratégique du développement local

L'application de la grille d'analyse stratégique au développement local adapté à la petite dimension exige une redéfinition de chaque pilier, ainsi que des relations (Fourcade, 1996)

La définition des buts pose le problème préalable du décideur. Qui décide du développement local? Suggérons que le décideur détient la gouvernance, entendue comme forme de conduite d'une organisation humaine, plus largement que de gouvernement. Le terme anglais de "governance" vise la régulation de relations de pouvoir et de coordination plutôt non marchandes (Benko et Lipietz, 1992).

La gouvernance peut ainsi rendre compte de formes de régulation du développement local très diverses. Dans le cas des districts industriels, notamment ceux de l'industrie textile italienne, aucune institution n'apparaît comme décideur permanent, ou alors, le leadership est assuré à tour de rôle par les différents partenaires. D'une façon plus générale, on remarque que la gouvernance des territoires où prédominent les petites entreprises est détenue par les collectivités publiques territoriales -communes, régions-; les institutions publiques locales prennent en charge le rôle de décideur du développement local, qui ne relève en effet pas de la génération spontanée.

Le second pilier, l'organisation est à assimiler à l'organisation industrielle. Il s'agit donc ici des petites entreprises, avec tous les caractères de spécificité et de contingence. Selon les aires territorialisées, on pourra constater ou non une spécialisation sur une ou plusieurs activités industrielles.

Ces activités constituent le troisième pilier. Certains territoires témoignent d'une tradition industrielle, d'autres espaces au contraire apparaissent "à construire", dans la mesure où aucun savoir-faire ne semble prédominant, ou à reconstruire, dans les situations où le territoire propose des ressources ou actifs génériques issus d'une déstructuration industrielle (cas des bassins d'emplois miniers, par exemple).

Le quatrième pilier, l'environnement, mérite d'être spécifié en fonction des différentes proximités. L'environnement considéré du point de vue de la proximité spatiale recouvre les acteurs de l'organisation territoriale autres que les petites entreprises (fournisseurs de crédit, instituts de formation, de recherche, etc).

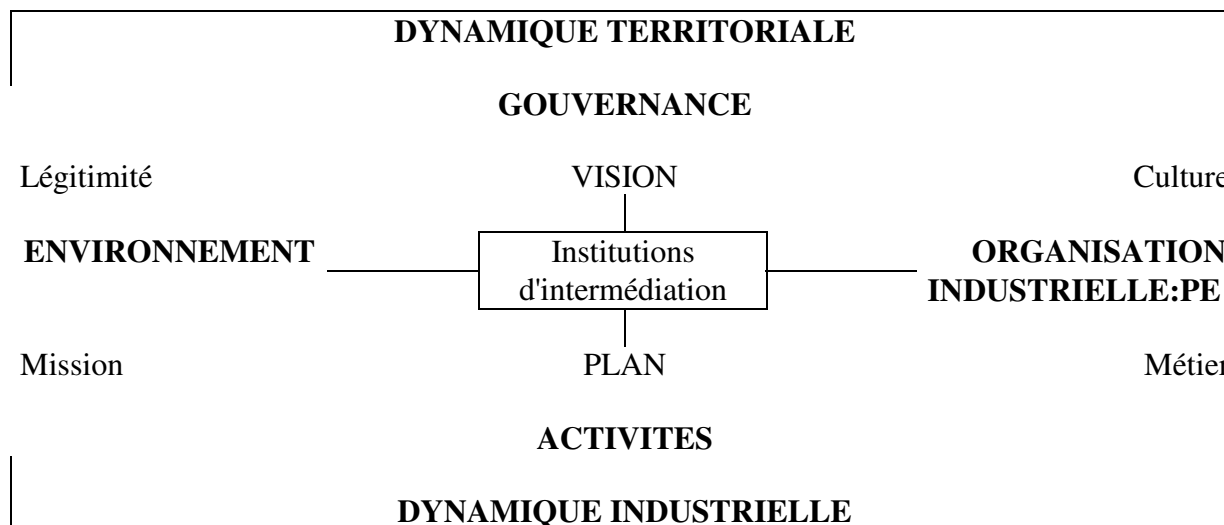
L'environnement au sens plus générique traduit les relations de tous les acteurs du territoire avec d'autres systèmes.

Considérons maintenant la signification des mises en relations entre les quatre piliers de la grille d'analyse (cf. schéma 3).

