

**Propositions pour une définition opératoire de la
PME : une analyse en termes de cohérence entre
l'organisation interne et le marché**

Nadine Levratto

Chargée de recherche CNRS
IDHE

UMR 8533 CNRS École Normale Supérieure de Cachan

levratto@idhe.ens-cachan.fr

Résumé :

Objet de nombreuses mesures de politique économique, la firme de petite dimension ne trouve qu'une place restreinte dans la recherche en science économique. La plupart des travaux se limitent à retenir les définitions fournies par les organismes de statistiques qui s'appuient sur des seuils quantitatifs pour distinguer la grande entreprise de la PME. Ce texte cherche à poser les fondements d'une théorie de la PME en se plaçant prioritairement dans les catégories de l'économie même si certains emprunts sont effectués à d'autres disciplines au premier rang desquelles figure la gestion. Cette posture a pour but de donner à l'entreprise de petite dimension le statut d'objet d'analyse à part entière sans perdre de vue la visée opératoire qui accompagne presque obligatoirement l'analyse des petites structures productives. Sur la base de cette unicité de la définition, nous proposerons une distinction entre l'entreprise de grande et de petite dimension, sachant que notre objectif ultime ne réside pas dans la définition d'un nouveau seuillage mais dans l'identification de lignes de séparation structurelles, marchandes et organisationnelles entre les différentes composantes du monde de la production

Mots clés : définition de la PME, typologie des organisations.

La petite entreprise est l'un des acteurs du monde économique les plus souvent cités par les décideurs et responsables de la politique économique. Pour rappeler qu'elle compose l'essentiel du tissu productif, souligner sa contribution à l'emploi, insister sur son rôle actif dans le processus de croissance et signaler ses nombreuses difficultés à naître, se développer, se financer, être transmise... Pourtant, au-delà de ces nombreuses attentions, la firme de petite dimension ne trouve qu'une place restreinte dans la recherche en science économique. La plupart des travaux se limitent à retenir les définitions fournies par les organismes de statistiques qui s'appuient sur des seuils quantitatifs pour distinguer la grande entreprise de la PME (Cf le travail de définition réalisé par H. Savajol, 2002). Si les travaux qui lui sont consacrés dans le domaine de l'entrepreneuriat sont nombreux, tous tendent à appréhender implicitement la PME par rapport à la grande firme, consacrant ainsi de manière une forme d'infériorité. Cette vision hiérarchique renvoie en fait à une conception schumpetérienne de la petite entreprise incapable d'internaliser la dynamique technologique et d'atteindre de manière autonome l'échelle minimum d'efficience (Audretsch et Mahmood, 1995) compatible avec l'exercice d'économies d'échelle, si bien qu'elle se concrétise sous la forme d'une organisation défavorisée (structure de financement inadéquate, structuration interne inadaptée...) entretenant des liens ténus avec le marché et tâchant d'y remédier grâce à l'adoption d'un comportement réactif.

Ce texte cherche à rompre avec la précédente conception et à poser les fondements d'une théorie de la PME en tant qu'organisation. Si cet exercice est conduit en se plaçant prioritairement dans les catégories de l'économie, certains emprunts seront effectués à d'autres disciplines au premier rang desquelles figure la gestion. Cette posture a pour but de donner à l'entreprise de petite dimension les fondements conceptuels qui permettront d'en faire un objet d'analyse à part entière sans perdre de vue la visée opératoire qui accompagne presque obligatoirement l'analyse des petites structures productives.

D'une certaine façon, la logique qui prévaut à cette démarche est similaire à celle qui fonde la distinction entre firme et marché d'un point de vue institutionnel. C'est ici d'un point de vue organisationnel que l'on cherchera à distinguer grandes et petites entreprises. Pour cela, nous repartirons de l'idée coasienne de la firme comme nœud de contrats (sous entendus) à long terme et concentrés par opposition aux contrats éphémères et dispersés du marché mais à l'intérieur de cette catégorie générique une scission va être opérée. La tâche paraît ardue lorsqu'on observe le foisonnement de courants et d'écoles qu'on peut articuler autour du diptyque production-échange. Au premier terme peuvent être rattachés des travaux aussi différents que ceux sur la fonction de production pour lesquels l'entreprise est un acteur unique, les approches fondées sur les ressources ou les compétences et le courant évolutionniste (Nelson et Winter notamment). Sous le second figurent des démarches d'essence contractualiste représentées par le courant de l'économie des coûts de transactions (Coase, 1937, Williamson, 1986) ou par la conceptualisation de Jensen et Meckling (1976). Les sciences de gestion n'échappent pas à cette diversité analytique ainsi que l'illustrent les textes de Gomez (1998) ou de Brechet et Desreumaux (1999).

Face à l'irréductibilité de ces démarches en une théorie générale déjà soulignée par de nombreux auteurs (Brousseau, 1997 par exemple), il pourrait sembler vain de vouloir procéder à une distinction conceptuelle entre grande et petite entreprise, le découpage statistique paraissant a priori satisfaire le monde de l'entreprise et ses observateurs. Pourtant la question semble dans l'air du temps. En effet, Belletante, Levratto Paraque (2001), Saint Pierre et al. (2002), Torres (2002) dénoncent dans leurs travaux respectifs l'insuffisance du découpage statistique et la rupture théorique entre la grande entreprise et la PME, la théorie standard échouant à appréhender le mode de fonctionnement productif et financier de la PME.

Ces travaux ont en commun l'idée que la PME n'est pas une entreprise immature ou, plus fondamentalement, qu'elle ne peut être observée en tant que « petite grande entreprise ».

Au-delà de ce constat qui dénonce les insuffisances de l'approche généralement admise de l'entreprise de petite dimension¹, il semble nécessaire de s'appuyer sur une définition, à défaut d'une théorie, générale de l'entreprise. Nous choisissons ici de mettre la création de valeur, par opposition à la démarche allocative dont le lieu clé est constitué par le marché, au cœur même du projet d'entreprise ce qui, dans une première section, nous permettra proposer une acception des formes d'entreprises prenant en compte conjointement l'organisation, l'entrepreneur et les relations avec les partenaires internes et externes. L'ensemble de ces dimensions pourra alors être rattaché au projet productif que constitue l'entreprise. Sur la base de cette unicité de la définition, notre seconde partie proposera une distinction organisationnelle entre l'entreprise de grande et de petite dimension, sachant que notre objectif ultime ne réside pas dans la définition d'un nouveau seuillage mais dans l'identification de lignes de séparation entre les différentes composantes du monde de la production.

1. La thèse : parmi les diverses formes d'entreprise, les PME sont elles aussi diverses

Les pratiques et les représentations de l'origine de la performance ne sauraient être traitées indépendamment des combinaisons productives et des modes de gestion de la main-d'œuvre dans lesquelles elles s'insèrent. Elles sont également tributaires des interactions des entreprises avec leur environnement et de leurs stratégies interne et externe qui s'illustrent également en termes de couples (produits, marchés). De ce double point de vue —production et échange— les petites entreprises constituent un univers particulièrement hétérogène où le critère de taille n'est pas toujours le plus discriminant. Suivant le secteur, l'environnement technologique, social ou législatif pèse plus ou moins sur les transformations de l'activité. Par ailleurs, les formes d'accès à la profession ne doivent pas non plus être négligées. Elles opposent par exemple les marchés fermés, comme les activités de services requérant une inscription à un Ordre (expertise comptable par exemple), à d'autres types d'activités pour lesquels le droit d'entrée est relativement peu élevé, comme certaines formes banalisées de restauration dont la profession n'est pas organisée.

