

A1107
R426
OFF

**LE RÔLE ET LA PLACE DES
PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES
DANS LE QUÉBEC**

Le Conseil d'orientation économique du Québec

Août 1966



Bibliothèque Nationale du Québec

LE RÔLE ET LA PLACE DES
PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES
DANS LE QUEBEC

Rapport préparé par

M. Louis Reboud

pour

Le Conseil d'orientation économique
du Québec

Août 1966



A1107
R426
OFF



SOMMAIRE

	Pages
SIGLES	
AVANT-PROPOS	1
INTRODUCTION	5
<u>PREMIERE PARTIE:</u>	
L'ANALYSE DES POSSIBILITES DES P.M.E.	19
<u>DEUXIEME PARTIE:</u>	
LES POLITIQUES ETRANGERES D'AIDE AUX P.M.E.	83
<u>TROISIEME PARTIE:</u>	
LA PROBLEMATIQUE DES P.M.E. DANS LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE DU QUEBEC	155
CONCLUSION DU RAPPORT	233
ANNEXES	235
TABLE DES MATIERES	

SIGLES

A.R.A.	Area Development Administration
B.I.T.	Bureau international du travail
B.S.T.	Bourse de sous-traitance
C.E.E.	Communauté économique européenne
G.I.R.E.P.	Groupement interprofessionnel de la Région Est de Paris
C.O.E.Q.	Conseil d'orientation économique du Québec
E.D.F.	Electricité de France
F.R.B.	Federal Reserve Board
I.C.F.C.	Industrial and Finance Corporation
I.S.E.A.	Institut de science économique appliquée
N.A.S.A.	National Aeronautical Science Agency
O.C.D.E.	Organisation de Coopération et de Développement économique
P.M.E.	Petites et moyennes entreprises
S.B.A.	Small Business Administration
S.B.I.C.	Small Business Investment Companies
TOP	Technique - organisation - production
U.N.I.C.E.	Union des industries de la communauté européenne

A V A N T P R O P O S

-.-.-.-.-

Le Conseil d'orientation économique du Québec, en nous demandant d'étudier "le rôle et la place des Petites et Moyennes Entreprises dans le développement régional du Québec", avait parfaitement conscience des insuffisances actuelles de la documentation pour l'examen approfondi d'un tel problème. En conséquence, il avait été précisé qu'un premier rapport, en quelque sorte préliminaire, devrait s'efforcer de dégager, à partir de la documentation existante, tant le rôle que peuvent jouer les P.M.E. dans une économie en général, que les grandes lignes de la recherche à poursuivre dans le cadre du Québec.

C'est la raison pour laquelle ce premier rapport examine les possibilités des P.M.E. et les mesures d'aides qui ont été adoptées en leur faveur dans de nombreux pays étrangers. Ceci sert de base au début d'analyse qui est conduit au sujet du rôle des P.M.E. dans le développement régional du Québec. Ce début d'analyse s'efforce surtout de mettre en évidence les recherches qui seront nécessaires afin d'avoir une documentation satisfaisante pour répondre à la question posée. Toutefois, il a paru possible d'aller un peu plus loin et d'esquisser les grandes lignes de ce qui pourrait être une politique d'aides aux P.M.E. dans le cadre du développement régional de la Province.

Cette esquisse n'a été possible que grâce aux avis et conseils qu'ont bien voulu nous prodiguer de nombreuses personnes. Nous tenons à les remercier très sincèrement de leur bienveillante collaboration. Notre reconnaissance s'adresse tout spécialement à Messieurs:

- Brunelle Jean, Association Professionnelle des Industriels,
- Chartrand Maurice, Chambre de Commerce du District de Montréal,
- Davignon J.-L., Roynat Ltd.,
- Dhavernas Marc, North American Holdings Ltd.,
- Dufour Raymond, Ministère de l'Industrie et du Commerce,
- Geoffrion Claude, Courtier d'Assurances Agréé,
- Gosselin Raymond, Chemins de Fer Nationaux,
- Hébert Louis, Banque Canadienne Nationale,
- Lachance André, Association des Manufacturiers Canadiens,
- Létourneau Jean-Paul, Chambre de Commerce de la Province de Québec,
- Mhun Henri, Economiste-Conseil,
- Normandeau Paul, Société Générale de Financement,
- Raymond Jean, Raymond Manufacturing Co Ltd.,
- Viau Lucien, Banque d'Expansion Industrielle.

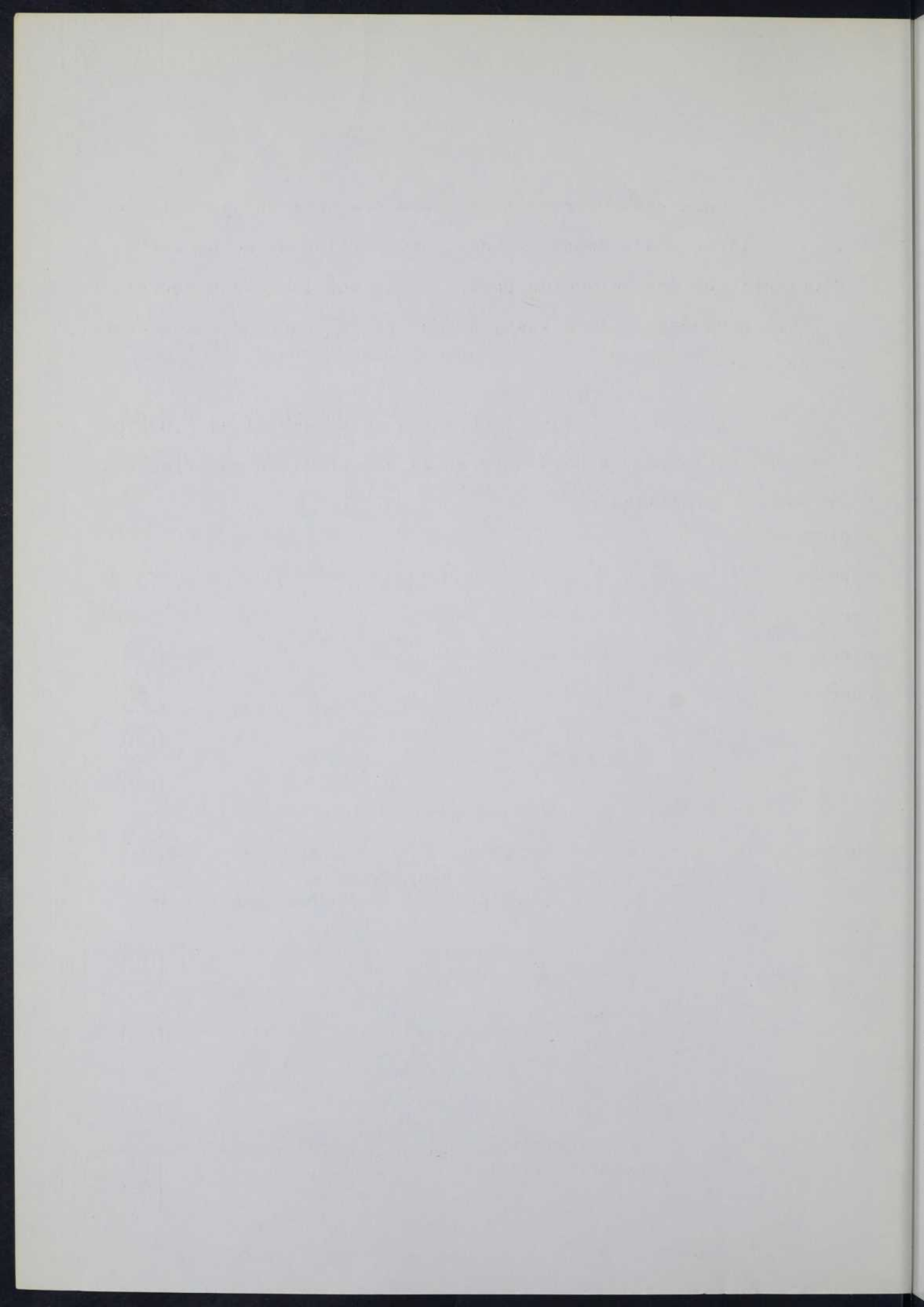
Nous ferons une mention spéciale pour MM. Gilles Martin et Roger Drouin, du Bureau des Recherches Economiques du ministère de l'Industrie et du Commerce, qui ont bien voulu nous fournir une abondante documentation statistique et d'utiles renseignements. Leur collaboration fut particulièrement précieuse.

Nous remercierons aussi tous nos amis et spécialement ceux de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales et du Conseil d'orientation économique du Québec. Ils ont largement contribué, parfois peut-être à leur insu, à nous faire comprendre les données du problème.

Nos remerciements vont enfin au personnel du C.O.E.Q. qui a eu la lourde tâche d'assurer la présentation matérielle de ce rapport préliminaire.

Louis Reboud
Professeur agrégé
Ecole des Hautes études commerciales

Montréal, août 1966



I N T R O D U C T I O N

"A peu près tous les secteurs économiques sont dominés par un nombre très limité d'entreprises géantes. Les petites se partagent les miettes et la concurrence remet sans cesse en question leur existence même" (1).

A l'heure actuelle, au Québec comme un peu partout dans le monde, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en voie de développement, à l'Est comme à l'Ouest, cette opinion est de plus en plus répandue. Ceci tient à plusieurs raisons que nous ne pensons pas être parfaitement pertinentes; nous voudrions expliquer pourquoi, avant de montrer le rôle que les petites et moyennes entreprises (P.M.E.) peuvent et doivent jouer dans une économie moderne.

*
* *

Schématiquement, on croit pouvoir dire que les doutes couramment formulés aujourd'hui quant à la survivance des P.M.E. reposent sur trois raisons fondamentales.

- La première est la recherche passionnée des "économies d'échelle". Depuis Alfred Marshall, on sait que la grande entreprise jouit, par rapport à la petite, d'une supériorité dans différents domaines.

(1) J.C. Guy JORON: "Problème crucial de l'entreprise québécoise" in *Quebec Industriel*, février 1966, p. 34.

Les entrepreneurs américains ont été les premiers à mettre ce principe en application; et les avantages qu'ils en ont retirés n'ont pas été, à la longue, sans attirer les entrepreneurs des autres pays. Ce n'est pas sans raison que, dans les pays d'Europe, dans les pays en voie de développement et aussi au Québec comme dans l'ensemble du Canada, on cherche à copier, par des concentrations et des fusions nombreuses, les géants américains. On pense que la grande dimension apporte automatiquement une rentabilité plus grande en même temps qu'un pouvoir économique accru.

Paradoxalement, c'est au moment où l'ensemble du monde occidental (et oriental d'ailleurs) s'est lancé éperdument à la recherche des économies d'échelle ou de dimension, que commencent à apparaître des études sur les "déséconomies d'échelle". Au delà d'une certaine taille, la croissance d'une entreprise n'amène plus d'économies, mais engendre au contraire des dépenses plus que proportionnelles. Et, une fois encore, parce qu'ils ont été les premiers à rechercher la dimension optimale, les entrepreneurs américains sont en avance dans la politique qui consiste à limiter volontairement la croissance d'une firme. Ce n'est pas par hasard que les Etats-Unis ont vu se développer chez eux depuis plusieurs lustres les techniques de sous-traitance. La grande firme n'a pas intérêt à toujours faire elle-même tout ce dont elle a besoin pour sa production. Elle a souvent avantage à confier, à des entreprises petites ou moyennes, des travaux à façon sur des matériels qui viendront s'intégrer dans la production de la grande firme.

Economies et déséconomies d'échelle doivent donc se combiner pour conduire à une spécialisation des tâches laissant à chaque dimension d'entreprises les activités pour lesquelles elles sont le mieux indiquées.

- Un peu de la même manière, les doutes que l'on nourrit à l'égard des P.M.E. tiennent à une observation fausse, ou tout au moins incomplète, des phénomènes de la vie économique. Le progrès n'apparaît pas dans tous les secteurs à la fois. Certains sont plus dynamiques que d'autres et ce sont eux qui entraînent le mouvement d'ensemble. Depuis quelques années, il semble que ce soit les secteurs à grandes entreprises qui sont les plus dynamiques et l'on entend couramment citer la chimie et la pétrochimie, l'électronique, etc., par opposition à des secteurs qui connaissent des difficultés incontestables et qui sont des secteurs de petites et moyennes entreprises comme, par exemple, le textile, le cuir, le meuble. On en tire la conclusion que les P.M.E. ne sont pas capables de s'adapter au progrès technique. Elles sont donc dépassées.

En réalité, la conclusion ne résulte pas directement des prémisses du raisonnement. Est-ce parce que leurs entreprises sont de petites ou de moyennes dimensions que certains secteurs stagnent? Ou bien cela tient-il, en dehors de la taille des firmes, à une non-adaptation de l'offre à la demande? La structure de la demande de certains produits s'est transformée quelquefois très

rapidement. L'offre ne s'est pas toujours modifiée en fonction de cette transformation. Est-ce que l'adaptation aurait été meilleure si les firmes avaient été plus grandes? Ce n'est pas sûr, car on connaît bien des grandes firmes qui rencontrent de semblables difficultés pour certains de leurs produits; mais, leurs productions étant diversifiées, leurs difficultés sont moins visibles.

Par ailleurs, il est faux de penser que les secteurs dits "de pointe" n'ont que de grandes entreprises. On serait presque tenté de dire que c'est justement en fonction des P.M.E. qui sont entraînées dans le sillage des grandes firmes (contrats de sous-traitance) que ces secteurs de pointe ont une influence sur l'ensemble de l'économie: et dans l'électronique, la pétrochimie, etc., on connaît des P.M.E. qui ont une haute rentabilité.

- Enfin, dans un ordre d'idées voisin, on nourrit des doutes quant à l'avenir des P.M.E. parce que l'on constate chaque année la disparition d'un grand nombre d'entre elles. On est frappé de voir qu'annuellement il disparaît de 300,000 à 350,000 P.M.E. aux U.S.A. On ignore trop souvent qu'en contrepartie il en naît chaque année 350,000 à 400,000. Le nombre des P.M.E. est donc en croissance, mais on est davantage frappé par celles qui ferment leurs portes que par celles qui les ouvrent.

C'est un fait que la moyenne d'âge des P.M.E. est plus courte que celle des grandes entreprises. Ceci s'explique par le fait que, bien souvent l'oeuvre d'un seul homme, les P.M.E. ont une fâcheuse tendance à disparaître avec leurs fondateurs. La succession est certainement ce qu'il y a de plus difficile à assurer dans le cadre d'une entreprise de petite ou moyenne dimension.

Toutefois, ce qui importe au niveau de l'économie globale c'est que le nombre des P.M.E. soit en croissance, même si le renouvellement est plus rapide dans ce domaine de l'économie que dans celui des grandes firmes. En effet, la production, l'emploi, les revenus distribués, etc. continueront à être assurés.

Alors, pour ne voir qu'une part des choses, nombreux sont ceux qui ont tendance à considérer les P.M.E. comme des survivances de types d'économies dépassés. On prend alors leur défense pour des raisons sociales (elles assurent l'emploi d'une part de la population active, et leur disparition trop rapide entraînerait du chômage), pour des raisons psychologiques (la petite entreprise n'est-elle pas le domaine d'élection de la libre initiative individuelle?), voire pour des raisons politiques (les petits entrepreneurs ne sont-ils pas l'image même de la stabilité politique?). On ne croit plus à leur rentabilité économique; mais pour des raisons de justice et de paix sociale, que les P.M.E. sont censées favoriser davantage que la grande firme, on est prêt à leur accorder une aide, de la même façon qu'à un malade que l'on sait incurable mais dont on ne peut accepter la disparition.

Il y a là, nous semble-t-il, un peu de sentimentalisme ajouté à une action efficace du "groupe de pression" que les P.M.E. peuvent constituer au moins dans certains pays (et notamment en France). Il y a surtout une analyse trop sommaire des faits qui conduit à un pessimisme qui ne nous paraît pas toujours justifié.

C'est un fait que les P.M.E. sont souvent désuètes et non adaptées aux conditions modernes de l'économie. Mais cela tient-il directement à leurs tailles? Ne peut-on envisager d'avoir, grâce à des réformes de structure, des entreprises de petite taille, dynamiques et parfaitement rentables? N'est-il pas permis de penser qu'en 1966, les P.M.E. se trouvent au fond mieux placées qu'il y a 50 ou 100 ans pour profiter du progrès technique et assurer les besoins de leur croissance? N'est-il pas permis de penser que, grâce au développement des transports et des sources d'énergie, les P.M.E. sont beaucoup plus maîtres, aujourd'hui, du choix de leur lieu d'implantation que par le passé?

Toutes ces questions méritent examen, tout spécialement dans le cadre du Québec. On sait, en effet, qu'en 1961, il y avait 93% des établissements québécois qui employaient moins de 100 personnes, assurant 35.4% de l'emploi dans la Province. On sait aussi que ces petites entreprises étaient dans leur grande majorité canadiennes-françaises, alors que les investissements étrangers se

concentraient dans les grandes entreprises (2). Il est donc important de chercher des réponses aux problèmes qui peuvent se résumer en deux points: Quelle est le rôle que peuvent jouer les P.M.E. dans la croissance économique? Quelle est la place qu'elles peuvent tenir dans le développement régionalisé?

*
* *

On a pris l'habitude, au sujet de la croissance économique, de raisonner à partir de "secteurs moteurs" et, au sujet du développement régional, à partir de "pôles de croissance". Ces deux types d'analyse semblent laisser peu de place aux petites et moyennes entreprises, dans la mesure où l'on assimile (abusivement, à notre sens) secteurs moteurs et pôles de croissance à l'existence de grandes firmes motrices. Il importe donc d'examiner la question de près; mais, comme le problème du Québec, qui est à la fois de croissance économique et de développement régional, peut s'analyser comme un problème de développement économique régionalisé, nous nous attacherons davantage à l'étude du rôle des P.M.E. dans cette optique synthétique. Ceci nous paraît plus proche du concret que d'examiner séparément le rôle des P.M.E. dans la croissance et dans la régionalisation.

(2) Données fournies par le Bureau de recherches économiques du ministère de l'Industrie et du Commerce à Québec.

Pour bien préciser le problème, il n'est pas inutile de revenir sur quelques notions fondamentales, afin d'éviter toute confusion. En effet,

"le concept de pôle de croissance a été souvent mal compris. On l'a confondu avec les notions d'industrie-clef, d'industrie de base, d'ensemble industriel; de là, la conception erronée suivant laquelle le pôle de croissance serait une espèce de monument industriel élevé à la gloire d'une industrialisation régionale future, garantie d'une croissance économique certaine. Ou encore, pour préciser cette conception peu rigoureuse, serait un pôle de croissance toute implantation d'entreprises importantes, de préférence industrielles, qui exercerait des effets bénéfiques sur le milieu géographique où elle s'introduirait" (3).

Toutes ces confusions sont regrettables car, "les faits invitent à ne pas considérer a priori une implantation industrielle isolée comme un pôle de croissance nécessairement efficient sous lequel se produisent des relations de polarisation effectives, techniques ou autres" (4). On a vu trop souvent des implantations industrielles, faites sans qu'aient été observées toutes les conditions nécessaires à leur croissance, ne pas amener les effets attendus dans la région de leur localisation, pour laisser se développer dans le public des idées simples et fausses. Il ne suffit pas de décréter que telle ville doit devenir un pôle de croissance pour qu'elle le devienne. Il ne suffit pas non plus d'y implanter

(3) J. PAELINCK: "La théorie du développement régional polarisé" Cahiers de l'I.S.E.A., série L - no. 15, mars 1965, p. 10.

(4) J. PAELINCK: Art. cit. p. 13

n'importe quelle entreprise dans n'importe quelle condition pour qu'il y ait des effets de polarisation et de diffusion qui en résultent.

Aussi, devons-nous préciser, avec les auteurs de la "Dynamique économique de la région liégeoise" (5) que, de façon fonctionnelle,

"constitue un pôle de croissance une industrie qui, par les flux de produits et de revenus qu'elle engendre, conditionne le développement et la croissance d'industries techniques liées à elle (polarisation technique), détermine la prospérité du secteur tertiaire par les revenus qu'elle engendre (polarisation des revenus), et produit une croissance du revenu régional grâce à la concentration de nouvelles activités dans une zone donnée, moyennant la perspective de pouvoir disposer de certains facteurs de production (polarisation psychologique et géographique)".

Ajoutons aussi que "un pôle de croissance est actif lorsqu'il produit effectivement le développement d'un secteur industriel annexe, en lui imprimant un rythme d'activité croissant" (6) et qu'il existe la "possibilité de la formation parallèlement aux pôles principaux, de pôles dérivés ou de pôles latéraux (7)."

A partir de là, il faut remarquer que ce n'est pas obligatoirement une firme industrielle qui doit être le moteur du pôle. Dans certains cas spécifiques, les effets de polarisation et de

(5) L.E. DAVIN, L. DEGEER, J. PAELINCK: "Dynamique économique de la région liégeoise", Liège et Paris, 1959.

(6) PAELINCK: art. cit.

(7) PAELINCK: art. cit. p. 13.

diffusion peuvent se créer à partir d'implantations diverses (ferme-témoin, écoles professionnelles, etc.), et ceci peut avoir une très grande importance dans le cadre d'une politique de développement régional. Néanmoins, il est certain que dans la majorité des cas, la création de pôles de croissance se fera au moyen de l'implantation ou de la réorientation d'investissements de base à caractère industriel. C'est ainsi que la firme motrice apparaît très souvent (d'où la confusion relatée plus haut) comme l'outil de la polarisation.

"La firme motrice va exercer son influence sur la région de deux façons. D'une part, à travers une action sur les flux, tant présents que futurs, c'est-à-dire dans ce dernier cas sur les prévisions à partir desquelles la firme dominante va travailler. D'autre part, son influence se fera sentir par les conséquences des innovations techniques de la firme dominante, sur le revenu réel disponible dans la région, sur les techniques de fabrication et sur les coûts intermédiaires des autres firmes qui utilisent les produits de la firme principale" (8).

Quelles sont ces "autres firmes qui utilisent les produits de la firme principale"? Disons clairement que dans la majorité des cas il s'agit de petites et moyennes entreprises, et c'est là un phénomène que l'on ne saurait ignorer.

"La plupart des programmes d'industrialisation font trop peu de place à la modernisation des petites entreprises existantes et à la création de petites entreprises de type moderne. Dans les pays qui cherchaient à créer une industrie, on a souvent considéré que les petites entreprises industrielles constituaient inévitablement un

(8) PAELINCK: art. cit. p. 16 et p. 17.

secteur matériellement et moralement retardataire, que l'on pouvait envisager d'aider pour des raisons sociales et dans un esprit de défense ou de protection, mais non comme un facteur d'expansion" (9).

A ceci, il faut ajouter que l'existence de P.M.E. dans une région semble (à la suite d'une enquête organisée par l'Union des Industries des Communautés Européennes) être un facteur susceptible d'attirer l'implantation de grandes entreprises. Les grandes firmes ont besoin de sous-traitants; la présence d'entreprises susceptibles d'être sous-traitantes est un facteur non négligeable dans le choix de la localisation de firmes motrices.

- Il y a tout d'abord les régions dans lesquelles il est possible d'implanter une ou plusieurs industries motrices. Dans cette hypothèse, les P.M.E. devraient pouvoir être utiles, en amont ou en aval des firmes motrices, soit de façon indépendante, soit sous forme de sous-traitance, pour assurer les effets de polarisation et de diffusion indispensables à la croissance de la région considérée.
- Il y a par ailleurs les régions dans lesquelles, pour des raisons diverses, il semble difficile, voire impossible, d'implanter de grandes firmes motrices. Dans cette hypothèse, on doit se demander si, sans vouloir en aucune façon faire du "saupoudrage", il ne serait pas possible de susciter l'implantation de P.M.E., en leur fournissant

(9) E. STALEY: "Les programmes de développement des "micro-industries" - in Méthodes de développement industriel, O.C.D.E., 1962, p. 199.

des conditions de fonctionnement indispensables pour assurer leur "rentabilité" (en donnant à ce terme un contenu beaucoup plus économique que financier). Il ne s'agirait plus alors de créer un pôle de croissance à partir d'une industrie jouant le rôle moteur, mais bien à partir d'unités de petites et moyennes dimensions qui arriveraient à tisser entre elles tout un réseau de flux économiques, financiers et humains, flux destinés à assurer la croissance de la région. Compte tenu des données géographiques et démographiques du Québec, il semble qu'une telle hypothèse ne doive pas être éliminée.

*
* *

Dans ces conditions, il n'est pas inutile de s'interroger sur le rôle que peuvent remplir les P.M.E. dans le cadre du développement régional. Le présent rapport se propose de répondre à cette question en envisageant successivement trois séries de problèmes:

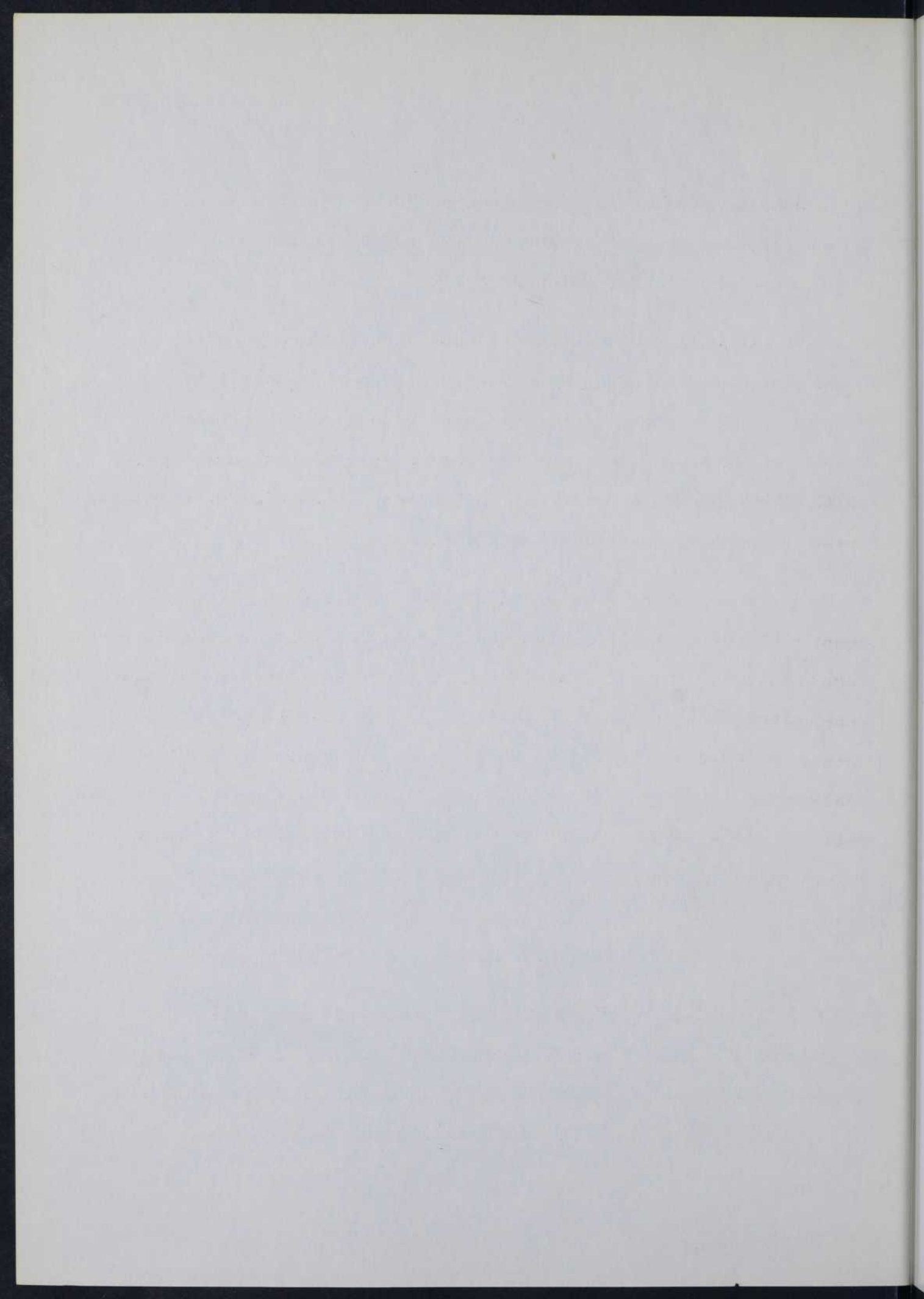
- Il faut tout d'abord s'interroger sur la rentabilité (ou plus simplement la "viabilité") des P.M.E. Il ne suffit pas, en effet, d'affirmer une croyance, il faut encore démontrer que les P.M.E. sont effectivement "rentables" sur le plan économique, et pas seulement des survivances à conserver pour des raisons sociales ou psychopolitiques. Examiner la rentabilité des P.M.E. nous amènera à définir ce que nous entendons par P.M.E.; puis à examiner leurs possibilités et leur comportement dans trois domaines principaux qui semblent mériter d'être distingués: le domaine technique, le domaine économique

et le domaine financier. Ceci nous conduira à mettre en évidence les problèmes auxquels se heurtent les P.M.E. et les besoins qu'elles manifestent pour leur développement.

- Compte tenu de ces besoins, il nous appartiendra ensuite de dresser un inventaire des aides qui sont apportées aux P.M.E. dans de très nombreux pays. Cet inventaire n'aura pas la prétention d'être exhaustif. Mais, nous voulons essayer de regrouper les différents types de mesures qui sont susceptibles d'être prises, en nous efforçant de tester leur efficacité.
- Il deviendra alors possible d'aborder la phase constructive du rapport, à savoir de tenter un choix parmi les politiques qui peuvent être utilisées pour aider les P.M.E. à jouer un rôle dans le cadre du développement régional du Québec. Il est possible de préciser tout de suite que le choix ne pourra pas être général pour l'ensemble du Québec. Il faudra dégager des politiques spécifiques suivant les secteurs d'activités économiques et suivant les régions dont on veut atténuer les disparités par rapport aux autres régions.

Ainsi ce rapport comportera trois parties:

- Première partie : L'analyse des possibilités des P.M.E.
- Deuxième partie : Les politiques étrangères d'aide aux P.M.E.
- Troisième partie: La problématique des P.M.E. dans le développement régional du Québec.



PREMIERE PARTIE

L'ANALYSE DES POSSIBILITES DES P.M.E.

Avant toutes choses, il importe de définir ce que l'on entend par petites et moyennes entreprises. Or cette définition se heurte à une double difficulté. Il s'agit d'abord de déterminer à partir de quels critères on va pouvoir juger de la dimension d'ensemble d'une entreprise. Il s'agit ensuite de quantifier le critère afin de pouvoir fixer le seuil à partir duquel une entreprise appartient à une dimension déterminée.

Notons tout d'abord que l'entreprise étant un ensemble complexe de facteurs, il est difficile de trouver un critère qui détermine à lui seul toute la dimension de l'entreprise. Une entreprise peut être importante par ses capitaux engagés sans pour autant employer un grand nombre de personnes. Une entreprise peut réaliser un chiffre d'affaires important sur des marchés grands ou petits. Telle entreprise qui, dans un secteur, sera considérée comme grande ne sera en réalité, dans un autre secteur, qu'une petite entreprise, même si les capitaux investis et les effectifs employés sont du même ordre de grandeur dans les deux cas.

D'après une enquête sur la situation des petites et moyennes entreprises industrielles dans les pays de la Communauté Economique Européenne (Rapport Woitrin), il ressort que l'on peut distinguer des critères d'ordre sociologique et des critères d'ordre technique.

- Les critères d'ordre sociologique définissent plutôt un type ou un profil d'entreprise. On dira qu'une petite ou moyenne entreprise présente telle ou telle caractéristique. Ces caractéristiques portent surtout sur le type de direction et éventuellement sur l'importance du marché. Ceci revient à dire que l'on caractérise l'entreprise par le degré de personnalisation des rapports patron-ouvriers et patron-clientèle. Dans cette optique, on peut définir les petites et moyennes entreprises comme

"celles qui sont exploitées par des patrons qui risquent dans leur affaire leurs propres capitaux, qui exercent sur ces affaires une direction administrative effective, et qui ont des contacts directs et permanents avec leur personnel. De façon encore plus claire et schématique, la petite et moyenne entreprise est l'entreprise à l'échelle de l'homme, dans laquelle toutes les responsabilités financières, techniques, économiques et sociales, sont exercées directement par l'exploitant". (1)

Ou encore, on peut définir les P.M.E. de la façon suivante: "Une entreprise possédant au moins deux des caractéristiques ci-après peut être considérée comme une entreprise petite ou moyenne:

- a) personnel de direction relativement peu spécialisé;
- b) contacts personnels étroits entre les organes supérieurs de direction et les ouvriers, les clients, les fournisseurs ou les propriétaires;

(1) GINGEMBRE, "Les Petites et Moyennes Entreprises", L'Univers Economique et Social, Encyclopédie Française, Tome IX, p. 9. 10-10.