Dans l'approche du développement local fondé sur les petites unités par le management stratégique nous proposons de relier la dynamique territoriale à la stratégie corporative, et la dynamique industrielle à la stratégie opérationnelle.

La stratégie corporative prend en compte les facteurs de la compétitivité territoriale. A partir de l'appréciation de la nature des ressources et actifs s'inscrivant dans le territoire, il est possible d'apprécier l'existence -ou non- d'une culture territoriale. La spécificité des facteurs permet la légitimation de la dynamique territoriale, déterminée par rapport à l'environnement. La dynamique territoriale suppose une vision de la politique de développement à mener, c'est-à-dire la représentation du territoire dans le futur.

SCHÉMA 3
Grille du management stratégique du développement local



La stratégie opérationnelle renvoie à l'articulation opérée entre les petites entreprises, leur savoir-faire, et leur capacité à la compétitivité. On comprend l'importance de la flexibilité attachée à la petite dimension dans cette articulation; quant à l'interactivité, elle peut être assimilée à une forme de planification interne à la dynamique industrielle, permettant la définition d'une stratégie opérationnelle.

Nous décrivons ainsi les éléments constitutifs du développement local; mais le processus du développement local vise à l'articulation entre "corporate" et business" strategies. Comment induire le processus de territorialisation? Nous posons l'hypothèse du rôle majeur des institutions d'intermédiation dans ce déclenchement. Mais la logique de leur intervention dépend des rationalités des décideurs du développement local.

2.2. Les rationalités du développement local

Nous partons d'une nouvelle grille d'analyse de la petite entreprise, avant d'étendre son utilisation au processus du développement local, à travers la mise en oeuvre de l'intermédiation institutionnelle.

Rationalités et logiques d'action

Reprenons le schéma du "diamant stratégique" résumant le système de gestion de la petite entreprise, et étendons son application à la prise en compte de la multirationalité, et aux conséquences en termes de performances. Celles-ci peuvent être évaluées selon plusieurs angles, déterminés par rapport aux pré-requis qui confèrent à l'entreprise sa logique d'action, sa rationalité (Marchesnay, 1995)

Les fondements explicatifs de la performance d'une entreprise s'appuient sur quatre paradigmes, qui s'interpénètrent et se répondent, mais chacun d'eux repose sur des référentiels différents.

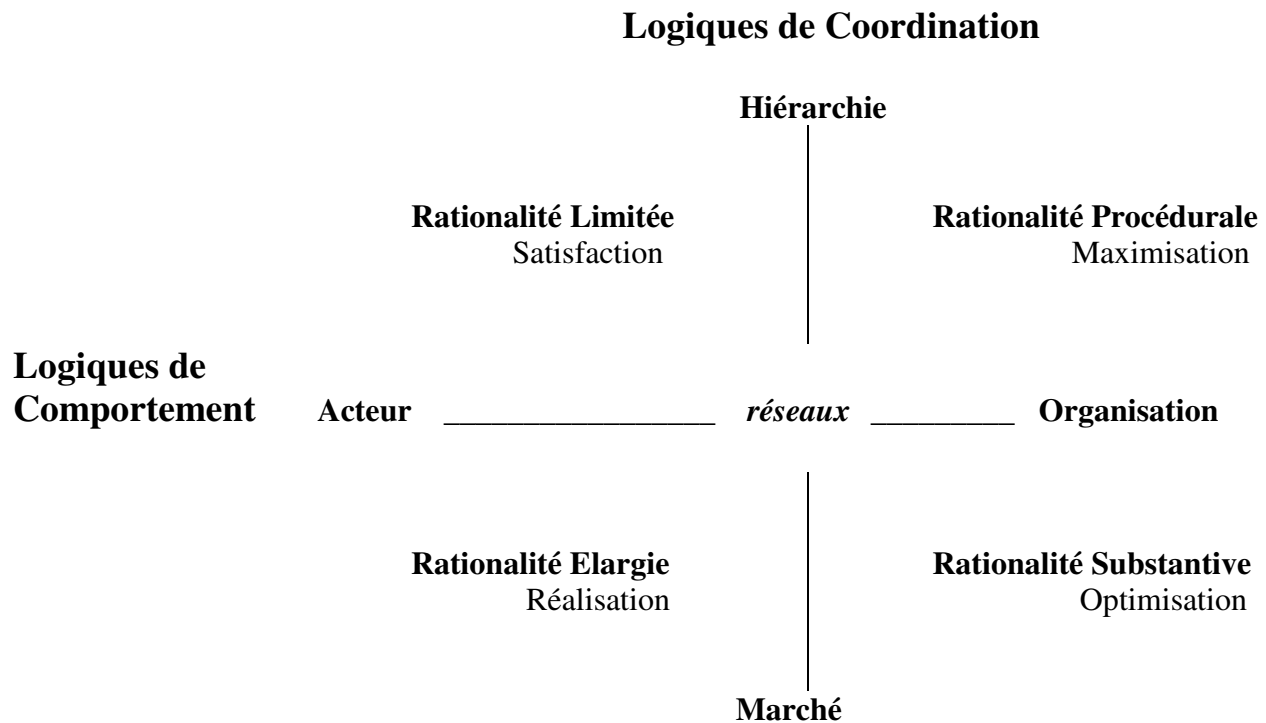
En fait, ces paradigmes s'articulent autour de deux référentiels:

- les logiques de coordination, opérées selon deux grandes formes: le marché et la hiérarchie. La performance est alors estimée à partir d'une gestion efficace des ressources, déterminée par le calcul économique,
- les logiques de comportement, qui considèrent la firme comme une organisation devant être administrée, dans laquelle deux actions interviennent sur le niveau et la nature des performances recherchées: la logique d'action collective, qui traduit le comportement organisationnel; et les logiques d'action individuelles dont l'interaction au sein de la firme se structure en coalitions, cliques, clans.

Il convient de remarquer que l'ouverture croissante de l'entreprise sur l'environnement conduit à introduire, tant dans l'axe marché-hiérarchie que dans la dualité individu-organisation, des formes intermédiaires ou hybrides regroupées sous le terme générique de réseau.

A partir de ces quatre "piliers" et de leur mise en relation, on va pouvoir situer des formes différentes des logiques d'action des firmes, déterminées par rapport à leur rationalité. Il s'en suivra plusieurs types de définition de leurs performances.

SCHÉMA 4
Logiques d'action et rationalités d'entreprise



Partons de l'axe des logiques de coordination.

La logique pure de marché appliquée à l'organisation implique l'adaptation de l'entreprise aux lois de la concurrence. Elle repose sur la **rationalité substantive**, qui se traduit par un calcul économique pur, visant à optimiser la situation.

La rationalité substantive est d'autant plus légitimée comme logique d'action que l'on accepte les hypothèses et présupposés liés à la théorie pure du marché. Le rôle régulateur du marché, structuré à partir des désirs des consommateurs potentiels (demande), et capacité concurrentielle (offre) définit la performance des firmes à partir de leur capacité de compétition.

A l'autre bout de l'axe, la logique de hiérarchie repose sur deux fondements: la différenciation des tâches et l'intégration des acteurs. L'exigence de différenciation est liée à la recherche d'une efficacité accrue à la fois dans l'utilisation des ressources, et dans le résultat obtenu. Mais si l'on considère l'organisation, celle-ci révèle une exigence, à la fois de stabilité, et d'adaptabilité afin de se pérenniser et de se développer. Les exigences entre le principe de différenciation des tâches - hiérarchie- et celui de la stabilité de l'organisation peuvent se révéler contradictoires. La résolution de cette contradiction s'opère par la **rationalité procédurale**.

La rationalité procédurale s'appuie sur des règles et des normes décidées par la hiérarchie, mais aussi sur les usages, les habitudes, les conventions liées au fonctionnement de l'organisation, soit une des façons de définir la culture organisationnelle. L'efficacité recherchée résulte ainsi de la mise en oeuvre de procédures.

La mise en relation de la logique hiérarchique avec les comportements d'acteurs conduit à l'action guidée par la **rationalité limitée**. Dans cette optique, l'individu, en information limitée, recherche la satisfaction plutôt que l'optimisation. Or la recherche de la satisfaction de l'individu apparaît comme une condition de l'atteinte de ses performances: il s'agit ici d'un problème "d'effectivité", c'est-à-dire de la satisfaction des individus du fait de leur collaboration à l'activité de l'entreprise.

