

Éditorial

Sergio Conti

Volume 5, Number 1, 1992

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1008129ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1008129ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (print)

1918-9699 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Conti, S. (1992). Éditorial. *Revue internationale P.M.E.*, 5(1), 5–8.
<https://doi.org/10.7202/1008129ar>

Éditorial

Produire un numéro thématique sur les petites entreprises dans les pays de l'Europe de l'Est, actuellement en transition vers une certaine économie de marché, peut sembler une démarche quelque peu extravagante, alors que l'on sait que les PME étaient à peu près inexistantes il y a encore peu de temps et que la transition actuelle semble poser plus de problèmes qu'elle n'offre de réponses au développement de ces firmes.

On n'a qu'à consulter les statistiques les plus récentes, à lire les informations venant des médias sur le sujet ou à penser que les changements susceptibles de favoriser les PME vont à l'encontre de presque un demi siècle d'histoire (sept décennies dans le cas de l'ex-Union soviétique) pour comprendre les difficultés de la tâche.

Nous n'avons pas d'exemple d'un retournement si brusque de l'histoire et nous disposons de peu d'instruments pour interpréter les avancées et les freinages, pour comprendre les choix souvent radicaux ou maladroits des réformes instaurées par les autorités et, surtout, pour prévoir le dénouement du bouleversement actuel, consécutif à cette « révolution de 1989 ».

Le « modèle » d'industrialisation de chacun de ces pays ne peut être ignoré si nous voulons comprendre les difficultés et les relier aux transformations annoncées. Des décennies d'industrialisation à marche forcée ont engendré un système industriel basé essentiellement sur les très grandes entreprises, même si ce n'est pas tous les pays qui ont atteint le niveau de « gigantisme » qui caractérise encore l'ex-Union soviétique.

Tout ceci partait d'une philosophie d'industrialisation fondée sur la croyance que les économies d'échelle pouvaient générer une production plus efficace et aux moindres coûts, et que l'intégration verticale favorisait « l'internalisation » de toutes les phases de production, de façon à intégrer ce que l'on définit à l'Ouest comme des économies externes d'agglomération et d'urbanisation. Plus précisément, on pensait qu'un tel système de gestion très centralisé, s'il ne résolvait pas la question centrale des économies externes, permettait de l'éviter dans un effort de dispersion de la capacité productive sur le territoire national où, pensait-on, les grands complexes industriels pourraient

fonctionner efficacement. En conséquence, en donnant la priorité aux investissements productifs, on oublia, sinon on limita, le développement de l'infrastructure dans les investissements sociaux et dans la formation d'un tissu propice aux entreprises de toutes les tailles.

Mais cette poursuite des économies d'échelle internes à tout prix a été contrainte par d'autres facteurs, comme la bureaucratisation, l'obsolescence technologique (en développant ainsi un système de production à forte intensité de main-d'oeuvre, à l'encontre de ce qui se passait en Occident), un entretien des équipements insuffisant, l'absence d'objectifs rationnels basés sur les coûts réels, la recherche de la productivité, et les surplus d'employés (puisque le budget octroyé à chaque entreprise était fixé en fonction de la masse salariale et donc du nombre d'employés de chaque entreprise), etc.

Aussi, de notre point de vue, ce modèle d'industrialisation est-il à l'origine d'une cristallisation sociale et institutionnelle qui représente le vrai nœud structurel à défaire avant d'envisager les changements possibles ?

Comme on le sait, dans ces pays l'organisation sociale et le système économique étaient fortement intégrés. Or, toute intégration, même fondée sur une structure et un système économique de type planifié et centralisé, n'implique pas nécessairement l'homogénéité. Mais, elle entraîne souvent des spécialisations dans les fonctions (entre les secteurs et les régions) sous la pression intégratrice de l'État.

Cette intégration était accompagnée d'une philosophie d'égalitarisme (ou de l'efficience, selon la direction acceptée après la tentative de réforme des années 60). Cet égalitarisme renvoie à l'idée d'une répartition relativement « homogène » des revenus (entre les classes sociales, entre la ville et la campagne, entre les secteurs de l'économie). L'étatisation de l'économie était l'instrument principal pour atteindre cet objectif. La création d'une forte structure bureaucratique et administrative (dans les entreprises, dans les différents secteurs productifs et dans les régions) représentait effectivement la cadre structurant du processus d'intégration et l'ensemble d'instruments au travers duquel la planification permettait de réaliser la répartition des programmes publics.