Nous recherchons d'abord à repérer ces différences pour ensuite trouver un cadre dans lequel en tenir compte.

1.1. La firme dans son environnement

S'il apparaît théoriquement fondé de rompre avec la fiction néo-classique de la firme² et de partir du système productif pour cerner la petite entreprise, la justification de l'idée de ne plus s'appuyer sur les seules limites quantitatives au profit d'une approche analytique ne peut se limiter à l'observation d'une certaine hétérogénéité et mouvance des différentes définitions retenues par les divers organismes nationaux et internationaux de statistiques. Elle trouve en revanche une légitimité dans le déplacement des firmes de petite dimension à l'intérieur du processus de création de valeur, lequel laisse apparaître une articulation entre différentes formes d'entreprises pouvant parfois recouper un découpage par taille. On citera les phénomènes suivants :

¹ Nous préférons cette expression au sigle PME qui évoque la définition des organismes de statistique.

² Cette idée est présente à la fois chez Coase (1937) pour qui la réflexion sur la firme est indissociable de la nature de l'organisation industrielle, Richardson (1960) selon lequel la rentabilité de tout investissement dépend du volume des investissements concurrents mais aussi complémentaires et Porter qui considère que la firme ne doit pas être dissociée de l'industrie. Cf. Ménard, 1992.

✓ **L'élaboration de stratégies de coopération sur des marchés de proximité**

Du point de vue des couples (produit, marché), on considère généralement que les stratégies de différenciation ou de spécialisation sur des niches sont théoriquement les plus adaptées aux établissements de très petite taille. Mais elles sont souvent difficiles à mettre en œuvre car il s'agit de faire valoir des caractéristiques distinctives (le service, la qualité, la personnalisation, le "professionnalisme") que le client ne perçoit pas spontanément et qui nécessite un effort d'information et des canaux de communication en rupture avec les habitudes culturelles de la petite entreprise. En outre, en raison de l'ancrage local, les relations de coopération et les arrangements intra-entreprise sont au moins aussi importants pour les TPE que les affrontements concurrentiels. C'est pourquoi beaucoup d'entre elles déclarent souffrir d'un excès de concurrence, y compris lorsqu'elles ont passé la phase turbulente de la post-entrée (Demoly et Thirion, 2001). Ces unités établissent leur activité plus sur des diversifications ou l'exploitation de segments de marché routinisés (d'autant plus fragiles qu'ils dépendent d'une clientèle quasi captive de proximité), que sur des expansions ou des innovations risquées qui pourraient rompre les équilibres du marché ou les arrangements locaux entre les firmes.

✓ **La place nouvelle des petites entreprises dans la réorganisation des chaînes de valeur**

En ce qui concerne les logiques intrasectorielles, les petites entreprises ne sauraient être conçues comme des entités isolées. Elles s'insèrent désormais dans un processus quasi général de réorganisation des chaînes de valeur où la production proprement dite capte une part de plus en plus réduite de la valeur ajoutée de la filière. D'où l'importance nouvelle des approvisionnements en amont de l'activité, des exigences gestionnaires en cours d'activité, du commercial et de l'après-vente en aval de l'activité. C'est d'ailleurs sur ces segments que s'installent les concurrents considérés par les TPE comme les plus dangereux ; ce sont par exemple «les nouveaux entrants» ou «les substituts» tels que les centres automobiles, la grande distribution... Dans ces processus de réorganisation des chaînes de valeur, l'intégration croissante des TPE dans des réseaux de franchise qui imposent leurs normes de qualité et de fonctionnement, a un impact direct sur leur mode de gestion interne, de mobilisation des ressources humaines et d'utilisation de la formation.

✓ **L'importance du profil et de la trajectoire des dirigeants**

Dans les très petites unités, le statut, la trajectoire sociale et professionnelle (par exemple, professionnel autodidacte ou cadre reconverti), ou les conduites entrepreneuriales de leurs dirigeants (création *ex-nihilo*, reprise ou succession), jouent un rôle décisif maintes fois souligné par les enquêtes annuelles d'entreprise de l'INSEE ou celles de l'OCDE. En articulant le profil des dirigeants et le mode de développement des entreprises, on pourrait distinguer les TPE qui fonctionnent sur un modèle familial, dans lesquelles l'histoire de l'entreprise se confond avec l'histoire de vie de l'entrepreneur, et les unités franchisées, intégrées dans des groupes commerciaux ou financiers et gérées selon des principes managériaux³ ; en passant par une configuration "entrepreneuriale" intermédiaire où s'opèrent des ruptures avec les dépendances familiales initiales et une orientation vers une plus grande rationalisation. C'est cette opposition, ou plutôt ce continuum, qui expliquerait en partie les tensions observées dans le développement des petites entreprises, entre les activités artisanales et la quasi industrialisation, ou toutes les formes intermédiaires ou transitoires de passage d'un métier à

³ Une analyse des différences entre PME indépendantes et PME appartenant à des groupes est proposée par Kremp et Sevestre (2000) et l'importance des groupes y compris dans la classe des PME est soulignée par A. Skalitz, 2002.

un autre (de la mécanique à l'électronique dans la réparation automobile, de la fabrication à la gestion pour le dirigeant), ou d'un segment de clientèle à un autre. Ce sont ces différences qui expliquent qu'à côté des barrières à l'entrée réputées entraver le processus de création d'entreprises, mais qui dans les faits jouent assez peu, les barrières à la mobilité interviennent plus radicalement et cantonnent l'entreprise à un univers bien défini et étanche.

Le fait de rendre indissociable l'organisation interne de l'entreprise et son environnement présente plusieurs intérêts, parmi lesquels nous pouvons mentionner l'importance accordée à la notion de produits moins abstraite que celle de secteur et la prise en compte de l'incertitude. De nombreux travaux empiriques (Paranque, Rivaud-Danset et Salais, 1997 et Paranque, Dubocage, Rivaud-Danset et Salais, 1999) ont montré que la nature du produit avait des implications différentes au niveau d'un certain nombre de critères qui s'inscrivent dans le comportement de la firme : évaluation de la qualité, concurrence, gestion de l'incertitude... L'ensemble de ces exercices plonge la firme en situation d'incertitude dynamique (systémique de marché et productive, stratégique de marché et productive) et c'est dans un tel contexte qu'elle devra mettre en place l'essentiel de ses opérations de production et d'investissement. Leur obligatoire inscription dans la durée contraint le dirigeant ou l'équipe de direction à disposer de modes de coordination *ex ante* des activités qui lui permettent d'agir à la fois sur l'organisation interne et l'organisation externe de l'entreprise.

L'inscription de l'entreprise dans un processus dynamique permet de mettre en lumière une dimension particulière de la qualité de l'entreprise qui est celle de la cohérence relative de l'activité de la firme (à travers le mode de concurrence, la gestion de l'incertitude...) avec la nature de ses produits (Belletante, Levratto, Paranque, 2001). Cette dernière transparaît de différentes manières et selon les réponses que chaque entreprise apporte à la question de mise en cohérence sous-jacente il est possible d'identifier différents niveaux d'adéquation dont l'examen va permettre de caractériser l'entreprise.