La dernière relation prend en compte la logique d'action du dirigeant face aux contraintes du marché. La seule rationalité économique appréhendée en termes de rationalité substantive ne suffit pas à rendre compte des actions du dirigeant d'entreprise. Sans récuser cette forme de rationalité, la prise en compte du désir du chef d'entreprise -notamment de petite entreprise- de réaliser un certain nombre d'aspirations, conduit à proposer la notion de **rationalité élargie**, impliquant l'arbitrage entre activités, et hiérarchisation des contraintes. La performance peut alors être estimée en termes de réalisation.

Cette présentation fait apparaître les différentes rationalités sous-tendant le processus de gestion de la petite entreprise. Sans vouloir en opérer une transposition stricte au processus de territorialisation, essayons de situer les rationalités qui sous-tendent les processus de développement local fondé sur les petites entreprises.

Rationalités du processus de territorialisation

La grille du management stratégique du développement local (cf schéma 3) détermine l'interface entre deux triptyques:

- le triptyque: gouvernance-environnement-organisation industrielle de petites entreprises, qui réfère à la dynamique territoriale,
- le triptyque: activités-environnement-organisation industrielle de petites entreprises, qui exprime la dynamique industrielle.

Nous avons souligné que le processus de territorialisation réside dans le passage de l'interface à l'interaction entre les deux dynamiques, impliquant le rôle majeur d'intermédiation des institutions.

Mais l'observation de la réalité du développement des territoires fait apparaître la très grande diversité des politiques de développement local. Cette diversité traduit la multirationalité des processus territorialisants.

Nous allons tenter d'approcher cette diversité à partir d'une grille spécifique, organisée autour de deux axes:

- le premier axe traduit une logique d'intentionnalité; nous proposons de le lier à la dynamique territoriale, soit le triptyque gouvernance-environnement-petites entreprises,
- le second axe réfère à une logique d'intégration, relative à la dynamique industrielle: environnement-activités-petites entreprises.

Chacun des axes traduit un continuum, du moins au plus. La logique d'intentionnalité peut ainsi, au minimum, se traduire par une impulsion, et aller à l'autre bout de l'axe jusqu'à la construction d'un local cohérent. La logique d'intégration, à un faible degré, s'exprime à travers une activation des relations entre les trois éléments du triptyque pour déboucher à l'autre extrémité de l'axe sur la structuration d'un territoire économique cohérent.

Le processus du développement local repose sur la combinaison des deux logiques, à des degrés plus ou moins élevés. On peut donc concevoir des degrés de territorialisation du développement local (cf. schéma 5).

Quadrant 1: Intentionnalité faible/Intégration faible: cette combinaison correspond au couple impulsion/activation.