- c) impossibilité de se procurer des capitaux en recourant au marché monétaire, et difficultés notables pour obtenir des crédits, même à court terme;
- d) pas de position de force pour négocier les achats ou les ventes;
- e) intégration relativement étroite à la collectivité locale, à laquelle appartiennent les propriétaires et directeurs, et dépendance plus ou moins grande à l'égard des marchés et des sources d'approvisionnement du voisinage" (2).

Mais, même si l'on accepte des critères de cet ordre qui sont valables pour l'ensemble des secteurs économiques, on s'aperçoit qu'ils offrent deux désavantages: Ils ne peuvent pas être quantifiés, donc ils ne nous donnent pas de zones précises dans lesquelles se situent les entreprises pouvant bénéficier des aides des organismes publics; et par ailleurs, ils sont incomplets en ce sens qu'ils ne tiennent pas compte de la situation relative des entreprises dans leurs secteurs, ce qui est particulièrement gênant dans le cadre d'une analyse de la capacité concurrentielle des entreprises. Il est donc important de compléter ces critères d'ordre sociologique par des critères d'ordre quantitatif.

- Les critères d'ordre quantitatif qui permettent de déterminer la dimension d'une entreprise sont nombreux. On peut citer: le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire,

(2) E. STALEY: "Small Industry Development", Miscellaneous Papers No 1, Stanford Research Institute.

le capital, le patrimoine net, la capacité de production, le nombre d'ouvriers employés. On peut y ajouter aussi le chiffre d'affaires et la part du marché. Aucun de ces critères pris isolément ne permet d'apprécier de façon certaine les dimensions d'une entreprise, et certains d'entre eux sont difficilement maniables en raison des difficultés d'évaluation quantitative.

Le critère du nombre des personnes occupées est à lui seul insuffisant, car il n'indique ni la dimension économique de l'entreprise, ni sa position sur le marché. Il ne tient pas compte non plus de la relation entre le capital et le travail. Il ne reste pas moins que le nombre des personnes employées est le critère quantitatif qui est le plus souvent retenu pour définir les P.M.E. C'est lui en effet qui se prête le mieux aux comparaisons, car il est le plus homogène et le plus facile à obtenir du point de vue statistique.

Etant donné ses caractères, ce critère peut être utilisé comparativement dans les différents secteurs d'activité économique. Puisque l'on peut dire (avec le Professeur Woitrin) que les problèmes de la dimension de l'entreprise sont relatifs au secteur dans lequel elle se situe, au marché sur lequel il débouche, aux institutions (particulièrement celles visant l'octroi de crédit) qui l'encadrent, aux économies dans lesquelles elle évolue, il est important d'avoir un critère quantitatif suffisamment souple et

homogène pour pouvoir être appliqué à un niveau sectoriel aussi bien qu'à un niveau global. Le critère connu aujourd'hui sous le nom de "critère du tiers et de la moitié" semble répondre à ces exigences.

Ce critère déjà plusieurs fois employé l'a été particulièrement dans le cadre de l'enquête sur la situation des P.M.E. dans les pays de la Communauté Economique Européenne, et il a été confronté avec les avis des milieux industriels. Il consiste à définir comme entreprises: (3)

- . petites : celles qui groupent le premier tiers de la main-d'oeuvre de toutes les entreprises du secteur ou de l'économie;
- . moyennes : celles qui groupent la première moitié de la main-d'oeuvre de toutes les entreprises du secteur ou de l'économie;
- . grandes : celles qui groupent la seconde moitié de la main-d'oeuvre de toutes les entreprises du secteur ou de l'économie.

En pratique, "il suffit de totaliser le nombre d'emplois de toutes les entreprises d'un secteur professionnel déterminé:

(3) Enquête sur la situation des P.M.E. dans les pays de la Communauté Economique Européenne, Rapport Woitrin, Louvain, Oct. 1963.

10,000 entreprises d'un ouvrier ... 10,000 emplois

6,000 entreprises de 2 ouvriers .. 12,000 emplois

et ainsi de suite jusqu'à ce que la somme des emplois ainsi calculés atteigne la moitié ou le tiers de l'emploi du secteur sélectionné. On s'apercevra alors que cette moitié d'emploi se situe au niveau des entreprises ayant, par exemple, 100 à 200 ouvriers".
(4)

Ce procédé statistique simple va donc nous donner dans chaque secteur considéré la dimension des petites, des moyennes et des grandes entreprises. Mais, bien entendu, si le critère est applicable aux secteurs pris isolément, il peut l'être tout aussi bien pour l'ensemble des secteurs d'une économie. On obtiendra alors une dimension moyenne, valable pour l'ensemble de l'économie, des petites, des moyennes et des grandes entreprises.

Malgré les réserves qu'il y a lieu de faire sur la validité absolue de ces critères tant sociologiques que techniques, on peut quand même considérer pour les besoins de notre étude que nous nous trouvons ainsi en présence d'une définition suffisamment précise. Vont donc être, dans le cadre de ce rapport, considérées comme des P.M.E. les entreprises dont nous aurons dégagé les dimensions à partir du critère du "tiers et de la moitié" et qui,

(4) O.C.D.E., Conférence sur les actions collectives permettant aux P.M.E. de s'adapter aux nouvelles conditions du marché, Rapport HOLTZ, Paris 1964.

de plus, répondront à certains critères sociologiques spécialement en ce qui concerne la direction, ses rapports avec le personnel et les clients, ainsi que les techniques de gestion et d'organisation qu'elle met en pratique.

Ainsi définie, la notion de P.M.E. nous apparaît comme une notion relative. "Aucun résultat satisfaisant n'a été et ne sera obtenu si l'on s'obstine à vouloir trouver une définition valable partout et en tout temps car la notion de petite, moyenne et grande entreprise est nécessairement relative, c'est-à-dire qu'elle dépend des conditions qui existent dans l'économie des divers pays et dans les différentes branches et secteurs. Dans la mesure où ces conditions diffèrent on doit aussi aboutir à des définitions divergentes... La délimitation doit plutôt être fonction des conditions spécifiques de la branche et en outre du problème examiné, c'est-à-dire de la nature de la mesure économique envisagée". (5)

Seulement, si l'on pose ce principe de la relativité de la dimension, on est très vite amené à passer de ce qui est à ce qu'il serait souhaitable qu'il soit; c'est-à-dire à poser le problème de la recherche d'une dimension optimum de l'entreprise. Or en ce domaine, théoriciens et praticiens s'affrontent depuis

(5) Rapport Woitrin, p. 12.

des lustres sans aboutir à une solution satisfaisante. Puisque la dimension doit s'apprécier de façon différente suivant les époques, suivant les pays, le niveau de la technique et les conditions économiques générales, la recherche d'une dimension optimum n'est-elle pas une chimère?

En ce sens, il semble que les affrontements auxquels on assiste à l'heure actuelle au sujet de l'avenir qui est réservé aux P.M.E. reflètent bien les confusions mêmes qui existent au sujet de cet optimum que l'on s'évertue à vouloir définir. Les uns pensent que les P.M.E. sont condamnées à disparaître, en raison même des difficultés qu'elles rencontrent sur le plan de la lutte concurrentielle; d'autres estiment qu'elles n'ont pas fini de jouer leur rôle. Il semble qu'en réalité ces affrontements soient le plus souvent des "dialogues de sourds". Les arguments qui s'affrontent se situent en général sur des plans différents. Les uns parlent technique; d'autres, économique; d'autres encore, finance. Il y a là effectivement trois plans différents à partir desquels on peut juger différemment les possibilités qui s'offrent aux P.M.E.

Si l'on veut porter un jugement sur les possibilités qui s'offrent encore et qui s'offriront aux P.M.E., il semble indispensable de poursuivre l'analyse non sur un plan global, mais à différents niveaux, quitte à effectuer par la suite une

synthèse. En ce sens, il apparaît nécessaire de s'interroger successivement sur trois points, afin de lever en quelque sorte trois hypothèses.

- Il importe tout d'abord de se demander si aujourd'hui le progrès technique impose ou n'impose pas aux entreprises certaines dimensions. S'il se révélait que le progrès technique exige la grande dimension des unités de production, il serait en quelque sorte inutile d'aller plus loin. Ceci voudrait dire en effet que tôt ou tard, les P.M.E. ne pourront plus répondre aux conditions modernes du processus productif. Il apparaît immédiatement que des distinctions sectorielles doivent vraisemblablement être nécessaires si l'on veut conduire une analyse correcte à ce niveau.

- En supposant que le progrès technique n'impose pas systématiquement des établissements (unités de production) de grande dimension, encore faut-il se demander si les conditions économiques de la production et de la distribution des produits peuvent se satisfaire d'échelles de petites dimensions. Est-ce que les améliorations de productivité, la meilleure adaptation possible de l'offre à la demande, la recherche des débouchés les plus profitables, etc. ne nécessitent pas certaines dimensions des établissements ou des entreprises qui seraient incompatibles

avec les dimensions des P.M.E.? Là encore, l'analyse sectorielle doit vraisemblablement se révéler indispensable.

- A la condition que nous n'ayons pas rencontré d'impossibilité absolue sur le plan technique ou sur le plan économique, au moins dans un certain nombre de secteurs, il reste à se demander si les P.M.E. peuvent surmonter les difficultés financières qu'on leur connaît et qui entravent leur fonctionnement. La supériorité financière des grandes firmes amène en effet à se demander s'il est possible pour de petites entreprises de faire face au financement des investissements qui sont rendus nécessaires tant dans le domaine de la production et de la recherche, que dans le domaine des études de marché, de publicité, etc.

Nous n'ignorons pas que dans la réalité concrète, tous ces éléments techniques, économiques et financiers sont étroitement liés. Il semble toutefois indispensable de s'efforcer de les aborder distinctement au niveau de l'analyse afin de voir pour chacun d'eux quelles sont les possibilités qui s'offrent aux P.M.E. Il nous restera après à faire en quelque sorte une synthèse pour pouvoir porter un jugement global. On peut dire sans attendre que cette analyse nous conduira à mettre en doute l'existence d'un optimum de dimension. N'y a-t-il pas plutôt plusieurs dimensions optimales qui peuvent être envisagées?

Section I: LES POSSIBILITES DES P.M.E. SUR LE PLAN TECHNIQUE

Sur le plan technique, on a longtemps considéré que le progrès allait dans le sens d'une concentration économique et géographique des entreprises, car sa mise en oeuvre semblait appeler de plus en plus la grande unité de production. Ceci s'explique assez bien lorsqu'on se souvient que le début de la période paléotechnique, qui vit s'établir le règne du charbon et du fer, correspond avec la révolution industrielle et le début des grandes découvertes techniques modernes. Dans "Technique et Civilisation", Mumford écrit: "L'ouverture à grande échelle des mines de charbon signifiait que l'industrie commençait à vivre pour la première fois sur un potentiel d'énergie accumulée. La soudaine accession au capital sous la forme de ces vastes charbonnages plongea l'humanité dans une fièvre d'exploitation. Le charbon et le fer furent les pivots autour desquels tournaient les autres fonctions de la société". Et il constate qu'il était nécessaire de regrouper les activités industrielles pour qu'elles puissent s'alimenter à une même source d'énergie: la vapeur.

Mais lorsqu'en 1882 on découvre l'électricité, c'est la phase néo-technique qui commence. Or, l'électricité peut être produite à partir d'un grand nombre de sources d'énergie et, surtout, son utilisation ne nécessite plus de grandes agglomérations industrielles, puisqu'on peut fractionner l'utilisation de

l'énergie grâce à des secteurs de dimensions et de puissances variables. Il en résulte que, aujourd'hui, la diffusion de l'énergie permet le fractionnement technique d'entreprises. La production d'énergie (barrages hydroélectriques, piles atomiques) nécessite d'importants investissements; mais l'utilisation de l'énergie dans les différentes branches de production industrielle peut être fragmentée à l'infini. Ce n'est donc plus l'énergie qui appelle les concentrations industrielles, et ceci grâce au progrès technique. (6)

Il reste alors à se demander si, en dehors du domaine énergétique, les techniques modernes imposent ou n'imposent pas de grandes unités de production. C'est en effet spécialement à la dimension des établissements (unités de production) que l'on doit s'intéresser ici, car si la technique impose la grande dimension, c'est principalement à la dimension de l'établissement qu'elle dicte des normes. Néanmoins, on pourrait éventuellement rencontrer des cas où la technique (principalement dans le domaine de la distribution) impose la grande dimension à l'entreprise (unité économique et financière susceptible d'être constituée de plusieurs établissements).

(6) On pourra voir sur ces sujets: Louis Reboud, "Progrès technique et décentralisation", *Revue d'Economie Politique*, 1964, PP.497, 525 et 730-754.

Il s'agira donc tout d'abord de rechercher en quoi les techniques modernes peuvent amener des différences suivant les secteurs d'activités économiques, quant à la dimension des entreprises et établissements. Mais de plus en plus, de nos jours, on assiste à une diversification et à une spécialisation des tâches tant à l'intérieur des firmes qu'entre les firmes. Le phénomène de la sous-traitance est aujourd'hui de plus en plus répandu. Il s'agira alors de rechercher les distinctions qui doivent être faites suivant les fonctions à remplir dans un même secteur d'activités, pour savoir si les techniques modernes permettent aux P.M.E. de conserver un rôle et lequel.

1 - Distinctions suivant les secteurs d'activités économiques

L'application du critère du tiers et de la moitié nous permet, si nous l'appliquons à tous les secteurs pris isolément, ainsi qu'à l'ensemble des secteurs sur un plan global, de voir que certains secteurs ont des entreprises qui se situent toutes dans les dimensions moyennes de la moyenne des P.M.E., d'autres secteurs ont en revanche des entreprises dont les plus petites emploient un nombre de personnes supérieur à la moyenne des P.M.E. pour l'ensemble des secteurs. Ceci nous conduit à penser qu'il y aurait en quelque sorte certains types d'activités qui pourraient être considérés comme le domaine d'élection des P.M.E. et d'autres comme celui des firmes de grandes dimensions. Il s'agit pour nous

ici d'essayer de déterminer dans quelle mesure la technique est responsable de ce clivage, de façon à savoir s'il s'agit d'un clivage durable ou temporaire. Ceci est important pour l'avenir des P.M.E. Toutefois deux types de technique peuvent intervenir dans notre raisonnement: il peut s'agir des techniques de production ou des techniques de distribution.

A - Distinction en fonction des techniques de production

"Les grandes usines sont un des aspects caractéristiques de l'économie industrielle moderne, mais elles ne sont pas le seul. La production en grande série n'est pas toujours plus économique que la fabrication en petite série. La structure industrielle la plus productive est celle où les grandes et petites unités se complètent, la place de chacune étant déterminée par son efficacité économique. (7)"

Il s'agit alors de se demander dans quelle mesure l'efficacité économique est en rapport avec les conditions techniques de la production. Il semble, à l'heure actuelle, que certains types d'activités imposent, en raison même des techniques qui sont nécessairement employées, des unités de production de grande dimension. Il semble en revanche que d'autres activités relèvent, également pour des raisons techniques, d'unités de petites dimensions.

(7) E. STALEY: "Les programmes de développement des micro-industries", O.C.D.E. 1962, p. 206 - Voir aussi: M. FRANKEL: "Comparaison internationale entre les différences de productivité et de dimensions des usines" Revue de la mesure de la productivité. Février 1957.

La raison fondamentale pour laquelle certaines activités semblent réservées à de grandes entreprises trouve son origine dans l'importance des immobilisations nécessitées par les techniques modernes de production. Il semble assez évident que les investissements nécessaires aujourd'hui dans les raffineries de pétrole, dans les barrages hydroélectriques, aussi bien que dans la fabrication de l'aluminium, de l'acier, etc., ne peuvent être envisagés que dans le cas de grandes unités de production. En un mot, les techniques modernes de production de produits de base et d'énergie ne peuvent se contenter de petites unités. Pour être économiquement efficace, il faut franchir certains seuils de dimensions. Il est bien évident qu'un certain nombre de domaines, comme par exemple la grosse chaudronnerie (construction de vannes, de turbines, etc.) nécessite des matériels (comme par exemple des tours) et des machines qui supposent des immobilisations excessives pour de petites unités de production.

D'autre part, il faut ajouter que l'emploi simultané de machines et de matériel de dimensions modestes dans le cadre d'une chaîne de production peuvent également imposer des entreprises de grandes dimensions. En effet, la production en chaîne exige une accumulation de machines au fonctionnement synchronisé. C'est cette synchronisation elle-même qui assure l'efficacité économique de l'entreprise. Le progrès technique est donc ici un élément contraignant. Par exemple, on peut difficilement concevoir

aujourd'hui des chaînes de construction d'automobiles ou de construction aéronautique, navale, etc. dans le cadre de P.M.E. Ceci nous conduit à dire qu'en dehors des produits de base envisagés ci-dessus, il doit y avoir des biens de consommation durables qui entrent aussi dans le cadre des procédés techniques exigeant de grandes entreprises. Notons enfin qu'un certain nombre d'innovations ne peuvent être faites qu'à condition d'avoir l'usage des techniques modernes qu'elles représentent. C'est ainsi que l'utilisation de calculateurs électroniques n'a pu être envisagée à ses débuts que par de grandes unités de production qui avaient à la fois les moyens de faire face à l'investissement en cause et la dimension appropriée à l'usage d'une machine dont le rendement est susceptible d'être très élevé. Ainsi, là encore, la mise en application de certaines découvertes ne peut s'envisager que s'il y a grande échelle. Toutefois il importe de remarquer que très vite le progrès technique a tendu à réduire les dimensions et le coût des calculateurs électroniques les mettant ainsi à la portée d'entreprises de dimensions moindres.

Cet exemple nous invite à mettre en évidence ce qui nous paraît être une loi du progrès technique. Dans une première phase, la découverte d'une technique nouvelle trouve difficilement son application industrielle en raison de l'importance des investissements qu'elle nécessite. Son emploi ne peut être envisagé

que par des unités suffisamment grandes pour qu'il y ait rentabilité malgré le coût élevé de l'investissement. Puis, dans une deuxième phase, intervient une diffusion plus large de la technique nouvelle qui tend à rendre son utilisation industrielle plus abordable par des entreprises de moindres dimensions. Enfin arrive la période où l'utilisation de ce qui était une technique nouvelle est complètement généralisée, les efforts de miniaturisation ayant pu être effectués.

En conséquence, il importe de ne jamais considérer qu'une technique de production impose de façon définitive la grande dimension des entreprises. Toute technique comporte des caractéristiques qui ne sont valables que pour une période déterminée. Il n'en reste pas moins que certains types d'activités de production ne peuvent aujourd'hui être envisagés que dans de grandes firmes. Inversement, il paraît que l'efficacité économique, pour d'autres branches d'activités, peut être maximisée dans le cadre de P.M.E.

Traditionnellement, il est reconnu qu'un certain nombre d'activités en raison même des particularités techniques de la production qu'elles assurent ne nécessitent pas de grandes dimensions. C'est ainsi que:

"La petite entreprise bénéficie d'un avantage naturel dans le domaine de la concurrence là où la production est déterminée par une différenciation personnelle

dans les biens et les services, par les changements de la mode, par des modifications rapides, par des particularités locales, etc. Elle peut s'adapter aux particularités et supporter les fluctuations. Inversement, la grande entreprise est avantagée lorsque ces cinq conditions font défaut. M. JAMES McNULTY a étudié à ce point de vue cinq branches industrielles dans lesquelles prédomine la petite entreprise (8): pull-over, mobilier en bois, chaussures, imprimerie et estampage des métaux. La concentration y est relativement faible. La production la plus importante est réalisée par des entreprises de 100 à 250 personnes, sauf dans la chaussure (250 à 500 personnes). Là aussi, les entreprises trop petites, aux revenus inférieurs à 50 000 dollars sont à peine rentables. Mais la taille des firmes ne joue pas un rôle décisif. La technique favorise plutôt des entreprises trop petites que trop grandes. Tel est le cas en particulier du tissage et de la bonneterie, mais aussi de l'imprimerie. (9)"

Il est difficile de donner une liste complète des activités traditionnelles pour lesquelles la technique se satisfait de petites unités de production. (10) En revanche, on voudrait

-
- (8) JAMES McNULTY: "The survival of some manufacturing business" Etude des finances de la petite entreprise du F.R.B.
 (9) Herbert GROSS: "Petite Entreprise et Grand Marché", Paris, 1958, p. 37.
 (10) A titre indicatif, on peut donner un échantillon de la part des petites entreprises dans la production des divers secteurs industriels au Japon en 1954. Notons qu'au Japon les entreprises industrielles occupant jusqu'à 300 personnes sont classées comme petites et que l'artisanat ne figure pas dans le tableau ci-dessous.

<u>Secteurs industriels</u>	% produits par les P.M.E.
Jouets	100
Aiguilles à coudre	100
Articles de table en métal	100
Violons	100
Objets en laque	100

souligner que toute liste éventuelle ne peut être considérée comme définitive. En effet, à côté des branches traditionnelles il apparaît régulièrement des branches nouvelles dans lesquelles la technique se contente là aussi de petites unités de production. La petite entreprise peut lancer des produits nouveaux et parfois même se développer en même temps que leur production. On connaît le cas des activités nées de l'utilisation de l'aluminium; il y en a également d'autres.

(10 suite)

Briques de pavage	100
Vêtements occidentaux	98
Outils	97
Traitement du coton	97
Vêtements tricotés	96
Sous-vêtements en tissu	95
Filets de chanvre	95
Chaussettes tricotées	94
Lames en métal	93
Passementerie	92
Tissus de soie et de rayonne	91
.....	
Crayons	56
Verres optiques	55
Feuilles de fibres	51

Source: Ministère de l'Industrie et du Commerce, "Vital Statistics of Production, 1955, citées dans "Inter-relations between Large and Small Industrial Enterprises in Japan" Par Toyoroka Ando, "Industrialisation et Productivité, Bulletin 2. Nations Unies, Affaires Economiques et Sociales, New-York, mars 1959, p. 29 - ainsi que par François Charette: "les P.M.E.", in l'Actualité Economique, octobre-décembre 1965, p. 590.

"L'industrie électronique fourmille d'entreprises petites et grandes qui exploitent très heureusement des idées nouvelles. Près de la Stanford University en Californie, il y a une dizaine de grandes usines qui ont débuté il y a quelques années avec un très petit nombre d'ouvriers; l'une au moins commença par la création d'un garage. (11)"

Ainsi, les conditions techniques de la production nous permettent de penser, d'après tous les exemples (et ils sont nombreux) dont on peut faire la collecte à travers de nombreuses publications, que si certaines branches d'activités exigent de grandes dimensions, d'autres peuvent se contenter de tailles d'unités de production beaucoup plus réduites.

"L'industrie du meuble appartient au secteur de la petite entreprise. Alors que dans les lampes à incandescence, les quatre plus grosses entreprises assurent plus de 90% de la production, elles n'en réalisent que 6,5% dans l'ameublement et 2,6% dans la confection féminine. Il y avait aux U.S.A., en 1947, 2208 fabriques de meubles: les 50 grandes représentaient seulement 31% du marché. Nous avons ici affaire à une branche d'industrie dans laquelle le marketing et la production sont très séparés: le marketing est le résultat du commerce, la production de l'industrie; celle-ci s'intéresse essentiellement au commerce et non à la consommation finale. Mais certains inconvénients apparaissent tels que l'absence d'un style unique, la prépondérance de styles courants qui sont adoptés pour l'existence ne laissent pas un cycle de mode s'établir. (12)"

(11) E. STALEY: op. cit. p. 208.

(12) Kenneth R. DAVIS: "Furniture marketing" Chapel Hill, 1957.

B - Distinction en fonction des techniques de distribution

"Le marketing est la technique de constitution d'un marché par la prospection et l'éveil de besoins nouveaux. On satisfait en même temps les besoins anciens par des procédés nouveaux; on change l'aspect des produits anciens et on applique de nouvelles méthodes qui vont du changement de forme du produit jusqu'à la recherche de nouveaux motifs, en faisant jouer la concurrence.

Il existe au fond deux domaines pour le marketing: il fait naître des procédés nouveaux et meilleurs pour la production de biens d'investissement. L'amélioration de la technique de production ou la baisse des prix favorise l'éveil des besoins, en matière de biens d'investissement. C'est au contraire la différenciation croissante des produits, la forme et les images maîtresses utilisées par la publicité qui agissent en matière de biens de consommation.

Le problème qui se pose est le suivant: le marketing favorise-t-il les P.M.E. en créant un grand marché ou les gêne-t-il par une concentration élevée?

On peut distinguer deux tendances: d'une part, le marketing suppose un débouché important, pour écouler une marque nouvelle qui sera connue dans tout le pays par la publicité, et qui renforce les tendances à la concentration du groupe. Dans cette hypothèse, nous avons un optimum d'économie de marché qui dépasse l'optimum de firme. De nombreux biens de consommation allant de l'automobile à la cigarette, en passant par les appareils électriques et les produits d'alimentation, en sont les témoins. La clientèle de la firme est basée sur la marque qu'elle produit, dont l'omniprésence sur tous les marchés fractionnés exige que la production soit réalisée dans plusieurs entreprises qui atteignent l'optimum technique de production. L'optimum de marketing a tendance à dépasser souvent de beaucoup l'optimum de production. Aussi importe-t-il de connaître qui détient le levier de commande du marketing. Si c'est l'industriel, il s'efforcera de réaliser une entreprise comportant plusieurs établissements; si c'est le commerçant (qui développe une marque propre en tant que marque commerciale ou marque de maison), il l'achètera à des entreprises indépendantes.

D'un autre côté, le marketing agit par la différenciation et à des niveaux différents sur le marché. Il en résulte un échantillonnage toujours plus large et une présentation selon la mode. La technique moderne conduit à une production de plus en plus continue, qui exige un haut niveau de consommation et qui est liée en outre à une utilisation plus rapide et plus renouvelée des choses, grâce à la diminution de la réflexion et du calcul chez les acheteurs. La différenciation selon les produits et les besoins mène à la petite entreprise; la publicité des articles de marque favorise la grande firme. L'apparition de nouveaux besoins et services en relation avec un bien-être croissant est la source de nouvelles petites entreprises, tandis que le développement des articles de grande marque pousse incontestablement à la concentration. Celle-ci renforce à son tour la position des fournisseurs indépendants qui livrent les éléments et les composantes des produits. Finalement, il est impossible de conclure à un renforcement décisif de la concentration par le marketing, dans la mesure où il élargit l'optimum d'entreprise et le champ du commerce. (13)"

On peut en effet donner des exemples dans lesquels les techniques modernes de vente ont amené les entreprises à se concentrer pour pouvoir faire les investissements de publicité et d'études de marché nécessités par les distributions de masse. Au Québec, l'exemple de la brasserie peut être considéré comme particulièrement typique à cet égard. En revanche, si le progrès technique a bien amené la disparition d'un certain nombre de métiers anciens, spécialement dans le domaine de l'artisanat, (14) on peut dire inversement qu'il a

(13) Herbert GROSS: op. cit. p. 38-39.

(14) Marcel LALOIRE: "La petite industrie dans l'économie moderne", Revue Internationale du travail, oct. 1961.

entraîné l'apparition d'entreprises de services pour l'installation, l'entretien et la réparation des produits de la grande industrie.

"C'est ainsi que l'on comptait en 1958 aux Etats-Unis 104 000 ateliers de réparation d'automobiles occupant 170 000 salariés, auxquels venaient s'ajouter les propriétaires; plus de 51 000 ateliers de réparation d'appareils électriques (frigidaires, aspirateurs, grille-pain, machines à laver, etc), avec 40 000 travailleurs; 66 000 ateliers de réparations diverses (serrurerie, machines agricoles, tondeuses à gazon, machines à souder, machines à écrire) avec 73 000 travailleurs, et 38 000 ateliers de réparation d'appareils de télévision avec 24 000 travailleurs. A titre d'indication, plus de 4 millions de salariés travaillaient dans de petites usines (établissements de moins de 100 salariés) et 16 millions dans l'ensemble des usines américaines. (15)"

Ceci montre bien l'importance que peuvent garder les P.M.E. malgré la modernisation des techniques de distribution. On serait tenté de dire à titre d'approche très globale du phénomène que les techniques de distribution réclament la grande dimension des entreprises lorsqu'il s'agit d'une distribution de masse; mais en revanche, chaque fois qu'il s'agit de la distribution d'un bien ou d'un service peu ou prou personnalisé, les techniques modernes deviennent beaucoup moins directement applicables et les méthodes de vente relèvent encore de l'activité des P.M.E., en raison des contacts personnels entre le fournisseur et le client qu'elles exigent.

Ainsi, dans les deux domaines (production et distribution) que nous avons examinés, il apparaît que les techniques modernes,

(15) E. STALEY: op. cit. p. 209.

si elles ont incontestablement eu pour effet d'accroître la dimension des unités de production dans certains secteurs d'activités, n'en laissent pas moins la possibilité à de petites unités de production de survivre et même de se développer. On doit même souligner que si les techniques modernes entraînent la disparition de certaines activités anciennes réservées aux P.M.E., elles font apparaître de nouvelles possibilités dont on ne saurait minimiser le nombre. Rien ne permet de dire aujourd'hui que ce courant que l'on constate dans tous les pays industrialisés, et notamment aux Etats-Unis, soit amené à se modifier dans un avenir prévisible.

2 - Distinctions suivant les fonctions à remplir dans un même secteur d'activités.

"Les avantages économiques bien connus de la grande série sont beaucoup plus affirmés dans certaines catégories de production que dans d'autres. Par exemple, les appareils puissants comme les hauts fourneaux et les fours à ciment offrent des avantages techniques et économiques indiscutables lorsqu'il s'agit de grandes quantités de matériaux; aussi, ces tâches ne conviennent-elles pas aux petites entreprises. Mais dans la fabrication de meubles, de vêtements ou de certaines machines-outils, l'avantage de la quantité est beaucoup moins marqué dans ces branches, la petite usine peut être aussi efficace, ou même plus que la grande. (16)"

Toutefois ce qui semble aujourd'hui beaucoup plus intéressant à souligner, c'est qu'à l'intérieur même d'un secteur d'activité économique considéré, grandes et petites entreprises,

(16) E. STALEY, op. cit. p. 206.

au lieu de se concurrencer, peuvent de plus en plus, en raison même des progrès dans les techniques de production et de commercialisation, agir de façon complémentaire les unes des autres. Petites et grandes entreprises peuvent se compléter soit dans le cadre d'une indépendance complète les unes par rapport aux autres, soit dans le cadre d'une intégration économique avec le développement des techniques de sous-traitance.

A - La spécialisation des tâches dans le cadre de firmes indépendantes

Les petits établissements industriels sont mieux placés pour satisfaire des demandes très spécialisées ou individualisées, ou pour exploiter un marché de faible importance ou qui demande des ajustements fréquents et rapides du fait des variations de la mode, ou pour d'autres raisons. C'est la raison pour laquelle, dans un même secteur, il arrive de trouver des entreprises de grande dimension qui assurent une production de masse, dans des conditions techniques assurant l'efficacité économique, et aussi des entreprises de petites dimensions qui assurent la production de biens plus ou moins individualisés.

Un très bon exemple de cette situation paraît exister dans le domaine de la papeterie. (17) Chaque fois qu'il s'agit

(17) K. GARTNER: "Comparaison de productivité dans l'industrie européenne des pâtes et papiers" - Revue de la mesure de la productivité, novembre 1957.

de produire en grande série, les papeteries ont avantage à avoir des machines de grandes tailles sortant une feuille large à des cadences très rapides. C'est notamment le cas pour le papier journal, papier d'emballage, etc. En revanche, chaque fois qu'il s'agit de la fabrication de papier fin, il est plus avantageux de travailler avec des machines de plus petites dimensions, car l'arrêt, la mise en route et la mise au point des grandes machines rendent les petites séries peu rentables.

Ainsi, la petite entreprise peut combler des vides entre les grandes entreprises qui fournissent en série des articles normalisés.

"Rapid Cycles est une petite firme industrielle des environs de Madras, aux Indes. Elle occupait une trentaine d'ouvriers ... Deux ans plus tard, l'entreprise employait une centaine d'ouvriers dans un bâtiment neuf d'excellente qualité, doté d'un équipement moderne. Elle était prospère et cependant à quelques milles de là s'élevait la très grande usine des "T.I. Cycles, Ltd" qui fabriquait des cycles en collaboration avec une firme britannique bien connue. Comment cette petite entreprise pouvait-elle se défendre avec tant de succès? En fait, les deux usines ne se concurrençaient pas directement. Au lieu de la bicyclette de taille normale, la petite entreprise fabriquait un modèle "junior", ainsi que des tricycles et des triporteurs de livraison. Le propriétaire déclarait qu'il arrivait facilement à écouler toute sa production. (18)"

A cette complémentarité qui résulte d'une spécialisation dans les domaines de production qui correspond le mieux aux

(18) E. STALEY: op. cit. p. 207.

capacités techniques d'entreprises de dimensions différentes, il faut ajouter tout le domaine des complémentarités qui apparaissent lors de l'utilisation par de petites entreprises des sous-produits résultant du processus même de production de la grande firme. C'est ainsi que l'on voit apparaître à côté de la grande firme de petits ateliers juridiquement et économiquement indépendants qui utilisent les sous-produits dans le domaine de la fonte et de l'acier, de l'aluminium, et surtout de la pétrochimie. Toutefois, cette combinaison de petites et de grandes entreprises, si elle continue à garder leur caractère d'indépendance aux différentes unités dans un certain nombre de cas, tend de plus en plus, de nos jours, à entraîner une intégration économique dans le cadre des opérations de sous-traitance.