- Premièrement, l'existence d'un lien entre la nature du produit et le type d'incertitude met en évidence une première forme de cohérence qui est celle de la gestion de l'incertitude en fonction de la nature des produits.
- Une deuxième facette concerne la cohérence entre la nature du produit et le mode de concurrence. Selon que la concurrence qui prévaut s'exerce par les prix, la quantité ou la qualité, l'entreprise devra s'attacher à réduire ses coûts de production (salariaux et non-salariaux), à incorporer de l'immatériel afin d'assurer l'originalité et améliorer la qualité de ses produits et à profiler la nature de ses investissements (tangibles ou intangibles).
- Une troisième facette concerne la cohérence des points forts de l'entreprise avec la nature des produits. Les critères valorisés par l'entreprise (ou encore points forts) doivent être également compris à partir de la nature des produits et du processus de production associé.
- Enfin, la dernière facette que nous pouvons mentionner est celle de la cohérence de la qualité au prix. On retrouve ici l'idée d'une qualité incorporée dans les prix qui deviennent ainsi les principaux vecteurs d'information.

En situation d'incertitude et en vertu du principe de contingence du résultat aux conditions initiales de son émergence⁴ existent de multiples réponses possibles à ces exigences de mise en cohérence de la structure interne et de l'environnement qui ont déjà été soulignées sur un plan historique et spatial (on se référera par exemple à l'ouvrage de Piore et Sabel, 1989) et, plus fréquemment encore, dans le domaine de l'économie de la technologie

⁴ Le cas le plus connu est celui du clavier Qwerty de David (1985) qui illustre la notion de dépendance à l'égard du sentier exposée par Arthur (1989)

où différents régimes sont identifiés (Nelson et Winter, 1982). Dans un tel contexte marqué du sceau de la diversité, la petite taille, loin d'être une configuration sous optimale, peut au contraire se présenter comme un choix rationnel. Cependant, ce résultat ne peut être considéré qu'à condition de réviser les arguments de la fonction objectif de la firme et de remplacer l'idée de maximisation du profit (ou de la valeur de marché) par une conception davantage procédurale et englobante, l'objectif du dirigeant d'entreprise de petite dimension sortant du cadre de la *corporate governance* pour entrer dans celui de la famille. Ainsi, sans déroger à la règle de la rentabilité, c'est moins la maximisation du revenu des actionnaires-propriétaires en un point du temps que l'assurance de la perception de ressources pour la famille sur la durée qui guidera la stratégie de l'entreprise (Groëssl et Levratto, 2003). L'incorporation de la parentèle au territoire de l'entreprise modifie évidemment les objectifs de la firme mais permet de prendre en compte les diverses voies de réalisation d'une forme élargie de rentabilité.

I.2. Diversité et trajectoires de la rentabilité

La taille ne suffit pas à capturer l'ensemble des caractéristiques et des performances d'une entreprise de petite dimension. Cette assertion est acceptée et validée pour les grandes entreprises puisque l'évaluation globale est celle qui rencontre le plus de succès auprès des marchés. L'approche systémique de l'entreprise est en effet actuellement réputée comme la seule pertinente parmi les professionnels de la finance qui, rompant avec la tradition de l'analyse financière standard, reconnaissent le fait que parmi les entreprises présentant de bonnes performances existent d'importantes différences d'assise et de structure financières si bien que l'évolution du chiffre d'affaires serait à elle seule impuissante à expliquer les trajectoires de l'entreprise.

Transposée à l'univers de la PME, cette approche n'est pas nouvelle⁵. On trouve principalement des critiques du découpage par taille ou par volume d'activité des entreprises d'une part (Cf. Marchesnay, 1986 ou Torres, 1999) et des recensements des multiples définitions disponibles de la PME d'autre part (Savajol, 2002) sans que ces travaux aient pour autant permis de véritablement jeter les bases d'une théorie unitaire de la firme de petite dimension. On cherche donc ici à établir les fondement d'une telle approche de façon à ce qu'elle incorpore d'emblée la possibilité d'une diversité des formes organisationnelles de ces entreprises ce qui permettra de se dégager à la fois de la vision désincarnée d'une petite combinaison de capital et de travail en régime de rendements décroissant véhiculée par la forme de la fonction de production *well-behaved* et d'une approche purement factuelle pour passer à une conception analytique de la petite entreprise.

Pour ce faire, nous ne conserverons du modèle factuel de la PME proposé par Julien (1997) que les six caractéristiques permettant de "cerner le concept PME" qui, servant de point de référence « concret » nous permettront de mesurer la portée explicative de notre représentation de la petite entreprise. Ces six caractéristiques sont les suivantes :

- La *petite taille*, caractérisée par des contacts directs, une distance hiérarchique moindre, des relations de travail plutôt informelles. La PME s'oppose en cela aux grandes entreprises plus anonymes, fortement hiérarchisées et formalistes.
- La *centralisation*, voire "personnalisation" de la gestion autour du propriétaire-dirigeant.
- Une *faible spécialisation* au niveau de la direction, des employés et équipements : la direction assume les aspects stratégiques, commerciaux et les rapports avec les institutions aussi bien que des tâches opérationnelles de production. Les employés doivent généralement

⁵ Elle est présentée avec une acuité particulièrement aigüe par Acs et Audretsch (1990) et Julien (1990). Mais on la trouve également chez Saint Pierre et Beaudouin (1999).

être capables de changer de poste de travail ou de fonction. Les équipements doivent permettre la flexibilité de la production en étant capables de produire à un coût compétitif des petites séries variées.

- Une *stratégie intuitive et peu formalisée* : le dirigeant est suffisamment proche de ses collaborateurs et employés pour leur expliquer oralement les changements qu'il impose sans formaliser par écrit sa stratégie.

- Des *systèmes d'information interne et externe peu complexes et peu organisés* : le dialogue et le contact direct sont préférés aux mécanismes formels et écrits.

Largement marqué par un souci de différenciation entre la PME d'un côté et la grande entreprise de l'autre, cette vision présente pour principal inconvénient de partir de l'hypothèse qu'existe une forme canonique de PME pour, ensuite, chercher les traits qui la caractérisent. Il en va de même du travail sur le « small is difficult » réalisé par O. Torres (2002) qui, dans la lignée de l'approche développée par Mahé de Boislandelle (1998), assimile la PME à une logique de proximité : proximités hiérarchique, fonctionnelle, spatiale et temporelle orienteraient les décisions qui utilisent de mécanismes de coordination et des capitaux de proximité pour être mises en oeuvre. Les PME privilégieraient également la proximité géographique ou psychologique dans leurs systèmes d'information interne et externe. Ces systèmes d'information de proximité faciliteraient la communication directe et verbale et rendraient non-indispensables la formalisation et l'écriture. Cette proximité, « construit stratégique et organisationnel qui permet au dirigeant de la PME de maintenir son emprise sur l'entreprise et son évolution » (Torres, 2000) génère les handicaps mais est également un facteur clé de la flexibilité et de la réactivité qui assurent la compétitivité de ces entreprises.