Ce cadre d'interprétation peut aussi bien servir à expliquer la crise qui a envahi le système qu'à distinguer les éléments clefs qui caractérisent la transition actuelle.

Dans le premier cas, ce concept d'intégration renvoie immédiatement à l'idée d'une crise généralisée s'étendant sur toutes les classes sociales ainsi que sur les diverses productions et les régions.

De même, la redistribution « égalitaire » qui était indispensable pour légitimer le système, a été la cause d'une productivité générale inférieure à ce qu'on pouvait attendre. Cette faible productivité remettait à nouveau en cause

le modèle d'industrialisation et la spécificité du rapport entre l'efficacité et le type de production. Le manque de prise en charge des économies externes par les entreprises causé par cette « internalisation » et par l'intégration verticale n'a pas généré l'efficacité souhaitée mais plutôt des coûts croissants. Ainsi, la « spirale vertueuse » de la crise n'a pu s'implanter : une généralisation de la crise et une productivité générale trop faible furent plutôt à la source de pénuries qui paralysèrent le système.

Ces mêmes éléments introduisent aussi l'analyse des barrières empêchant la transition. La centralisation de l'économie, son intégration et la pauvreté du tissu externe qui devaient favoriser les liaisons entre les entreprises ont accentué l'organisation pyramidale et ont limité, non seulement du point de vue légal, les règles de jeu formelles et informelles qui auraient pu permettre aux agents présents dans le système de faire les bons calculs économiques nécessaires. On peut même soutenir que si, en termes quantitatifs, les calculs économiques étaient possibles, ceux-ci n'ont pas permis par divers « ajustements » de passer à l'économie de marché, en rendant ce passage trop ardu. En particulier, l'expansion des activités économiques « illégales » ont empêché les agents de développer une capacité réelle de calculs économiques correspondants aux exigences de l'économie de marché. Il est évident du point de vue qualitatif que ce n'est pas par le marché noir ni la « mafia soviétique » que se fera une transition acceptable.

Aussi, puisque la voie de la désindustrialisation semble impraticable malgré que les énormes entreprises de ces économies soient condamnées à une fin pitoyable, on peut se demander comment se construira le nouveau tissu productif ? Par exemple, dans l'essai de G. Barta sur l'expérience hongroise, même si les grandes entreprises se désintègrent rapidement, quel type de PME en résultera-t-il ? Est-ce que cette expérience ira à l'encontre de nos schémas d'analyse ? Quelles « nouvelles » entreprises pourront surgir, et avant tout, opérer, alors que l'existence même des PME est redevable de relations sociales, culturelles et d'infrastructures que l'économie centralisée a bouleversées ? Suffira-t-il de deux générations, comme l'affirme Rolf Dahrendorf, pour éliminer l'héritage du passé et mettre en place de nouvelles règles propices à ces firmes ?

En outre, les nouvelles règles qui voient le jour dans cette société d'après la « révolution de 1989 » seront-elles comme un Janus à deux faces ? L'histoire moderne enseigne que chaque événement qui a mérité le titre de révolution est d'abord une sorte de regard sur le futur, à base d'utopie, pour être inévitablement happé dans un second temps par l'héritage du passé.

En réalité, ces événements de 1989 ne regarde le futur qu'en partie; plus précisément, ils tentent de présenter un idéal économique et social dans une transition annulée par des décennies de livres d'histoire.

Tout ceci fait des PME un laboratoire et un observatoire privilégié pour comprendre le changement et la construction de cette nouvelle économie aux contours encore trop incertains, mais qui présente déjà plusieurs contradictions importantes.

Les chercheurs de l'Est qui ont écrit ces différents articles souhaitent péniblement qu'une récolte se fasse, mais ils n'apportent malheureusement pas encore de réponses, soulevant au contraire bien d'autres questions.

Ce numéro thématique de la revue veut participer à ce questionnement du passage des économies de l'Est à l'économie de marché. Le futur de ces économies ne peut se faire sans la mise en place d'un « nouveau » modèle d'entreprise, le plus souvent petite, flexible, et à base d'énergie génératrice d'entrepreneuriat. Cette réalité est encore trop peu soulevée par les médias et par les réflexions dans les milieux universitaires occidentaux. Ce numéro espère aider ainsi à la multiplication de ces études.

Sergio Conti
Université et Polytechnique de Turin