B - La spécialisation des tâches dans le cadre de firmes économiquement intégrées

Nous retrouvons ici la loi d'évolution des progrès techniques dont nous avons parlé précédemment, notamment en ce qui concerne l'introduction et le développement des machines-outils dans le processus de production. On doit en effet constater que les entreprises ont souvent mis elles-mêmes une limite à l'accroissement des dimensions de leurs chaînes de production. La productivité de la chaîne exige qu'il n'y ait jamais de "goulot d'étranglement" qui entrave le débit. Une manière de l'éviter a pu être

de conférer une autonomie technique de plus en plus grande aux ateliers qui assurent les différentes phases du processus de production.

Cette autonomie technique a pour conséquence que la production d'un atelier défaillant peut être remplacée par un approvisionnement en dehors de l'entreprise. A la limite, cette autonomie peut devenir presque complète dans la mesure où la technique de la "sous-traitance" permet à la grande entreprise de s'approvisionner régulièrement dans certains domaines sans avoir la charge de la gestion de la production. Dans cette hypothèse, comme il s'agit d'une intégration économique qui ne s'accompagne pas d'une intégration sur le plan juridique, on parle souvent de quasi-intégration. Le développement de la quasi-intégration semble avoir deux origines: le recul des procédés d'intégration directe et la recherche d'une spécialisation fonctionnelle ou matérielle.

"Le développement de la quasi-intégration aux Etats-Unis a suivi le déclin des grands monopoles partiels issus de la période de fusions du début du siècle. Le processus de croissance des grandes firmes américaines a été marqué depuis lors par une double politique de spécialisation. La première politique de spécialisation fonctionnelle après la première guerre mondiale a poussé les entreprises à réduire le nombre des opérations de fabrication et à développer, en volume et en nombre, leurs produits finis. L'essor qualitatif et quantitatif de la demande incitait les grandes firmes aux réseaux de distribution organisés, à diversifier leur production. Cette nouvelle orientation les conduisit à abandonner l'intégration directe opérée jusqu'alors et à constituer un réseau de sous-traitants

verticaux. Toutes les industries furent affectées par ce courant, et surtout les industries mécaniques et électriques. En conséquence, les entreprises secondaires qui pratiquaient la quasi-intégration se développèrent au détriment des monopoles partiels intégrés, et contribuèrent à la création d'une structure oligopolistique dans plusieurs secteurs.

La seconde politique de spécialisation matérielle a suivi la seconde guerre mondiale. Elle consiste en une réduction du nombre des produits finis fabriqués directement par les grandes entreprises. Pendant la dernière guerre, et surtout après la création d'un service de mobilisation industrielle à laquelle les "managers" du secteur privé participèrent, les grandes firmes se sont spécialisées dans certains types de produits et ont sous-traité le reste de leur ancienne production diversifiée à de plus petites entreprises. Les méthodes d'attribution des commandes gouvernementales, la révolution des techniques de production favorisaient cette tendance. Dans les industries les plus dynamiques, aviation ou électronique, la grande firme devient un fournisseur principal assemblant la production de sous-traitants horizontaux. Pour certains appareils de contrôle, Rand groupe des pièces fabriquées par des milliers de producteurs indépendants. General Electric assemble, dans une usine de montage de turboréacteurs, des éléments fabriqués par 4 000 sous-traitants, sans en avoir produit un seul. La complexité du produit, le rôle croissant des services de contrôle et de recherches, le développement des commandes du gouvernement accentuent cette tendance à la quasi-intégration horizontale. (19)"

On peut dire en quelque sorte que, depuis déjà assez longtemps, différentes formes d'accords entre entreprises ont tenté d'aider les P.M.E. à s'adapter aux exigences du progrès technique tant dans le domaine de la distribution que de la production. En effet, les chefs de petites entreprises manquent

(19) J. HOUSSIAUX: "Le Concept de quasi-integration et le rôle des sous-traitants dans l'industrie", Revue Economique, mars 1957.

souvent d'un solide réseau de distribution et leur service commercial est insuffisant pour leur permettre d'appliquer les techniques modernes de la vente. Cela est la cause d'échecs retentissants et même de faillites, alors que le produit en soi ou le service offert peut être de bonne qualité.

Inversement, "au delà de certaines limites, la grande entreprise doit renoncer à accroître sa concentration, si elle ne veut pas se heurter à des problèmes de plus en plus complexes d'organisation administrative et technique. L'emploi de machines plus perfectionnées, plus précises et plus rapides, la mise au point de nouveaux procédés de fabrication, la multiplication, sans cesse croissante, des traitements à faire subir aux matériaux, enfin les exigences de la pureté du métal et de la précision au micron, sont autant de problèmes que la grande entreprise doit résoudre. (20)"

La sous-traitance nous apparaît donc comme une conséquence même du progrès technique, puisqu'aussi bien elle vise à pallier les insuffisances de la petite et de la grande entreprise, face aux exigences modernes de la production.

"Le sous-traitant est en règle générale une entreprise qui se substitue aux donneurs d'ordre sur le plan technique et productif dans les limites de la commande reçue et qui se plie aux désirs du donneur d'ordres, quant aux pièces à fournir. (21)"

(20) "Les bourses de sous-traitance", Hommes et techniques, décembre 1964.

(21) U.N.I.C.E.: "La sous-traitance dans les P.M.E. industrielles", Rapport de synthèse, Bruxelles, 13 septembre 1965.

Le recours à la sous-traitance permet donc aux P.M.E. de résoudre leurs problèmes techniques de vente. Elle permet à la grande firme d'orchestrer la production des industries sous-traitantes techniquement spécialisées en ne gardant pour elle, à la limite, qu'un rôle de conception et de montage du produit dont les éléments ont été fabriqués par des P.M.E.

Ainsi, la sous-traitance constitue bien une technique de spécialisation des tâches dans le cadre de firmes économiquement intégrées. Elle complète donc la spécialisation des tâches qui était susceptible de se faire au sein d'un même secteur d'activités économiques entre des firmes indépendantes. L'ensemble de cette spécialisation explique pourquoi certains secteurs d'activités recouvrent à la fois des petites et des grandes unités de production.

Il en résulte en définitive que, bien loin d'amener une disparition systématique des P.M.E., le progrès technique nous apparaît comme le moteur susceptible de donner aux P.M.E. des fonctions nouvelles dans les processus modernes de production. Il faut néanmoins distinguer les secteurs d'activités qui relèvent de la grande entreprise (groupe B), ceux qui semblent réservés aux P.M.E. (groupe A) et ceux qui peuvent regrouper à la fois des grandes et des petites entreprises, soit dans un cadre concurrentiel, soit dans un cadre complémentaire (groupe C). Il nous appartiendra (dans la III^e partie de ce rapport) d'essayer d'effectuer, dans

le cadre de l'économie du Québec, une classification des différents secteurs d'activités. Contentons-nous pour l'instant de remarquer que sur le plan technique les possibilités des P.M.E., même si elles se transforment, sont loin d'être amenées à disparaître, encore faut-il savoir si sur le plan économique, on est en droit de considérer qu'il en va de même. (22)

-
- (22) Une confirmation de l'analyse que nous venons de conduire peut être trouvée dans les économies des pays de l'Est qui, en raison même du système planifié, ne connaissent pas, comme nos économies occidentales, les impératifs du marché. Aussi est-il intéressant de voir ce que les économistes russes sont susceptibles d'écrire au sujet de la dimension des entreprises.

"Dans les branches industrielles donnant une production complexe, avec de nombreuses pièces, la productivité du travail ne dépend pas tant de la dimension de l'entreprise en général, que de l'échelle de production d'une parcelle homogène du produit, c'est-à-dire non pas du degré de concentration de la production en tant que telle, mais du degré de concentration d'une production homogène, de sa spécialisation. La spécialisation de la production des pièces détachées et des assemblages simples permet, dans une entreprise de faible dimension (tant par le nombre des ouvriers que par la valeur de la production) d'organiser une production homogène massive grâce à l'emploi d'un équipement hautement productif, ce qui permet de hauts rendements. L'analyse de nombreuses données concernant la rentabilité économique de la concentration montre que les plus hauts rendements sont fournis par l'agrandissement des entreprises les plus petites. Pour un niveau technique donné, on assiste, lors de l'agrandissement des entreprises déjà grosses,

(22 suite)

à une sorte d'exténuation du rendement de l'agrandissement. La dimension optimale des entreprises se définit par deux éléments: la quantité optimale des machines installées et leurs dimensions.

La quantité optimale des machines est une grandeur relativement constante. L'expérience montre que la quantité optimale des machines dans une usine à cycle métallurgique complet est de 1 laminoir (blooming, slabbing) pour 4 à 5 hauts fourneaux et 10 à 15 fours Martin.

Quant à la dimension des machines, elle croît constamment. On ne peut définir la dimension optimale d'une machine, de même que celle d'une entreprise, que pour un niveau donné du développement de la technique. Dans la mesure où la technique progresse constamment, il n'est pas question de fixer une fois pour toutes une quelconque dimension optimale des machines ou de l'entreprise. Il faut se garder d'anticiper sur le cours des événements. Cela nous mènerait immanquablement à la gigantomanie."

(résumé d'un article publié par J. SACKO dans Voprossy Ekonomiki (février 1963) cf: Problèmes économiques, 7 janvier 1964, p. 21.

Section II: LES POSSIBILITES DES P.M.E. SUR LE PLAN ECONOMIQUE

Il ne suffit pas d'avoir démontré que sur le plan technique les P.M.E. conservaient des possibilités de rentabilité. En effet, avoir levé cette hypothèque ne résout pas pour autant la totalité de notre problème. On le comprendra facilement à partir d'un exemple concret dans le secteur du textile, les métiers à tisser, même les plus modernes, n'exigent pas au point de vue technique une grande dimension de l'entreprise qui les emploie. Un métier à tisser représente un investissement modeste et peut fonctionner avec un personnel très restreint. Autrement dit, au simple plan technique, le métier à tisser correspond à la dimension d'une petite unité de production. Toutefois, sur le plan économique, on doit se demander s'il peut y avoir avantage à faire fonctionner, dans un même établissement, un grand nombre de métiers à tisser pour obtenir ce que depuis Alfred Marshall, il est convenu d'appeler les économies d'échelle. (23)

Si effectivement, les mécanismes économiques permettent à la grande unité de production d'obtenir des économies d'échelle, le fait d'avoir la possibilité technique de faire fonctionner de petites unités de production serait sans conséquences. Pour des

(23) A. MARSHALL "Principes d'Economie Politique" Paris, 1907, t.I, ch: IX : "L'organisation industrielle" p. 438 et suivantes.

raisons non plus techniques mais économiques, on serait amené à rechercher des concentrations d'entreprises. C'est en effet d'entreprises et non plus seulement d'établissements qu'il faut parler ici. L'entreprise susceptible d'avoir plusieurs établissements peut être considérée comme l'unité économique et financière de la production.

Il importe donc de rechercher sur le plan économique quelles pourraient être les dimensions optimales d'une firme, c'est-à-dire, en l'occurrence, dans le cadre qui nous intéresse, essayer de voir si les grandes entreprises disposent d'avantages décisifs par rapport aux petites. Ceci va nous amener à examiner tout d'abord les raisons pour lesquelles la grande entreprise présente une supériorité par rapport à la petite. Inversement et en parallèle, il faudra nous demander quels sont les avantages que peuvent présenter les P.M.E. Il faudra enfin s'interroger sur les possibilités qu'ont ou que pourraient avoir les P.M.E. de combler par des moyens divers leurs infériorités vis-à-vis de la grande entreprise. Ainsi, nous pourrons faire en quelque sorte un bilan des possibilités qui s'offrent aux P.M.E. d'un point de vue économique. Notons qu'ici encore des distinctions suivant les branches seront nécessaires, car les impératifs économiques n'ont pas la même force dans tous les secteurs de l'activité.

1 - La supériorité économique de la grande entreprise

Nombreux sont les auteurs qui se sont attachés à mettre en évidence les avantages économiques que pouvait présenter la grande entreprise par rapport aux unités de petite dimension. Nous nous permettons ici de reprendre la présentation synthétique qui en est faite par R. BARRE.

"Les causes de la concentration se trouvent dans la supériorité dont la grande entreprise dispose par rapport à la petite entreprise dans 3 domaines: l'organisation de son activité, sa position sur les divers marchés, sa situation à l'égard de l'Etat.

A - Supériorité d'organisation interne. Elle est due à ce qu'on appelle depuis Alfred Marshall, les "économies internes d'échelle": celles-ci sont de trois sortes:

a) La grande entreprise tire tout le parti du progrès technique: elle peut en effet accroître son capital fixe et son équipement et utiliser les détours de production les plus productifs.

Elle peut établir la décomposition des tâches, le taylorisme, organiser la production en série et le travail à la chaîne.

Elle peut enfin susciter le progrès technique en établissant des bureaux d'études et en encourageant la recherche scientifique et ses applications industrielles.

b) La grande entreprise peut abaisser son coût de production: ses frais généraux et ses coûts fixes peuvent être étalés sur une production de masse, de sorte que le coût unitaire moyen est plus faible que dans une entreprise plus petite.

En ce qui concerne ses coûts variables, elle tire avantage d'une combinaison plus efficiente des facteurs de production. Des réductions sur des frais de transport peuvent lui être consenties par des compagnies de transport.

Enfin, la grande firme évite des pertes en pratiquant l'utilisation intégrale de la matière première par traitement et vente de sous-produits que la petite entreprise ne peut réaliser parce qu'elle n'en dispose pas en quantité suffisante.

c) La grande entreprise, disposant de capitaux importants, peut se constituer des stocks de matières premières, de marchandises, qui lui permettent d'éviter les aléas et les fluctuations de la production et des prix.

B - Supériorité de position sur le marché.

a) Dans le cas de la concentration horizontale, la grande entreprise s'assure une position privilégiée sur les divers marchés:

- sur les marchés des facteurs de production: l'importance de sa demande de matières premières, de travail et de capital technique lui fait consentir par ses fournisseurs un approvisionnement régulier, des tarifs de faveur ou des prix stables. Sa "surface financière" et la confiance qu'elle inspire lui permettent de trouver aisément auprès des banques ou sur le marché financier les crédits à court terme ou à long terme qui lui sont nécessaires. Elle peut aussi pratiquer l'autofinancement. Enfin, elle attire les salariés par une meilleure organisation des conditions du travail (sécurité-hygiène), par les avantages de carrière ou de stabilité d'emploi qu'elle peut offrir, par les avantages sociaux qu'elle procure (cantine, foyer, service social); elle instaure un véritable fonctionnarisme privé;

- sur les marchés des produits: la grande entreprise a la possibilité de mieux connaître l'état de la demande qu'elle fait prospector ou étudier par des organismes spécialisés (Etudes de marchés); elle peut également pratiquer une publicité très importante pour accroître sa clientèle. L'importance des dépenses de publicité est atténuée pour elle par le volume de ses ventes. Dans le domaine commercial la grande entreprise peut multiplier ses établissements pour les rapprocher du consommateur ou spécialiser ces établissements selon les conditions et l'orientation de la demande.

Enfin, la grande entreprise peut avoir une politique de prix plus souple que la petite entreprise: vendant beaucoup, elle peut vendre à bas prix; même si son bénéfice unitaire est faible, le volume de ses profits

ne se trouve pas atteint. Ayant, d'autre part, une situation de monopole ou oligopole sur le marché, elle peut tirer par des modifications de prix tous les avantages des diverses situations de la demande; en situation d'oligopole elle ne sera limitée dans son action que par les réactions des autres grandes firmes ou la crainte de ces réactions. Elle peut exercer sur le marché un effet de domination tant à l'égard des consommateurs que des autres producteurs.

b) Dans le cas de concentration verticale ou d'intégration, la grande firme s'assure une indépendance à l'égard des marchés. Il lui est en effet possible d'avoir des approvisionnements stables et réguliers et d'échapper ainsi à la concurrence de ses rivaux ou à l'exploitation qu'une situation de monopole inciterait ses fournisseurs à pratiquer.

Elle est, d'autre part, toujours sûre de trouver dans ses divers établissements les débouchés de sa production, ce qui est important en temps de crise.

Elle peut enfin réduire ses propres marges bénéficiaires et éliminer dans l'ensemble des opérations successives les marges bénéficiaires des intermédiaires, ce qui diminue d'autant le prix de vente de ses produits.

C - Supériorité de situation à l'égard de l'Etat.
L'accroissement des dimensions de l'entreprise privée dans le capitalisme moderne l'a souvent transformée en entreprise d'intérêt public. Pour des raisons économiques (importance des capitaux investis) et sociales (nombre des salariés employés), l'Etat ne peut pas se désintéresser de la vie de ces entreprises, ni de leur destin. Aussi est-il amené à leur accorder des avantages financiers (prêts, subventions), fiscaux (détaxes) ou douaniers (tarifs protecteurs) et dans les cas extrêmes, à les renflouer. "Le principe d'indifférence de l'Etat à l'égard de l'entreprise est alors inapplicable, même pour un Etat de tendances très libérales, à supposer qu'un tel Etat soit possible" (Schumpeter).

D'autre part, la grande entreprise peut par des moyens divers agir sur les parlementaires et les gouvernements, en vue de se faire consentir les divers avantages dont nous venons de parler." (24)

(24) R. BARRE "Economie Politique", Collection Thémis 1961, tome I, pp. 368 et suiv.

L'ensemble de ces avantages, à partir du moment où ils ont été perçus dans la pratique, n'est certainement pas étranger à la conviction de bon nombre de praticiens (voire de théoriciens) quant à la disparition future des P.M.E. En réalité, pour être importante, la supériorité de la grande firme n'est pourtant pas absolue; les P.M.E. conservent un certain nombre d'avantages.

2 - Les avantages économiques des P.M.E.

Pour un certain nombre de raisons et dans un certain nombre de domaines, les P.M.E. paraissent, aujourd'hui encore, présenter un certain nombre d'avantages. Leur efficacité économique résulte du fait qu'elles sont mieux à même que la grande firme de répondre à un certain nombre de besoins, tant dans le domaine de la production que dans celui de la distribution.

A - Avantages des P.M.E. dans le domaine de la production.

Dans le domaine de la production, les P.M.E. présentent un certain nombre d'avantages économiques généraux qui deviennent peut-être encore plus marquants lorsqu'on se place dans une optique de développement régional.

1 - Sur un plan général, les P.M.E. se justifient par le fait qu'elles permettent aux grandes entreprises de réaliser certaines économies dans les coûts de production. Les grandes entreprises

ne peuvent assurer économiquement la fabrication de tous les éléments qui entrent dans leurs produits. De ce fait, les P.M.E. jouent un rôle important en prenant en charge une partie de la production.

En effet, les P.M.E. permettent de faire des économies de capital en assurant la pleine utilisation des investissements réalisés. Ceci est particulièrement vrai dans le cadre des complémentarités entre petites et grandes entreprises. Deux chaudronneries peu éloignées l'une de l'autre et qui envisagent chacune l'achat d'une presse hydraulique destinée à parfaire certaines fabrications peuvent n'avoir des besoins qui leur permettent d'amortir que 30 à 35% de la nouvelle machine. En sous-traitant auprès d'une P.M.E., qui travaillerait pour les deux chaudronneries en question, l'amortissement du matériel pourrait se faire de façon plus satisfaisante. Cet exemple montre que, dans le choix de ses investissements, une grande entreprise pourra trouver préférable d'augmenter les moyens existants de fabrication plutôt que de disperser l'activité technique dans de nouveaux domaines. La grande entreprise réduit ainsi les immobilisations non rentables et la P.M.E. permet une meilleure utilisation du capital investi. Le raisonnement est le même lorsqu'on se trouve en présence d'activités très saisonnières qui sont susceptibles d'amener un suréquipement des grandes firmes, alors que la petite entreprise pouvant

plus facilement s'adapter aux besoins du marché, permet d'éviter des périodes de non emploi du matériel investi (25).

Meilleure adaptation des immobilisations aux besoins de la production, facilités de reconversion en cas d'évolution de la demande sont deux caractères qu'il faut inscrire au crédit des P.M.E. A ceci il faut ajouter que dans bien des cas, le prix de revient des P.M.E. est inférieur à celui des grandes entreprises.

"Ceci est dû à la spécialisation des petites entreprises, à leurs faibles frais fixes puisque les frais administratifs et commerciaux sont très réduits, à l'utilisation pour certains sous-traitants de machines n'ayant plus à être amorties" (26). "Les briques et les tuiles, par exemple, peuvent être produites plus économiquement par des établissements de dimensions relativement réduites que par de grandes usines, pour lesquelles les transports sont coûteux. Les aliments fraîchement cuits, donc périssables, sont souvent préparés dans les établissements voisins du point de vente, parfois même dans la maison. (A l'opposé, les denrées cuites, comme les petits déjeuners et les biscuits, qui peuvent être emballés en caisses et expédiées à grande distance, sont généralement préparées dans de grandes usines)" (27).

En outre, il faut remarquer "qu'en plus des économies qu'elle permet de faire dans l'emploi des capitaux existants, la petite industrie peut faire naître des capitaux qui n'auraient

-
- (25) W.A. LEWIS dans "The Theory of Economic Growth (Londres, 1955) estime que les P.M.E. permettent de faire des économies dans l'emploi des capitaux. Il n'est pas certain qu'il soit dans la nature des P.M.E. d'exiger moins de capital que la grande firme par unité de production cf. notamment: V.V. BHATT: "Capital-Output Ratios in Certain Industries: A comparative Study of Certain Countries", Review of Economics and Statistics, no 3, août 1954, p. 317
- (26) Hommes et techniques, article cit. page 1413
- (27) E. STALEY: op. cit. p. 206

pas été créés sans cela. Un petit industriel entreprenant est obligé de ratisser des capitaux partout où il peut en trouver. Mais les sommes que lui-même, ses parents et ses amis parviennent souvent à réunir sont surprenantes... En outre..., ces capitaux n'avaient guère de chances de devenir productifs, sauf dans une petite entreprise. On n'aurait pas investi des sommes équivalentes en obligations de l'Etat, ou on ne les aurait pas déposées en banque ou encore prêtées à d'autres personnes (28)."

En plus, la création de petites entreprises constitue une source nouvelle de revenus. Les initiatives prises par les chefs d'entreprise permettront de rémunérer des facteurs de production qui n'auraient pas été employés si la structure industrielle était constituée uniquement par de grandes unités. L'apparition des P.M.E. assouplit les rigidités inhérentes à toutes les économies.

Enfin, il faut mentionner que de nombreuses P.M.E. sont seules à pouvoir produire pour la satisfaction de besoins locaux ou strictement individualisés.

"Même là où la production massive, en séries standardisées, a pris un développement considérable, il reste un certain nombre de besoins personnels, individualisés, correspondant aux goûts, aux préférences, peut-être même aux caprices des consommateurs et que seules les entreprises de petite taille peuvent satisfaire avec toute la souplesse et l'attention désirables. Dans ce domaine, les petites

(28) "Au service de la Petite Industrie", p. 24

industries, même lorsqu'elles se trouvent en concurrence directe avec la grande industrie, gardent toutes leurs chances, et les consommateurs leur resteront fidèles tant qu'elles continueront à répondre à leurs exigences.

Il en va ainsi même dans les pays à économie socialiste. En effet, de l'avis de Stefan Jedrychowski, président de la Commission de planification près le Conseil des Ministres de Pologne, l'artisanat et la petite industrie "individuelle" complètent le secteur socialiste de l'industrie pour la satisfaction de besoins spécifiques, individuels et locaux.

Aux industries décrites plus haut, il faut ajouter les industries et métiers d'art, qui sont généralement exclus de la production en série et ne peuvent être exercés que par de petits industriels ou artisans indépendants, riches d'une expérience séculaire. L'industrie et l'artisanat d'art se maintiennent là où ils réussissent à sauvegarder la qualité et le fini de leur production." (29)

2 - Tous les avantages que nous venons d'inscrire au compte des P.M.E. sont encore plus marquants lorsqu'on se situe sur un plan de développement régional.

"Dans les pays industrialisés, les petites industries constituent un réservoir d'emplois nouveaux et, par là, elles ont une place importante dans les programmes de lutte contre le chômage. A une époque où l'automatisation accélérée dans certains secteurs économiques pose de graves problèmes pour l'emploi, ce "service" que rendent les petites industries est extrêmement précieux. Les perspectives sont, en ce domaine, favorables: l'élévation constante des niveaux de vie suscite des besoins nouveaux et diversifiés, de nature tertiaire, parmi lesquels plusieurs ressortissent à la petite industrie. Nous songeons, notamment, à toutes les activités d'installation, de réparation et d'entretien des autos, des vélos ou des motos, dont la consommation ne cesse d'augmenter parallèlement à l'accroissement des revenus dans

(29) LALOIRE: op. cit., p. 273

tous les milieux, et aux métiers accessoires du bâtiment, tel l'équipement électrique des habitations et tout ce qui concerne le confort ménager.

Par ailleurs, l'extension de l'habitation dans la périphérie des villes, loin des centres congestionnés, avec leurs difficultés de circulation et de stationnement, appelle le développement des petits métiers dans ces quartiers nouveaux, pour les besoins de la clientèle qui vient s'y fixer.

Il n'est pas jusqu'à l'agriculture qui, en se mécanisant, n'exige la multiplication des "services" assurés par les petites industries.

Les coûts d'installation de ces entreprises aux dimensions modestes sont généralement moins lourds que ceux des grandes entreprises. Elles offrent, d'autre part, des débouchés intéressants pour la main-d'oeuvre qui serait rendue disponible par les progrès de la technique.

Les petites industries peuvent amorcer avec peu de risques et une certaine souplesse le processus d'expansion. C'est ainsi que les plans d'expansion économique régionale, mis en honneur dans de nombreux pays pour décongestionner les grandes agglomérations et "revitaliser" certaines régions menacées de dépérissement économique, ont pour objectif de susciter un développement industriel dispersé et très diversifié, s'appuyant autant sur les entreprises de petites dimensions que sur les grandes entreprises." (30)

B - Avantages des P.M.E. dans le domaine de la distribution

"Dans le domaine des biens et des services de consommation, les P.M.E. sont mieux adaptées que d'autres à la satisfaction de besoins locaux. La grande entreprise ne se justifie que par la satisfaction de besoins de masse. Dans la mesure où les besoins locaux sont irréductibles (malgré les efforts publicitaires des grandes entreprises) à ceux de la masse, la petite entreprise

(30) LALOIRE: op. cit. p. 276

remplit le rôle indispensable. Tout en satisfaisant certains besoins locaux, elle crée de nouvelles sources de revenus que n'aurait pu créer sans gaspillage une grande entreprise. De même les P.M.E. sont particulièrement bien adaptées aux exigences d'une clientèle ou à l'existence de besoins particuliers que la grande entreprise ne peut satisfaire économiquement.

Ces clientèles ne correspondent pas nécessairement à un marché local; elles se recrutent parfois dans une couche de revenu déterminée qui, souvent, est la plus élevée. Ces exigences particulières portent en général sur des biens ou des services qui ne peuvent être avantageusement traités en grande série, soit qu'ils ne s'y prêtent pas, soit parce que l'avantage de la série n'est pas déterminant. C'est le cas de certains articles de mode qui, par leur nature éphémère ou leur nécessité d'être vendus en petites quantités, empêchent la mise en route de fabrications importantes. Certains types de réparations ne permettent aucun traitement en grandes séries. C'est également le cas d'une série de services qui ne peuvent être adéquatement rendus que par les entreprises de petite dimension.

Les conditions nouvelles nées du progrès économique créent des besoins nouveaux. Certains d'entre eux ne peuvent être satisfaits que par la grande entreprise: d'autres, particulièrement ceux qui relèvent du secteur tertiaire, ne trouvent une solution que dans le cadre des P.M.E.; le domaine des réparations, par exemple, naît et se renouvelle avec l'évolution de la technologie. De nouvelles fabrications, de nouveaux types de produits favorisent l'éclosion de secteurs annexes où peuvent croître, dans une certaine mesure, les P.M.E. L'essor de l'automobile en est l'exemple le plus caractéristique." (31)

Ainsi, les P.M.E. jouissent encore d'un certain nombre d'avantages par rapport à la grande firme, tant dans le domaine de la production que dans celui de la distribution. Il existe en effet certaines activités dans lesquelles la rentabilité des

(31) WOITRIN: Rapport cité, pp. 161 et 162

petites unités de production est supérieure à celle des grandes.(32) Toutefois, notre examen ne serait pas complet si nous ne nous posions pas la question de savoir dans quelle mesure les adaptations structurelles de la part des P.M.E. pourraient être susceptibles de contrebalancer les avantages de la grande firme que nous avons vus précédemment.

3 - Les possibilités pour les P.M.E. de surmonter leurs infériorités vis-à-vis des grandes firmes.

Les avantages que nous venons de reconnaître aux P.M.E. ne suffisent pas à nous satisfaire. Il nous paraît indispensable de nous demander si les avantages reconnus à la grande dimension doivent être considérés comme définitifs. Ceci nous oblige à nous interroger sur les désavantages que les petites unités ont par rapport aux grandes, de façon à examiner s'il existe des possibilités pour pallier les inconvénients de la petite dimension.

On s'accorde généralement à reconnaître que les P.M.E. souffrent d'infériorités dans plusieurs domaines. On parle tout d'abord de leur difficulté d'approvisionnement en matières premières. Elles ont souvent affaire à un fournisseur unique qui a le pouvoir d'abuser de sa position de monopoleur. De plus, les petites entreprises parviennent rarement à obtenir les escomptes

(32) Sur la rentabilité, on pourra voir J. Steindl, "Small and Big Business", Oxford 1945, M. LALOIRE "Etude sur la rentabilité des P.M.E. en Belgique", Revue de la Mesure de la Productivité, nov. 1957

qui accompagnent normalement les achats en gros. En outre, et contrairement aux grandes entreprises, les P.M.E. n'ont pas la possibilité d'avoir le personnel compétent et les laboratoires pour effectuer des vérifications sur la qualité et la provenance des matières premières qu'elles sont amenées à utiliser. Elles sont mal placées aussi pour tirer parti des matières nouvelles qui peuvent apparaître sur le marché.

A cette infériorité dans le domaine de l'approvisionnement (il faut en effet englober dans les matières premières les demi-produits et même le matériel nécessaire à la production), il faut joindre des infériorités au point de vue de la production. De très nombreuses petites entreprises ne peuvent faire autrement, compte tenu de leur structure, que d'employer des méthodes de production traditionnelles sans les avoir adaptées pour tirer parti de nouveaux outils, de nouvelles matières, de nouvelles techniques ou de nouveaux marchés.

"On constate que la pression de la concurrence aboutit moins souvent à une modification de la technologie qu'à un abaissement du niveau de vie. Le résultat le plus fréquent de la concurrence semble être l'acceptation passive d'une situation qui paraît inévitable." (33)

Dans la même ligne, nous devons noter ensuite que les petits établissements sont souvent dans une position désavantageuse pour écouler leurs produits. Il n'en est pas toujours

(33) H.G. AUBREY: "Small Industry in Economic Development" Social Research, New-York, no 3, sept. 1951, p. 278

ainsi, mais il arrive fréquemment que les petites entreprises soient dans une situation défavorable pour négocier avec leurs fournisseurs. Elles dépendent souvent d'un intermédiaire unique pour trouver un débouché à leurs produits. Elles ont des difficultés pour faire de la publicité, fournir des échantillons, présenter leurs produits dans des étalages ou des salles d'exposition. Il leur est également difficile de trouver à distance des acheteurs éventuels ou de s'ouvrir des marchés nationaux ou internationaux, car bien souvent, les frais généraux relatifs aux ventes seront lourds à supporter. Ajoutons qu'elles sont mal placées pour évaluer les tendances du marché et connaître l'évolution des goûts et des besoins des consommateurs. Il en résulte que leurs produits sont souvent mal adaptés à la demande, n'offrant pas toujours les qualités qui seraient attendues.

Ajoutons à cela des difficultés dans le recrutement de la main-d'oeuvre spécialisée et surtout dans le recrutement (et la conservation) des techniciens et des cadres susceptibles de faire évoluer les techniques routinières qui sont en général le lot des P.M.E. Ceci rejoint les très grosses insuffisances des P.M.E. dans le domaine de la direction. Cette insuffisance de direction se répercute aussi bien dans la gestion que dans l'organisation de l'ensemble de l'entreprise. Le chef de petite entreprise, "l'homme-orchestre", est dans de très nombreux cas incapable de gérer son entreprise dans des conditions satisfaisantes et bien

plus encore de lui donner une organisation tenant compte des techniques modernes. (34)

Dans tous ces domaines, l'énorme majorité des pays ont élaboré des politiques visant à créer les conditions nécessaires à une modernisation des petites entreprises. On pense en effet assez généralement que, si à l'heure actuelle les P.M.E. ont souvent des difficultés pour survivre, ceci tient moins à leurs petites dimensions qu'à leur caractère désuet. En conséquence, on se préoccupe de fournir des aides, grâce auxquelles les P.M.E. pourront devenir des unités de production modernes, tant au point de vue technique qu'au point de vue gestion et organisation.

