

Nadine Levratto, *Les PME. Définition, rôle économique et politiques publiques*, Bruxelles, De Boeck Université, 2009, 191 p.

Benoît-Mario Papillon

Volume 23, Number 2, 2010

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1005766ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1005766ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (print)

1918-9699 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Papillon, B.-M. (2010). Review of [Nadine Levratto, *Les PME. Définition, rôle économique et politiques publiques*, Bruxelles, De Boeck Université, 2009, 191 p.] *Revue internationale P.M.E.*, 23(2), 164–167. <https://doi.org/10.7202/1005766ar>

LES PME. DÉFINITION, RÔLE ÉCONOMIQUE ET POLITIQUES PUBLIQUES

Nadine Levratto

Bruxelles, De Boeck Université, 2009, 191 p.

Depuis un certain temps, les références à la PME se multiplient sur la place publique et les élus y voient de plus en plus une panacée aux problèmes d'emploi, de développement régional et d'ajustement. Quel changement de perspective, pour peu que l'on remonte dans le temps ! Dans la transition d'un mode de vie rurale à un monde urbain et industrialisé, les petites unités de production, agricoles ou autres, étaient généralement présentées comme une cause des problèmes d'ajustement et maintenant, elles seraient un remède. Une telle comparaison demande des nuances et le texte de Nadine Levratto en fait plusieurs ; par exemple, l'objectif premier des aides et avantages accordés aux PME est « une finalité d'intérêt général dont l'entreprise n'est qu'un vecteur ». Et, à moins de supposer que toute entreprise peut ou a besoin de profiter de ressources publiques, « la question du découpage de ce gigantesque ensemble que constituent les PME doit de nouveau être posée », il faut ramener le débat « au sujet de la définition de la PME ».

La première partie expose différentes approches pour définir la PME. L'auteur en utilise quatre : taille et indépendance du capital, nombre de salariés, spécificités organisationnelles et perspective historique ; la deuxième approche est sous-jacente à la première et se distingue par l'accent qu'elle met sur l'emploi. La multitude d'approches a certains avantages en termes d'adaptabilité du cadre d'analyse à la question de recherche. Mais cela devient un désavantage quand des critères objectifs et opérationnels deviennent nécessaires pour orienter l'allocation des aides de l'État. L'approche des spécificités organisationnelles explore les circonstances pouvant entourer et différencier l'activité des PME : l'appartenance à un groupe ou un réseau, le lien avec le dirigeant, la nature du projet de création de valeur, la nature du couple produit-marché et les relations interfirmes. Il s'en suit une représentation des univers possibles de la PME à partir des axes « produit standardisé – produit spécialisé » et « produit générique – produit dédié » ; cette construction distingue l'univers de la commande, de l'univers de l'adaptation, de l'univers de la grande série et de l'univers de la création. La discussion des spécificités organisationnelles se termine avec des considérations opposant la maximisation des profits et dividendes au processus de survie et de croissance qui caractériserait mieux la PME. Les chapitres 2 et 3 de la première partie présentent des statistiques sur l'effectif de PME en nombres absolus et relatifs et discutent le choix de mesure, l'établissement versus l'entreprise. Une attention spéciale est accordée aux catégories juridiques d'entreprises et à leurs attributs ; outre les regroupements sectoriels, l'effectif des PME

est distribué selon le degré d'autonomie. Cela est suivi de considérations dynamiques sur les créations et les cessions d'entreprises, d'observations sur la stabilité du parc d'entreprises et de comparaisons internationales.

La deuxième partie traite successivement de l'emploi associé aux PME, de leur financement et de leur contribution à la richesse des nations. Le chapitre sur l'emploi présente un tour d'horizon assez complet des thèmes attendus : caractéristiques des emplois créés dans les PME dont une productivité plus faible et un taux de roulement plus élevé, avec en toile de fond le soutien public à la création d'entreprises et le « toilettage du droit du travail » comme moyen de lutter contre le chômage. La question à savoir si les PME ont suffisamment accès à l'épargne pour réaliser leur potentiel de croissance a fait l'objet d'écrits depuis près d'un demi-siècle ; le chapitre sur le financement retrace le fil conducteur de ces écrits : la perspective macro-économique des débuts avec Ed Kane, Malkiel et la politique monétaire, la thèse de Stiglitz et Weiss sur le rationnement, les recherches empiriques sur la structure du bilan et le poids du financement bancaire et, enfin, l'évolution institutionnelle récente avec l'offre de capital de risque et le microcrédit. Le chapitre sur la contribution des PME met l'accent sur deux thèmes : les modalités d'intégration de la PME à l'économie mondiale, selon des réseaux ou des systèmes territoriaux et l'innovation. Le processus d'innovation opère comme un coût fixe, ce qui avantage les entreprises de plus grand taille. Par ailleurs, les modalités d'intégration des PME à la mondialisation suggèrent l'existence d'économies externes à l'entreprise mais internes à des entités plus larges auxquelles elles sont associées, de façon parfois formelle, comme avec l'affiliation à un grand groupe, ou moins formelle : le réseau, la région ou le secteur.

La troisième partie analyse une intervention publique intense « en faveur des entreprises en général et, de plus en plus souvent, des PME ». Au départ, le texte est descriptif ; après une note historique sur l'origine des premières mesures ciblant la PME (Congrès américain, *Small Business Act*, 1953), les principales catégories d'aides en France sont présentées suivies d'indications des montants accordés et de considérations sur les liens entre PME, développement régional, innovation et exportation. Avec les initiatives de plus en plus nombreuses au plan local et régional, un inventaire récent a relevé plus de 6000 mesures de soutien aux PME françaises et, à cela, il faut ajouter les exonérations de cotisations sociales et les aides fiscales. Partant du constat que « l'empilement de mesures est bien souvent à l'origine de leur moindre efficacité », le texte commente la portée actuelle de l'évaluation de ces mesures, les contraintes à cette évaluation et les lacunes qui en découlent. Une classification des politiques en faveur des PME, selon les objectifs et la portée individuelle ou collective de ces politiques, est proposée.