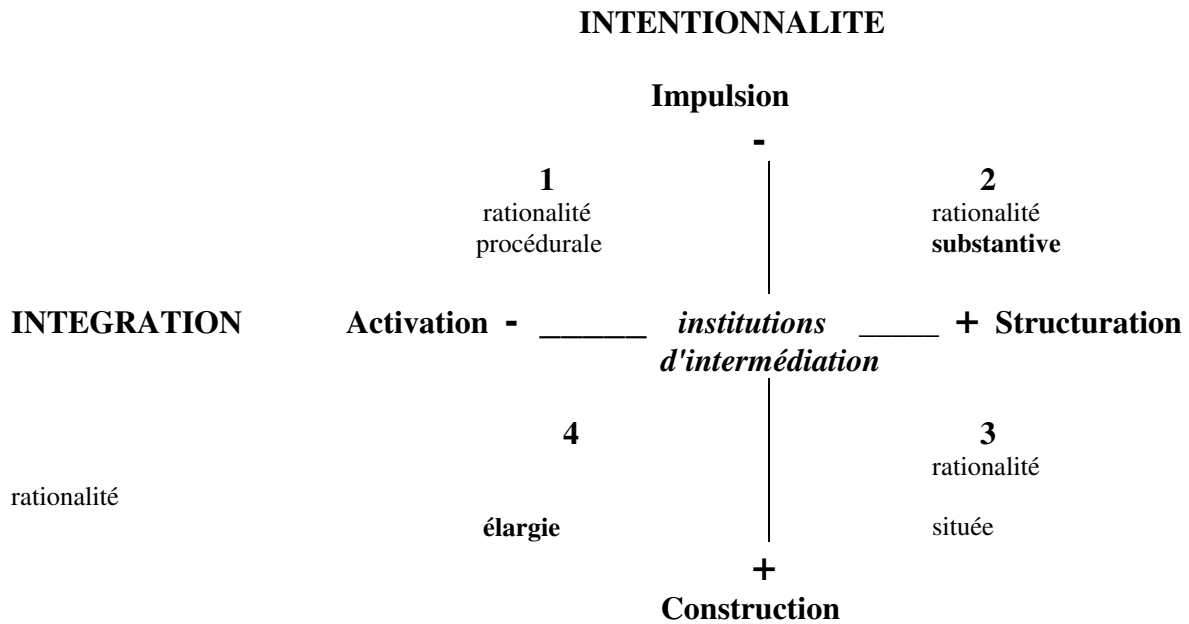
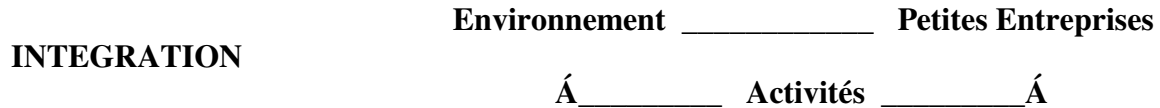
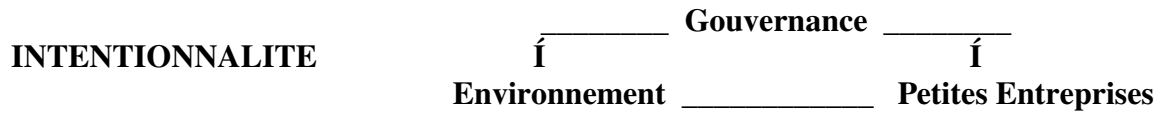
La prise en considération de l'axe vertical signifie que l'intention est relativement faible, ce que l'on peut interpréter comme une intervention limitée des responsables de la gouvernance dans la démarche de territorialisation. On peut penser que les institutions politiques locales de l'aire considérée n'ont pris que récemment conscience de la nécessité d'intervenir pour susciter ou développer l'activité. L'exemple d'aires localisées situées dans des pays en développement constitue une illustration de cette situation.

La considération de l'axe horizontal dénote un degré d'intégration faible, ce que l'on peut interpréter comme la "mise en route" d'une activation des relations. Il s'agit de faciliter les liaisons entre petites entreprises de l'aire, mais surtout d'induire des relations entre les petites firmes et leur environnement de proximité en premier lieu: acteurs financiers, administrations locales, représentations des administrations centrales. Ainsi, dans des aires rurales de pays en développement, cette démarche peut viser à faire accéder au secteur officiel de la production, des toutes petites entreprises agro-alimentaires clandestines. En second lieu, et à un degré d'impulsion un peu plus élevé, on peut envisager une mise en relation avec des acteurs extérieurs à l'aire localisée.

La **rationalité** du processus territorialisant est **procédurale**. Le rôle des institutions d'intermédiation dans ce cas consiste à réaliser des "branchements" entre acteurs du développement. Elles prennent par exemple la forme limitée de petites cellules émanant de communes ou de délégations très décentralisées des administrations centrales. Le **processus territorialisant** est ici **faible**.

Quadrant 2: Intentionnalité faible/Intégration forte: la dualité s'exerce entre impulsion/construction.

SCHÉMA 5
Rationalité des processus territorialisants



Le faible degré d'intentionnalité signifie que la dynamique locale est peu significative, autrement dit, les inter-relations gouvernance-environnement-petites entreprises sont faibles. On peut toutefois concevoir dans cette situation que la gouvernance occupe une position dominante.

A titre d'illustration, on peut citer le cas de l'aire de Montpellier, appuyant un développement de type technopolitain sur un tissu de petites entreprises. L'environnement local est riche en services de tertiaire supérieur, institutions d'enseignement, laboratoires de recherche, mais les petites entreprises de l'aire ne bénéficiaient que très peu de cet environnement favorable.

La gouvernance, exercée par la collectivité locale, District de Montpellier, est forte, mais le degré de territorialisation est relativement faible. La **rationalité** est de type **substantif**: on se place dans une vision de compétition du territoire par rapport à d'autres.