La deuxième partie de notre rapport sera consacrée à un inventaire des aides qui sont généralement utilisées pour favoriser la modernisation des P.M.E. Il est donc inutile d'en commencer ici un exposé. Nous voulons simplement souligner dès maintenant qu'à la condition de sortir de leur isolement, d'accepter une collaboration avec d'autres P.M.E. au sein d'associations professionnelles, d'associations coopératives, etc., il est possible de faire disparaître une grande partie des infériorités dont la petite unité souffre vis-à-vis de la grande. Grouper les services d'achats, les services de vente, faire des études de marché en

(34) Sur tous ces points, on verra: "Au Service de la petite industrie" pp. 31-41

commun, soumettre l'organisation de l'entreprise à des experts, etc. sont autant de formules qui peuvent permettre à la petite entreprise de vaincre un grand nombre de ses difficultés. Encore faut-il qu'elle le veuille et aussi qu'elle en ait la possibilité financière.

Section III: LES POSSIBILITES DES P.M.E. EN MATIERE DE FINANCEMENT

Lorsqu'on se place sur un plan strictement économique, l'accroissement de la taille des entreprises n'apparaît pas illimité. (35) En effet, au delà de certaines dimensions, le rendement de la grande entreprise tend à devenir décroissant. Tout se passe comme si, au delà d'un certain seuil, il se produisait des déséconomies d'échelle. La dimension souhaitable d'une entreprise à un moment donné dépend du niveau de la technique, des facteurs de production dont on dispose, des processus de production que l'on peut utiliser, des possibilités d'absorption du marché et des possibilités de gestion et d'organisation de la direction de la firme. Si cette dimension est dépassée, les frais généraux croissent plus que proportionnellement, car des gaspillages de facteurs se produisent, l'efficacité est compromise par une trop lourde bureaucratie, la direction perd son efficacité car l'autorité tend à se dissoudre entre de nombreux services dont la coordination est malaisée. On peut même voir apparaître un suréquipement relatif par rapport à la capacité d'absorption du marché, et c'est ainsi qu'il est possible de voir de grandes entreprises, avoir en définitive un rendement économique moindre qu'une entreprise de taille plus

(35) P.W.S. ANDREWS: "Quelques limites économiques à la dimension et la croissance des entreprises individuelles", Revue Economique, janvier 1956.

modeste. Tout se passe comme si on assistait "lors de l'agrandissement des entreprises déjà grosses à une sorte d'exténuation du rendement de l'agrandissement."(36)

Mais si la dimension des unités de production tend effectivement à plafonner à une certaine limite, on voit en revanche la diversification des firmes tendre à s'accroître et les concentrations financières s'effectuer sans qu'apparemment il y ait de limites à leurs dimensions. On multiplie les activités dans des domaines divers, on absorbe d'autres formes dont la production n'a que des rapports lointains avec celle de la firme absorbante (concentration conglomerale). Il résulte de ces concentrations un accroissement du pouvoir financier des firmes; et la croissance de ce pouvoir apparaît aujourd'hui sans limite hormis l'intervention des législations anti-trust.

On est ainsi conduit à se demander si, dans les économies modernes, la puissance financière ne constitue pas un impératif pour l'efficacité économique maximum des entreprises. Si tel était le cas, il semblerait évident que les P.M.E. se trouveraient dans une situation d'infériorité grave puisqu'aussi bien les difficultés financières auxquelles elles se heurtent leur imposent dans ce domaine des limites indiscutables. Il s'agit

(36) N. SACKO: op. cit. 21 - On pourra voir aussi: P. KROMOV: "The size of industrial enterprises and labor productivity" - Problems of economics - décembre 1963.

alors d'examiner tout d'abord les difficultés de financement rencontrées par les P.M.E. Nous essayerons de voir ensuite les conséquences qui en résultent et les remèdes qu'on pourrait y apporter.

1 - Les difficultés de financement des P.M.E.

"La pénurie chronique des capitaux, lesquels font défaut aussi bien pour le renouvellement et le développement de l'outillage que pour la couverture des dépenses courantes de l'entreprise, est l'un des caractères les plus répandus et les plus typiques de la petite industrie de tous les pays. Même dans les pays qui possèdent des institutions financières pleinement développées permettant de diriger l'épargne vers des investissements productifs, les petites entreprises ne peuvent que difficilement satisfaire aux exigences de sécurité des établissements de prêts. Les frais liés à l'octroi de prêts peu importants, notamment le coût de l'enquête sur la réputation financière des demandeurs de capitaux et le risque d'insolvabilité, sont des facteurs qui mettent les petites entreprises dans une position désavantageuse et tendent à faire monter le taux de l'intérêt que l'on demande aux petits emprunteurs." (37)

Le ministère du Commerce des Etats-Unis donne des indications fondamentales sur les apports extérieurs de crédits ou de capital de risque pour les entreprises. (38) D'après les résultats rapportées dans une étude du Federal Reserve Board, il semble que les P.M.E. américaines ne manquent pas de ressources à court terme. (39)

(37) "Au service de la petite industrie" p. 31.

(38) Loughin F. Mc HUGH et Jack N. CIACCIO: "External Financing of Small and Medium Size Business" Survey of Current Business, octobre 1955.

(39) A.D.H. KAPLAN: "The Brooking Institution"; Paul H. BANNER: "Adequacy of Small Business Financing: one view" Small business finance study du F.R.B. no 4.

Mais, en revanche, les crédits à long terme sont d'autant plus difficiles à trouver que le délai à courir est plus grand. Les refus de crédits concernent dans 90% des cas des demandes d'un délai supérieur à un an. Ceci a pour conséquence de mettre en difficulté les entreprises déjà existantes qui voudraient pouvoir améliorer leur matériel, mais encore bien plus les entreprises nouvelles (il est bon de rappeler à cet égard que plus de 350,000 P.M.E. se créent chaque année aux U.S.A.). En conséquence, les ressources proviennent en majeure partie des épargnes propres pour la création et le développement des P.M.E. Il est évident qu'une entreprise nouvelle doit compter sur les revenus personnels et le capital de son fondateur. Elle peut aussi recevoir une aide des fournisseurs et des instituts spécialisés.

"Il existe des sociétés d'investissements, telle que l'American Research and Development Corporation, qui s'intéressent aux entreprises nouvelles de petites dimensions, faibles financièrement, mais sur lesquelles on fonde beaucoup d'espairs. Elles achètent leurs actions et encouragent leurs efforts. Le succès des entreprises qu'elles soutiennent leur donne plus de poids auprès des banques et leur évite de recourir au capital privé individuel.

En 1954, les entreprises existantes ont obtenu des banques, d'après le ministère du Commerce, 80% de leurs besoins de crédits alors que les entreprises nouvelles ne comptaient que sur 70%. Une firme en expansion doit pourtant se développer et a besoin sans cesse de nouveaux moyens. Prenons l'exemple du petit fabricant qui met au point un produit nouveau avec succès; il a besoin de machines nouvelles et doit élargir sa capacité de production; ses ressources propres sont insuffisantes. Il y a donc là un problème non résolu auquel une commission royale britannique avait donné, il y a déjà 30 ans, le nom de "Mac Millan gap". La conclusion suivante est donc justifiée:

1. Les banques servent d'intermédiaires dans l'attribution des crédits à court terme.
2. Des lacunes apparaissent dans l'insuffisance des crédits à long terme, qui sont plus importantes que ne le montrent les statistiques. La Small Business Administration, qui a accordé à elle seule, entre 1954 et 1957, des crédits à moyen terme à près de 40,000 entreprises, ne constitue qu'une solution partielle, car elle aide seulement ceux qui ont cherché en vain d'autres moyens, ainsi que le prouvent MM. KAPLAN et BANNER." (40)

Ainsi, les P.M.E. vivent grâce au concours financier que peuvent leur accorder leurs fournisseurs, au crédit bancaire et aux dettes à court terme. Elles bénéficient peu de disponibilités à long terme. Au contraire, les entreprises à l'intensité capitalistique plus grande disposent de capitaux à moyen et à long termes en raison même de leur structure de production. Les P.M.E. se meuvent dans le domaine de moyens de trésorerie aléatoires dans le temps et qui apparaissent (et disparaissent) à l'occasion de changements brusques. Les grandes entreprises au contraire peuvent constituer des réserves financières par l'autofinancement et l'amortissement de leur matériel et ont par là des possibilités beaucoup plus régulières et durables dans le temps. (41)

"Les crédits accordés par les fournisseurs jouent donc un rôle important dans les petites entreprises. Ils mettent leurs capitaux à la disposition des petites entreprises. Le crédit des fournisseurs est d'autant plus

(40) Herbert GROSS: op; cit. p. 64-65

(41) Victor L. ANDREWS, Massachusetts Institute of Technology, Seymour FIEDLAND, Boston University, et Eli SHAPIRO: "Who finances small business? "Small Business Studies du F.R.B., 1ère partie, no 2.

important que la firme est plus petite. La dette des fournisseurs occupe (en 1954) 21% du passif des entreprises au capital inférieur à 250,000 dollars, alors qu'elle figure au 8% seulement pour l'ensemble des entreprises." (42)

2 - Les conséquences des difficultés de financement des P.M.E.

Les difficultés que rencontrent les P.M.E. pour obtenir les capitaux dont elles ont besoin se traduisent dans trois domaines principaux. Le premier est évidemment le domaine de la production puisque les P.M.E. vont avoir des difficultés pour financer les achats de matériel nouveau dont elles ont besoin à divers moments de leur existence. On serait tenté de dire que, grâce à l'augmentation du capital disponible qu'elles suscitent (cf. ci-dessus, section I, 2, A), les P.M.E. arrivent à se procurer les moyens de financement dont elles ont besoin au moment de leur création. En revanche, il est certain que les difficultés auxquelles elles se heurtent pour trouver des capitaux à long terme les handicapent indiscutablement dans le domaine de l'entretien, du renouvellement et surtout de la modernisation de leur potentiel de production.

Le même phénomène se retrouve dans le domaine de la distribution. Nous avons remarqué plus haut que la grande entreprise pouvait financer des études de marché destinées à lui faire mieux connaître l'état de la demande, qu'elle peut également pratiquer une très large publicité pour accroître sa clientèle (les dépenses de publicité étant justifiées par le volume des ventes).

(42) H. GROSS: op. cit. p. 65-66

En outre, la grande entreprise a les possibilités financières de multiplier le nombre de ses établissements pour rapprocher l'appareil de distribution du consommateur. Elle a de même la possibilité de financer des services après-vente qui supposent la constitution de tout un réseau de correspondants et de concessionnaires susceptibles d'offrir aux acheteurs les services dont ils ont besoin. En revanche, dans tous ces domaines, la petite entreprise a une infériorité manifeste, car sa capacité financière limite ses possibilités, tant sur le plan des études de marché et de la publicité que dans le processus même de distribution. Il s'ensuit que les P.M.E. sont souvent incitées à se limiter à un marché local sur lequel elles ne rencontreront pas ces problèmes de marketing. Lorsqu'il s'agit d'un marché régional, national et a fortiori international, les impératifs de la distribution peuvent constituer pour la firme une charge financière très lourde que la petite entreprise ne sera pas à même de supporter.

Enfin, les difficultés financières des P.M.E. comportent des conséquences dans le domaine de la recherche. C'est peut être le domaine dans lequel la grande entreprise a l'avantage le plus marqué. Les distinctions entre secteurs sont importantes. Il en est dans lesquels le développement des services de recherche est la condition même d'une survie. Il est fréquent que les grandes entreprises consacrent de 5 à 10% de leur chiffre d'affaires à un budget de recherche. Ceci constitue un effort que les petites

entreprises ne sont en général pas à même de fournir. Mais, même si elles pouvaient le faire, elles n'atteindraient pas, avec 5 ou 10% d'un chiffre d'affaires qui est faible, le seuil financier à partir duquel la recherche devient rentable, surtout quand il s'agit de recherche fondamentale. Notons toutefois que les entreprises, même petites, sont capables à peu de frais de faire de la recherche appliquée. Il faut pour cela se tenir au courant des nouvelles découvertes. Nous retrouvons alors un problème humain au niveau des cadres et de la direction de l'entreprise, plus qu'un problème de financement.

Ces problèmes de dimensions vont se poser dans des termes divers suivant les secteurs d'activités. L'intensité capitalistique par personne employée varie beaucoup, nous le savons, suivant les secteurs d'activité. Il en résulte qu'à l'heure actuelle, les P.M.E. se rencontrent surtout dans des secteurs à faible intensité capitalistique. Néanmoins, ceci ne nous semble pas une solution satisfaisante. Rien ne nous prouve que les P.M.E. ne pourraient pas avoir un rôle dans des secteurs d'activités exigeant davantage de capital si elles pouvaient arriver à en obtenir. Il n'est donc pas inutile de s'interroger sur les manières dont les P.M.E. pourraient trouver des remèdes à leurs difficultés de financement.

3 - Les remèdes aux difficultés de financement des P.M.E.

On peut envisager principalement deux remèdes aux difficultés de financement des P.M.E.: remplacer l'achat du matériel par de la location; développer de nouvelles formes de crédit.

"Le progrès de la technique donne un intérêt plus grand aux nouvelles méthodes de financement. De nombreux fabricants de biens d'équipement préfèrent s'affilier à des sociétés de financement, plutôt que d'escompter des papiers pour lesquels ils sont pénalement responsables. On encourt ainsi des frais, mais on dispose de moyens d'actions plus efficaces envers les débiteurs défaillants. La filiale est obligée de constituer elle-même son capital la plupart du temps. On se trouve donc en présence d'une forme nouvelle de financement indirect des petites entreprises grâce aux formes nouvelles que revêt le crédit des fournisseurs.

La location de l'équipement se présente de façon très élastique. Les utilisateurs de machines y recourent surtout pour les raisons suivantes:

1. Besoin passager d'équipement (ex. industrie des conserves). Les commerçants louent souvent du matériel d'occasion selon ce procédé.
2. Commandes de l'Etat, qui exigent seulement une augmentation temporaire du parc des machines.
3. Non obtention d'autres crédits.
4. Avantages fiscaux se révélant supérieurs à ceux qui peuvent être obtenus par l'amortissement.
5. Elargissement d'une couverture de capital relativement mince; le loyer doit toutefois être plus intéressant qu'un contrat de paiement partiel.
6. Progrès technique rapide, exigeant des changements de matériel trop fréquents.

Le financement par reconnaissance de dettes présente plus d'attraits en période d'inflation "rampante" que l'utilisation du capital propre ou des actions. Pour le fabricant, la location d'équipement peut aider puissamment à la vente. Elle se développe fortement dans les machines-outils, les engins de forage, etc. Elle a toujours joué un rôle dans la chaussure et le matériel de bureau. Depuis peu, des sociétés de location sont apparues qui diminuent le risque du fabricant. Ainsi, la Natiowide Leasing Co. de Chicago établit des programmes de location spéciaux et éduque aussi les voyageurs des entreprises de matériel. Les grands commerçants utilisent aussi, depuis peu, les contrats de location.

De nouvelles formes de répartition de crédit apparaissent, qui ouvrent des voies nouvelles aux petites entreprises, car elles font reposer la formation du capital sur des sources institutionnalisées." (43)

Quant aux nouvelles formes de crédits, elles visent à mettre à la disposition des petites entreprises des crédits appropriés. Dans beaucoup d'Etats, on a créé des institutions spéciales chargées de l'octroi de crédits aux petites entreprises avec des modalités diverses d'interventions et de garanties publiques. Nous reviendrons amplement sur ces méthodes dans la IIIème partie de ce rapport. Contentons-nous ici de souligner avec M. Elie Shapiro les points suivants:

"Certaines situations donnent naissance à des techniques nouvelles de prêt, qui sont en liaison avec des organismes existants, mais reposent aussi sur l'apparition des formes nouvelles de distribution du crédit. Elles permettent de mieux adapter la répartition des fonds aux petites entreprises. Certains secteurs du marché des capitaux sont en mesure de mieux supporter le risque des petites entreprises que le marché dans son ensemble. Des instituts financiers spécialisés ou des entreprises, peuvent emprunter au marché des capitaux à des taux faibles, à cause du crédit dont ils disposent, et les prêter aux petites entreprises, à des taux inférieurs à ceux qu'elles devraient payer si elles recouraient directement au marché des capitaux. Ces instituts peuvent encore fournir des crédits aux petites entreprises selon les formes qui leur conviennent le mieux. En bref, ces répartiteurs de crédits assument une sorte d'arbitrage et évitent ainsi les défauts du marché des capitaux."

*

* *

(43) Herbert GROSS: op. cit. p. 66-67.

Ainsi, sur aucun des plans techniques, économiques et financiers, la petite entreprise ne nous apparaît comme définitivement condamnée. Toutefois, si nous avons séparé les trois aspects de l'analyse, il est bon de se rappeler maintenant que dans la réalité concrète on ne peut isoler les différents problèmes.

"Il est difficile d'isoler l'optimum technique du problème de l'écoulement et du problème de l'organisation humaine de la production. Cependant, il est possible d'évaluer pour certains secteurs les quantités minima à produire pour obtenir un prix de revient concurrentiel. Cette appréciation doit se faire non par secteur mais par sous-secteur: les gammes produites dans un secteur sont tellement variées que bien souvent plusieurs dimensions y trouvent leur place.

La taille est donc fonction de la nature du produit et du degré de spécialisation atteint. Du point de vue de la production, plusieurs situations d'équilibre existent à des niveaux différents. Chacun de ces niveaux permet à l'entreprise d'être compétitive, à condition d'adapter son type de production à sa taille.

La situation devient plus difficile lorsque l'entreprise passe d'un point d'équilibre à un autre. Une série d'ajustements doivent alors se faire à tous les niveaux: l'équipement devient trop important pour l'ancienne fabrication sans l'être assez pour la nouvelle. L'entreprise devrait idéalement passer d'un stade à l'autre, par bonds, ce qui est difficilement réalisable tant sous l'angle humain que sous l'angle commercial sans oublier l'aspect financier. Cette mutation appelle une transformation du type de produit fabriqué: le passage d'un type artisanal à un type industriel, ou d'un produit simple à un produit plus élaboré.

Cette difficulté de croissance est particulièrement ressentie par les P.M.E. car elles ne possèdent pas les moyens de passer rapidement d'un stade à l'autre. Leur isolement sur le plan commercial, l'inadaptation du crédit aux besoins, le manque de formation des cadres

rendent pénible cette évolution sur le plan technique. Il s'agit donc d'un moment extrêmement délicat à déterminer dans chaque sous-secteur et presque dans chaque cas particulier, et qui nécessite un concours d'aides extérieures et de collaboration mutuelle permettant aux entreprises les plus valables de survivre et de demeurer concurrentielles pendant cette période difficile." (44)

Nous sommes donc pleinement justifiés de vouloir examiner quelles sont les politiques qui ont été entreprises dans de nombreux pays étrangers pour venir en aide aux P.M.E. Toutefois, avant d'aborder cette deuxième partie de notre étude, il nous semble intéressant, avec E. STALEY, de fournir à titre indicatif une liste des activités qui semblent normalement pouvoir entrer dans le cadre des possibilités des P.M.E. En soulignant que ces activités peuvent correspondre à différents niveaux de développement économique, Staley donne la liste suivante:

- "a. des usines traitant, par des techniques simples, les produits agricoles et forestiers: rizeries, moulins, scieries, presses à huile, ateliers d'égrenage du coton, avec leurs presses.
- b. Machines agricoles et outillage à main. Les ateliers de réparation et d'entretien peuvent créer des sections de mécanique et de fonderie, qui leur permettent de passer de la fabrication de pièces de moulins et de machines à la production d'articles divers: charrues, hermes, motoculteurs, houes, brouettes, hache-paille, broyeurs pour canne à sucre, pelles, pulvérisateurs à insecticide, canalisations et équipement pour irrigation, robinetterie, pompes à mains et éventuellement à moteur Diesel, marteaux, tournevis, ciseaux et forêts.
- c. Matériaux de construction: briques, tuyaux de filtres en terre cuite, tuyaux en ciment, poteaux, perches,

(44) Woitrin: rapport cité, p. 103.

blocs, tuiles et carreaux, bois étuvé, accessoires et meubles en bois, quincaillerie pour la construction, pointes, vis à bois, peintures, vernis et laques, isolateurs électriques, supports de lampes, fil de cuivre étiré et produits isolants.

- d. Fournitures pour l'agriculture: farine d'os, engrais mixtes, insecticides, aliments pour la volaille et les bovins, fil de fer barbelé et toile métallique, filets de pêche, cordages et ficelles, caisserie.
- e. Produits de l'agriculture, de l'élevage et de la sylviculture: conserves de fruits et de légumes, huile de riz, produits à base d'amidon, boulangerie et confiserie, charbon de bois, extraits tannants, peaux tannées, colle, gélatine, boutons.
- f. Articles de consommation: bonneterie, serviettes, vêtements, papier à écrire et enveloppes, savon, bière, eaux gazeuses, objets en matière plastique, poterie de ménage, articles de cuisine en métal, baquets, seaux, malles, lampes à pétrole, poêles à mazout, bicyclettes, machines à coudre, postes de radio (ces trois dernières productions permettent d'envisager leurs réparations, la production de pièces détachées et leur montage), parapluies, lampes de poche, piles sèches, jouets, articles de sport, articles de papeterie.
- g. Fournitures pour administrations: mobilier métallique pour hôpitaux et bureaux, coton chirurgical, bandes adhésives, matériel pédagogique, équipement scientifique scolaire, imprimerie et édition.
- h. Articles métalliques et machines: produits des ateliers d'outillage, galvanisation, plaquage des métaux, moulage sous pression, métallurgie des poudres, machines-outils (tours, presses, perceuses et cisailles), nouvelles machines à bois, moulages et demi-produits en cuivre, dispositifs de fixation, vis à métaux, engrenages de précision, instruments scientifique et chirurgicaux, pièces détachées pour machines textiles, lames de rasoir, pièces détachées pour machines à écrire, ressorts à lames pour automobiles et camions.
- i. Équipement électrique: moteurs de 0.5 à 10 CV., pièces estampées, démarreurs, commutateurs, ventilateurs, compteurs, installations de chauffage et de

refroidissement (fournaux, chauffe-eau, fers à repasser, grille-pain, pièces pour réfrigérateurs).

- j. Caoutchouc industriel et articles de cuir: tuyaux, coussinets, courroies de ventilateur, courroies trapézoïdales, gants, tabliers.
- k. Produits en bois: sciages, meubles de qualité, parquets.
- l. Verrerie: appareils scientifiques, thermomètres, tubes pharmaceutiques, flacons et ampoules (fabriqués à partir de tubes achetés), fabrication et réargantage de miroirs, polissage de lentilles.
- m. Produits non métalliques: meules abrasives, produits réfractaires, chaux à blanchir, plaques de ciment, carreaux d'asphalte et de vinyle.
- n. Articles de consommation: disques de gramophones, montures de lunettes, stylos, coutellerie, sacs en papier, serviettes et nappes en papier, produits de beauté. (45) (Ces articles de consommation sont en général fabriqués à un stade de développement plus avancé que les articles de consommation marqués ci-dessus en f.)

Nous ne prétendons en aucune façon que cette liste soit intégralement valable dans le cadre du Québec. Il nous appartiendra dans la IIIIème partie de ce rapport d'essayer de définir quelles sont les activités qui semblent, au Québec, relever d'unités de petites dimensions. Cette recherche sera faite parallèlement avec la détermination des politiques qui semblent le plus souhaitable de mettre en oeuvre pour aider les P.M.E. dans le cadre d'une politique de développement régional. Avant donc d'aborder les problèmes spécifiques à la Province, il semble logique d'examiner l'ensemble des politiques qui sont en vigueur un peu partout dans le monde.

(45) E. STALEY: op. cit. p. 212-214.

DEUXIEME PARTIE

LES POLITIQUES ETRANGERES D'AIDE AUX P.M.E.

"De nombreux pays s'intéressent depuis quelque temps au développement des micro-industries. Certains ont élaboré à cet effet des programmes mûrement étudiés. D'autres, plus nombreux, se sont contentés de prendre diverses mesures, assez dispersées, en vue d'aider, par exemple, les petites entreprises à trouver les capitaux ou le crédit dont elles avaient besoin, ou encore à opérer les améliorations techniques indispensables.

Parmi les pays que les Nations-Unies considèrent comme "sous-développés", l'Inde est celui qui a mis en oeuvre le programme de développement le plus étendu, le plus complet et le mieux organisé pour ses petites entreprises. Le Japon, qui est parvenu à un stade plus avancé, a mis au point un vaste ensemble de mesures. Ce pays offre un exemple remarquable d'économie où, malgré la montée de grandes entreprises modernes, les petites entreprises assurent encore une grande partie de la production industrielle et de l'emploi; ce qu'il a réalisé pour la petite entreprise peut servir de modèle aux pays en voie de développement: ils y trouveront un exemple de mesures à éviter, mais aussi de bonnes idées. Les Etats-Unis ont créé une "Administration de la Petite Entreprise", fort active qui assiste les petites entreprises, en complétant l'aide qu'elles reçoivent de sources publiques et privées. Les pays scandinaves, les Pays-Bas, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France et les autres pays d'Europe ont pris diverses mesures qui visent, les unes à fournir des moyens financiers aux petites entreprises industrielles, les autres à organiser la formation des techniciens et des cadres ou à relever la productivité, les autres encore à améliorer la conception des produits et à élargir les débouchés. A Porto-Rico, on travaille activement à un programme de développement industriel, parmi les entreprises visées par ce programme, beaucoup sont de petites dimensions. Plusieurs pays d'Amérique latine - le Mexique, le Brésil, la Colombie, etc. - possèdent des institutions bancaires spécialement destinées à aider les petites entreprises ainsi que des centres de développement industriel, des centres de productivité et d'autres organismes analogues. L'Indonésie, la Birmanie, le Pakistan et les Philippines expérimentent divers systèmes en vue d'encourager les petites entreprises. Et la Malaisie, à la suite d'une recommandation

récente, s'applique à renforcer ses services chargés du développement de l'industrie rurale. Les pays favorables à l'entreprise privée ne sont pas les seuls à faire un effort pour les petites industries. Des informations venues de Chine continentale montrent qu'une campagne vigoureuse et soutenue a été lancée dans ce pays pour créer et améliorer de petites usines locales; le gouvernement y voit un moyen efficace de mobiliser des ressources, notamment des réserves de main-d'oeuvre, qui, autrement, resteraient partiellement ou totalement inemployées.

La petite entreprise est appelée, de toute évidence, à jouer un rôle important dans les pays dont l'industrialisation est parvenue à des stades fort divers et dont les conceptions idéologiques sont très variées." (1)

Il n'est pas question pour nous ici de vouloir reprendre en détail toutes les expériences d'aide aux P.M.E. qui sont en voie de réalisation dans les différents pays. E. Staley nous a montré l'éventail des pays qui se préoccupent d'apporter des formes diverses d'assistance aux petites industries. Il s'agit pour nous d'essayer de regrouper les différentes méthodes employées suivant certains principes de telle sorte que l'on arrive à un inventaire qui, sans vouloir ni pouvoir être exhaustif, puisse servir de guide pour une action dans le cadre du Québec.

"Il est peu probable (en effet) que les petites entreprises soient capables d'apporter leur pleine contribution à l'expansion économique si l'on ne prend pas de mesures appropriées pour les aider à surmonter les inconvénients liés à leur dimension. De telles mesures

(1) E. STALEY : "Les programmes de développement des micro-industries", O.C.D.E., Méthodes de développement industriel, 1962, pages 199-200.

peuvent être prises soit par les pouvoirs publics, soit par les petits producteurs eux-mêmes constitués en associations. On peut faire la distinction suivante, en théorie au moins - car en pratique, il est souvent difficile de tracer des lignes de démarcation précises - entre deux types d'action:

- a) mesures visant à aider la petite industrie à surmonter les difficultés des petites entreprises en matière de concurrence et à lui donner les moyens d'affronter la grande industrie sur un pied d'égalité.
- b) mesures plus radicales comprenant notamment l'octroi de subventions ou d'un traitement particulièrement favorable aux petits établissements.

Les mesures prises par les pouvoirs publics peuvent relever de l'une ou l'autre de ces catégories; les mesures que peuvent prendre les associations de petits producteurs n'appartiennent qu'à la première." (2)

En ce qui nous concerne, nous retiendrons une classification voisine de celle-ci qui nous est proposée par E. Staley. (3) Nous distinguerons les mesures négatives ou de protection qui visent à compenser les désavantages qui résultent pour les P.M.E. de leur faible dimension, et les mesures positives ou de développement qui ont pour but de permettre aux P.M.E. d'effectuer des réformes de structure devant leur assurer une compétitivité vis-à-vis des grandes entreprises.

(2) B.I.T. : "Au service de la Petite Industrie", Genève 1961, p. 27.

(3) E. STALEY : "Small Industry Development", Research Program on Small Industry Development, Miscellaneous Paper no 1 (Stanford Research Institute, déc. 1958), p. 15.

Section I: LES MESURES NEGATIVES OU "DE PROTECTION"

Les mesures négatives ou de protection partent du principe suivant: pour des raisons sociologiques, psychologiques, sociales, voire politique, la petite entreprise est considérée comme indispensable, car elle constitue un facteur d'équilibre dans toutes les sociétés y compris dans les pays hautement industrialisés. Etant donné que leurs dimensions sont pour elles un handicap et rendent leur productivité, en règle générale, moins forte que celle des grandes entreprises, il s'agit de leur venir en aide.

Dans cette conception, le secteur des P.M.E. est considéré comme un "secteur malade" et pourtant indispensable. On envisage donc une thérapeutique permettant aux P.M.E. de subsister malgré leur infériorité. Il s'agit donc de mesures qui visent à transférer à l'Etat une partie des coûts de production des petites industries, ou de les mettre dans une position telle qu'elles puissent continuer à subsister malgré leur caractère non concurrentiel. Ceci se traduit principalement de trois façons: on leur accorde d'abord et très généralement des avantages fiscaux; on leur accorde aussi, mais déjà de façon plus sélective, des avantages dans le domaine du financement; on leur accorde enfin des traitements de faveur très spécifiques en fonction de situations nationales ou locales bien caractérisées.

1 - Les avantages fiscaux accordés aux P.M.E.

L'impôt, quel qu'il soit, constitue indiscutablement une charge pour les entreprises. Ceci est vrai aussi bien pour les impôts sur le capital et les droits de succession que pour les impôts sur les bénéfices des sociétés ou sur le revenu des personnes physiques (lorsqu'il s'agit de société de personnes), qu'enfin pour les taxes sur le chiffre d'affaires (lorsque la taxation s'effectue de façon proportionnelle, il est certain que la charge à supporter est comparativement plus lourde pour la petite entreprise que pour la grande). (4) En conséquence, tous les pays, bien qu'à des degrés divers, ont aménagé leurs systèmes fiscaux pour rétablir plus de justice dans l'imposition des petites, moyennes et grandes entreprises. De là à accorder des avantages fiscaux aux P.M.E., il n'y a qu'un pas qu'il est d'autant plus facile de franchir, que les règles de l'incidence fiscale étant mal connues en pratique, il est extrêmement difficile de préciser quand il y a égalité de charge et quand il y a inégalité.

Sans entrer dans le détail des législations qui sortiraient du cadre de ce rapport, on doit noter que les mesures fiscales prises en faveur des P.M.E. se rencontrent principalement dans les domaines suivants:

(4) Cf. REBOUD L. : "Systèmes Fiscaux et Marché Commun", Sirey 1961, p. 201 et ss.

- dans le cadre de l'impôt sur les bénéfices, on accorde aux P.M.E. de nombreux avantages en leur permettant de bénéficier:

- . au niveau de l'évaluation de l'assiette de l'impôt, d'un système forfaitaire,
- . au niveau des taux d'imposition, de taux favorables dans le cadre d'une échelle progressive;

A ceci, il faut ajouter qu'on leur accorde très souvent des faveurs spéciales dans le domaine de l'évaluation des amortissements ou dans le cas de reports de pertes sur des exercices antérieurs ou ultérieurs.

- dans le cadre des taxes sur le chiffre d'affaires, on retrouve là aussi la possibilité d'imposition forfaitaire lorsqu'il s'agit de P.M.E. (c'est notamment le cas en France), ou bien l'autorisation de déductions d'une certaine tranche de chiffre d'affaires (dégrèvements à la base, pratiqués notamment en Allemagne);

- dans le cadre des droits de patente, des dégrèvements peuvent être obtenus; et c'est ainsi qu'à l'heure actuelle en Allemagne, on envisage une réduction de 50% de la patente lorsque les entreprises ont contracté des dettes obligataires.

- dans le cadre des impôts sur les successions qui sont particulièrement lourds à supporter pour les petits entrepreneurs qui ont investi toute leur épargne dans l'entreprise, certains pays accordent des allègements d'impôts qui peuvent être considérables.