De ces travaux nous retenons qu'il est nécessaire de procéder à un détour par l'examen des déterminants de l'organisation industrielle afin de mieux appréhender les formes organisationnelles des entreprises parmi lesquelles des structures légères (petite taille, forte intégration, faible hiérarchie, réactivité...) peuvent émerger et être pérennes. L'objectif ultime de l'entreprise étant la création de valeur⁶, on supposera ici que la forme organisationnelle dépend du mode d'articulation entre la firme et les différentes composantes de son environnement puisque il existe contingence de l'entreprise à son organisation interne incorporée dans le produit (volet production) et au fonctionnement ou à la nature du marché sur lequel elle évolue (volet échange). Généralement, cinq grandes familles d'éléments sont réputées l'expliquer :

- i. Les **caractéristiques du process de production** qui s'incarnent dans les formes de la spécialisation/division des activités productives (apprentissage, conception, production, commercialisation) comme le suggère la différenciation de Lawrence et Lorsch (1966), l'échelle, le degré de standardisation, le poids de la demande dans l'orientation de la production, la continuité/séquençement du flux de production (Woodward 1965).
- ii. **La dynamique technologique** que l'on repère par l'intensité et la trajectoire technologique, la performance des process innovants, les asymétries technologiques entre secteurs (innovations incrémentales/radicales), le processus de diffusion de l'innovation entre firmes, les innovations et économies d'échelle et organisationnelle.
- iii. **Les formes des relations inter-firmes** appréciables au regard de la division du travail entre les firmes en liaison avec la spécialisation des activités, la sous-traitance, les relations

⁶ Il n'est pas du ressort de ce texte d'aller plus avant dans la définition de la valeur. On se référera pour cela à Jensen (2001) qui rappelle que sous les hypothèses néo-classiques standard il est logiquement impossible de maximiser plus d'un objectif à la fois mais que la création de valeur suppose d'aller au-delà de l'objectif de maximisation de profit de l'entreprise et de revenir sur le concept et la définition de la valeur.

marchandes, contractuelles ou informelles, la coopération industrielle en matière de R&D, conception, production, commercialisation et les relations d'intégration.

- iv. **Les formes des relations que la firme entretient avec son marché** sont capturées par formes mêmes du marché (acteurs, nature de la demande en variété et variabilité, marchés publics) et la dynamique concurrentielle (degré d'exposition à la concurrence nationale et internationale, concurrence prix ou hors prix).
- v. **La forme des relations de financement** qui s'illustrent dans le nombre des fournisseurs de ressources financières et les supports contractuels dans lesquels l'entreprise est engagée.

Il s'agit alors d'ordonner les précédents éléments dans un cadre théorique articulé autour des axes production et échange afin que l'entreprise de petite dimension émerge de ce domaine des possibles comme l'une des réponses pertinentes à la question de la survie d'une espèce dans un environnement donné⁷.

2. Comment incorporer ces éléments dans une théorie de l'entreprise de petite et moyenne dimension

On part ici de l'idée que l'unité d'analyse de référence n'est pas la transaction, ni même l'entreprise en tant que raison sociale ou agent moral mais que le projet productif ou de création de valeur porté par un ou plusieurs acteurs dont la concrétisation passe par la création d'une forme organisationnelle autorisant les comportements de coordination et de coopération requis. Dans cette perspective, la création de l'entreprise apparaît moins comme une fin que comme un moyen, ce qui en légitime d'emblée la diversité des formes (Cf. Richardson, 1972, p. 887). En effet, les positions des parties prenantes internes de l'entreprises impliquées dans la mobilisation de ressources vont contribuer à l'émergence et conditionner la qualité du projet qui sera encore affectée par les dispositions et la rationalité (procédurale, située, interactive) des acteurs du système d'offre (apporteurs de capitaux, fournisseurs, distributeurs...), les externalités engendrées par le voisinage (Etat, instances diverses...) et les incertitudes dont les acteurs sont porteurs. Comme le rappellent Brechet et Desreumaux (1999) considérer l'entreprise comme un acteur conduit à «...poser que le développement d'un projet en univers disputé appelle la stratégie, considérée comme mode d'action recouvrant des phénomènes collectifs d'auto-éco-organisation en univers disputé.» (id, p.8).

On peut alors tenter d'établir une typologie⁸ des entreprises de petite dimension qui repose sur le croisement de critères relatifs au process de production et à la mise en marché. Cette démarche est performante, parce que capable de capturer la diversité des formes organisationnelles (pour une présentation des typologies d'entreprise, Cf. Peneder, 2003). Elle sera prolongée par un repérage des éléments caractéristiques de la petitesse qui permettent de fournir une définition conceptuelle de l'organisation de petite taille.

II.1. Replacer la petite entreprise dans un processus dynamique de création de valeur à des fins d'échange

Il s'agit ici d'instruire un double questionnement : sur le quoi de l'organisation, ce qu'elle fait et apporte et sur le comment des processus de développement des projets productifs et des pratiques organisationnelles. A cette fin, les cinq éléments précédemment présentés sous la forme d'une liste de critères peuvent être ordonnés et recadrés dans une

⁷ Une présentation complète de la notion de diversité en économie et des formes organisationnelles viables et exploitées dans un univers des possibles étendu est fournie par Stirling (1998).

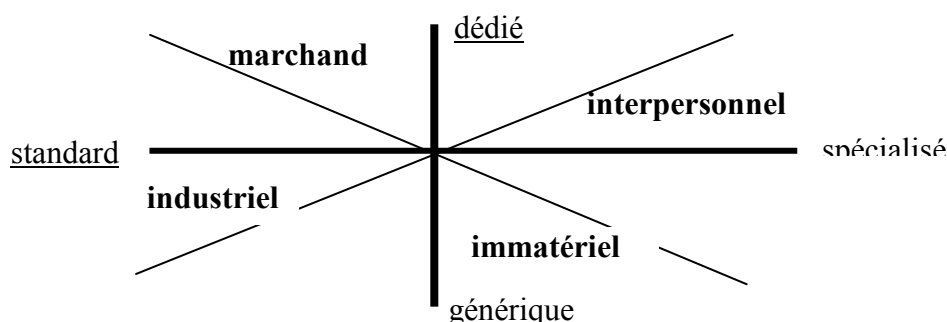
⁸ Si nous insistons sur le coté conceptuel qui caractérise la typologie au regard de la taxonomie fondée sur le classement empirique d'unités, nous aurons l'occasion de rappeler dans cette seconde partie que la typologie ainsi établie a d'ores et déjà fait l'objet d'une vérification empirique.

démarche plus analytique ayant fait l'objet de vérifications empiriques (Levratto et al., 2002). Nous la situons au croisement de la typologie générale établie par Salais et Storper (1993) et de celle de Pavitt (1984) établie sur la base des enquêtes du SPRU à Brighton.