Les commentaires précédents donnent un aperçu modeste de l'ouvrage. Dans sa synthèse des écrits sur l'importance des PME et leur diversité, l'auteure fait preuve d'un scepticisme de bon aloi et souligne au passage quelques incohérences « des discours qui déclinent le "*Small is beautiful*" ». Les écrits cités, sans représenter une liste exhaustive des recherches sur les thèmes abordés, couvrent une diversité de sources et de perspectives. Tout cela plaide pour son utilisation comme ouvrage de référence dans les cours sur la PME et on pourrait alors espérer une deuxième édition permettant à l'auteure de clarifier, pour un auditoire moins averti, certains passages et ajouter quelques notes explicatives aux tableaux et figures qui accompagnent le texte. Ce serait aussi l'occasion d'approfondir certains éléments de l'analyse proposée.

La croissance de la productivité de l'effort humain est le fondement de la richesse des nations ou du bien-être du plus grand nombre. Soutenir que l'importance croissante des PME au cours des dernières décennies a contribué, au moins dans certains secteurs, au bien-être tout en constatant que la productivité est plus faible dans les PME que dans les grandes entreprises peut sembler paradoxal. De plus, est-ce que les politiques d'aide à la PME lui permettent de contribuer davantage au bien-être ou ont un effet négatif sur leur contribution ou agissent surtout comme un paiement de transfert ? Dans ce cas, quels sont, ultimement, les bénéficiaires de ces transferts ? Résoudre ce paradoxe et répondre à ces questions nécessitent de comprendre les principes pouvant guider l'organisation de l'activité économique.

Quand on a demandé aux premiers leaders de la Russie communiste comment l'idéal socialiste « de chacun ses moyens à chacun ses besoins » serait réalisé dans les affaires du quotidien, ils ont expliqué que la grande Russie serait simplement gérée comme une seule entreprise, c'est-à-dire de façon centralisée. Si on veut bien se permettre l'usage de qualificatifs géopolitiques vieillots, l'Ouest, avec ses politiques multipliant les entreprises, a fait un choix opposé et l'Est maintenant le rejoint. Ce choix soulève des enjeux complexes, particulièrement les modalités d'une coexistence bénéfique d'un nombre croissant d'entreprises en concurrence à des degrés divers ; ce thème est effleuré dans l'ouvrage quand certaines liquidations d'entreprises sont mises en lien avec l'aide publique qui les a précédées ou quand le terme décentralisation renvoie aux problèmes de coordination, plutôt que de se limiter au sens qu'on lui donne en droit public. Mais, au départ, est-ce que toutes les PME que l'on dénombre sont autant d'entreprises distinctes ? L'ouvrage effleure cette question ayant trait aux frontières de l'entreprise.

En même temps que la théorie économique proposait des outils d'analyse pour aider à la réalisation de l'idéal socialiste, elle a étudié les limites de ce modèle d'organisation fondée sur une entreprise unique, produisant

au passage quelques écrits devenus à la fois des contributions classiques en théorie des systèmes économiques et des textes fondateurs en sciences de la gestion. Après que l'esprit humain eut planché sur le sujet pendant quelques siècles, nous avons maintenant une théorie assez complète de ce que font les entreprises au sein d'un système décentralisé et ces textes fondateurs ont été l'amorce d'une réflexion sur leurs frontières, dans une conceptualisation qui les distingue du panier de ressources qu'elles gèrent. La production au sein de n'importe quel système économique repose sur la contribution de deux intrants primaires, main-d'œuvre et capital, et cette réflexion se fait eu égard aux liens contractuels entre intrants.

Adam Smith, à la fin du XVIII^e siècle, a préconisé une décentralisation de l'activité économique ou, en termes modernes, son organisation en une multitude d'entreprises, petites, moyennes ou grandes. En produisant une démonstration formelle des propositions de Smith, la théorie économique a identifié les conditions à satisfaire ; l'ouvrage effleure ces développements. L'aboutissement du tableau économique de Quesnay, aussi du XVIII^e siècle, est la comptabilité nationale qui développe une vision générique de la production au sein de l'entreprise, qu'elle soit dans la manufacture ou le commerce de détail, et qui reconnaît, au moins implicitement dans la distinction entre intrants primaires et intrants secondaires (achats auprès d'autres entreprises), le rôle d'intermédiaire des entreprises ; l'ouvrage reste en amont de ces développements, en utilisant, par exemple, le terme production au sens populaire.

Le rôle premier de la théorie est d'offrir une garantie de cohérence. Les principaux déterminants de la croissance de la productivité, d'un point de vue global, n'appartiennent pas au domaine du tangible et la théorie est un outil essentiel pour en assurer une analyse cohérente. Les limites de l'ouvrage découlent principalement d'une timidité de l'auteure à utiliser ses connaissances théoriques. Cette timidité évitera, espérons-le, que l'ouvrage soit victime du dialogue de sourds entre spécialistes de l'arbre, prétendument très compétents dans les « choses réelles », et spécialistes de la forêt, accrochés supposément aux nuages. Et il ne faudrait surtout pas réinventer la roue avant de poursuivre l'évaluation des politiques de soutien à la PME.

Benoît-Mario Papillon

Professeur

Université du Québec à Trois-Rivières