En outre, soulignons, que des mesures extrêmement diverses peuvent être prises. Nous n'en voudrions pour exemple que la disposition de l'article 8 de la loi italienne no 635 du 29 juillet 1957:

"Dans les localités économiquement sous-développées de l'Italie septentrionale et centrale, les nouvelles entreprises artisanales et les nouvelles petites industries qui viennent à se constituer sur le territoire de Communes ayant une population inférieure à 10,000 habitants sont exemptées, pour 10 ans à partir du début de leur activité, de tout impôt direct sur le revenu. Aux fins du présent article, on entend par petites industries celles qui normalement n'emploient pas plus de cent ouvriers".

Les législateurs de tous les pays ont en quelque sorte rivalisé d'ingéniosité, dans le cadre des systèmes fiscaux existants, pour arriver à accorder aux P.M.E. des avantages fiscaux, compte tenu du fait qu'on leur accorde habituellement un préjugé favorable dans le cadre d'un "équilibre" social et politique. Mais si l'on cherche à diminuer leurs charges fiscales, on s'efforce aussi de leur faciliter l'obtention de moyens de financement.

2 - Les avantages accordés aux P.M.E. en matière de financement

Devant l'importance du problème financier pour les P.M.E. et compte tenu de leurs désavantages vis-à-vis des grandes entreprises, de très nombreux pays ont adopté des mesures qui tendent à rétablir l'équilibre entre les P.M.E. et les grandes entreprises.

Les interventions prennent des formes diverses: les cautionnements, les bonifications d'intérêt, les crédits préférentiels, crédits spéciaux (crédits à l'exportation, crédit d'organisation, de reconversion, etc.), soit dans l'octroi de crédits plus généraux correspondant à des besoins moins définis. Ces crédits sont soit à court terme et à moyen terme, soit à long terme. Dans le cas du long terme, ces crédits sont encouragés à condition d'être engagés dans des investissements justifiés dans le cadre d'une saine gestion.

Pour résoudre le problème des capitaux à long terme, des sociétés d'investissements à capitaux mixtes ont été créées dans certains pays. Par exemple:

- en Belgique, vient d'être établie la Société Nationale d'Investissement,
- au Pays-Bas, existent deux sociétés financières garanties par un "Industriel Garantiefonds" ou une société néerlandaise de participation à capitaux mixtes,
- en France, la formule est appliquée au niveau régional par des Sociétés de développement régional,
- au Grand Duché de Luxembourg, le gouvernement a mis à la disposition des Banques, des liquidités spéciales en vue d'octroyer des crédits aux P.M.E. ou de réduire le coût de certains investissements. Ces sociétés prennent des participations dans le capital des entreprises qui n'ont pas accès au marché des capitaux et, dans certains cas, replacent leurs participations sur le marché public. Les critères d'intervention de ces sociétés sont variables suivant les pays,
- en Italie, on vient de créer dans le cadre de l'I.M.I. le "Fonds spécial pour le financement des petites et moyennes industries manufacturières."

Parallèlement à ces sociétés, certains Etats ont créé des instituts fournissant des crédits à long, moyen ou court terme, pouvant accorder:

- des réductions de taux d'intérêt (la différence étant prise en charge par l'Etat);
- des garanties spéciales: c'est-à-dire que ces Etats accordent leur garantie ou leur caution pour une partie du crédit, à des conditions spéciales. Ces conditions concernent: des réductions de taux d'intérêt, la différence étant prise en charge par l'Etat;
- des garanties ou des conditions spéciales c'est-à-dire que l'Etat donne sa garantie ou sa caution pour une part du capital octroyé.

Aux U.S.A., une des premières tâches de la S.B.A. est de conseiller les petites et moyennes entreprises en matière d'obtention de crédit (formalités, etc.).

Lorsque les P.M.E. ont des difficultés pour obtenir des crédits bancaires, la S.B.A. peut intervenir de deux façons différentes. Dans le cas où l'entreprise dispose de garanties suffisantes, elle peut lui accorder un crédit en collaboration avec une banque privée. Si l'entreprise se voit refuser les crédits bancaires, la S.B.A. peut accorder elle-même directement un prêt. La plupart des prêts sont accordés en collaboration avec une banque, car la S.B.A. accorde sa garantie pour un montant allant jusqu'à 90% du crédit demandé, ce qui réduit de façon appréciable les risques des banques.

Pour obtenir un prêt de la S.B.A., l'entreprise doit être petite, totalement indépendante (notamment d'un groupe d'entreprise) et ne pas occuper de position dominante dans son secteur d'activité. Les critères de la S.B.A., concernant la taille, sont les suivants: une entreprise manufacturière est considérée comme petite si, dans les quatre dernières années, l'effectif ne dépassait pas 250 personnes (y compris les entreprises affiliées). Le montant d'un prêt direct de la S.B.A. ou une participation de la S.B.A. à un crédit bancaire ne peut pas dépasser \$350,000. Toutefois, les "pools" d'entreprises peuvent recevoir un crédit de \$250,000. maximum par participant et suivant les mêmes conditions.

Les prêts sont accordés pour une durée maximum de 10 ans et de 6 ans pour les entreprises commerciales. En outre, les P.M.E. peuvent obtenir des prêts pour la construction d'usines, la durée en est alors de 10 ans à compter de la mise en activité de l'usine construite. Les "pools", eux, peuvent même obtenir des prêts d'une durée de 20 ans. L'intérêt maximum est de 5.5%, de 5% pour les pools, de 4% pour les P.M.E. des régions en voie de développement. Les petites entreprises commerciales qui n'ont pas de garanties suffisantes peuvent obtenir des prêts de \$15,000. maximum.

A propos de l'octroi de crédits aux P.M.E., on doit rappeler que le Small Business Investment Act, (1958) prévoit la création des Small Business Investment Companies (S.B.I.C.). La

tâche des S.B.I.C. se limite à procurer des capitaux (par achat d'actions, octroi de prêts à long terme d'une durée supérieure à 20 ans, etc.). De plus, les S.B.I.C. fournissent aux P.M.E. des renseignements sur les possibilités de financement. La S.B.A. encourage la création des S.B.I.C. en participant au capital de celles-ci jusqu'à concurrence de la moitié, pour un montant qui ne doit toutefois pas dépasser \$400,000.

Grâce à l'action de la S.B.A. en matière de crédits et de garanties, les banques privées ont augmenté le montant des prêts concédés aux P.M.E. Par ailleurs, le nombre des S.B.I.C. s'est rapidement accru. En effet, vers la fin de 1961, la S.B.A. avait déjà autorisé 448 de ces sociétés de financement.

Ces exemples suffisent à montrer que très nombreux sont les pays qui accordent aux P.M.E. des avantages en matière de financement. Il s'agit par là de prendre des mesures visant à rétablir un certain équilibre entre les P.M.E. et les grandes entreprises. Dans certains pays, d'autres mesures viennent s'ajouter dans des domaines spécifiques.

3 - Avantages spécifiques accordés aux P.M.E. dans différents domaines

Un certain nombre d'Etats ont adopté des mesures qui ont un caractère radical et font appel aux subventions sous diverses

formes ou aux traitements de faveurs au profit des petites et moyennes entreprises. (5)

"Ainsi, à Ceylan, les importateurs se sont vus obligés d'acheter une proportion déterminée de produits locaux, même s'il leur fallait les vendre à perte. En Inde, on a frappé d'impôts indirects les tissus fabriqués en usine et la production des grandes entreprises de l'industrie des chaussures de cuir. Dans le premier cas, le produit de ces impôts sert à assister financièrement le tissage sur métiers à main et l'industrie du "khadi". En outre, l'impression des tissus dans de grandes usines a été limitée à la meilleure production annuelle pendant la période 1949-1954, tandis que des restrictions étaient mises à l'expansion des grandes usines de chaussures de cuir, de tannerie et de confection de vêtements. Dans d'autres cas, des dégrèvements ou des remboursements d'impôts indirects ont été consentis aux petites entreprises et celles-ci ont reçu la préférence pour l'octroi de contrats, etc. Pour plusieurs secteurs industriels, on a décidé de réserver l'expansion ultérieure de la production aux petits établissements. (6)

De plus dans certains pays, un effort organisé a été fait par le gouvernement pour réserver une partie de ses propres achats aux petites entreprises. Les Etats-Unis ont un programme important de cette nature, et les fonctionnaires qui en sont chargés affirment que, non seulement il offre de nouvelles possibilités aux petits fabricants, mais encore que, lorsque ceux-ci ont appris à fabriquer les produits demandés, l'Etat y trouve une économie d'argent. L'Inde a établi un programme similaire en employant des procédés empruntés largement à l'expérience des Etats-Unis." (7)

-
- (5) Cf. à ce sujet B.I.T. "Au service de la Petite Industrie" pp. 28-29, et aussi E. STALEY: O.C.D.E. op. cit. p. 226.
 - (6) Planning Commission (Inde): "The Second Five-Year Plan" (New-Delhi, 1956), p. 431.
 - (7) Kennard Weddell: "Aiding Small Industry, Through Government Purchases" International Industrial Development Center, Stanford Research Institute, 1960, 51p.

On a émis des doutes sérieux quant à l'opportunité de mesures destinées à réglementer la concurrence entre grandes et petites entreprises industrielles, quand ces mesures ne se bornent pas à supprimer les handicaps évitables qui frappent la petite industrie en matière de concurrence. On a signalé le danger de voir cette forme de protection favoriser des genres de production inefficaces, essentiellement aux dépens du consommateur, qui doit payer des prix élevés pour des produits parfois inférieurs en qualité. Argument plus important encore, on a avancé que cette politique tend à entraver le développement économique en freinant la production des établissements les mieux organisés.

Certes on peut faire valoir que les petites entreprises, même si elles sont infra-marginales, assurent de l'emploi et par là même diminuent le coût social qu'il faudrait supporter si la main-d'oeuvre employée se trouvait complètement en chômage. Néanmoins, il est nécessaire de souligner que le soutien par l'Etat des P.M.E. trop peu rentables pour assurer par elles-mêmes leur survie grâce à une compétitivité effective coûte cher à la société, et peut même, à long aller, nuire à la croissance économique du pays.

Ceci ne veut pas dire qu'il faille systématiquement éviter toutes les mesures de protection que l'Etat peut accorder aux P.M.E. Il est incontestable qu'elles sont dans de nombreux cas indispensables, au moins de façon temporaire. En revanche, il est certainement indispensable aussi de les accompagner de mesures positives ou de développement qui permettront de susciter une réforme des structures des P.M.E. et une amélioration de leur productivité.

Section II: LES MESURES POSITIVES OU DE DEVELOPPEMENT

Lorsqu'on parle de mesures positives ou de développement, on ne cherche plus à assurer aux P.M.E. une protection visant à compenser leur désavantage vis-à-vis des grandes entreprises, on a le souci de favoriser des réformes de structures telles qu'elles puissent permettre aux P.M.E. de pallier les difficultés qu'elles rencontrent en raison de leurs faibles dimensions. Autrement dit, on cherche de nouvelles combinaisons de processus de production ou de processus de distribution qui permettent aux P.M.E. de conserver leur place dans les économies modernes.

Ces mesures positives peuvent se distinguer suivant qu'elles cherchent à rendre les P.M.E. concurrentielles des grandes entreprises, ou au contraire à les rendre complémentaires des grandes unités de production. Nous allons regrouper ces mesures suivant ces deux optiques.

1 - Mesures positives adoptées dans une optique de concurrence

Si l'on veut permettre aux P.M.E. d'affronter la concurrence dans des conditions satisfaisantes, il faut, principalement dans les secteurs qui se prêtent à une coexistence de petites et de grandes entreprises, permettre aux petites entreprises de trouver des méthodes appropriées pour avoir une meilleure rentabilité.

On met souvent en avant les difficultés que rencontrent les P.M.E. dans le domaine du financement. Ceci a amené de très nombreux pays à mettre en oeuvre des formules nouvelles pour assurer un financement satisfaisant des micro-industries. Mais, "d'une façon générale, les problèmes de financement des petites entreprises individuelles ne sont pas purement financiers. Des indices donnent à penser qu'il se pose d'autres problèmes: planification insuffisante, technologie désuète, commercialisation inefficace, mauvaise conception des crédits, ou manque de comptabilité de prix de revient. Dans ce cas, une solution purement financière ne sera en réalité d'aucun secours." (8) C'est la raison pour laquelle les mesures concernant le financement s'accompagnent le plus souvent de mesures visant à:

- améliorer les conditions techniques de la production et de la gestion administrative;
- améliorer la distribution du produit en recherchant une commercialisation plus efficace et un produit mieux adapté aux besoins du marché;
- améliorer la formation des chefs d'entreprises, de leur cadre et de la main-d'oeuvre.

Suivant les pays, l'ensemble des mesures adoptées offre un éventail plus ou moins complet et cohérent. Nous nous contenterons, pour chacun des cas évoqués ci-dessus, de faire référence

(8) E. STALEY: op. cit. p. 221 (notons qu'en matière de financement, il est très difficile de faire le partage entre mesures positives et négatives. Les méthodes peuvent être identiques dans les deux optiques).

aux expériences qui paraissent les plus significatives. (9) Il est à noter que les expériences peuvent relever soit d'une intervention des pouvoirs publics, soit de décisions collectives prises dans le cadre d'une association professionnelle, soit d'initiatives prises par des entreprises isolées et qui peuvent avoir un caractère plus ou moins coopératif. Nous nous efforcerons dans chaque exemple cité de montrer d'où est partie l'initiative d'une mesure positive en faveur des P.M.E.

A - Les mesures ayant trait aux problèmes de
financement des P.M.E. (10)

Nous allons mentionner quelques exemples de dispositions spéciales adoptées pour rendre l'accès au capital et au crédit plus facile pour la petite industrie.

Dans les économies où l'entreprise privée est fortement développée, le système bancaire privé manipule la plus grande partie des crédits et des prêts aux petites firmes industrielles, mais des plaintes sur les imperfections de ce système ont conduit les gouvernements à introduire des possibilités supplémentaires. C'est ainsi

-
- (9) Dans certains cas précis, il semble intéressant de fournir en annexe une documentation assez détaillée qui n'aurait pas sa place à l'intérieur du rapport.
- (10) Voir aussi annexe I. Ces mesures sont à rapprocher de celles étudiées ci-dessus: Section I, #2. Les techniques sont souvent les mêmes et les distinctions à faire reposent en général sur "l'esprit" dans lequel ces mesures sont prises.

qu'aux Etats-Unis, l'Administration des Petites Entreprises dirige un organisme de prêts et le "Small Business Investment Act" de 1958 a créé, comme nous l'avons vu ci-dessus, une chaîne de sociétés d'investissements pour les petites entreprises .

En Suède, outre les crédits et les prêts des banques privées, plusieurs associations industrielles et professionnelles consentent des prêts; de plus, le gouvernement dispose de différents fonds pour la petite industrie et les entreprises artisanales et dans certains cas un système de garanties gouvernementales couvre les prêts des banques aux petits entrepreneurs. Les associations professionnelles de développement, organisées à l'échelle du comté et dirigées par des conseils d'administration représentant le gouvernement et les petites entreprises, font des prêts aux petits entrepreneurs; une importance plus grande est donnée à l'honorabilité, au sens des affaires, à la capacité technique de l'emprunteur, qu'aux garanties offertes.

Une loi française de 1955 autorise l'établissement de sociétés régionales de développement qui jouissent d'avantages fiscaux et peuvent, dans certaines circonstances, avoir la garantie du gouvernement pour un dividende minimum. Les sociétés se procurent leurs capitaux principalement auprès des banques, mais elles en reçoivent aussi des Chambres de commerce, des associations professionnelles ainsi que de personnes et d'affaires privées. Elles sont conçues spécialement pour aider au financement de nouvelles entreprises industrielles.

L'"Industrial and Commercial Finance Corporation"

(I.C.F.C.) du Royaume-Uni (Société de financement industriel et commercial) fut fondée en 1945 comme organisme privé par un groupe de banques anglaises et écossaises. Elle accorde son aide aux entreprises, les firmes demandant un prêt à long terme de montant faible ou modéré, ou un apport de capital en participation, quand il n'est ni pratique ni souhaitable d'obtenir ce capital par le canal des banques ou d'émissions publiques. L'aide peut prendre la forme de prêts ou d'obligations assorties d'une garantie, ou de prêts sans garanties, ou d'actions privilégiées amortissables, ou d'actions privilégiées non amortissables, ou de parts d'associés privilégiés, ou d'actions ordinaires. L'I.C.F.C. aide aussi ses clients à étudier et améliorer leurs procédés techniques et leurs méthodes de gestion.

La Banque de Crédit Industriel, établie comme banque privée à Dusseldorf (Allemagne), et dont le capital initial fut souscrit par 3,000 entreprises commerciales et industrielles, accorde des prêts à long terme ou moyen terme à l'industrie, principalement aux sociétés n'ayant pas accès au marché des capitaux. Les fonds sont fournis par le gouvernement, par des capitalistes privés ou des institutions publiques. La banque aide aussi ses clients à rationaliser leurs opérations. A cet effet, elle coopère étroitement avec le Bureau de Rationalisation de l'Economie allemande et avec des ingénieurs-conseils.

Le Japon a l'un des systèmes les plus étendus d'institutions spéciales pour le financement de la petite industrie et de la petite entreprise. La Banque Centrale des Coopératives Commerciales et Industrielles, la Société de Financement des Petites et Moyennes Entreprises et la Société de Financement Populaire sont des institutions gouvernementales ou des organismes bénéficiant de l'aide du Gouvernement qui exercent leurs activités dans des domaines différents. La Banque Industrielle du Japon (par son service de prêts aux petites entreprises), la Banque Hypothécaire du Japon ainsi que d'autres banques privées s'intéressent particulièrement aux prêts aux petites et moyennes entreprises. Le Gouvernement japonais, par l'intermédiaire de la Société d'Assurance-Crédit pour les petites entreprises, qui finance les activités d'un ensemble de Sociétés de crédit hypothécaire fonctionnant dans les villes et les préfectures les plus importantes, fournit un système d'assurance qui encourage les banques à accorder des prêts aux petites entreprises.

De très nombreuses institutions publiques et semi-publiques pour le financement du développement ont créé dans beaucoup de pays des services spéciaux qui s'occupent des petites firmes, ou consentent des prêts à la fois à la grande et à la petite industrie. On peut citer comme exemples le Fonds de Garantie et de Développement des Petites et Moyennes Industries administré par la Société Financière Nationale du Mexique; l'Organisation de

Financement de Développement Economique en Grèce; en Italie, l'Institut Central pour le Crédit à moyen terme aux Petites et Moyennes Industries (Mediocredito), le Fonds pour les Crédits aux Entreprises artisanales et des institutions régionales spéciales de financement; à Porto Rico, la Banque d'Etat pour le développement; et en Turquie, la Banque de Développement industriel. (11)

A tous ces exemples, il faut ajouter qu'une forme nouvelle d'aide aux financements est en train de prendre de plus en plus d'expansion: le leasing. C'est ainsi que les gouvernements d'Indonésie, de Birmanie et de l'Inde aident les petits industriels à financer la mécanisation en fournissant des machines en location-vente. Dans beaucoup de pays, les fournisseurs d'équipement ou des sociétés spéciales de financement et des banques font aussi de la location-vente ou des ventes à tempérament. De plus, on rencontre souvent des organismes divers qui assurent la construction de locaux à usage industriel et les louent (location ou location-vente) à des petits industriels.

Dans ce cadre, on doit noter qu'est tentée à l'heure actuelle, en France, une expérience intéressante dans la mesure où le leasing est assuré sous une forme coopérative. Le 12 février

(11) E. STALEY: op. cit. pp. 221 à 223.

1965, 53 fondateurs dont 47 entreprises industrielles et agricoles françaises ont créé: "Prêtobail". Ce groupement d'entreprises s'est donné la forme de Société Anonyme Coopérative à capital et personnel variables. Il croit que le leasing est un mécanisme qui permettrait de résoudre les difficultés que les entreprises rencontrent en matière de financement, le service consistant bien sûr à débarrasser l'entrepreneur du souci de trouver du crédit, mais portant aussi et surtout sur l'achat, l'assurance, l'entretien et le remplacement du matériel. Cette formule peut paraître intéressante à bien des égards.

Ajoutons que dans la plupart des cas l'ensemble des mesures d'améliorations des sources de financement se fait dans un cadre de développement régional à partir de la création de zones industrielles.

"Les premières zones industrielles modernes furent organisées au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, il y a 60 à 70 ans, mais cette innovation ne s'est guère répandue avant la deuxième guerre mondiale. Au cours des quinze dernières années, on a assisté à un développement étonnant de l'emploi de zones industrielles dans ces pays. Il s'en établit maintenant un nombre limité au Canada, aux Pays-Bas, et, avec certaines modifications, dans les pays scandinaves.

La zone industrielle est devenue ces derniers temps un élément important de l'industrialisation des pays en voie de développement. Dans le remarquable programme d'industrialisation de Porto Rico la "subdivision individuelle" constitue l'un des stimulants les plus importants de l'investissement industriel. En Inde, au titre du programme de développement de la petite industrie, on crée près de 100 zones industrielles dans le cadre du deuxième Plan de cinq ans (qui se termine en 1961), et 300 zones d'importances

diverses sont proposées pour le troisième Plan; nombre d'entre elles seront établies dans les régions rurales de petite et moyenne importance choisies à cet effet. En Nigéria, au Mexique, au Brésil, en Afrique du Sud, en Italie et dans d'autres pays on a également créé des industrielles.

La zone industrielle est en mesure d'aider au développement de la petite industrie de plusieurs manières. Les petites usines sont souvent installées dans des locaux étriés, sombres et sales qui ne permettent ni aux êtres humains ni aux machines de fournir un bon travail. De meilleurs locaux encouragent les travailleurs et la direction à introduire de nouvelles améliorations. La zone industrielle libère le petit industriel de tâches souvent ardues telles qu'acheter un terrain, construire les bâtiments nécessaires, établir les branchements électriques, etc. Ces avantages peuvent contribuer à attirer les capitaux étrangers. En fournissant à de petites entreprises industrielles des locaux appropriés en location ou en location-vente, on contribue à résoudre les problèmes financiers de ces entreprises. Cette méthode est aussi efficace qu'un prêt, si, en l'absence de cette possibilité, l'entreprise doit financer elle-même la construction de ses bâtiments. Le risque de perte est relativement faible puisque les locaux peuvent être loués à une autre firme, si la première vient à faire faillite. Si le gouvernement a décidé de soutenir le développement industriel à un endroit déterminé, il est en mesure de le faire en offrant des locaux dans la zone industrielle et en ne demandant pendant quelques années qu'un loyer inférieur à la valeur réelle.

Une zone industrielle peut être utilisée comme le point commun d'activités très diverses tendant à contribuer au développement de la petite industrie. C'est un excellent emplacement pour les représentants des services d'information et de consultation et pour les services de recherche et de financement, ainsi que pour les activités consacrées à la formation et les installations techniques communes destinées à un groupe d'établissements industriels." (12)

(12) E. STALEY: op. cit.: p. 224 - On pourra voir aussi: William Bredo: "Industrial Estates - Tool for Industrialization" Glencoe, Illinois; The Free Press, 1960, 240p.

B - Les mesures ayant trait à la rationalisation
de la production des P.M.E. (13)

"Certains principes et certaines techniques qui ont fait des organismes de vulgarisation agricole des instruments précieux du progrès de l'agriculture sont appliqués maintenant au développement de la petite industrie dans de nombreux pays. Un service de consultations pour la petite industrie devrait donner des conseils sur deux genres de problèmes: 1) problèmes techniques de production (installation d'usines ou amélioration de l'utilisation des matériaux ou des machines, etc.) et 2) problèmes de gestion économique et commerciale, y compris le choix de l'orientation des fabrications, et les techniques de commercialisation, de calcul des prix de revient, de financement et de direction du personnel. Ce service doit avoir un personnel entraîné comprenant à la fois des "polyvalents" (généralistes) et des "spécialistes". Les "polyvalents" doivent maintenir le contact avec les petits industriels, en visitant leurs locaux, en les faisant participer avec eux à des conférences et des séminaires, pour les aider à détecter et résoudre les types de problèmes les plus courants. Les "spécialistes", dont quelques-uns doivent être spécialisés dans les questions d'économie et de gestion, devraient pouvoir être appelés pour assister les "polyvalents" et les petits industriels dans les problèmes de nature spéciale, difficiles ou peu communs.

Par exemple: l'Institut du Gouvernement Suédois pour les Arts et Métiers fut établi dans sa forme actuelle en 1941, alors que le Gouvernement prenait en charge et réorganisait un institut créé en 1922 par la Fédération Suédoise de l'Artisanat et des Petites Entreprises pour donner une formation plus complète à des maîtres artisans et de petits industriels. Le Conseil d'Administration est nommé par le Gouvernement sur la proposition de la Fédération Suédoise des Métiers et des Petites Industries, de la Fédération des Industries

(13) Voir aussi Annexe II.

de Suède, de la Confédération suédoise des Syndicats et de la Ville de Stockholm. Près de la moitié du budget annuel provient de diverses contributions gouvernementales, un peu moins de la moitié des inscriptions aux cours et des honoraires de consultations et le solde, de publications et de contributions d'organismes divers et de municipalités. L'Institut donne des cours d'enseignement professionnel à Stockholm et en province et organise des services de consultations dotés de laboratoires et ateliers pour le contrôle des matériaux, des machines, des outils et des produits correspondant à une large gamme de professions. Un service de rationalisation apporte son aide aux firmes de toutes les branches de l'industrie pour l'organisation, la simplification du travail et la comptabilité. Le service de documentation dispose d'une bibliothèque et d'un bureau de publications. Des instituts similaires existent au Danemark (Institut Technologique de Copenhague) et en Norvège (Institut Technologique du Gouvernement Norvégien).

Aux Pays-Bas, le service de consultation pour l'industrie et la gestion des affaires, fondé en 1910, a été particulièrement actif depuis la Seconde guerre mondiale, comme service consultatif au service de la petite industrie. Il dépend du ministère des Affaires Economiques, dispose d'environ 100 fonctionnaires et coopère étroitement avec l'"Organisation centrale pour la recherche scientifique appliquée". Il assiste la petite industrie dans ses problèmes d'organisation, d'économie ou de technique tels que ceux concernant la planification à long terme, les matières premières, les problèmes d'approvisionnement en énergie, les programmes de production, le contrôle des inventaires, la planification des équipements et machines, l'organisation de la gestion, le contrôle de qualité des produits, le développement financier et les problèmes de commercialisation. Le service a quatre divisions:

1. Les Conseillers industriels et commerciaux, avec un bureau dans chacune des onze provinces;
2. les Services des laboratoires de recherche;
3. un Service de consultation, spécialisé pour certaines petites industries telles que petits ateliers de mécanique, constructions électroniques, travail du bois, et aussi syndicats et écoles professionnelles;
4. enfin, les Services de documentation, publication et information."

Il existe beaucoup d'autres exemples que nous ne pouvons examiner en détail. Notons qu'il existe un répertoire (14) dans lequel sont mentionnés 300 organismes de 78 pays qui mettent en oeuvre des programmes d'action ou de recherche se rapportant à la petite industrie.

"Mais c'est une erreur de créer un service de consultations industrielles sans prévoir soit dans ce service même, soit par coopération avec une autre organisation, les activités de recherche industrielle nécessaire pour traiter les problèmes ardues et susciter des idées nouvelles. De même, c'est une erreur de créer un établissement de recherche dans l'espoir d'aider la petite industrie, sans organiser en même temps un service de consultations industrielles ou sans établir quelque lien avec des services d'information et de consultations. Ces derniers sont nécessaires pour diffuser avec efficacité les résultats des recherches ainsi que pour faire connaître les problèmes de l'industrie à l'organisme de recherche pour qu'ils reçoivent une solution. Deux types de recherche industrielle appliquée sont nécessaires; ils correspondent aux deux domaines dans lesquels les services d'information doivent donner des conseils:

1. recherche sur les problèmes techniques de production;
2. recherche sur les problèmes d'économie et de gestion des entreprises.

L'Institut de Ceylan, pour la recherche scientifique et industrielle, fondé avec l'appui de la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement et de l'Administration de l'Assistance Technique des Nations Unies, fut créé en 1955 par une loi spéciale sous la forme d'une institution autonome. Le financement est assuré par le Gouvernement de Ceylan et grâce aux sommes versées par les firmes industrielles en rémunération des services techniques. L'Institut effectue des recherches

(14) Donald R. LIGGETT: "Small Industry Development Organizations. A world-wide Directory". - Glencoe, Illinois, 1959.

au stade du laboratoire, de l'installation pilote et de la fabrication à toutes les phases de la technique industrielle pratique. Il donne des consultations en matière de technique et de gestion, conduit des enquêtes sur des usines, met au point de nouveaux procédés et de nouveaux produits, essaie des équipements, des matériaux, des procédés et des produits, assure la surveillance des procédés de fabrication, fournit des conseils aux banques et aux bailleurs de fonds sur les mérites techniques de projets, propose de nouvelles industries en vue d'études sur place, et encourage la recherche et la formation technique. Il rend beaucoup de services sans rémunération à un grand nombre de petits industriels, principalement par les informations que fournit la bibliothèque, mais aussi par des démonstrations à l'occasion d'un projet de recherche ou comme moyen de diffusion des découvertes.

En Inde, le Commissaire au Développement de la Petite Industrie et les Instituts d'Organisation de la Petite Industrie placés sous son autorité gèrent un important service de recherche économique et d'information. Les résultats obtenus sont mis à la disposition des petits industriels pour les guider dans leurs décisions relatives à l'expansion des industries existantes ou à l'établissement de nouvelles. Le service de recherche économique fait aussi des études régionales pour préciser quelles industries devraient être encouragées dans une localité donnée. Par exemple, il a analysé 26 projets pilotes de zones expérimentales du Ministère du Développement des Communautés locales en vue de l'industrialisation rurale. Des études de marché sont effectuées pour aider les petits industriels à mieux répondre aux demandes des consommateurs et à trouver de nouveaux débouchés pour leurs produits." (15)

Avant de revenir, ci-dessous, sur les méthodes qui peuvent être employées pour assurer une meilleure distribution des produits des P.M.E., nous voulons souligner qu'il existe dans plusieurs pays,

(15) E. STANLEY: op. cit.: pp. 217 à 221; S. NANJUNDAN, E. ROBINSON and E. STALEY: "Economic Research for Small Industry: India's Experience" Bombay, 1961.

et spécialement en Europe, de nombreuses initiatives prises par de petites entreprises, afin de se grouper et de mettre en commun certaines activités.

C'est ainsi que des chefs de P.M.E. ont compris qu'ils avaient avantage à se grouper pour effectuer des achats de matières premières ou de certains matériaux ou équipements (notamment lorsqu'il s'agit d'importations). Les commandes sont ainsi plus importantes et plus régulières, ce qui permet d'obtenir des fournisseurs des conditions analogues à celles que peuvent obtenir les grandes entreprises.

Il existe actuellement en Allemagne Fédérale 620 coopératives d'achat réunissant plus de 72,000 membres et 14 coopératives centrales artisanales comptant 400 membres, auxquelles s'ajoutent 85 coopératives tant de production que de construction. De même en Belgique les détaillants et les artisans ont constitué de nombreuses coopératives d'achat en commun. On en comptait, en 1962, environ 155 dont 75 dans les secteurs de l'alimentation et 80 dans les secteurs des articles non-comestibles. La plupart de ces sociétés d'achat en commun ont un caractère purement local. En Suède, dans certaines branches comme l'industrie du bois et particulièrement celle du meuble, de nombreuses ententes ont été passées entre petites entreprises pour promouvoir leur collaboration sur les plans technique et économique. On pourrait trouver des exemples

analogues en Angleterre, en Autriche, en Italie, en Suisse. Quant à la France, c'est spécialement dans le cadre des sociétés dites "conventionnées" (dont nous reparlerons à la fin de ce paragraphe) que des groupements ont été élaborés pour mettre sur pied des actions communes tout en sauvegardant l'autonomie de l'entreprise. Ces sociétés consistent essentiellement à grouper, par branche professionnelle, une dizaine de P.M.E. au sein d'une société tierce qui gérera les services n'ayant pas un niveau économique souhaitable dans chaque entreprise.

On peut donc dire que les mesures positives en matière de rationalisation des techniques de production et des techniques de gestion des P.M.E. sont nombreuses et diverses. Bien souvent cependant, elles se révèlent insuffisantes si elles ne sont pas renforcées par des mesures dans le domaine de la distribution des produits.

C - Les mesures ayant trait à l'amélioration de la distribution des produits des P.M.E.

La rationalisation de la production se conçoit mal sans un prolongement dans le domaine de la commercialisation du produit. L'effort semble devoir porter d'abord sur la qualité du produit fabriqué.

"Un certain nombre de gouvernements, souvent en coopération avec les associations industrielles, ont trouvé utile d'établir des systèmes de contrôle de qualité et de labels de qualité. Ceci est spécialement important pour le marché d'exportation. Au

Japon, par exemple, le contrôle de la qualité des produits pour le marché intérieur est volontaire et effectué par l'intermédiaire des associations professionnelles. Pour le marché d'exportation, il existe un système de contrôle et de certificats qui incombe au ministère du Commerce International et de l'Industrie." (16)

C'est en effet grâce à la qualité de leurs produits que les P.M.E. pourront trouver de nouveaux marchés, tant sur le plan national qu'international. Mais les P.M.E. ont rarement la dimension nécessaire pour pouvoir financer des services d'études de marchés et de promotion des ventes. Ceci est particulièrement vrai lorsqu'il s'agit de marchés d'exportation.