Ce travail de compilation d'analyses factuelles et de littérature académique permet d'identifier quatre grandes familles de petites entreprises articulées, comme chez Salais et Storper (1993) autour de deux axes principaux. Le premier concerne la nature des produits, alors que la seconde dimension fait référence au processus de production. L'axe des produits distingue les biens génériques définis comme des produits anonymes quant à leur destination et définis indépendamment des personnes, contrairement aux produits dédiés qui correspondent à un segment particulier de la demande et/ou à des demandes individualisées. Le second axe oppose deux types de modes de production. La production est dite standard si elle n'exige aucune compétence spécifique de la part des employés, on a alors affaire à des biens de type Hecksher-Ohlin selon l'expression retenue par Lawrence (1984, pp 63 et ss.). Elle est au contraire considérée comme spécialisée lorsque chaque personne apporte son propre savoir-faire et ses compétences ; dans ce cas on aura affaire à des biens Ricardo toujours au sens de Lawrence (1984) dans la mesure où ils mobilisent une intensité en ressource particulière (ici du travail).

La combinaison des deux premiers axes, processus de production standardisé/spécialisé pour l'un et produits génériques/dédiés pour l'autre, est à l'origine de quatre monde possibles de production : le monde industriel, le monde marchand, le monde interpersonnel et le monde immatériel. Ces mondes de production peuvent être perçus comme des espaces de cohérence entre la nature des produits, celle du marché et le mode de fonctionnement de l'entreprise, en d'autres termes de sa manière de traiter l'incertitude et de se positionner dans son environnement.

Le graphique suivant offre une représentation de ces mondes de production.



Source : Salais et Storper, 1993

Graphique 1 : Les mondes de production des entreprises selon Salais et Storper (1993)

Le monde interpersonnel est le monde des produits dédiés selon un processus spécialisé dans lequel les entreprises sont orientées par la demande ; elles correspondent aux firmes de type « *specialized suppliers* » de Pavitt (1984). Les produits que fabriquent les entreprises de petite dimension constitutives de ce groupe sont réalisés selon des compétences et savoirs spécialisés propres à des personnes ou à des firmes données et accordés aux besoins de demandeurs spécifiés. La sous-traitance réalisée par les entreprises de ce groupe est une sous-traitance de spécialité : le donneur-d'ordre externalise une production sur laquelle il dispose de la maîtrise du métier. Le cahier des charges est alors normé et l'autonomie du sous-traitant plus réduite. Compte tenu de la spécificité des produits, l'évaluation de la qualité ne permet pas de disposer de repères préexistants si bien qu'un processus de compréhension mutuelle entre les différents acteurs est nécessaire et engendre une expérience commune qui

servira de référence partagée. Les conventions construisent donc des relations personnalisées entre agents économiques disposant d'une identité connue de part et d'autre. Les rapports entre demandeurs et producteurs, ainsi que ceux qui se nouent au sein de la firme, reposent sur la confiance, la réputation, le partage de valeurs communes, la particularité d'individualités partageant une même appartenance ou histoire. La concurrence entre producteurs est centrée sur la qualité du produit. Les entreprises de cette organisation industrielle sont caractérisées par une grande flexibilité de leur production par rapport aux exigences spécifiques de leurs clients qu'il s'agisse d'utilisateurs intermédiaires ou finaux, une prévalence des entreprises de taille relativement limitée, une spécialisation élevée sur des productions particulières ou dans le cadre de "niches" technologiques restreintes, une très forte concurrence hors prix ("*non price competition*") sur la flexibilité, la fiabilité et la qualité des produits, les capacités d'adaptation et d'assistance. Des exemples aujourd'hui classiques peuvent être trouvés parmi les industries de la mécanique de précision, des instruments de mesure, de l'appareillage biomédical, etc.

Le monde marchand regroupe des entreprises souvent qualifiées de traditionnelles. Elles fabriquent des produits fabriqués selon la convention de standardisation et qui répondent à un moment donné à une demande particulière ; c'est le monde des produits standards, mais dédiés à un demandeur précis. Comme dans la plupart des cas de sous-traitance d'activité, le désir du demandeur coordonne dans l'instant les activités. Il s'adresse aux producteurs selon un langage de la standardisation, qui objective son désir aux yeux des autres. L'environnement concurrentiel est non seulement déterminé par les facteurs prix mais aussi par des facteurs hors prix tels que le design, la qualité, la fiabilité, la variété de gamme, la compétence des services marketing et des réseaux de distribution commerciale. Aussi, si comme on le verra pour les entreprises qui présentent une dimension organisationnelle élevée, les innovations de procédés observées dans ce groupe s'inscrivent dans le cadre d'une stratégie de réduction des coûts, la réponse aux variations de la demande des clients requise par la performance dans ce monde, oblige les entreprises à atteindre une forte flexibilité. La rapidité de la réponse aux changements de préférence des clients ne pouvant passer par l'élaboration de programmes d'innovation lourds dont les effets sont perceptibles à moyen terme, les petites entreprises de cette organisation industrielle mobilisent relativement peu de moyens en faveur du poste R&D mais se révèlent en revanche utilisatrices nettes d'innovations produits et procédés développées dans les autres mondes. Comme exemples, nous citerons les industries de l'habillement (prêt à porter, chaussure, textile, cuirs et peaux, ...), de l'ameublement, du jouet et des instruments de musique.

Le monde industriel, composé d'entreprises caractérisées par une dimension organisationnelle élevée, décrit la production de masse à travers des produits à la fois standards et génériques destinés à des marchés étendus et composés de demandeurs considérés comme anonymes. Les unités assurent des productions à haut volume, des investissements conséquents à long terme nécessaires pour réaliser des économies d'échelle et une intense activité de recherche appliquée aux innovations de procédés. Ces engagements sur la durée, a priori risqués pour des entreprises présentant une faible surface industrielle, commerciale et financière sont rendus possibles par la standardisation industrielle et la prévisibilité du marché qui permettent de planifier, d'objectiver dans des équipements matériels le risque économique. Les entreprises de ce groupe subissent une concurrence sur les prix relativement plus élevée et réalisent de fortes dépenses en liaison avec la publicité, le marketing, les services après-vente qui garantissent une coordination économique fondée sur la médiation des objets. Elles présentent enfin une grande flexibilité de gamme, une forte propension à incorporer des innovations de produits issues d'autres secteurs et une dynamique de l'innovation de procédés et/ou organisationnelle contrainte par une grande sensibilité aux

coûts des inputs (énergie, travail, matières premières). Les industries automobile, de l'électroménager « blanc », ainsi qu'une large part des industries de la pharmacie, constituent quelques exemples de secteurs *scale-intensive* au sens du SPRU.

Le monde immatériel regroupe les firmes caractérisées par une intensité élevée de recherche de base (*science-based*). Ce monde est celui de la création : de nouvelles technologies et de nouvelles familles de produits, de leur conception ainsi que de la définition des besoins qu'ils satisfont. Les entreprises qui s'y rattachent sont généralement génératrices nettes d'innovation technologique. Elles sont caractérisées par une forte activité de recherche de base que ce soit au niveau de l'entreprise elle-même ou encore de structures plus larges telles que les technopoles, une lente « gestation » des projets innovants opposée à un cycle de vie des produits très rapide, une très forte dépendance par rapport aux structures de recherche publiques et/ou privées, ainsi qu'une faible sensibilité par rapport aux facteurs de compétitivité prix. L'offre qui en émane correspond à la fabrication de produits spécialisés et génériques et, en cas de sous-traitance, celle-ci se révèle fréquemment de « spécificité » : le donneur-d'ordres externalise alors une production sur laquelle il ne dispose pas de la maîtrise du métier. Le cahier des charges n'est alors pas standard ou normé mais fait l'objet d'une concertation. Reposant sur l'innovation, la coordination qui se fait jour dans ce monde requiert des règles de méthodologie de nature scientifique. Des exemples classiques peuvent être trouvés parmi les industries des télécommunications, des composants actifs, de l'aérospatiale, de l'informatique, des nouveaux matériaux de synthèse, des diverses applications des biotechnologies.