Cette rationalité se traduit par une forte présence d'institutions intermédiaires; elles interviennent horizontalement, comme activateur de relations, sous forme de relais entre petites entreprises et environnement, par exemple en facilitant les contacts entre entreprises et organismes diffusant l'information innovante, qu'il s'agisse d'agences spécifiques au territoire, ou de relais de réseaux transterritoriaux. Les institutions d'intermédiation considérées du point de vue vertical visent la structuration du territoire, prenant par exemple la forme d'une pépinière d'entreprise, contribuant au développement de petites firmes spécialisées dans des activités à haute valeur ajoutée. En ce sens, le **processus territorialisant** est **complexe**, car cherchant à opérer la passage de l'interface à l'interaction.

Quadrant 3: Intentionnalité forte/Intégration forte: le couple structuration/construction caractérise le développement du territoire. On peut estimer dans cette situation que l'interaction entre dynamique industrielle et dynamique territoriale est opérée. Le niveau élevé d'intégration et d'intentionnalité dans le cas d'une organisation industrielle fondée sur la petite dimension fait songer à titre d'exemple aux districts industriels.

On peut estimer que le processus de territorialisation repose sur la **rationalité située**, perçue comme un capital cognitif commun, fondé sur une communauté d'expériences (Boyer et Orléan, 1994). Les institutions d'intermédiation le renforcent, jouant un rôle de stabilisation forte; elles peuvent prendre la forme de réseaux de circulation et de diffusion de l'innovation, mettant notamment en relation le territoire et ses environnements extérieurs. Le **processus territorialisant** est **élevé**.

Quadrant 4: Intentionnalité forte/Intégration faible: cette dernière combinaison associe une dynamique territoriale significative (construction) avec une dynamique industrielle faible (activation). On peut rattacher à cette situation le cas de territoires "à reconstruire", ayant subi par exemple des déstructurations industrielles.

La **rationalité** peut être ici qualifiée d'**élargie**: le poids de la gouvernance est fort, traduisant une vision volontariste du développement local. On s'appuiera par exemple sur l'existence de bassins de main d'oeuvre formée aux activités industrielles, pour susciter l'émergence et le développement de petites entreprises. Le rôle des institutions consulaires, souvent importantes dans ce type de territoire peut être significatif dans l'intermédiation entre l'environnement extérieur et le soutien aux petites unités productives, permettant notamment le développement de nouvelles activités. On peut alors parler de **processus "re-territorialisant"**.

La présentation de cette grille ne prétend en rien à l'exhaustivité, et rejette toute considération normative des processus de développement local. La prise en compte des différentes formes de rationalités permet de comprendre les modes de territorialisation des aires où prédominent les petites entreprises; car la petite dimension des unités productives détermine des contraintes, mais aussi des atouts pour le territoire. En tout état de cause, elle est un élément déterminant des processus de territorialisation.

Trois remarques en guise de conclusions:

- 1 - Le champ de notre réflexion s'étend au développement de territoires fondé sur des petites entreprises. Nous considérons le développement local comme un processus de territorialisation. La mise en oeuvre de ce processus vise à passer d'une interface entre deux dynamiques, dynamique territoriale d'une part, dynamique industrielle des petites entreprises d'autre part, à une interaction.

- 2 - La méthode d'analyse choisit d'appliquer à l'étude du processus de développement local fondé sur des entreprises de petite dimension, les grilles d'analyse utilisées dans la compréhension du processus de gestion des petites unités. La transposition conduit à mettre l'accent sur le rôle de la gouvernance opérée par les autorités publiques territoriales.

- 3 - La troisième remarque vise à mettre l'accent sur les apports, mais aussi les limites de cette contribution.

L'intérêt de l'approche analogique réside dans la présentation d'une grille d'analyse du développement local, permettant de faire apparaître la diversité des politiques menées, qui trouve sa source dans les différentes rationalités sous-tendant le processus de territorialisation. Le développement local est perçu comme une construction de territoire. Au lieu de proposer une typologie du développement local, ou un idéal-type stratégique, on fait apparaître divers degrés de territorialisation résultant du croisement entre l'intentionnalité, reliée à la dynamique territoriale, et l'intégration, résultante de la dynamique industrielle. On est ainsi conduit à mettre en relation la forme de rationalité et l'évolution du processus territorialisant.

Les limites sont liées aux risques de l'approche analogique. Nous ne visons pas à la stricte transposition des grilles d'analyse stratégique des entreprises, mais nous les utilisons comme base de construction de grille d'analyse des stratégies de développement local. Une fois encore, soulignons en conclusion le caractère exploratoire de cette présentation, bien conscients notamment de l'intérêt d'une réflexion approfondie sur les "piliers" des grilles d'analyse, ainsi que sur la définition des axes référentiels: nos futures voies de recherche sont ainsi déjà ouvertes devant nous.