"Pour satisfaire à ces besoins, différentes organisations officielles, semi-officielles et privées, spécialisées dans le développement de l'exportation pour les P.M.E. ont vu le jour au cours des dix dernières années. Les organisations de ce genre peuvent être groupées sous cinq rubriques:

- les services officiels d'encouragement à l'exportation,
- les services semi-officiels d'exportation,
- les Chambres de Métiers et Chambres de Commerce,
- les fédérations industrielles et commerciales,
- les organisateurs conseils indépendants spécialisés dans les problèmes d'exportation." (17)

(16) E. STALEY: op. cit. p. 226.

(17) O.C.D.E.: "L'exploration des nouveaux marchés par les P.M.E." "Rapport de la conférence tenue à Vienne du 2 au 4 octobre 1961".

On trouvera en Annexe III les résumés de cinq exposés présentés à la Conférence de Vienne, qui donnent des exemples pratiques des travaux effectués par ces cinq sortes d'organisations d'aide à l'exportation. Contentons-nous ici de mentionner le "Rural Industries Bureau et le Scottish Country Industries Development Trust" qui, en Grande-Bretagne, ont organisé un service au bénéfice de la petite industrie pour faciliter son adaptation aux impératifs du marché grâce à des actions collectives d'exportation de produits fabriqués.

Toutefois, comme il s'agit d'une question qui présente une très grande importance dans le cadre d'une politique d'aide aux P.M.E. (car la recherche de débouchés à l'étranger peut être une question de vie ou de mort dans certains secteurs d'activité), il ne semble pas inutile de reproduire ici quelques "considérations fondamentales concernant la création de groupements d'exportation." (18)

"1. Gamme de Produits. Pour que les fabricants puissent tirer un avantage de la coordination de leurs fonctions d'exportation, il est d'une importance capitale que cette coopération suive un plan judicieux. Avant toute décision de collaboration dans la promotion des ventes à l'exportation, le programme de production et les marchés de chaque firme seront à analyser avec soin.

(18) O.C.D.E. "Groupements d'exportation pour les P.M.E." 1964, p. 13 et ss. Les exemples fournis par ces groupements sont reproduits en Annexe IV.

Une importance toute particulière revient au choix rationnel de la gamme de produits à commercialiser par le groupement, il pèsera fortement sur l'efficacité du marketing et, par conséquent, sur les frais d'exportation.

Le fait que les produits sont consommés ensemble peut avoir une influence considérable sur le choix judicieux de la gamme de produits. Ce point revêt une importance telle que le groupement peut être amené à entrer en collaboration avec des fabricants étrangers pour être en mesure d'offrir à certaines catégories d'usines une gamme complète de machines. Parfois, de meilleurs résultats sont obtenus à l'exportation si tous les produits suivent les mêmes canaux de distribution. C'est le cas lorsque les efforts de marketing sont principalement axés sur les distributeurs et non sur les consommateurs finals.

Un conflit d'intérêts peut naître, lorsque les fabricants, tout en conservant leur indépendance et collaborant à la promotion des exportations, produisent des articles rivaux. L'importance qu'il convient d'attribuer à ce point particulier dépend du degré de la coopération à l'exportation. Si celle-ci se limite à l'échange d'informations sur le marché, à la publicité et aux services, le fait que les firmes du groupement offrent des produits rivaux n'entraîne généralement pas de conséquences qui leur soient préjudiciables. Par contre, si la coopération comporte une centralisation de l'enregistrement des commandes et de la répartition, alors l'allocation effective de commandes à des firmes concurrentes peut entraîner des difficultés.

Compte tenu des difficultés que soulève la répartition des commandes, il est souvent conseillé aux fabricants lorsqu'ils produisent des articles rivaux de ne pas centraliser l'enregistrement et la répartition des commandes. Malgré ce fait, nombreuses sont ces firmes qui trouvent avantageuse l'exportation sur une base commune. Le problème peut être résolu en excluant de la gamme commune les produits concurrents. Cette solution n'empêche pas les firmes de commercialiser leur gamme complète de produits sur le marché local, bien qu'il soit naturellement avantageux que la spécialisation des ventes à l'exportation puisse se refléter dans la production.

2 - Entreprises appartenant à la même industrie ou à des industries différentes

Il est également important de savoir si le groupement d'exportation doit comprendre des firmes appartenant à la même industrie ou à plusieurs industries différentes.

Il n'est pas possible de répondre d'une manière générale à cette question. La division en industries se base généralement sur les produits ou les matières premières utilisées et ne constitue pas nécessairement une base adéquate pour déterminer le domaine du groupement d'exportation. Parfois, la division en industries se reflète cependant dans les commerces de gros et de détail les produits d'une industrie étant vendus par les mêmes canaux de distribution. La coopération à l'exportation entre firmes d'une même industrie peut donc améliorer les possibilités de marketing. De plus, les produits d'une même industrie diffèrent souvent tellement les uns des autres que des firmes concurrentes peuvent exercer leurs fonctions d'exportation sur une base commune.

Dans quelques pays les canaux de distribution écoulent des produits provenant de plusieurs industries. Ce développement résulte des efforts faits pour améliorer l'efficacité du marketing en rassemblant des produits qui sont achetés ensemble, ont à peu de chose près le même prix, ne sont pas vendus aux mêmes époques, etc. Un cas d'espèce est l'ameublement qui maintenant est vendu dans une mesure croissante par le même magasin, alors qu'auparavant les produits ont été distribués par plusieurs types différents de détaillants.

Une telle évolution peut suggérer la création de groupements d'exportation composés de firmes appartenant à différentes branches industrielles. Une adaptation au développement du commerce de l'ameublement serait la création de groupements d'exportation de fabricants de meubles et de textiles.

Dans l'industrie des biens de production, des groupements d'exportation sont souvent créés dans le but de couvrir des besoins complémentaires en produits en dehors de la gamme individuelle d'une industrie, par exemple l'installation complète d'hôpitaux. Il s'agit fréquemment de

groupements établis "ad hoc". Ceci n'empêche pas les firmes intéressées de distribuer leurs produits concurremment par les canaux de gros ou de détail sur les mêmes marchés, soit seules, soit en coopération avec d'autres firmes.

Dans bien des cas il n'est donc pas souhaitable pour un groupement d'exportation de ne se charger que des produits d'une seule industrie. Les facteurs influant sur le choix des produits pour une gamme particulière détermineront sur quelles branches d'industrie devrait porter la collaboration.

3. Domaines de coopération. Un groupement d'exportation peut être créé dans le seul but de recueillir des informations détaillées sur les marchés, quoi qu'il soit aujourd'hui possible de se procurer ces renseignements auprès des administrations, organisations professionnelles, Chambres de commerce, etc. Il convient toutefois d'adapter ces données aux intérêts particuliers des fabricants du groupement. De plus, une telle recherche peut donner lieu à une coopération accrue dans l'avenir.

Les avantages de la coopération deviennent plus apparents lorsqu'un groupement entreprend sur une base commune une étude sur le terrain. Une telle étude est difficile à réaliser. Elle exige d'importants investissements, et son financement en commun serait plus facile. Les analyses de marchés d'exportation bénéficient souvent de l'aide financière des autorités publiques à condition qu'un groupement de firmes en tire un profit et y contribue lui-même financièrement.

Si la coopération comprend la promotion des ventes, les avantages économiques deviennent encore plus évidents. La publicité peut fort bien être faite collectivement même si les différentes firmes participantes continuent à solliciter leur propre clientèle.

Si les fabricants ne désirent pas limiter leur coopération à une publicité de prestige, mais souhaitent l'étendre à la promotion des produits individuels, ces produits devraient faire l'objet de publicité sous un nom commun ou une marque commune à utiliser également par les firmes individuelles dans leur propre promotion de vente sur les emballages, etc. Pour qu'une publicité

collective soit efficace il faut que les exportations du groupement soient centralisées. Ceci peut exiger un bureau central pour l'exportation et l'utilisation de canaux de distribution communs sur les marchés d'exportation. En effet, la coopération à l'exportation sera plus économique et aura plus de chances de réussir si les produits sont vendus et distribués par un bureau d'exportation commun. Une parfaite coordination et centralisation de l'ensemble des fonctions d'exportation devient ainsi possible et permet aux firmes un meilleur rendement de leurs frais de marketing. Il est généralement indiqué d'établir le bureau d'exportation sur le marché national pour faciliter l'étroite collaboration entre les dirigeants des sociétés membres; mais si un groupement est axé sur un seul marché étranger avec un important chiffre d'affaires, il peut être opportun d'établir le bureau de ventes sur ce marché.

Pour bénéficier pleinement de la coopération à l'exportation il est nécessaire d'établir également sur les marchés d'exportation des canaux de distribution communs. Un groupement d'exportation est à même de fournir les meilleurs canaux de distribution sur les marchés individuels grâce aux avantages que présente pour les distributeurs étrangers ce genre de coopération.

L'existence de tout groupement d'exportation devrait normalement commencer par une sélection soigneuse des fonctions possibles et, à la longue, désirables. Publicité collective et promotion des ventes constituent la base des groupements de marketing à l'étranger. Si la coopération s'avère être une réussite, ces fonctions seraient à compléter par des études sur le terrain, la politique de produits de marque et le développement des produits. Un service de marketing complet devrait toujours être le but lorsqu'on regarde l'avenir, car un groupement d'exportation doit offrir à ses membres collectivement les mêmes armes de concurrence que celles dont disposent individuellement les firmes plus puissantes. A des stades ultérieurs, le groupement devrait naturellement inclure d'autres domaines, tels l'achat, l'harmonisation de la production et la recherche technique de base, pour ne nommer que quelques-uns d'entre eux.

4. Nombre de types de marchés. Le choix judicieux du ou des marchés sur lesquels le groupement d'exportation devrait envisager de pénétrer est d'une importance capitale pour le succès de la coopération. Si les sociétés

membres éventuelles du groupement n'ont exercé aucune activité d'exportation, le choix est relativement simple, car la décision ne sera pas tellement influencée par la partialité des préférences personnelles. Une étude approfondie du potentiel des marchés doit être faite et la préférence devrait être donnée au marché où des résultats satisfaisants seront obtenus le plus économiquement.

Même les forces conjuguées de vingt ou trente firmes ne pourront accomplir des miracles. Au premier stade, les activités devront donc se limiter à deux ou trois marchés étrangers homogènes et similaires. Ceci éviterait l'utilisation de différentes techniques de marketing, tout particulièrement dans la promotion des ventes et la publicité, qui se révéleraient coûteuses et décourageraient rapidement le groupement. De plus, il serait avantageux si les marchés se trouvaient dans la même zone régionale, comme les pays du Benelux, les pays scandinaves, ou l'Autriche et la Suisse, car au début, il ne semblerait pas opportun de consacrer temps et argent à des marchés géographiquement aussi éloignés que le nord de la France et le sud de l'Italie, par exemple.

Il faudra s'assurer que le marché choisi offrira des chances égales aux produits de toutes les firmes participantes, particulièrement si les assortiments sont hétérogènes, et que la même organisation de vente et les mêmes canaux de distribution puissent être utilisés. Le choix des marchés dépend donc des catégories de firmes du groupement de marketing - et vice versa.

Si les éventuels membres du groupement ont déjà activement prospecté les marchés étrangers et ont leurs ventes établies, alors le choix des marchés devient plus complexe parce que ces firmes désireront éventuellement:

- . que ces marchés soient inclus, espérant ainsi renforcer leur position avec l'aide du groupe entier, même si ce choix se révélait désavantageux pour le reste, ou
- . que ces marchés soient exclus, puisqu'elles y sont déjà bien introduites et sont davantage intéressées par des zones de marché nouvelles, alors que les autres partenaires cherchent surtout à profiter de l'expérience acquise par ces firmes.

Là encore, une étude de marchés est seule susceptible de fournir une bonne base qui permettra de prendre finalement une décision qui assurera les meilleures chances possibles de ventes à la majorité des sociétés membres.

5. La coopération internationale dans le domaine de l'exportation. La coopération à l'exportation entre petites entreprises de différents pays ne semble pas encore être chose courante, mais il est évident qu'elle prend une importance croissante. Si le choix des partenaires est fait avec suffisamment de prudence, une telle coopération non seulement est aussi bonne que le marketing d'exportation avec des firmes d'un même pays, mais elle peut même donner des résultats plus rapides et plus profitables. Le partenaire étranger possède déjà son organisation de vente. Il connaît bien des débouchés commerciaux, les conditions du marché et sa réputation est établie. Tous ces facteurs peuvent grandement profiter au fabricant qui entre en collaboration avec lui. Subsiste néanmoins le risque de ne pas pouvoir connaître la firme étrangère aussi bien qu'une entreprise de son propre pays. Pour cette raison les points suivants doivent être examinés:

- . position de la firme sur le marché (réputation, force, canaux utilisés, couverture de marché),
- . facilités et capacité de production de la firme,
- . liquidité, sources financières, capacité de la direction,
- . politique de marketing,
- . étendue de l'assortiment.

Le dernier point est particulièrement important, le manque d'harmonisation des assortiments pouvant facilement conduire à des malentendus, à une concurrence indésirable entre partenaires, au recoupement d'efforts et à l'échec de la coopération.

Il est plus facile pour les fabricants de coopérer si leurs produits se complètent. Si leurs programmes de production se recoupent, ils devront s'efforcer de se spécialiser de manière à ce que chaque produit ne soit fabriqué que dans une seule usine, avec, comme résultat, un abaissement du coût de fabrication.

Cette sorte de coopération peut s'étendre à d'autres pays où les deux fabricants désirent développer leurs ventes à l'exportation. En utilisant une organisation de marketing commune, ils seront en mesure de réduire leurs frais d'étude de marchés, de promotion des ventes et de distribution à proprement parler.

Les firmes qui coopèrent ainsi courent bien entendu le risque de voir l'une d'entre elles commencer la fabrication des produits d'une autre au moment où un accroissement de la vente du produit sera enregistré. Ce risque est particulièrement grave dans le cas d'une coopération internationale, il pourrait en effet être difficile d'engager des poursuites; mais il peut être réduit en envisageant le paiement de fortes pénalités en cas de rupture de l'accord".

Toutefois, le démarrage d'une telle coopération pose de nombreux problèmes. Le principal est peut être de savoir qui doit prendre l'initiative de persuader les firmes de coopérer pour exporter: dirigeants de petites entreprises? Associations professionnelles? Organismes officiels? Suivant les cas les initiatives peuvent venir de divers côtés. Ce qui est fondamental c'est de trouver le moyen de faire sortir les P.M.E. de leur isolement. Pour ceci, il est important de fournir aussi bien aux chefs d'entreprises qu'à leurs cadres ou à leur main-d'oeuvre des moyens de formation et d'information qui leur permettent de se situer dans un cadre plus large que les difficultés routinières qu'ils ont l'habitude de rencontrer.

D - Les mesures d'aide aux P.M.E. dans les domaines
de l'information, de la formation et du perfec-
tionnement (19)

Il est de toute évidence que la formation professionnelle est une nécessité pour les chefs d'entreprises, les cadres, les travailleurs et le personnel des services de promotion technique. Pratiquement tous les pays se préoccupent de cette formation, mais à des degrés divers et sous des formes très variables. Nous voulons ici essayer de broser un tableau schématique de l'ensemble des possibilités.

Les chefs d'entreprises ont, comme tous les hommes, tendance à attribuer leurs ennuis à des causes extérieures, par exemple à la pénurie de capitaux, à l'insuffisance des débouchés, à la politique des pouvoirs publics ou au prétendu manque de zèle ou de conscience professionnelle des travailleurs, alors que la cause essentielle de leurs difficultés réside peut-être dans leur propre incapacité à identifier et à dominer les éléments fondamentaux qui jouent un rôle dans leurs affaires. Pour être capables de discerner les éléments fondamentaux des nombreux problèmes à échéance immédiate ou lointaine qui se posent au directeur de la petite entreprise, il faut avoir reçu une formation, obligatoirement complétée par un solide enseignement des techniques de direction les mieux faites, pour permettre de surmonter les difficultés rencontrées.

(19) Cf. B.I.T.: "Au service de la petite industrie", Genève, 1961, chapitre V. On fournira en annexe V les résultats d'une enquête de l'O.C.D.E.

Pour assurer cet enseignement, la grosse difficulté rencontrée tient au fait de la dispersion des petites entreprises, ce qui amènerait à avoir des centres de formation très largement répartis sur tout le territoire, mais ceci est difficile à réaliser. Elle tient aussi au fait que le chef d'entreprise dans les P.M.E. est "l'homme orchestre" et que de ce fait, il lui est difficile de s'absenter longtemps pour quelque chose dont il ne voit pas la rentabilité immédiate.

Pour vaincre ces difficultés, on a pensé en plusieurs endroits à créer des équipes de formation itinérantes susceptibles de venir donner sur place aux chefs d'entreprises la formation et l'information qui leur manquent. C'est ce qui a été fait notamment par l'Agence Européenne de Productivité. Les équipes de cette agence composées d'experts des Etats-Unis et pays d'Europe organisent dans les principaux centres industriels des pays en voie de développement des cycles d'études auxquels prennent part de nombreux chefs des P.M.E. Le Conseil Britannique de la Productivité s'est spécialisé dans l'étude du travail et a constitué une équipe de spécialistes qui donnent des conférences et des cours dans diverses régions du pays. Ces cours durent de un jour à une semaine et comprennent des exercices pratiques et des démonstrations.

En effet, parmi les cours destinés aux chefs d'entreprises, on peut distinguer les cours d'"initiation" et les cours d'"application". Selon l'objectif visé l'initiation et l'application

peuvent se combiner, surtout lorsque la formation doit permettre d'améliorer d'une façon générale la direction d'une petite entreprise.

"Ainsi, l'Institut de Recherche sur la Direction et l'Organisation des Entreprises de Delft (Hollande), a organisé une série de cours intensifs de brève durée, destinés avant tout aux cadres supérieurs de direction des petites entreprises; ces cours combinent les deux points de vue, tout en mettant l'accent sur l'application de méthodes améliorées. Ces cours ont pour but:

- a) de fournir aux directeurs d'entreprises les moyens d'action qui les aideront à obtenir rapidement des résultats favorables sous la forme d'un abaissement des coûts ou d'un accroissement du volume des ventes;
- b) de dispenser aux directeurs d'entreprises les connaissances permettant d'apporter des réformes de base à la structure et à la politique de l'entreprise, réformes qui se traduiront par des avantages à long terme;
- c) d'aider à la solution des problèmes que pose la relève des directeurs propriétaires de leur entreprise, en dispensant une formation à leurs fils ou à leurs successeurs". (20)

L'Institut de Delft offre à la fois des cours théoriques, des exercices pratiques, des démonstrations, des études de cas et la discussion de problèmes soumis par les participants eux-mêmes. Il s'agit donc là d'une méthode très complète de formation. On peut, schématisant, retenir trois méthodes principales de formation:

(20) B.I.T.: op. cit. p. 87.

- Les groupes de discussion. C'est ce qui est pratiqué notamment par l'Institut Technologique de Copenhague. Il a encouragé la formation de ce que l'on appelle les groupes E.C.R.F.A., qui ont pour but l'échange des données d'expérience entre entreprises de la même branche d'activité. Les entreprises en concurrence directe les unes avec les autres - par exemple les boulangers établis dans la même rue - ne font pas partie d'un même groupe. Les membres d'un groupe mettent en commun leurs secrets d'affaires, s'ils en ont, et exposent les résultats financiers de leurs activités. De cette manière, un membre peut comparer ses propres coûts et bénéfices, non pas simplement à ceux d'autres entreprises indifférenciées, mais aux résultats d'entreprises dont il connaît la raison sociale.

- Le système des circuits, autre méthode éducative d'une grande souplesse qui offre aux chefs d'entreprise la possibilité de passer une journée dans l'établissement d'un des membres du groupe pour voir et étudier les difficultés rencontrées par cette entreprise et les solutions auxquelles elle est parvenue. Il ne s'agit pas forcément d'établissement appartenant à la même branche d'activités. C'est un système caractéristique de l'activité du Conseil Britannique de la Productivité.

- Enfin, des cours proprement dits. A titre d'exemple, citons l'Institut Britannique d'Organisation. Il prépare depuis quelques années une conférence annuelle à l'intention des directeurs

de petites entreprises. Les cours y sont fréquemment donnés par des experts connus qui présentent sur des sujets choisis des exposés donnant suite à des questions et des débats.

Malgré les grands efforts déployés, dans de nombreux pays, pour offrir des possibilités de formation aux chefs des petites entreprises, les besoins dans ce domaine commencent à peine à être satisfaits. Or il semble bien que l'on se soit beaucoup moins préoccupé jusqu'ici des besoins des cadres et des contremaîtres en matière de formation. Dans les petites entreprises dont la dimension ne permet pas aux hommes qui les dirigent de tout surveiller par eux-mêmes, les cadres constituent un groupe extrêmement important. Il ne fait aucun doute qu'un bon contrôle et une bonne surveillance du travail sont des facteurs essentiels pour l'élévation de la productivité et que la formation du personnel des cadres peut jouer un rôle important dans l'amélioration de la qualité du contrôle.

Nous pouvons mentionner comme exemple d'un genre de formation destiné aux contremaîtres le cours du soir organisé pour les contremaîtres de l'industrie mécanique aux Pays-Bas. Les participants sont divisés en groupes de vingt personnes. Ils sont âgés de trente à quarante-cinq ans et ont tous reçu une instruction primaire d'environ six ans. En outre, la plupart d'entre eux ont suivi une formation professionnelle de deux ans avant de s'engager

dans cette branche, généralement entre quatorze et seize ans.

Ce cours comprend des séances de trois heures, à raison de deux soirs par semaine, et dure quinze semaines. Le programme d'enseignement est le suivant:

<u>Sujets enseignés</u>	<u>Nombre de soirées</u>
Structure interne de la petite entreprise rôle du contremaître, position de celui-ci par rapport aux autres fonctions de direction	2
Analyse du travail, avec quelques études des temps et mouvements, préparation et enseignement du travail	10
Contrôle de la production, établissement de plans d'exécution du travail et instruction aux ouvriers	2
Disposition des installations et du poste de travail	2
Entretien, contrôle de l'utilisation des machines	2
Contrôle et inspection de la qualité	4
Administration des stocks, aménagement des entrepôts	1
Organisation du service d'outillage	1
Système de rémunération, administration du personnel, examen des plaintes, conventions collectives	6
	—
TOTAL	30

Quant à la formation des ouvriers, elle ne peut être envisagée que dans le cadre plus large de l'organisation d'ensemble de la formation de la main-d'oeuvre. Ce problème général ne peut être examiné ici en détail. On peut souligner toutefois que les systèmes de formation devraient être assez souples pour faire face aux besoins de toute une série de petites industries. Il semble que l'apprentissage soit un bon moyen de dispenser ce type de formation, le cadre de la petite entreprise offrant incontestablement des avantages à cet égard. Toutefois, le petit employeur est rarement en mesure de donner à l'apprenti une formation complète et de lui permettre d'acquérir toutes les connaissances d'un ouvrier qualifié. Il semble alors que des cours intensifs de brève durée doivent être envisagés.

A titre indicatif, on peut donner l'exemple du Japon. Les centres de formation créés dans diverses préfectures ont largement contribué à l'amélioration des techniques dans les petites industries. En 1952, il existait 268 centres capables d'assurer la formation de 18,700 personnes pendant une durée de six à douze mois; la formation s'étendait à soixante métiers différents, dont beaucoup ressortissent à la petite industrie.

Sur un plan très général, ajoutons l'exemple de la "Small Business Administration" aux Etats-Unis. Elle patronne des cours du soir consacrés à la gestion des petites entreprises,

en coopération avec les universités de l'ensemble du pays. Elle publie aussi des brochures, destinées à faciliter l'instruction personnelle. L'"American Bankers Association" a publié un guide des cours d'administration des affaires destiné aux dirigeants des petites entreprises et a pris l'initiative d'organiser des cours sur ce sujet, convaincue d'améliorer ainsi le crédit et la prospérité générale de ses adhérents. De grandes sociétés ont fait de même. L'"Office des petites entreprises" du Japon a préparé des manuels avec lesquels les dirigeants peuvent dans différentes branches industrielles faire l'"autodiagnostic" de leurs problèmes. Il s'agit essentiellement d'un cours permettant d'étudier chez soi la gestion et la technologie moderne. En Autriche, des expositions ambulantes sont organisées portant sur les problèmes les plus divers. Elles ont pour but de familiariser - par des moyens audio-visuels - les intéressés aux techniques permettant d'améliorer leur gestion dans tous les domaines.

*

* *

Il importe toutefois de se poser la question de savoir si toutes ces mesures sont susceptibles d'entraîner les effets que l'on en attend. En effet, il est très rare, (le Japon est pratiquement le seul exemple) d'avoir un ensemble de mesures cohérentes constituant une véritable politique en faveur du

développement des P.M.E. Par ailleurs, il est difficile de penser que les P.M.E. utiliseront d'elles-mêmes et spontanément tous les moyens qui sont mis à leur disposition si elles n'ont pas une incitation quelconque à le faire. Cette incitation peut venir de différentes sources, mais en pratique seules les organisations professionnelles et les pouvoirs publics peuvent les créer de façon efficace. C'est dans ce domaine que l'expérience française dite des "Sociétés Conventionnées" présente un intérêt particulier.

L'expérience des Sociétés Conventionnées est particulièrement intéressante parce qu'elle s'adresse en même temps aux secteurs du commerce et aux secteurs industriels. Elle est conçue comme une politique en faveur des P.M.E. sous le contrôle de l'Etat. Les Sociétés Conventionnées sont accessibles aux entreprises industrielles, agricoles et commerciales qui, au jour de l'adhésion, occupent moins de 500 salariés et dont le capital, augmenté des réserves n'excède pas 500 millions de francs. Les Sociétés Conventionnées doivent être constituées sous la forme commerciale, ce qui n'exclut pas la forme coopérative. Elles doivent disposer de capitaux suffisants et appropriés à l'importance des objectifs poursuivis. Elles doivent être créées par et pour les professionnels intéressés.

En vertu de l'ordonnance du 4 février 1959, ce type d'association jouit pour se réaliser d'avantages importants dans le domaine fiscal. En contrepartie, les entreprises participantes sont tenues par conventions passées avec le ministère des Finances de réaliser dans un délai déterminé un programme d'action. Ce programme d'action comporte des études de marché, des améliorations des conditions de gestion, un accroissement de la productivité, une rationalisation et éventuellement une spécialisation de la production ainsi qu'un effort d'adaptation aux productions nouvelles, etc. (21) On s'aperçoit ainsi que grâce au stimulant fiscal on s'efforce d'obtenir des réformes de structure visant à rendre les P.M.E. plus compétitives sur le marché. Il n'en reste pas moins que de nos jours la concurrence entre petites et grandes entreprises tend de plus en plus à être remplacée par le développement de complémentarités entre ces deux types d'entreprises industrielles.

(21) Cf. Annexe VI.

2. Mesures positives adoptées dans une optique de complémentarité

L'entreprise de l'avenir, a dit Ford, sera une entreprise de conception et de montage. Dans les pays industrialisés, on rencontre de plus en plus à l'heure actuelle une infrastructure importante de petites et moyennes entreprises auxquelles les entreprises de conception et de montage peuvent confier la fabrication des pièces spéciales entrant dans leurs produits. De ce fait, les entreprises de montage sont débarrassées du souci d'organiser, de gérer et de charger en travail en permanence des ateliers spéciaux susceptibles de faire les opérations technologiques. Elles se débarrassent de cette partie de la production sur des sous-traitants.

La sous-traitance est un phénomène aussi vieux que la marine à voile, puisque les chantiers offrent les premières images de collaboration entre donneurs d'ordres et sous-traitants. Mais c'est depuis quelques années seulement qu'elle est devenue un système très généralisé dans les économies modernes. La sous-traitance est très largement utilisée aux Etats-Unis, dans la plupart des pays européens, au Japon, etc. C'est dans le cadre de la sous-traitance que la complémentarité entre les petites et les grandes entreprises s'affirme le plus couramment de nos jours. C'est la raison pour laquelle il importe de voir les avantages et les inconvénients d'un tel système et les possibilités qu'il offre en même temps que les conditions qu'il pose pour le développement des P.M.E.

Précisons toutefois qu'en dehors du cadre de la sous-traitance, on peut trouver d'autres exemples de collaboration entre grandes firmes et P.M.E. Signalons notamment l'exemple français connu sous le nom d'opération "TOP". Le groupement technique-organisation-productivité (TOP) constitue une opération de coopération interfirmes menée dans les Ardennes sous l'égide du Comité Ardennais de Productivité. Il organise l'assistance de grandes firmes aux petites et moyennes sur le plan de:

- l'organisation de la production,
- l'expansion commerciale,
- la gestion,
- les relations humaines et les problèmes sociaux.

Ceci se fait avec le concours d'organiseurs-conseil et du centre interprofessionnel P.M.E. de productivité. L'intérêt d'une telle action dont les premiers résultats paraissent notables sur le plan régional n'échappera pas. Son cadre limite sa portée immédiate à des actions de conseil et de formation, mais se prête à favoriser la naissance d'autres formes d'actions inter-entreprises qui devront alors prendre leur physionomie propre. Toutefois cette expérience reste pour l'instant très limitée et son intérêt est beaucoup plus restreint que celui de la sous-traitance.

A. Les techniques de la sous-traitance

L'union des industries de la Communauté Européenne ayant organisé une enquête sur la sous-traitance dans les petites et moyennes entreprises industrielles auprès des six pays de la C.E.E., nous utiliserons ici très largement le Rapport de synthèse qui a été élaboré en date du 13 septembre 1965.

1. Définition et importance du phénomène

Les définitions de la sous-traitance données par les six pays étant très voisines les unes des autres, on peut retenir que :

"le sous-traitant est un industriel qui effectue pour le compte d'un autre industriel (donneur d'ordres) et selon ses directives, une commande de pièces détachées destinées à s'insérer dans un produit fini, ou une opération "d'ouvraison" à effectuer sur une pièce qui lui a été confiée par un donneur d'ordre".

Ne doit pas être considérée comme sous traitance la fourniture de produits standards fabriqués d'une façon habituelle par le fournisseur et choisie par le client sur le catalogue de celui-ci.

On distingue la sous-traitance à aspect conjoncturel de celle à aspect structurel. La phase conjoncturelle est celle dans laquelle le recours à la sous-traitance intervient lorsque l'entreprise commettante entend pallier une insuffisance partielle de son potentiel de production; la phase structurelle (qui correspond à la sous-traitance de spécialisation) se réalise d'une manière

permanente lorsque le commettant confie au sous-traitant des activités qu'il n'entend pas exécuter directement pour de nombreuses raisons toujours subordonnées à l'impératif catégorique d'une rentabilité maximale.

Il convient de noter ici que la sous-traitance conjoncturelle peut s'étendre sur une période prolongée en se maintenant à travers les fluctuations de conjoncture d'ampleur variée. La différence substantielle entre les deux types de sous-traitance semble toutefois consister, en premier lieu, dans la préférence du donneur d'ordres de confier une phase de livraison déterminée à un sous-traitant, et, en second lieu, dans la renonciation du commettant à s'occuper de cette même phase et, par conséquent, à équiper techniquement sa propre entreprise à cette fin. Ainsi, des grandes entreprises telles que Chausson, Saint-Gobain et Jaeger (en France) ne considèrent plus la sous-traitance comme un service de dépannage et tendent à constituer autour d'elles un réseau de sous-traitants avec lequel elles sont en relation permanente. A la limite, elles pourraient orchestrer la production des industries sous-traitantes, techniquement spécialisées, et n'assurer que le montage du produit.

La sous-traitance se manifeste, en particulier, dans le secteur de l'industrie de la transformation des métaux (surtout dans l'industrie de l'automobile, des constructions navales, de l'aéronautique, de l'électronique, de l'industrie électromécanique et mécanique et la mécanique de précision, comme l'horlogerie).

Il ne faut pas exclure d'autres secteurs industriels importants, comme la chimie, la transformation des matières plastiques, le caoutchouc, le bois et l'ameublement, les textiles et la confection, l'imprimerie; dans certains cas, la sous-traitance revêt la forme de travaux à domicile. Le rapport français et plus encore le rapport italien englobent également dans la sous-traitance, les services (installations d'équipements, leur manutention et leur réparation).

En ce qui concerne le poids de la sous-traitance par rapport aux produits finis, le rapporteur français l'estime aux environs de 50 à 60% de la valeur du produit pour l'industrie de l'automobile et l'industrie électro-ménagère, tandis que le rapport allemand évalue cette part à 65% du coût de production, pour l'industrie automobile.