Nous avons retrouvé ces catégories de manière empirique grâce à l'analyse de données quantitatives et qualitatives sur un échantillon de 200 petites entreprises françaises de moins de 20 salariés (le résultat de ce travail est présenté dans Levratto, 2003). Ce faisant, la robustesse du découpage a été confirmée, de même que s'est trouvée renforcée l'idée d'une diversité de l'entreprise de petite dimension qui dépasse celle retenue dans les définitions fondées sur la taille ou l'activité. Celle-ci repose au contraire sur le repérage de critères permettant d'identifier le monde de production d'appartenance d'une entreprise, d'une part, et son positionnement vis-à-vis des autres composantes de ce monde, d'autre part. On y perçoit également la manière dont l'entreprise explore les situations favorables et défavorables susceptibles d'affecter son environnement, la manière dont elle se couvre contre différents aléas grâce à des techniques d'autoassurance ou au recours à des tiers et son éventuelle tendance à recentrer ses activités en cas de contraction du marché. Ces trois aspects ne sont en fait rien d'autre que des méthodes de traitement de l'incertitude visant à réduire le risque effectif ou perçu auquel est exposée l'affaire.

II.2. Elaboration d'une méthode d'identification de l'objet « entreprise de petite dimension »

Le paragraphe précédent a montré que le processus de repérage de la famille d'appartenance d'une entreprise quelconque est fondé sur des éléments caractérisant différentes fonctions qui sont :

1. *L'organisation* grâce à laquelle on peut apprécier la cohérence ou la dérive pouvant exister entre la vision standard du secteur d'activité auquel appartient l'entreprise et la perception que cette dernière peut avoir du comportement de ses clients.
2. *L'examen de la gestion des ressources* qui permet de déterminer si l'entreprise joue plutôt sur la flexibilité et l'adaptation à de nouvelles conditions susceptibles d'apparaître du côté de l'offre ou de la demande ou bien si elle tâche de profiter d'effets d'échelle et de l'occupation d'une position acquise sur le marché.

3. La *forme de la concurrence* est également une dimension importante car, comme le soulignent encore Salais et Storper (1993) "un monde de production combine de façon originale concurrence et coopération" (p. 46).
4. On peut également prendre en considération un élément largement informel qui relève de *l'appréciation que l'entrepreneur porte sur sa propre affaire et les anticipations qu'il formule sur le devenir de son activité*. Dans une optique prédictive, le rapprochement entre les variables prévues et réalisées peut servir à juger la manière dont chaque entreprise s'auto évalue et à mesurer l'écart ou la cohérence entre la perception du réel et les résultats observés, les renseignements demandés pouvant être recoupés avec des documents disponibles dans l'entreprise. Grâce à ce critère, il est possible d'apprécier la représentation qu'a l'entrepreneur de sa propre affaire.

Le croisement des différents indicateurs représentatifs de chacune de ces quatre familles d'éléments permet de déterminer le monde de production d'appartenance d'une entreprise ainsi que son positionnement à l'intérieur de ce monde. Ce faisant on se trouve en mesure de substituer à l'analyse financière standard qui voit dans les différents niveaux de rentabilité les meilleurs indicateurs possibles de la performance de la firme - les entreprises dont la rentabilité (économique, financière ou globale) est la plus élevée sont jugées meilleures que celles dont la rentabilité mesurée se révèle plus faible - une nouvelle grille d'appréciation de la qualité des firmes. Celle-ci est fondée sur le principe selon lequel toute entreprise peut être rentable si elle "agit" de manière cohérente, en adéquation avec ses environnements. Cette vision plurielle couplée à un souci opératoire permet alors de repositionner l'objet PME dans une théorie de l'entreprise d'inspiration évolutionniste.

Ni réductible à une combinaison technique même enrichie par les développements autour de la firme multi-produits (Baumol, Panzar, Willig, 1982), ni assimilable à un « nœud de contrats » (Aoki, 1994), cette théorie de l'entreprise de petite dimension place au centre de son élaboration la notion de « cohérence » qui prend sa source dans deux faits stylisés. Le premier concerne la diversité des produits offerts par les entreprises, alors que le second porte sur la régularité et le caractère non aléatoire de la distribution des gammes de produits parmi les entreprises. On dispose alors d'une grille de lecture de l'entreprise qui complète les repères externes généralement privilégiés que sont le secteur et à taille par des éléments de nature organisationnelle objectivés grâce auxquels on peut éviter les biais interprétatifs qui caractérisent souvent les monographies. Cette option méthodologique présente l'avantage de résoudre une partie des problèmes posés par l'appréciation des écarts entre des entreprises de taille semblable et de secteurs identiques mais dont l'une appartient à un groupe alors que l'autre est indépendante grâce à la mise en évidence des régularités (au sens de Weber) qui prévalent à l'intérieur de la firme et entre la firme et ses partenaires. Elle permet également d'apprécier la dynamique d'une entreprise et son déplacement d'un monde à l'autre, ce qui peut se produire sans changement d'activité ni de dimension. On retrouve alors un cadre d'analyse dans lequel les notions d'apprentissage, de routine et de « contrainte de sentier » permettent d'expliquer le cheminement d'une entreprise prise isolément (voir Coriat et Weinstein, 1995). Enfin, ce schéma interprétatif permet d'apporter de nouveaux éléments de réponse à la question de l'identification des conditions permissives de la survie, du développement et des déplacements stratégiques des firmes.

La réponse à cette interrogation se trouve dans le texte de Chandler (1992) dans lequel l'auteur souligne que l'unité de référence est « la firme elle-même comme entité indivisible et centre d'initiative des opérations » et que l'attribut essentiel à mettre au centre de sa représentation théorique est constitué par l'ensemble des « capacités organisationnelles », idée déjà développée par Nelson (1991). Combinaison de savoir-faire spécifiques qui concernent les méthodes de fabrication, de commercialisation et de gestion/direction des entreprises, ces

capacités à maîtriser et à mettre en œuvre des innovations en organisation sont surtout situées ; c'est dire si l'histoire, tout comme les proximités spatiales et technologiques entre les acteurs et le contexte institutionnel de l'action individuelle ou collective comptent.

L'entreprise est alors vue comme une institution sociale qui dépasse la simple addition de compétences organisationnelles ou foncières⁹ (Teece, 1988) puisque ces dernières sont construites au sein d'une institution particulière où s'affrontent des agents dont les intérêts divergent suivant des règles qui leur sont, au moins pour partie, imposées.