Bibliographie

AMIN A. et THRIFT N. (1993) "Globalization, institutional thickness and local prospects", Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n° 3, p. 413-418.

AOKI M. (1994), "The Japanese firm as a system of attributes: a survey and research agenda". In: AOKI M. et DORE D., eds, *The Japanese firm: Sources of competitive strength*, Oxford University Press.

BELLET M. COLLETIS G. et LUNG Y., eds (1993), *Economie de proximité*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n° 3, p. 357-602.

BENKO G. et LIPIETZ A. (1992), *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, 424 p.

BOYER R. et ORLEAN A. (1994), "Persistance et changement des conventions: deux modèles simples et quelques illustrations". In: *Analyse économique des conventions*, Paris PUF.

- COLLETIS G. et PECQUEUR B. (1993), "Intégration des espaces et quasi-intégration de la firme: vers de nouvelles rencontres productives", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3, p. 489-508.
- COLLETIS-WAHL K. (1995), "L'hypothèse des facteurs de concurrence spatiale, quels fondements", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 5, p. 803-821.
- CREMER J. (1995) "Intégration verticale: un guide pour le praticien", *Revue d'Economie Industrielle*, Hors Série, p. 193-214.
- DUPUY C. (1995) "Conventions et dynamique collective de proximité", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 5, p. 871-888.
- FOURCADE C. (1992) "Nouvelles activités et création du local", *Revue Canadienne de Sciences Régionales*, Vol XV, 3, p. 473-490.
- FOURCADE C. (1996), "Les petites entreprises: une stratégie du développement local?". In: PROULX M.U., *Perspectives sur le développement local*, à paraître.
- GRANOVETTER O. (1985) "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91 (3).
- JULIEN P.A. (sous la direction de) (1994) *Les PME, bilan et perspectives*, Québec Presses Inter-Universitaires et Paris, Economica, 438 p.
- JULIEN P.A. et MOREL B. (1986) *La belle entreprise: la revanche des PME en France et au Québec*, Montréal, Boréal.
- LEBORGNE D. et LIPIETZ A. (1991) "L'après-fordisme: idées fausses et questions ouvertes". In: *Restructuration économique et territoire*, Espaces et Sociétés, n° 66-67.
- LIPIETZ A. (1983) *Le capital et son espace*, Paris, Maspéro.
- MARCHESNAY M. (1988), "Chapître introductif: De la PME". In: JULIEN P.A. et MARCHESNAY M., *La petite entreprise*, Paris Vuibert, p. 23-38.
- MARCHESNAY M. (1993), *Management stratégique*, Paris Eyrolles, p. 165-176.
- MARCHESNAY M. (1994), "Le management stratégique". In: JULIEN P.A. (sous la direction de): *Les PME, bilan et perspectives*, Québec, Presses Inter-Universitaires et Paris, Economica, p. 133-162.
- MARCHESNAY M. (1995) Conférence inaugurale du Colloque *Petites entreprises agroalimentaires*, CIRAD, Montpellier.
- MARSHALL A. (1920), *Principes d'économie politique*, Paris, Gordon et Breach, 1971.
- MOULAERT F. et FARCY H. (1995), "Les économies d'agglomération: la genèse d'un concept", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 4, p. 595-704.
- MUNIER B. (1995), "Décision et cognition", *Les nouvelles théories économiques*, Cahiers Français, n° 272, p. 72-83.
- PECQUEUR B. et SOULAGE B. (1992), "Rationalités et territoire", Notes de travail, Grenoble IREP/D, juin.
- PERRAT J. (1993), "Innovation, territoire et nouvelles formes de la régulation: de la proximité à l'externalité", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3, p. 509-525.
- RALLET A. et TORRE A. (1995), *Economie industrielle et économie spatiale*, Paris, Economica.

REVUE D'ECONOMIE INDUSTRIELLE (1995), *Numéro exceptionnel: Economie industrielle, développements récents*, 401 p.

SOULAGE B. (1994), "La place du politique dans les système productifs localisés", In: COURLET C. et SOULAGE B., *Industries, territoires et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan, p. 223-243.

TIROLE J. (1995), "Collusion et théorie des organisations", *Revue d'Economie Industrielle*, Hors Série, p. 247-286.