2. Les avantages, les inconvénients et les risques de la sous-traitance.

Enumérant les avantages et les inconvénients de la sous-traitance, les rapports nationaux mettent l'accent - même lorsqu'ils ne le disent pas explicitement - sur le fait qu'il n'existe pas, d'une manière générale, de réglementation pour régir les rapports entre les partenaires dont découleraient des obligations précises pour les uns et pour les autres. Sans vouloir aller jusqu'à dire que, dans ce domaine, nous obéissons encore à la loi de la jungle, il convient de souligner le fait que dans les rapports

de sous-traitance, le plus puissant des partenaires fixe généralement les conditions devant lesquelles l'autre ne peut que s'incliner. Il n'est pas toujours certain que la prédominance soit du côté du donneur d'ordres qui doit, au contraire, arriver à une entente avec le sous-traitant chaque fois que ce dernier bénéficie d'une position avantageuse que lui confère une spécialisation technique de haut niveau (le cas typique est celui du sous-traitant titulaire de brevets).

On peut admettre comme acquis que le donneur d'ordres voit dans la sous-traitance un moyen pour augmenter les possibilités de son entreprise ou pour remédier à sa propre insuffisance en face d'une demande croissante. Il suscite ainsi un système de sous-traitance conjoncturelle ou structurelle, selon qu'il décide simplement de surmonter une phase difficile durant laquelle il ne peut pas faire face à la demande, selon qu'il renonce à certains investissements qui, dans son programme, seraient superflus ou trop onéreux, ou encore selon qu'il envisage de se consacrer à des activités plus importantes pour le succès commercial de son entreprise (recherche, établissement de projets, montage, vente). Le donneur d'ordres recourt à la sous-traitance également pour des motifs secondaires, notamment dans le souci d'assurer plus d'aisance à sa trésorerie, en payant le sous-traitant quelque temps après la livraison et en obligeant ce dernier à détenir des stocks pour son compte; il peut aussi tirer avantage du fait que le sous-traitant, le cas échéant, dispose de coûts de production inférieurs.

Pour les sous-traitants, les avantages consistent à être libérés de certaines fonctions (commerciales, de programmation, de recherches techniques) pour se consacrer à une spécialisation toujours plus marquée. La sous-traitance conjoncturelle, en particulier, permet de demeurer en rapport avec le progrès technologique, grâce aux contacts étroits avec les systèmes de production plus évolués du donneur d'ordres.

En revanche, des inconvénients et des risques résultent du système de la sous-traitance. On peut les résumer de la façon suivante:

Pour les sous-traitants et, notamment, pour ceux qui s'appuient intégralement ou en partie sur un seul commettant:

- danger d'avoir à faire face à une récession économique générale, ou à une récession dans le secteur particulier qui les occupe. Ces récessions obligent, en effet, le donneur d'ordres à réduire, dans la mesure du possible, le volume des commandes passées au sous-traitant pour sauvegarder l'emploi de ses propres effectifs;

- éventualité de se trouver à un moment donné en présence d'un donneur d'ordres qui décide de produire lui-même les pièces antérieurement confiées au sous-traitant (ce danger est particulièrement grand pour les sous-traitants dont les pièces peuvent être fabriquées sans qu'il y ait une mobilisation importante de capitaux et sans qu'il faille disposer d'une grande expérience technique);

- absence de dynamisme et contacts médiocres avec le marché de la part des sous-traitants qui avaient décidé de s'appuyer sur un seul donneur d'ordres, ce qui est de nature à compromettre leur indépendance;

- exploitation de la part du donneur d'ordres de son pouvoir prépondérant par rapport au sous-traitant, et consistant à imposer des prix et conditions de paiement.

Pour les donneurs d'ordres:

- non respect éventuel des délais de livraison convenus;
- qualités non homogènes ou imparfaites des fournitures;
- exploitation par les sous-traitants des situations d'impasse provoquées par le plein emploi. (22)

Le rapport italien mentionne également la pression exercée par les syndicats, qui tend à niveler les conditions de travail dans toutes les entreprises, y compris celles de la sous-traitance. On ne peut, en effet, admettre que, dans le domaine de la sous-traitance, on puisse maintenir des conditions de travail moins favorables pour les ouvriers. Aussi, la Fiat a-t-elle décidé de confier des travaux de sous-traitance à des entreprises

(22) The Economist, 23 janvier 1965. On y trouvera des exemples mettant bien en lumière les difficultés que peut rencontrer un commettant.

qui sont affiliées aux associations industrielles qui établissent des conventions nationales de travail pour l'industrie mécanique et métallique.

Compte tenu des avantages que présente la sous-traitance, on a essayé dans maints endroits de pallier ses inconvénients et les risques qu'elle comporte. L'exemple qui semble de très loin le plus intéressant en la matière est celui des bourses de sous-traitance qui ont commencé à fonctionner en France depuis quelques années. (23)

B. Les bourses de sous-traitance

Créées à l'instigation de quelques organismes professionnels ou régionaux, les bourses de sous-traitance ont vu le jour dans la métallurgie qui, en raison de la gamme variée de ses travaux, se prêtait particulièrement à cette expérience. Leur rôle est de mettre en présence l'offre et la demande et de coordonner la production. C'est en partant de cette idée que, la première fois en 1959 certains industriels de la région de Bordeaux (France) ont créé une bourse de sous-traitance. Cet exemple a été largement suivi. A l'heure actuelle, il existe une vingtaine de

(23) On pourra voir à ce sujet une enquête: "Les bourses de sous-traitance en France" Hommes et Techniques, décembre 1964, pp. 1417 à 1438. Cf. également: A. SALLEZ et J. SCHLEGEL: "Les commandes gouvernementales de sous-traitance et le développement régional" Cahiers de l'I.S.E.A., L 15, mars 1965.

bourses de sous-traitance en France très largement réparties sur l'ensemble du territoire et dont le fonctionnement tend de plus en plus à se normaliser. Organes de liaison, les B.S.T. se sont insérées naturellement dans les circuits économiques, non pour en alourdir les structures mais au contraire pour faciliter les transmissions et en améliorer le fonctionnement. On s'aperçoit aujourd'hui qu'elles sont susceptibles de remplir un rôle très important dans le cadre du développement régional, car elles sont en définitive mieux à même, de par leur structure, de remplir certaines fonctions que des organismes d'Etat tels que la Small Business Administration des Etats-Unis.

I - Structure et fonctionnement d'une bourse de sous-traitance

La dénomination "bourses de sous-traitance" a été choisie et retenue entre plusieurs autres parce qu'elle paraissait définir avec le maximum d'exactitude le but de ce service:

Bourse: parce qu'elle est destinée à centraliser les offres et les demandes de disponibilité de charge.

Sous-traitance: parce que le lien qui unit le plus souvent le demandeur et le preneur est un contrat de sous-traitance.

1. Principe de fonctionnement:

Le principe de fonctionnement de la bourse de sous-traitance est le rapprochement de l'offre et de la demande. La notion de sous-traitance ici doit être prise dans son sens large, c'est-à-dire d'exécution d'un ouvrage autre que la fabrication à l'avance d'articles finis faisant l'objet d'un catalogue.

Il s'agit de répondre simultanément à deux sortes de préoccupations: l'une émane d'un donneur d'ordres, l'autre du preneur d'ouvrage.

Lorsqu'un donneur d'ordres se pose la question: qui donc pourrait faire tel ouvrage déterminé? à telle date déterminée? Il procède à la recherche du sous-traitant par tâtonnement, généralement à partir de documents peu précis. Souvent, il recommence une quête faite avant lui par d'autres et dont il ignore les résultats.

Lorsqu'une entreprise, habituellement sous-traitante ou en position de sous-traitance occasionnelle, parce qu'elle a des machines ou des installations à charger, désire se faire connaître, elle procède sans doute à une prospection qui touche des donneurs d'ordres, l'un après l'autre, mais elle ne dispose d'aucun moyen d'en toucher beaucoup d'un seul coup au moment où elle a des disponibilités.

L'objet de la B.S.T. est à la fois de permettre au donneur d'ordres de consulter uniquement à bon escient et au sous-traitant de toucher simultanément un grand nombre de donneurs d'ordres possibles.

Une entreprise doit, par exemple, faire sous-traiter une grosse pièce de chaudronnerie, soit un tour de lavage en tôle de 14 mm, de 10 m de long et pesant environ 20 t. La solution du problème consistera pour la B.S.T. à sélectionner des entreprises possédant :

- des rouleuses, de capacité 14 mm;
- des machines automatiques à souder;
- un jeu de vireurs et les moyens de manutention de 15 t. au moins.

L'exploitation du fichier de la B.S.T. se fait à partir du critère le plus rare. Ici le jeu de vireurs dont seules quelques entreprises disposent. Enfin la demande de disponibilité, c'est-à-dire le fait de savoir si les entreprises choisies sont disponibles ou non, réduit encore le nombre de preneurs possibles.

2. Délimitation de son rôle

Il est fréquent que la sélection par le fichier fournisse le nom de plusieurs entreprises capables de réaliser un travail demandé. Dans ce cas, la B.S.T. communique toutes les adresses au demandeur, sans ordre de préférence et, au besoin même, classées alphabétiquement. Ce sera au demandeur de faire son choix par des contacts personnels. Si le problème de sous-traitance posé est plus complexe, le directeur de la B.S.T. demande des données techniques précises, fait au besoin lui-même une analyse du travail et établit des plans qu'il soumet aux sous-traitants éventuels. La liste des sous-traitants proposés au demandeur ne doit comporter que des industriels répondant au problème dans sa totalité, tant par les délais que par la qualité.

Cependant, il ne suffit pas qu'un industriel indique qu'il a un travail de décolletage ou d'emboutissage à exécuter. Il doit préciser le nombre de pièces à exécuter, la matière de ces pièces, si la matière première est fournie ou non, le plan d'exécution du travail et la date de livraison. Ainsi sera-t-il possible de ne retenir que les quelques entreprises disposant du matériel nécessaire et dont le plan de charge permet de respecter les délais imposés.

La B.S.T., dans sa définition de départ, se doit donc d'être un organisme tout à fait impartial et objectif. Elle doit se borner uniquement aux rapprochements de l'offre et de la demande:

tout au plus, si elle l'estime nécessaire, peut-elle signaler à l'un de ses adhérents telle ou telle carence et suggérer telle ou telle solution technique, ou l'intervention d'un expert. Mais, en aucun cas, elle ne doit s'immiscer dans le dialogue commercial, ni se substituer aux services commerciaux et aux services d'approvisionnement. Il n'est pas dans sa vocation, par exemple, de promettre à une entreprise d'alimenter son chiffre d'affaires proportionnellement à la cotisation qu'elle paiera, ni de se substituer à son service d'achats pour trouver des fournisseurs.

3. Dimensions et cadre géographique

Pour des raisons financières et surtout techniques, une B.S.T. ne peut travailler sur un périmètre réduit. Il faut que la B.S.T. englobe une région suffisamment étendue pour que, d'une part, elle s'insère dans une zone géographique d'application ayant un potentiel suffisant en quantité, mais aussi représentant un éventail de techniques le plus large possible, pour répondre en diversité au maximum de problèmes; et que, d'autre part, elle forme un ensemble régional sans laisser à l'écart des zones peu industrialisées, même si ce découpage ne correspond pas aux limites administratives du pays. Enfin, il importe aussi que le nombre d'adhérents soit suffisant pour assurer le financement et par là même le fonctionnement de la B.S.T.

En fonction de ces impératifs et de l'expérience des animateurs de B.S.T., on a pu déterminer les seuils de dimension de ces organismes.

Une B.S.T. pourrait être rentable à partir de 35 entreprises, diversifiées dans leurs fonctions et leurs dimensions, l'optimum de fonctionnement se réalisant autour de 200 entreprises.

La zone d'influence d'une B.S.T. est variable avec la densité industrielle de chaque région. Pour Paris et sa banlieue, quelques arrondissements peuvent suffire, alors que, dans un pays peu industrialisé, plusieurs départements sont nécessaires. On estime cependant, pour limiter l'étendue d'une B.S.T., que l'entreprise la plus éloignée ne doit pas être à plus de 3 heures de voiture du siège de la bourse.

4. Budget et financement

En dehors des immobilisations (mobilier et matériel de bureau) et des frais de gestion proprement dits (loyer, chauffage, téléphone), la B.S.T. a à sa charge directe:

- la rémunération du personnel technique;
- les frais de déplacement, qui sont assez sensibles, surtout si l'on ajoute certains déplacements hors de la région, soit pour garder le contact avec les administrations de Paris, soit pour entrer en relation avec les donneurs d'ordres extérieurs;
- les frais de publicité et de publication.

Pour approvisionner ce budget, 4 ressources sont possibles:

- les cotisations fixes des adhérents;
- un pourcentage sur les affaires traitées à la suite d'une intervention de la B.S.T.;
- une aide régulière d'organismes officiels ou para-officiels locaux;
- une aide officielle par subvention.

Tout de suite, le financement par perception d'un pourcentage sur les affaires traitées a été écarté, car si ce système paraît satisfaisant à première vue, il présente cependant de gros inconvénients. Il suppose en effet un contrôle des affaires, ce qui s'oppose aux principes de base, mais surtout, il est autodestructeur: une fois le contact établi entre donneur d'ordres et sous-traitant, ceux-ci auront tendance à ne plus se servir de l'intermédiaire de la B.S.T. par économie.

Il faut noter que deux types de bourses existent actuellement: celles qui dépendent d'un organisme professionnel comme le G.I.R.E.P. (Groupement Interprofessionnel de la Région Est de Paris) et qui sont financées par ce dernier, et les bourses autonomes. C'est uniquement pour ces dernières que le problème du financement se pose. En définitive, les bourses autonomes sont financées pour les cotisations annuelles fixes.

Ajoutons qu'il serait souhaitable d'avoir une participation quasi systématique des organismes professionnels, économiques et commerciaux en matière de financement, sans pour autant que les bourses perdent leur autonomie.

Par ailleurs, on doit noter que le Commissariat Général du Plan d'Equipement et de la Productivité manifeste de l'intérêt pour les bourses de sous-traitance et qu'il commence à leur accorder des subventions pour leur permettre de démarrer. C'est qu'en effet, les bourses s'affirment être un organisme susceptible de jouer un rôle important dans le cadre d'une politique de développement régional.

II - Rôle des bourses de sous-traitance au niveau régional

Si ces organismes nouveaux favorisent une meilleure adaptation de l'entreprise avec son milieu, ils jouent un rôle de plus en plus important dans l'économie de la région et ce, sous le double éclairage de l'information et de la liaison.

1 - L'information

- A l'égard des chefs d'entreprises. Les B.S.T. permettent aux chefs d'entreprises de chiffrer et d'orienter au mieux leurs investissements, en mettant à leur disposition une documentation complète sur l'infrastructure industrielle de la région, son parc-machine, sa disponibilité de charge globale.

En matière de création d'industries, la B.S.T. peut conseiller, en tenant compte de la concurrence et des moyens existants dans la région. C'est ainsi qu'elle encouragera l'implantation d'entreprises n'aggravant pas la concurrence locale et pouvant favoriser la spécialisation des sous-traitants. Au contraire, elle déconseillera l'installation d'une usine ayant des fabrications analogues à d'autres entreprises régionales et qui déjà ne travaillent pas au maximum de leur capacité.

- A l'égard des responsables de l'économie régionale. Les B.S.T., grâce à leur connaissance des flux de charge, des moyens matériels et des hommes, tant sur le plan quantitatif que qualitatif, permettent de fournir des avis précieux aux responsables de l'économie régionale qui désirent étayer solidement leurs décisions économiques. A Bordeaux, le Centre d'expansion, la Préfecture, la Chambre de commerce considèrent la B.S.T. comme une source de renseignements incomparable et associent ses dirigeants aux décisions économiques qu'ils ont à prendre.

Sur le plan national, le "Bureau d'Information et de Prévisions Economiques" envisage de demander aux B.S.T. un compte rendu trimestriel d'activité par branche, un bilan annuel faisant état de l'évolution de leur parc-machines ainsi que de l'âge et de la durée probable de leurs différents matériels. Cette dernière perspective dépasse considérablement le rôle primitif des bourses;

elle est possible parce que celles-ci, loin d'être des organismes figés, veulent contribuer à mieux préciser les données d'une région ou d'un secteur et à orienter l'action nationale d'une manière plus adéquate.

2 - Liaison

Simple relai technique à l'origine, les B.S.T. sont devenues de véritables régulateurs au service de l'expansion économique régionale.

- Emploi amélioré des moyens locaux. Nous avons déjà signalé que grâce à la B.S.T. une plus large connaissance du marché national avait permis de joindre et de canaliser des flux d'offres et de demandes et, par voie de conséquence, de réduire les frais de transport, d'améliorer les délais et les incohérences de la production. Mais cet organisme a aussi permis de récupérer des heures de travail au profit de ses adhérents. Dans la région de Bordeaux, des commandes, qui se dirigeaient vers le nord et l'est, sont maintenant sous-traitées sur place et les dirigeants de la B.S.T. estiment que 50 à 100,000 heures sont ainsi récupérées chaque mois dans le cadre de la région.

- Développement des relations interrégionales. Lorsque, dans son champ d'action, elle ne réussit pas à satisfaire un demandeur, la bourse fait alors appel à une autre bourse qui pourra

peut-être répondre aux exigences du donneur d'ordres. Quelquefois même, certaines bourses vivent en symbiose, comme les B.S.T. de Lyon, Saint-Etienne et Grenoble. Leur étroite collaboration permet de tirer profit des spécialisations de chacune et d'équilibrer les offres et les demandes des trois régions.

- Rénovation des structures économiques. Dans beaucoup de cas, les B.S.T. agissent comme des agents mobilisateurs des forces de production, prolongent leur action jusqu'à l'artisanat, où elles introduisent le respect des délais et des normes de qualité. Elles favorisent la transformation des artisans en petits industriels et le groupement des industriels locaux en unités de production intéressantes à l'échelon régional. Par leur intermédiaire, un certain nombre de petites et moyennes entreprises peuvent sortir de l'isolement dans lequel elles étaient, et envisager leur développement dans le cadre de l'expansion économique régionale. Ce développement régional amène une stabilité de l'emploi et l'assurance d'un volume suffisant de travail.

3 - Le relais de l'action gouvernementale

Les B.S.T. sont donc aujourd'hui un organisme qui prend toute son importance dans le problème des développements régionaux. Il se révèle en effet qu'elles sont susceptibles de fournir aux pouvoirs publics des renseignements et des moyens d'actions extrêmement précieux dans le cadre de sa politique de développement régional.

On sait qu'aux Etats-Unis c'est la Small Business Administration qui est chargée d'aider les petites entreprises de veiller à l'application d'un programme gouvernemental de sous-traitance en leur faveur. Toutefois, c'est l'Area Redevelopment Administration qui est chargée de se préoccuper du problème de développement régional et de lutte contre les poches de chômage. Ce cloisonnement entre la S.B.A. et l'A.R.A. aboutit à leur faire accomplir à chacune un travail spécifique sans tenir compte suffisamment des préoccupations de l'autre. Il en résulte des difficultés certaines. On sait que les dépenses du gouvernement américain n'ont pas eu au cours de ces dernières années l'impact que l'on espérait sur la distribution géographique des fonds telle qu'elle avait été prévue. Il semble d'une part que la sous-traitance (activité de la S.B.A.) se propage peu et en tout cas pas au rythme que l'on avait espéré. Ceci est vrai aussi bien pour les commandes effectuées par le Département de la Défense que pour la "N.A.S.A." Il semble aussi que la répartition régionale ne se fasse pas dans les meilleures conditions. (24)

L'utilisation des bourses de sous-traitance dans le cadre d'une politique de développement régional pourrait présenter cinq avantages par rapport au système de l'administration américaine:

(24) On pourra voir à ce sujet: SALLEZ et SCHLEGEL: op. cit. p. 170 et ss. ainsi que: Business Week, 31 oct. 1964, p. 80.

- nées de l'initiative des industriels eux-mêmes, elles seraient par conséquent soustraites à la critique d'incompétence et de dirigisme administratif;

- localisées maintenant dans toutes les régions de France, elles pourraient servir d'instruments aussi bien pour les programmes en faveur des petites entreprises que des zones dites "critiques";

- leur indépendance financière et l'intégrité de leurs dirigeants seraient le garant d'une évaluation objective des possibilités locales;

- leur compétence technique permettrait de prendre en considération les commandes gouvernementales aussi bien d'origine militaire que civile: E.D.F., Gaz, etc.;

- les acheteurs gouvernementaux trouveraient en face d'eux des interlocuteurs capables de cautionner les capacités financières et techniques des petites et moyennes entreprises. (25)

Ainsi le système des bourses de sous-traitance nous apparaît comme une expérience qui, malgré son caractère récent, s'annonce pleine de promesses et susceptible de prolongements utiles dans bien des domaines.

*
* *
*

(25) SALLEZ et SCHLEGEL: op. cit. p. 192.

De toutes ces expériences réalisées dans de très nombreux pays, que pouvons-nous retenir dans le cadre qui nous préoccupe? Il nous semble tout d'abord essentiel de souligner que les mesures de protection des petites et moyennes entreprises (mesures négatives) ne doivent pas être considérées comme mauvaises en soi lorsqu'elles interviennent de façon spécifique et si possible temporaire afin de dénouer une situation précise qui ne peut être laissée en suspens. En revanche, on ne saurait trop insister sur le fait que les mesures de développement doivent être considérées, à long terme, comme indispensables si l'on veut permettre aux P.M.E. de jouer le rôle qu'elles sont susceptibles de remplir.

Ce rôle, les P.M.E. peuvent le jouer soit dans le cadre d'une politique de concurrence vis-à-vis des grandes firmes (mais alors il est indispensable de bien définir les secteurs dans lesquels petites et grandes entreprises peuvent effectivement se faire concurrence), soit dans le cadre d'une politique de complémentarité (il s'agit alors de bien définir les fonctions à remplir par les petites et par les grandes entreprises, dans le cadre d'une spécialisation).

Pour pouvoir jouer ce rôle, tous les exemples nous montrent qu'il est indispensable de voir les P.M.E. sortir de leur isolement. Il faut qu'elles entreprennent des actions de modernisation, d'organisation, de recherches de débouchés, etc.

Ces actions ne peuvent être que le résultat d'une action collective. Ceci amènera peut-être les chefs d'entreprises à perdre un petit peu de ce qu'ils croient être leur liberté, mais c'est le seul moyen d'assurer aux entreprises une rentabilité susceptible de permettre leur survie dans le cadre de l'économie moderne.

Pour sortir de leur isolement, il est pratiquement indispensable qu'une action extérieure aux P.M.E. s'exerce. Mais il est important de souligner que cette action peut venir aussi bien d'initiatives individuelles, d'associations professionnelles, de syndicats, de Chambres de commerce, etc., que de l'Etat. On serait même presque enclin à dire que l'Etat doit se borner à stimuler en laissant l'initiative entre les mains des P.M.E. ou des organismes qui ont pour mission de s'occuper d'elles. Il semble en fait d'après tous les exemples que les meilleurs résultats sont obtenus lorsqu'il y a une collaboration entre tous les organes publics et privés susceptibles d'apporter aux P.M.E. les moyens dont elles ont besoin pour opérer leurs réformes de structure. Dans ces conditions, il importe alors de se demander, dans le cadre particulier du Québec, quels sont les moyens à retenir pour permettre aux P.M.E. de jouer un rôle dans le cadre de la politique de développement régional.

TROISIEME PARTIE

LA PROBLEMATIQUE DES P.M.E. DANS LE DEVELOPPEMENT REGIONAL DU QUEBEC

"Une économie nationale n'est pas un bloc. Elle est faite de firmes, d'industries, de secteurs, de groupes sociaux, voire de régions et de localités. L'intérêt des analyses structurelles, aussi bien sur le plan de la connaissance proprement dite que sur le plan de l'action ou de la prévision, est de tenir compte des divers éléments, de natures différentes, qui composent l'économie nationale." (1)

Il importe donc, si l'on veut pouvoir conduire une analyse au niveau de l'économie du Québec, de se livrer à différentes "dissociations". Une décomposition est en effet nécessaire tant sur le plan sectoriel (examen des secteurs et des relations intersectorielles) que sur le plan régional (détermination de régions en fonction des trois notions d'espace: espace homogène, espace polarisé, région-plan). Ces dissociations sont indispensables si l'on veut pouvoir passer de l'analyse à l'action, car une connaissance satisfaisante est indispensable pour pouvoir élaborer une politique. "C'est par un double mouvement d'agrégation et de dissociation que nous avons quelques chances de pousser l'analyse économique de ce temps au point où elle doit devenir utilisable pour l'action." (2)

(1) A. MARCHAL: "Systèmes et Structures Economiques", Thémis 1959, p. 282.

(2) F. PERROUX: "Les comptes de la Nation" P.U.F., 1949, p. 220.

A partir de cette double dissociation sectorielle et régionale, il faut se livrer à un travail de synthèse pour que l'analyse soit complète et que la politique élaborée puisse tenir compte des différents éléments structurels. Nous voudrions ici essayer de démontrer qu'il est impossible de concevoir la croissance économique du Québec en dehors d'une politique de développement régional. Nous voudrions aussi montrer que dans ce cadre régionalisé, il est impossible d'envisager une croissance économique sans faire une place aux petites et moyennes entreprises dans le processus d'industrialisation.

Comme nous l'avons souligné dans l'introduction, le développement économique n'apparaît pas partout en même temps. Il y a des points ou pôles de croissances qui se développent plus vite que d'autres. Mais, comme nous l'avons également souligné, le développement régional ne peut s'envisager qu'à partir d'un développement complet en ce sens qu'une seule industrie ne saurait assumer seule le développement économique d'une région. Il faut donc que ce soit un ensemble industriel cohérent qui soit envisagé. Et ceci nous amène à faire la synthèse entre dissociations sectorielles et dissociations régionales.

On peut essayer (avec un groupe d'experts chargés par la Communauté Economique Européenne d'étudier les objectifs et les méthodes de la politique régionale dans la communauté) de préciser les

lignes fondamentales d'une telle synthèse.

"Bien que la réalité soit souvent complexe, on peut distinguer en première analyse deux types de régions.

1) Dans les régions déjà industrialisées

Dans les régions comportant un grand centre industriel ou situées à une faible distance de l'un de ceux-ci, l'objectif essentiel est d'étaler le développement économique pour permettre notamment aux travailleurs, issus de l'agriculture, de trouver un emploi industriel dans les villes moyennes de leur région et pour alléger ainsi la concentration humaine dans les pôles principaux.

Les industries installées dans les centres secondaires peuvent vivre en relation étroite avec celles installées dans les pôles principaux de leur région où elles ont leurs débouchés et leurs fournisseurs.

Il est souhaitable que ces centres industriels aient une certaine importance, notamment pour constituer un marché de main-d'oeuvre spécialisée suffisamment souple, sinon les fluctuations de l'emploi liées aux variations d'activités des entreprises risquent d'amener le personnel dégagé, chaque fois qu'une entreprise est en difficulté, à chercher dans le grand centre voisin la sécurité de l'emploi qu'il ne trouve pas sur place. Ainsi, les trop petits centres, où l'emploi dépend d'un nombre trop faible d'entreprises, ne participent pas durablement au développement harmonieux de leur région et peuvent même contribuer à terme à la vider de sa population au profit des grands centres.

Le plus souvent, l'implantation dans des centres industriels secondaires, d'une importance suffisante, présente, à terme, pour les entreprises, plus d'avantages que d'inconvénients, notamment en leur facilitant le recrutement de leur main-d'oeuvre. Toutefois, les premières entreprises qui s'implantent dans une petite ville, jusque là non industrialisée, doivent faire un effort de formation pour adapter la main-d'oeuvre locale à leurs besoins.

Pour attirer les entreprises dans ces villes moyennes, il est

nécessaire que les pouvoirs publics non seulement compensent, par une aide modérée, les charges supplémentaires qui résultent de la moindre qualification de la main-d'oeuvre initiale, mais aussi, dotent ces villes de l'infrastructure adéquate. En effet, pour qu'une ville moyenne devienne un véritable centre industriel, il faut qu'elle soit suffisamment attractive pour attirer les cadres et le personnel qualifié, ce qui nécessite qu'ils y trouvent les services publics dont ils ont besoin, notamment sur le plan scolaire et culturel. A défaut, et c'est souvent le cas dans les villes moyennes proches des grands centres, les seuls établissements qui s'implantent sont des ateliers de grande série, n'employant qu'une main-d'oeuvre peu qualifiée; les meilleurs éléments de la population locale sont alors amenés à se déplacer vers le grand centre voisin.

Toutefois, lorsque le mouvement est amorcé, il continue de lui-même par le simple jeu des forces du marché. Les aides restant modérées par rapport aux capitaux engagés par les entrepreneurs, les risques de distorsion économique sont faibles et le processus naturel de spécialisation joue sans que l'aide publique ait besoin d'être différenciée; il suffit que les pouvoirs publics suivent le mouvement naturel en développant, au fur et à mesure des besoins, les infrastructures spécifiques demandées par les industriels, notamment en ce qui concerne la formation professionnelle.

2) Dans les régions sous-développées dans leur ensemble

Dans les régions sous-développées dans leur ensemble, l'industrie était, jusqu'à ces dernières années, essentiellement orientée vers les industries primaires (extractives ou agricoles) ou induites, comme les matériaux de construction et vers certaines industries alimentaires à forte protection géographique.

Les quelques industries de transformation que l'on y rencontre sont souvent en crise. L'implantation de nouvelles industries de transformation s'y heurte à des difficultés considérables du fait de l'isolement.

L'octroi d'avantages financiers et fiscaux trop importants, en offrant aux activités à haut niveau de capitalisation un bénéfice purement financier, peut parfois favoriser leur implantation

alors même qu'elle ne correspond peut-être pas au meilleur processus de développement.

Le développement d'industries de base contribue, certes, au développement d'une région (...); toutefois, contrairement au schéma classique, la présence des industries de base est insuffisante pour entraîner le développement d'autres activités; le processus de production s'y déroule en circuit fermé: approvisionnement en matières premières extraites sur place ou à importer, transformation en un ou plusieurs produits au cours d'une ou plusieurs phases successives, commercialisation et vente à l'extérieur de la région; en ce cas, il est possible, toutes choses égales d'ailleurs, que la valeur ajoutée dans la région soit relativement limitée; l'industrie, même si ses dimensions sont grandes, reste alors un oasis dans le désert, avec des effets de diffusion limitée.

Par ailleurs, on constate souvent que la proximité immédiate d'une grande industrie de base, à taux de capitalisation élevé, peut être un obstacle au développement d'industries de transformation dans les prix de revient desquelles le coût de la main-d'oeuvre joue un rôle plus important.

Pour promouvoir, dans ces régions, un développement important des industries de transformation, on ne peut se contenter de réaliser des investissements de base et d'offrir ensuite des aides financières aux investisseurs éventuels.

En effet, ou celles-ci restent modérées et elles ne suffisent alors pas à compenser les difficultés rencontrées, ou bien elles sont suffisamment massives pour entraîner les décisions d'investissements, alors, on risque de provoquer l'installation d'entreprises qui ne seront pas viables dans un marché concurrentiel, ce qui ne ferait que reporter, mais en l'aggravant, le problème posé.

Plutôt que d'essayer de compenser les conséquences de l'isolement industriel par des avantages financiers excessifs qui pourraient être trop facilement détournés de leur usage, il convient de tenter de réduire systématiquement les causes de ces difficultés,

en provoquant l'implantation simultanée de l'ensemble des entreprises, et des infrastructures qui constitueront un centre industriel cohérent." (3)

Il n'est pas sûr que cette distinction entre régions déjà industrialisées et régions sous-développées dans leur ensemble suffisent à caractériser tous les cas qui se présentent dans la régionalisation du Québec. On peut considérer que nous avons là en quelque sorte les deux extrêmes qu'on est susceptible de rencontrer dans la Province. Toutefois, l'avis du groupe des experts de la C.E.E. nous intéresse dans la mesure où il met bien en évidence les adaptations qui sont nécessaires entre une situation donnée et les politiques à mettre en oeuvre en fonction de cette situation. Ceci va nous amener logiquement à examiner d'abord quelles sont les combinaisons des données sectorielles et régionales qui peuvent s'envisager au Québec, en vue d'une politique sélective de développement. En fonction de ces combinaisons, il sera alors possible de dégager les lignes de force d'une politique en faveur des P.M.E. sans perdre la préoccupation de sa régionalisation future.

Il importe toutefois de souligner dès maintenant que nous ne disposons pas, à l'heure actuelle, de données suffisamment complètes et détaillées pour arriver à des combinaisons sectorielles-régionales

(3) C.E.E.: Rapports de Groupes d'experts sur la politique régionale dans la Communauté économique européenne - Bruxelles, juillet 1964, pp. 39-41.

aussi précises qu'il serait souhaitable. Nous allons donc essayer d'avancer aussi loin que possible dans notre analyse, tout en mettant en évidence les recherches complémentaires qui sont indispensables pour arriver à une compréhension satisfaisante de la situation.