Largement tacites, ces compétences échappent à une analyse comptable puisqu'elles sont définies comme la différence entre la valeur de l'entreprise et la somme des parties (inputs matériels et tangibles) qui la composent. Elles ne figurent pas parmi les actifs de l'entreprise (une présentation plus complète est proposée par Belletante, Levratto et Paraque, 2001, p. 126 et ss.), si bien qu'on ne peut les capturer qu'à l'aide d'indicateurs qualitatifs permettant de définir soit une matrice de cohérence des entreprises (Dosi, Teece et Winter, 1990), soit des marqueurs d'appartenance à l'un des mondes précédemment définis. Dans ces découpages, la petitesse trouve toute sa place puisqu'elle ne va plus se limiter à un périmètre défini en termes de nombre de salariés ou de total de bilan mais va plutôt se présenter comme l'un des éléments de réponse stratégique à une configuration temporairement donnée de l'état du marché et de celui des techniques disponibles, le choix étant au moins contraint par des considérations financières et conditionné par les capacités de l'entreprise à se livrer à un exercice de jugement sur ses propres capacités et son futur possible.

Ainsi, en tant que telle la petite taille ne constitue ni un handicap permanent en matière d'économies d'échelle, ni un avantage définitif en termes de flexibilité. Tout au plus peut-elle être appréhendée comme l'une des réponses possibles à la question de l'adaptation de l'entreprise à un contexte économique, juridique, social, institutionnel et technologique donné. Il devient en conséquence logique de retrouver dans chacun des mondes de production des entreprises hétérogènes quant à leur dimension et leur surface financière, la petitesse étant à l'origine d'inconvénients qui devront être minimisés afin d'améliorer les performances productives et financières de l'entreprise, que celles-ci portent sur l'accroissement de la part de marché, le dégagement d'un surplus supérieur ou l'amélioration des conditions de vie de la parentèle. On notera que ce dernier repère est très largement répandu parmi les dirigeants de très petites unités dont le bornage est rendu difficile par l'interpénétration forte qui existe entre l'affaire et la famille (voir Groëssl et Levratto, 2003).

C'est à ce stade de l'analyse que la performance liée à l'usage de critères de cohérence entre l'organisation interne et les marchés externes apparaît la plus importante. Ces derniers permettent en effet de prendre en considération la spécificité de l'entreprise de petite dimension à la fois isolée et dépendante de quelques partenaires. Cette double caractérisation est assimilée à un effet de proxémie par Torres (2003) qui établit qu'existe une rupture de l'espace entre la PME et la grande entreprise. Nous considérons cependant que la « distance critique » au sens de Hall (1971) qui se trouve au cœur même de l'idée de proxémie est spécifique aux agents et peut même varier, à un même moment, selon l'individu, les tiers, l'objet ou le lieu considéré. En cela, elle peut difficilement constituer un critère stable utile à l'établissement d'une définition et d'une typologie des entreprises à des fins opératoires. En effet, comme la plupart des typologies portant sur des objets sociaux, la classification des petites entreprises n'a pas simplement des visées explicatives mais sert également de référent à l'action collective. De ce point de vue, une typologie qualitative peut se révéler utile dans la

⁹ La compétence foncière est définie comme « un ensemble de compétences technologiques différenciées, d'actifs complémentaires et de routines qui constituent la base des capacités concurrentielles d'une entreprise dans une activité particulière ».

mesure où elle peut constituer un outil de pilotage de l'intervention publique à destination des petites entreprises¹⁰.

Conclusion

A l'origine de ce travail se trouve la volonté de définir la PME à partir de critères institutionnels et organisationnels. En effet parce que les institutions et les catégories encadrant l'organisation sociale des économies de marché ont été historiquement construites sur la norme de la grande entreprise cotée, référent de la théorie néo-classique de la firme, elles se trouvent aujourd'hui affectées par l'éclatement des formes de production et d'échange. En effet, la norme statistique a pour fonction première de fixer un ensemble de règles visant la standardisation – on parlera souvent d'harmonisation – de définitions, de procédures et de mesures, aux fins d'assurer la comparabilité des résultats. Ces comparaisons supposent généralement un désir et/ou une volonté d'aligner côte à côte les « performances » des entités sous examen, pour conseiller ou promouvoir des dispositifs destinés à améliorer ces « performances » ou à réduire les disparités observées en leur sein. Il y a là, sous-jacente, une perspective d'action qui relève très souvent d'une option politique¹¹.

La définition de la PME à partir de la taille, que l'unité soit le nombre de salariés ou le total de bilan, relève de cette démarche dans laquelle l'objectif à atteindre en termes de ratios financiers, de productivité des facteurs, de répartition de la valeur ajoutée... est principalement défini à partir des comptes des entreprises obéissant à la logique de la firme cotée. Cette référence implicite se retrouve dans les modèles de décision à l'œuvre dans les établissements financiers (Groessl et Levratto, 2003) et dans la réglementation bancaire (Cf. les travaux du comité de Bâle) qui contribuent au rationnement des ressources dont souffrent les petites entreprises dont le traitement de la demande de fonds et l'évaluation de la capacité à rembourser leurs dettes résistent mal aux techniques d'appréciation du risque utilisées. Or, si dans une perspective de stabilité du parc d'entreprises et d'équilibre territorial, c'est moins la création que la survie des entreprises qui entre en compte, il apparaît que la mobilisation de l'environnement financier de la l'entreprise de petite dimension passe par l'usage de marqueurs de qualité que les grilles de *scoring* utilisées par les banques et autres méthodes d'évaluation du risque ne parviennent pas à repérer.

Bibliographie

- Acs, Z.J. et D.B. Audretsch (1990) : Small firms in the 1990s, in Acs, Z.J. Et D.B. Audretsch (Eds.): *The Economics of Small Firms, a European Challenge*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, pp.1-22.
- Aoki, M. (1994) Sur certains aspects des conventions dans l'entreprise, in A. Orlan (ed.) : *Analyse Economique des Conventions*, Presses Universitaires de France, Paris, pp.281-305.
- Arthur, W.B. (1989) : Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events, *Economic Journal*, 99
- Audretsch, D.B. et T. Mahmood (1995), New-Firm Survival: New Results Using a Hazard Function, *Review of Economics and Statistics*, 77(1), pp.97-103.

¹⁰ Cf. le numéro que la revue Techniques Financières et Développement a consacré à cette question en septembre 2002.

¹¹ Cette relation entre classification statistique et option politique est Salais, R., N. Baverez et B. Reynaud (1986) étudiée sur le marché du travail. Voir l'ouvrage de Salais, Baverez et Reynaud (1986). qui montre comment la catégorie de chômage est elle-même le fruit d'une codification statistique et juridique du non-travail à l'horizon du plein emploi. Voir également Desrosières, 1993.

- Baumol W., J. Panzar et R. Willig (1982) *Contestable Market and the Theory of Industry Structure*, Bron Jovakowich Inc., New York.
- Belletante, B., N. Levratto et B. Paraque (2001) *Diversité économique et mode de financement des PME*, L'Harmatan, Paris.
- Brechet, J-P. et A. Desreumaux (1999) : Des théories de la firme aux dynamiques de l'action collective, pour une socio-économie des projets productifs, *Cahiers de recherche du Centre de Recherche en Sciences de Gestion de l'Université de Nantes*, 16 pages.
- Brousseau, E. (1997) : Théorie des contrats, coordination interentreprises et frontières de la firme ; in P. Garouste (ed.) : *Les Frontières de la Firme*, Economica, Paris.
- Chandler, A.D. (1992) Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise, *Journal of Economic Perspectives*, vol.6, n°3, pp. 79-100.
- Coase, R. (1937) : The nature of the firm, *Economica*, n°4, novembre. Traduction française La nature de la firme, *Revue Française d'Economie*, hiver 1987, Vol. II, n°1, pp. 133-163.
- Coriat, B. et O. Weinstein (1995) *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Références, Le Livre de Poche, Paris.
- David P. (1985) : Clio and the Economics of QWERTY, *American Economic Review*, 75, 332-7.
- Demoly, E. et B. Thirion (2001) Les cinq premières années des nouvelles entreprises, *Insee première*, n°815, décembre.
- Desrosières, A. (1993) *La politique des grands nombres. Histoire de la raison statistique*, Paris, La Découverte.
- Dosi, G., D.J. Teece et S.G. Winter (1990) : Les frontières des entreprises : vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise; *Revue d'Economie Industrielle*, 1er trimestre, n° 51, pp. 238-254.
- Favereau, O. (1994). "Règles, organisation et apprentissage collectif: un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes". in Orléan, A. (sous la dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, pp. 113-138.
- Gomez, P.Y. (1998) MCO et modèles positifs de l'organisation: une esquisse critique", *Cahiers de recherche du Groupe ESC Lyon*, 970.
- Groëssl, I. et N. Levratto (2003) Le rôle de la confiance et de la gouvernance dans les formes contractuelles entre banques et PME, *Epargne Sans Frontières*, septembre, n° 72, pp.36-47.
- Hall, E.T. (1971) *La dimension cachée*, Editions du Seuil, Paris.
- Jensen M.C. et W. Meckling (1976) : The theory of the firm : managerial behavior, agency costs, and ownership structure; *Journal of Financial Economics*, vol.3, pp. 305-360.
- Jensen, M.C. (2001) : Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function, *Journal of Applied Corporate Finance*, volume 14, n°3 automne, pp.8-21
- Julien, P. A. (1997) Pour une définition des PME, in P.A. Julien (éd.) : *Les PME : Bilan et perspectives*, Economica, pp. 1-43.
- Julien, P.A. (1990) : Vers une typologie multicritères des PME, *Revue Internationale des PME*, Vol 3, n°3-4, pp. 411-425.
- Kremp, E. et P. Sevestre (2000) : L'appartenance à un groupe facilite le financement des entreprises; *Economie et Statistiques*, n° 336 (6).
- Lawrence, P. Et J. Lorsch (1967) Differentiation and Integration in Complex Organizations, *Administrative Science Quarterly*, 12, pp.1-30.
- Lawrence, R.Z. (1984) : *Can America Compete?*, The Brookings Institution, Washington D.C.

- Levratto, N. (2003) Diversité des entreprises et mondes de production : une analyse empirique sur un échantillon de PME, communication à la journée d'étude *Territoire et espaces financiers : enjeux locaux et régionaux*, IDHE, Nanterre, mai.
- Levratto, N. et al. (2002) *Conditions de l'élaboration d'une base de données qualitatives sur les entreprises aux fins d'une intermédiation informationnelle*, Rapport au Secrétariat d'Etat aux PME, DECAS, décembre.
- Mahé de Boislandelle, H. (1998) : *La gestion des ressources humaines dans les PME*, 2ème édition, Paris, Economica, 486 p.
- Marchesnay, M. (1986) : *La stratégie du diagnostic à la décision industrielle*, Paris, Chotard & associés éditeurs, 248 p.
- Ménard, C. (1992) *L'économie des Organisations*, Editions La Découverte, Paris.
- Nelson, R.R. (1991) Why firms differ and how does it matter ?, *Strategic Management Journal*, hiver, n°12, pp. 61-74.
- Nelson, R.R. et S.G. Winter (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- Neven, D. et C. Wyplosz (1999) : "Relative Prices, Trade and Restructuring in European Industry", in Dewatripont, M, A. Sapir, et K. Sekkat, (Eds.), *Trade and Jobs in Europe: Much Ado about Nothing?*, Oxford: Oxford University Press, pp. 33-59.
- Paranque B, Dubocage E., Rivaud-Danset D., Salais R., (1999) : *Une étude comparée des entreprises non financières : formation de la rentabilité et structures financières*, Colloque CREI-CEDI, Convergence des systèmes financiers et dynamique finance-industrie.
- Paranque, B., D. Rivaud-Danset et R. Salais (1997), Évaluation de la performance et maîtrise du risque des entreprises industrielles françaises, *Revue Internationale PME*, Volume 10.
- Pavitt, K. (1984) : Sectoral patterns of technical change : towards a taxonomy and a theory, *Research Policy*, décembre, vol.13, n°6, pp. 343-373.
- Peneder, M. (2003) : *Industry classifications. Aim, scope and techniques*, Londres, EPKE Working Paper, 2002-07 (à paraître in *Journal of Industry, Competition and Trade*).
- Piore, M.J. et C.F. Sabel (1989) *Les Chemins de la Prospérité*, Hachette, coll. Mutations, Paris (1^{ère} édition, 1984).
- Porter M.E. (1993) *L'avantage concurrentiel des nations*, Interéditions, Paris, 883p.
- Richardson, G.B. (1960) : *Information and Investment : a Study in the Working of Competitive Economy*, 2^{ème} édition (1990), Oxford University Press, Oxford.
- Richardson, G.B. (1972) : The organization of industry, *The Economic Journal*, septembre, n° 82, pp. 883-896.
- Saint-Pierre, J. et Beaudoin R. (1999) : L'évaluation des projets d'innovation de procédés dans les PME manufacturières: difficultés d'application des méthodes financières conventionnelles, *Revue Internationale PME*, Volume 9, numéro 2.
- Saint-Pierre, J., L. Raymond et A. Andriambeloson (2002) Les effets de l'adoption du Benchmarking et des pratiques exemplaires sur la performance de la PME, *6ème Congrès international Francophone de la PME*, HEC, Montréal, 29 octobre – 1er novembre.
- Salais, R. et M. Storper (1993) : *Les Mondes de Production*, Editions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris.
- Salais, R., N. Baverez et B. Reynaud (1986) *L'invention du chômage*, Paris, Puf.
- Savajol, H. (2002) : PME : Clés de lecture (définitions, dénombrement, typologies), *Les études de l'observatoire des PME*, juillet.
- Skalitz, A. (2002) Au-delà des entreprises : les groupes, *INSEE Première*, mars, n° 836, 4 p.

- Stirling, A. (1998) : *On the Economic Analysis of Diversity*, SPRU Electronic Working papers Series, n° 28, décembre, 156 p.
- Teece, D. (1988). Technological change and the nature of the firm, in Dosi G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg & L. Soete (Eds.) : *Technical Change and Economic Theory*, London: Pinter Publishers, pp. 256-281.
- Torres O. (1999), *Les PME*, Dominos, Evreux : Flammarion, 128 p.
- Torres O. (2002) Essai De Conceptualisation Proxémique De La Petitesse Des Entreprises, Communication Au 6^{ème} Congrès International Francophone PME, Montréal, Octobre.
- Torres, O. (2003), Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité, *Revue Française de Gestion*, n°144, mai/juin, pp. 119-138.
- Williamson, O.E (1986) *Economic Organization*, Wheatsheaf Books, Brighton.
- Woodward, J. (1965) *Industrial Organization : Theory and Practice*, Oxford University Press.