Cette première lacune en engendre une deuxième: n'ayant pas une connaissance satisfaisante de la situation actuelle, il n'est pas possible de donner des éléments précis pour une politique en faveur des P.M.E. dans le cadre du développement régional. Ainsi, ce ne seront que des lignes de force qui pourront être présentées dans la deuxième section de cette partie. Elles s'efforceront néanmoins de rendre compte des principales difficultés que les P.M.E. doivent vaincre à l'heure actuelle pour s'implanter de façon décentralisée; il restera par la suite à compléter ce tableau, en allant davantage dans les détails.

Section I: LES COMBINAISONS DES DONNEES SECTORIELLES ET REGIONALES EN VUE D'UNE POLITIQUE SELECTIVE DE DEVELOPPEMENT

L'instrument essentiel de l'analyse moderne est la Comptabilité Nationale qui s'est développée un peu partout dans le monde à partir des travaux de Léontief. Mais les tableaux de comptabilité nationale et les matrices d'échanges intersectoriels sont aujourd'hui insuffisants pour arriver à une analyse précise de la situation. En effet, les tableaux nationaux ne nous apprennent rien sur la localisa-

tion des entreprises et ils ne tiennent pas compte des différences régionales de comportement. Suivant les régions, une augmentation de revenus peut entraîner un accroissement de la consommation ou de l'épargne. Le comportement des producteurs est également un phénomène en grande partie régional. Il importe alors de régionaliser le tableau d'ensemble pour savoir quelles sont les variations de production régionale qu'implique un changement de la demande finale, pour savoir aussi quelles sont les implications nationales et régionales d'un projet régional.

C'est sans doute Walter Isard qui le premier a dressé une matrice interrégionale. (4) Comme l'écrit C. PONSARD, son tableau suggère de passer d'un schéma basé sur une désagrégation nationale par branche d'activités (tableau de Léontief) à un modèle basé sur une agrégation spatiale. (5) Une telle matrice permet alors de recouper l'analyse intersectorielle et l'analyse interrégionale d'une structure économique nationale. Tel serait bien l'idéal qu'il y aurait lieu de poursuivre dans le cadre du Québec. On peut rêver d'avoir pour chaque secteur d'activités tous les renseignements concernant les impératifs à respecter lors d'un choix de localisations industrielles. On peut rêver aussi d'avoir toutes les caractéristiques des différentes régions de la Province avec une ventilation suffisamment détaillée des possibilités économiques offertes par cha-

(4) Walter Isard "Interregional and regional input-output Analysis: a model of a Space Economy" *The Review of Economics and Statistics*, nov. 1951.

(5) C. PONSARD: "Economie et espace" Paris, 1955, p. 232.

que petite région. Si tous ces renseignements étaient disponibles, il ne resterait qu'à les mettre dans un calculateur électronique pour pouvoir facilement résoudre nos problèmes: pour chaque localisation, on obtiendrait les régions offrant les caractéristiques nécessaires; pour chaque petite région, on obtiendrait les activités industrielles répondant aux possibilités régionales.

Nous sommes évidemment très loin d'un tel schéma idéal, qui ne respecterait d'ailleurs par forcément les aspirations des hommes. Tout ce qu'il est possible de faire actuellement est d'examiner les données sectorielles et régionales qui sont à notre disposition. Pour rester dans le cadre de notre étude, il importe de dégager de ces données tous les renseignements possibles en ce qui concerne les possibilités des P.M.E. Nous allons le faire en examinant tout d'abord les données sectorielles du Québec. Ceci doit nous permettre de mettre en évidence les secteurs dans lesquels les entreprises de petite dimension semblent préférables à des entreprises de grande dimension (et vice versa), ainsi que l'insuffisance de nos connaissances actuelles sur les besoins spécifiques des secteurs. Il nous faudra ensuite étudier les données régionales du Québec pour essayer de découper des régions plus ou moins homogènes en fonction de la problématique des P.M.E. Nous buterons assez vite sur des insuffisances de documentation qui nous empêcheront d'effec-

tuer une ventilation régionale suffisamment détaillée. Les insuffisances des données tant sectorielles que régionales pourraient nous inviter à en rester là. Toutefois, quelques combinaisons fragmentaires semblent dès maintenant permises et nous ne manquerons pas de les signaler.

1 - Les données sectorielles du Québec

Pour chaque type d'activités, il faudrait idéalement arriver à préciser quelle est la dimension optimale des firmes et quels sont leurs besoins spécifiques tant au niveau de la production qu'à celui de la distribution. Ceci reviendrait à dire que pour tel genre de produit, la dimension souhaitable d'une entreprise est: petite, moyenne ou grande, et que les besoins spécifiques de la production (capital, matières premières, main-d'oeuvre, etc.) et de la distribution (moyens de transport, marché, publicité, etc.) sont déterminés d'une façon connue.

A l'heure actuelle, les données dont nous disposons nous permettent de risquer une classification des secteurs d'activités suivant la dimension des firmes. En revanche, les besoins spécifiques de la production et de la distribution dans les différents secteurs sont très mal connus. Des recherches complémentaires seront donc indispensables.

A - La classification des secteurs suivant la dimension des firmes

Rappelant ce que nous avons dit dans la Ière Partie de ce rapport, il ne saurait être question de prétendre que telle dimension correspond à tel type d'activités. Nous avons souligné qu'il n'existait pas une dimension optimale mais plusieurs; et ceci nous interdit de vouloir attribuer à chaque type d'activités une dimension d'entreprise. Néanmoins, il ressort aussi de notre examen que certains types d'activités semblent pouvoir être plus rationnellement effectués dans de grandes entreprises, d'autres dans de petites ou de moyennes entreprises. Dans cette optique, on peut essayer d'effectuer un classement dans les secteurs d'activités.

1 - La méthode de classement

Comme nous l'avons déjà indiqué, la dimension des P.M.E. n'est pas uniforme dans ses données quantitatives, pour toutes les branches d'activités. Telle entreprise qui est petite dans un secteur peut être grosse dans un autre, et inversement. Il apparaît alors nécessaire de classer petites, moyennes et grandes entreprises par secteur. C'est la raison pour laquelle, pour chaque secteur, nous avons appliqué la méthode du "tiers et de la moitié" (que nous avons déjà exposée en Ière Partie).

Rappelons que cette méthode consiste à faire le total des

effectifs (ou de la valeur ajoutée, ou de la valeur des expéditions, etc.). On divise ce total par trois; et on additionne les effectifs employés dans les entreprises en partant des plus petites, jusqu'à ce que l'on arrive au tiers du total des effectifs du secteur. Ce premier tiers constitue les petites entreprises du secteur considéré. On renouvelle l'opération en passant du tiers à la moitié des effectifs totaux du secteur considéré. Toutes les entreprises dont il faut additionner les effectifs pour passer du tiers à la moitié de l'effectif total du secteur constituent les moyennes entreprises du secteur considéré. Toutes les autres entreprises du secteur sont considérées comme de grandes entreprises.

C'est une méthode empirique qui a été utilisée avec succès dans différents pays européens et, particulièrement, dans les six pays de la Communauté Economique Européenne. On est arrivé, par l'application de cette règle du "tiers et de la moitié" à des résultats très proches de l'opinion que les chefs d'entreprises eux-mêmes se faisaient au sujet des petites, moyennes et grandes entreprises de leur secteur.

Toutefois, il est bien évident que l'application brutale de cette règle va nous donner pour tous les secteurs, des petites, moyennes et des grandes entreprises. Or, il est évident que certaines entreprises, même si elles peuvent être considérées dans leur secteur

comme relativement petites, n'en sont pas moins de grandes entreprises si on les envisage dans le cadre général de l'économie. Dans le secteur aluminium, par exemple, la règle du "tiers et de la moitié" fera apparaître de petites entreprises dans le secteur. Elles sont néanmoins d'une dimension déjà importante par rapport aux entreprises de la plupart des autres secteurs d'activité économique. Il importe alors d'effectuer une classification entre secteurs.

Pour effectuer ce classement, après avoir appliqué la règle du "tiers et de la moitié" à chaque secteur pris isolément, on peut l'appliquer à l'ensemble des secteurs pour obtenir une dimension moyenne des petites (0 à 99 personnes), des moyennes (100 à 199 personnes) et des grandes (+ de 200) entreprises pour l'ensemble de l'économie. C'est par rapport à cette moyenne que l'on peut classer les secteurs en trois catégories. En réalité, nous rencontrons une difficulté importante: nous avons bien, pour le Québec, des statistiques sur les établissements, mais pas sur les entreprises. Nous avons donc effectué calculs et classifications pour les établissements. Ceci nous donne:

Catégorie A: peuvent être considérés comme secteurs d'activités correspondant particulièrement à des établissements, de petites dimensions, les secteurs dont les plus grands établissements ont des effectifs (valeur ajoutée, etc...) inférieurs à ceux des éta-

blissements moyens pour la totalité des secteurs: soit moins de 200 personnes.

Catégorie B: peuvent être considérés comme secteurs d'activités correspondant particulièrement à des établissements de grandes dimensions, les secteurs dont les plus petits établissements ont des effectifs (valeur ajoutée, etc...) supérieurs à la moyenne des grands établissements pour la totalité des secteurs (soit plus de 200 personnes). Lorsque, dans certains secteurs d'activités, il y avait un ou plusieurs petits établissements dont l'ensemble des effectifs était inférieur à 25% de l'effectif total du secteur, leur existence ne nous a pas empêché de faire entrer ces secteurs dans la catégorie B.

Catégorie C: peuvent être considérés comme secteurs d'activités permettant la coexistence de petits, de moyens et de grands établissements, tous les secteurs n'entrant pas dans les catégories A et B. Dans cette catégorie C, il a paru intéressant de faire une subdivision, car certains secteurs ont à la fois des petits et des grands établissements, mais pour ainsi dire pas de moyens; d'autres secteurs ont à la fois des petits, des moyens et des grands.

En dehors de ces trois catégories, nous donnerons deux listes intitulées D et E qui correspondent à des secteurs pour lesquels l'information n'était pas disponible, et à des secteurs dont

les effectifs totaux sont inférieurs à la centaine et ont par là même une importance trop limitée pour être pris en considération.

Il est important de souligner que les règles dont nous venons d'exposer la méthode ont été appliquées brutalement à 167 secteurs d'activités économiques. Il semble inévitable qu'il y ait des cas aberrants, toute règle ayant inévitablement des exceptions. Ces cas aberrants pourraient être dégagés à partir des connaissances particulières que l'on possède sur les différents secteurs d'activités.

Il est important aussi d'attirer dès maintenant l'attention sur deux notes très importantes qui figurent ci-après, à la page 193.

2 - Classement des 167 secteurs d'activitésCatégorie A:1) Secteurs à petits établissements (aucun n'emploie plus de 100 personnes)

Code numérique	Industries
1013	Fabriques de saucisses et de boyaux à saucisses
1051	Beurreries et fromageries
1056	Fabriques de crèmes glacées
1930	Filage de la laine
2110	Préparation des fibres
2499	Fabriques de vêtements divers
2591, 2599	Industries de conservation et diverses du bois
2680	Fabrication de lampes électriques et d'abat-jour
2980	Laminage, moulage et refoulage des métaux
3160	Fabrication de matériel de réfrigération et de climatisation pour les établissements commerciaux
3240	Fabrication de carrosseries de camions et remorques
3250	Fabrication de pièces et d'accessoires d'automobiles
3280	Construction et réparation d'embarcations
3530	Fabrication des produits en pierre
3562	Fabriques de produits du verre
3720	Fabrication d'engrais mélangés
3760	Savonnerie et fabrication de produits d'entretien
3791	Fabriques d'encres d'imprimerie

Code numérique	Industries
3814	Manufactures d'appareils ophtalmiques
3815	Laboratoires dentaires
3830	Industries de balais, brosses et vadrouilles
3840	Fabrication de stores vénitiens
3970	Industries des enseignes et étalages
3982	Fabriques de chandelles et cierges
3984	Fabriques de fleurs et plumes artificielles
3985	Ateliers de fabrication de patrons
3995	Manufactures de timbres et de stencils (en caoutchouc ou métal)
3996	Statuaire et fabriques d'insignes et d'articles d'art et de nouveautés
3998	Manufactures de glace artificielle

2) Secteurs à petits et moyens établissements (aucun n'emploie plus de 200 personnes)

1030	Préparation de la volaille
1055	Fabriques de concentrés de lait
1110	Préparation du poisson
1230	Fabrication de provendes
1720	Tanneries
1750	Fabrication de gants de cuir
1799	Manufactures de produits divers en cuir
2230	Industries de sacs de coton et de jute
2292	Ateliers de broderie, de plissage et d'ourlets
2460	Industrie des articles en fourrure
2470	Chapellerie

Code numérique	Industries
2491	Manufactures de gants en tissu
2513	Scieries
2541	Manufactures de portes et chassis et ateliers de rabotage (excluant la fabrication de parquets en bois dur)
2560	Fabrication de boîtes en bois
2580	Industrie des cercueils
2592	Ateliers de fabrication de poignées de portes et de tournage
2593	Ateliers de fabrication d'articles en bois
2862	Ateliers de lithographie
2872	Ateliers de composition commerciale
3080	Fabrication de pièces mécaniques
3110	Fabrication d'instruments aratoires
3430	Industries de la chaux
3799	Autres industries chimiques
3813, 3983, 3987, 3989, 3993	Manufactures d'appareils d'orthopédie et de chirurgie, fabriques de produits capillaires, industries de l'enregistrement du son, manufactures de stylographes et de crayons, manufactures d'articles de fumeurs
3981	Industries des boutons, des agrafes et des fermoirs

Catégorie B:

Secteurs à grands établissements (la très grosse majorité des établissements emploient plus de 200 personnes. Ceux qui emploient moins de 200 personnes représentent moins de 25% des effectifs du secteur)

Code numérique	Industries	% des effectifs du secteur employés dans des établissements de + de 200 employés
1280	Biscuiteries	78.8
1430	Distilleries	76.1
1530	Fabrication de produits du tabac	94.6
1830	Filage et tissage du coton	98.0
2010	Fabrication de textiles synthétiques	85.0
2190	Industries des linoléums et des tissus enduits	78.0
2710	Industries des pâtes et papiers	93.8
2732	Manufactures de boîtes en carton ondulé	75.0
2910	Industries du fer et de l'acier	85.5
2970	Laminage, moulage et refoulement du cuivre et alliages	75.0
3020	Fabrication d'éléments de charpentes métalliques	80.3
3210	Industries aéronautiques	94.8
3230, 3290	Fabrication de véhicules automobiles, construction de véhicules divers	85.8
3260	Industries du matériel roulant de chemin de fer	95.8
3270	Construction et réparation de navires	94.7
3320	Fabrication de gros appareils électriques et non électriques	84.1
3340	Fabrication d'appareils ménagers, de radio et de télévision	87.4
3350	Fabrication de matériel de télécommunication	96.5
3710	Fabrication d'explosifs et de munition	92.9
3730	Fabrication de matières plastiques et de résines synthétiques	95.3
3811	Manufactures d'instruments et de produits connexes	75.0

Catégorie C:

- 1) Secteurs à petits et grands établissements avec peu ou point d'établissements moyens (les établissements moyens n'emploient jamais plus de 15% des effectifs totaux du secteur et leur pourcentage est toujours inférieur à celui des personnes employées dans les petits établissements)

Code numérique	Industries	% des effectifs du secteur employés dans des établissements ayant	
		moins de 100	plus de 200
1291, 1292	Boulangeries	65.0	26.2
1396	Autres produits alimentaires	44.5	48.3
2180	Teinture et apprêt des textiles	55.7	37.2
2210	Industries de la grosse toile	57.8	42.2
2299	Fabriques de textiles divers	53.2	38.9
1012, 1070, 1350, 1393, 1394, 1470	Usines d'huiles et de graisses animales, industries du fromage refait, industries des huiles végétales, malteries, rizeries, industries du vin	31.2	68.8
2442	Entrepreneurs en vêtements de femmes	84.4	12.9
2542	Manufactures de parquets en bois dur	52.2	47.8
2640	Industries des meubles de bureau	41.5	48.1
2660	Autres industries de meubles	49.5	46.3
2890	Imprimerie et édition	20.3	67.3
2940	Fonderies de fer	55.6	37.1
2960	Laminage, refouillage et moulage de l'aluminium		71.0
3030	Fabrication de produits métalliques d'architecture et d'ornementation	71.7	23.1
3040	Estampage, matriçage et revêtement des métaux	43.3	45.2
3060	Quincaillerie, coutellerie et fabrication d'outillage	46.7	42.9
3090	Fabrication de produits métalliques divers	23.7	66.0
3310	Fabrication de petits appareils électriques		53.7
3360	Fabrication d'appareils électriques industriels	20.9	79.1
3450, 3520, 3570	Fabrication des produits du gypse, des produits réfractaires et industriels des abrasifs	13.7	64.9
3652, 3690	Usines de fabrication des huiles et de graisses lubrifiantes, fabrication d'autres dérivés du pétrole et de la houille	38.3	61.7
3820	Bijouterie et orfèvrerie	81.5	18.5
3931	Industries des articles de sports	62.7	37.3
3932	Industries des jeux et jouets	20.2	64.9
3950	Apprêt, teinture de la fourrure	55.6	44.4

2) Secteurs à petits, moyens et grands établissements

Code numé- rique	Industries	% des effectifs du secteur employés dans des établissements ayant:		
		moins de 100	de 101 à 200	plus de 200
1011	Abattoirs et salaisons	21.0	21.3	57.7
1053	Laiteries	51.0	15.1	33.9
1120	Préparation et mise en conserves des fruits et légumes	66.8	23.6	9.6
1310	Confiserie	33.7	22.8	43.5
1410	Fabrication d'eaux gazeuses	69.7	13.6	16.7
1690	Autres industries du caoutchouc	20.1	26.3	53.6
1740	Fabrication des chaussures	28.3	26.6	45.1
1792	Manufactures de matériel de cordonnerie	43.3	29.3	27.4
1970	Fabrication des tissus en laine	15.9	16.4	67.7
2140	Industrie des tissus étroits	31.8	20.3	47.9
2310	Industries des bas et chaussettes	54.7	23.1	22.2
2390	Industries des tricotés (autres que bas et chaussettes)	43.7	15.9	40.4
2431	Manufactures de vêtements d'hommes	37.0	19.7	43.3
2432	Entrepreneurs en vêtements d'hommes	67.0	27.6	5.4
2441	Manufactures de vêtements de femmes	62.7	26.0	11.3
2450	Industries des vêtements d'enfants	55.3	26.3	18.4
2480	Industries des corsets et soutien-gorges	19.7	37.5	42.8
2520	Fabrication des placages et contre-plaques	31.5	47.6	20.9
2610	Industries des meubles de maison	72.6	14.1	13.3
2720	Fabrication de papier asphalté pour toitures	12.2	26.7	61.1
2731	Manufactures de boîtes pliantes ou montées	47.1	30.0	22.9
2733	Manufactures de sacs de papier	39.7	16.0	44.3
2740	Autres transformations du papier	53.8	34.3	11.9
2861	Ateliers d'imprimerie et de reliure	73.4	9.8	16.8
2871	Ateliers de gravures et de plaques duplicata	54.5	24.2	21.3
2880	Edition	58.1	19.1	22.8
3010	Industries des chaudières et des ouvrages de tôle forte	29.3	41.0	29.7
3050	Industries du fil métallique et de ses produits	30.3	14.0	55.7
3070	Fabrication d'équipement de chauffage	29.7	16.6	53.7

Code numé- rique	Industries	% des effectifs du secteur employés dans des établissements ayant:		
		moins de 100	de 101 à 200	plus de 200
3150	Fabrication de machines et de matériel divers	20.8	16.4	62.8
3390	Fabrication d'appareils électriques divers	20.6	14.8	64.6
3470	Fabrication de produits du béton	70.9	18.2	10.9
3480	Industries du béton armé	57.1	22.7	20.2
3511 - 3512	Usines de fabrication des produits de l'argile (domestique et importée)	33.6	37.2	29.2
3740	Industries de produits médicaux et pharmaceutiques	40.8	27.6	31.6
3750	Industries des peintures et vernis	35.4	36.8	27.8
3770	Fabrication des produits de beauté	38.8	23.0	38.2
3780	Fabrication des produits chimiques industriels	18.4	20.4	61.2
3850	Fabrication d'articles en matière plastique	59.7	16.7	23.6
3986	Industrie des instruments de musique			61.0

Catégorie D:

Secteurs pour lesquels les informations statistiques ne
sont pas disponibles

Code numérique	Industries
1240	Moulins à farine
1250	Fabrication de céréales de table
1330	Raffinage du sucre
1391	Fabriques de macaronis
1450	Brasseries
1510	Traitement du tabac en feuilles
1610	Fabrication de chaussures en caoutchouc
1791	Manufacture de courroies en cuir
2160	Industries des tapis et carpettes
2291	Manufacture d'accessoires en tissu pour automobiles
2920	Fabrication de tubes et de tuyaux d'acier
2950	Fontes et affinages
3180	Fabrication de machines de bureau et de magasins
3370	Fabrication de piles et d'accumulateurs
3380	Fabrication de fils et de câbles électriques
3410	Industries du ciment
3550	Fabrication de produits de l'amiante
3561	Fabriques de verre
3651	Raffineries de pétrole
3988	Manufactures d'accessoires de machines à écrire

Catégorie E:

Secteurs d'activités dans lesquels il y a moins de 100 personnes employées pour la totalité du secteur

Code numérique	Industries
2130	Industries des cordes et ficelles
2150	Industries du feutre pressé et du feutre aéré
2594	Ateliers de tonnellerie
3590	Fabrication d'autres produits minéraux non métallique
3997	Fabriques de parapluies
3812	Fabriques d'horloges et de montres

On a laissé de côté comme peu significatif le secteur no 3999: industries diverses.

Cette ventilation n'est faite que sur la base des personnes employées et ne peut par là même avoir qu'une signification limitée. Il faudrait, pour bien faire, pouvoir effectuer la même ventilation à partir d'autres critères (si l'on avait les statistiques): capital investi, valeur ajoutée, valeur des expéditions, etc... Néanmoins, d'après quelques sondages effectués, il semble qu'on puisse la considérer comme une première approche approximativement valable des dimensions d'établissements qui existent à l'heure actuelle dans les différents secteurs d'activités au Québec. Il appartiendra à la suite de l'étude, de raffiner

d'avantage la classification effectuée pour corriger les cas qui peuvent apparaître aberrants. Pour l'instant, nous ne pouvons faire autre chose que de rendre la ventilation plus parlante en regroupant les 167 secteurs examinés en 20 grands secteurs d'activités. Ceci devrait nous permettre d'avoir une vue plus schématique de la répartition des grandes activités économiques du Québec en fonction de la taille des établissements.

3) Regroupement en 20 secteurs principaux d'activités

Si nous appelons: P les secteurs à petits établissements, M les secteurs à moyens établissements et G les secteurs à grands établissements, en combinant P.M.G., P.G., etc., nous pouvons fournir pour les 20 groupes de secteurs les données suivantes: (non disponibles: n.d.) (importance minime: i.m.).

Groupe I: Industries des Aliments et Boissons

Taille	Code	Secteurs
P M G	1011, 1012, 1013	Abattage et préparation de la viande
P M	1030	Préparation de la volaille
P M G	1051, 1053, 1055, 1056	Fabrication des produits laitiers
G	1070 1070	Industries du fromage refait
P M	1110	Préparation du poisson
P M G	1120	Préparation et mise en conserves des fruits et légumes

Taille	Code	Secteurs
P M	1230	Fabrication de provendes
n d	1240	Moulins à farine
n d	1250	Fabrication de céréales de table
G	1280	Biscuiterie
P G	1291, 1292	Boulangeries
P M G	1310	Confiseries
n d	1330	Raffinage du sucre
G	1350	Industrie des huiles végétales
P G	1391, 1393 1394, 1396	Fabrication d'autres produits alimentaires
P M G	1410	Fabrication d'eaux gazeuses
G	1430	Distilleries
n d	1450	Brasseries
G	1470	Industries du vin

Le groupe I présente donc un éventail très hétérogène. Il rassemble peut-être davantage de grands établissements qu'on était susceptible de le penser a priori, mais, il y a aussi beaucoup de petits et moyens établissements. Il est donc difficile d'en tirer des conclusions nettes quant aux relations dimensions-implantations.

Groupe II: Industries des produits du tabac

Taille	Code	Secteurs
n d	1510	Traitement du tabac en feuilles
G	1530	Fabrication de produits du tabac

Groupe III: Industries du caoutchouc

n d	1610	Fabrication de chaussures en caoutchouc
P M G	1690	Autres industries du caoutchouc

Groupe IV: Industries du cuir

P M	1720	Tanneries
P M G	1740	Fabrication de chaussures
P M	1750	Fabrication de gants en cuir
n d	1791	Manufactures de courroies en cuir
P M G	1792	Manufactures de matériel de cordonnerie
P M	1799	Manufactures de produits divers en cuir

On peut souligner que l'industrie du cuir regroupe beaucoup de P.M.E.

Groupe V: Industries textiles

G	1830	Filage et tissage du coton
P	1930	Filage de la laine
P M G	1970	Fabrication de tissus de laine

Taille	Code	Secteurs
G	2010	Fabrication de textiles synthétiques
P	2110	Préparation des fibres
P G	2120	Fabrication du fil
i m	2130	Industrie des cordes et ficelles
P M G	2140	Industries des tissus étroits
i m	2150	Industries du feutre pressé et du feutre aéré
n d	2160	Industries des tapis et carpettes
P G	2180	Teinture et apprêt de textile
G	2190	Industrie des linoléums et des tissus enduits
P G	2210	Industrie de la grosse toile
P M	2230	Industries des sacs de coton et de jute
n d	2291	Manufactures d'occasions en tissu pour automobiles
P M	2292	Ateliers de broderie, de tissage et d'ourlets
P G	2299	Fabriques de textiles divers

Il est remarquable de souligner qu'il y a peu d'établissements moyens dans l'industrie textile québécoise. Il serait intéressant d'examiner si la conjoncture défavorable à cette industrie (surtout de 1950 à 1960) a amené la disparition des établissements de cette dimension. Du point de vue de la vulnérabilité des entreprises en fonction des variations conjoncturelles, ce test pourrait présenter un intérêt certain.

Groupe VI: Bonneterie

Taille	Code	Secteurs
P M G	2310	Industries des bas et chaussettes
P M G	2390	Industries des tricotés

Groupe VII: Industries du vêtement

P M G	2431	Manufacture de vêtements d'hommes
P M G	2432	Entrepreneurs en vêtements d'hommes
P M G	2441	Manufactures de vêtements de femmes
P G	2442	Entrepreneurs en vêtements de femmes
P M G	2450	Industries des vêtements d'enfants
P M	2460	Industries des articles en fourrure
P M	2470	Chapellerie
P M G	2480	Industries des corsets et soutien-gorges
P M	2491	Manufactures de gants en tissu
P	2499	Fabriques de vêtements divers

Il ressort qu'aussi bien dans la bonneterie que dans l'industrie du vêtement toutes les tailles d'établissements existent. Il est vraisemblable qu'on se trouve davantage ici dans le domaine de la concurrence entre firmes de dimensions diverses que dans un domaine de complémentarité; encore faudrait-il examiner en détail les possibilités d'existence de spécialisations pour différents types de produits.

Groupe VIII: Industries du bois

Taille	Code	Secteurs
P M	2513	Scieries
P M G	2520	Fabrication de placage et de contre-plaqués
P M	2541	Manufactures de portes et châssis et ateliers de rabotage
P G	2542	Manufactures de parquets en bois dur
P M	2560	Fabrication des boîtes en bois
P M	2580	Industries des cercueils
P	2591	Industries de conservation du bois
P M	2592	Ateliers de fabrication de poignées de porte, et de tournage
P M	2593	Ateliers de fabrication d'articles en bois
i m	2594	Ateliers de tonnellerie
P	2599	Industries diverses du bois

Groupe IX: Industries du meuble et des articles d'ameublement

P M G	2610	Industries des meubles de maison
P G	2640	Industries des meubles de bureau
P G	2660	Autres industries de meubles
P	2680	Fabrication de lampes électriques et d'abat-jour

Pour les groupes des industries du bois, du meuble et d'articles d'ameublement, on relève l'existence de nombreuses P.M.E. Toutefois, dès que l'on peut aborder la fabrication en

série, les grands établissements semblent prendre de l'importance. Ceci va nous intéresser dans les problèmes de localisation des entreprises.

Groupe X: Industries du papier et des produits connexes

Taille	Code	Secteurs
G	2710	Industries des pâtes et papiers
P M G	2720	Fabrication de papier asphalté pour toitures
P M G	2731	Manufacture de boîtes plates ou montées
G	2732	Manufactures de boîtes en carton ondulé
P M G	2733	Manufactures de sacs de papier
P M G	2740	Autres transformations du papier

On remarque une prédominance des grands établissements dans les industries du papier et des produits connexes.

Groupe XI: Imprimeries, édition et industries connexes

P M G	2861	Ateliers d'imprimerie et de reliure
P M	2862	Ateliers de lithographie
P M G	2871	Ateliers de gravure et de production de plaques duplicata
P M	2872	Ateliers de composition commerciale
P M G	2880	Editions
P G	2890	Imprimerie et édition

Groupe XII: Industries métalliques primaires

Taille	Code	Secteurs
G	2910	Industries du fer et de l'acier
n d	2920	Fabrication de tubes et de tuyaux d'acier
P G	2940	Fonderies de fer
n d	2950	Fontes et affinage
P G	2960	Laminage, moulage et refoulage de l'aluminium
G	2970	Laminage, moulage et refoulage du cuivre et alliages
P	2980	Laminage, moulage et refoulage des métaux

Les industries métalliques primaires semblent aller par priorité vers les secteurs à grands établissements. Il serait intéressant de vérifier si les petits, existant dans certains secteurs se situent dans le cadre de la sous-traitance.

Groupe XIII: Industries des produits métalliques

P M G	3010	Industries des chaudières et des ouvrages de tôle forte
G	3020	Fabrication d'éléments de charpentes métalliques
P G	3030	Fabrication de produits métalliques d'architecture et d'ornementation
P G	3040	Estampage, matriçage et revêtement des métaux
P M G	3050	Industries du fil métallique et de ses produits

Taille	Code	Secteurs
P G	3060	Quincaillerie, coutellerie et fabrication d'outillage
P M G	3070	Fabrication d'équipements de chauffage
P M	3080	Fabrication de pièces mécaniques
P G	3090	Fabrication de produits métalliques divers

Encore une fois la proportion des établissements de moyennes dimensions semble relativement faible dans l'ensemble du groupe.

Groupe XIV: Industries de la machinerie, sauf les machines électriques

P M	3110	Fabrication d'instruments aratoires
P M G	3150	Fabrication de machines et de matériel divers
P	3160	Fabrication de matériel de réfrigération et de climatisation pour les établissements commerciaux
n d	3180	Fabrication de machines de bureau et de magasin

Groupe XV: Industries de matériel de transport

G	3210	Industries aéronautiques
G	3230	Fabrication de véhicules automobiles
P	3240	Fabrication de carrosseries de camions et de remorques
P	3250	Fabrication de pièces et d'accessoires d'automobiles

Taille	Code	Secteurs
G	3260	Industries du matériel roulant de chemin de fer
G	3270	Construction et réparation des navires
P	3280	Construction et réparation d'embarcations
G	3290	Construction de véhicules divers

Il ressort dans ce groupe une nette délimitation des dimensions des établissements par secteur et l'absence (complète) de moyens établissements.

Groupe XVI: Industries des appareils électriques

P	G	3310	Fabrication de petits appareils électriques
	G	3320	Fabrication de gros appareils électriques et non électriques
	G	3340	Fabrication d'appareils ménagers, de radios et de télévisions
	G	3350	Fabrication de matériel de télécommunication
P	G	3360	Fabrication de matériel électrique industriel
n	d	3370	Fabrication de piles et d'accumulateurs
n	d	3380	Fabrication de fils et de câbles électriques
P	M G	3390	Fabrication d'appareils électriques divers

L'industrie des appareils électriques semble correspondre particulièrement à la grande dimension. On peut se demander en effet si les petits établissements ne sont pas très spécialisés dans la fabrication de certains outillages et, par là, seraient complémentaires des grands établissements qui forment la majorité.

Groupe XVII: Industries des produits minéraux non métalliques

Taille	Code	Secteurs
n d	3410	Industries du ciment
P M	3430	Industries de la chaux
P G	3450	Fabrication de produits du gypse
P M G	3470	Fabrication de produits du béton
P M G	3480	Industries du béton armé
P M G	3511,3512	Usines de fabrication des produits de l'argile
P G	3520	Fabrication des produits réfractaires
P	3530	Fabrication de produits en pierre
n d	3550	Fabrication de produits de l'amiante
P	3562	Fabrication de produits du verre
P G	3570	Industries des abrasifs
i m	3590	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques

Nous avons ici un excellent reflet de l'influence de la technique sur la dimension des établissements, compte tenu du

fait que même s'ils sont non disponibles les renseignements sur le ciment et sur l'amiante sont universellement connus.

Groupe XVIII: Industries des produits du pétrole et de la houille

Taille	Code	Secteurs
n d	3651	Raffineries de pétrole
P G	3652	Usines de fabrication des huiles et graisses lubrifiantes
P G	3690	Fabrication d'autres dérivés du pétrole et de la houille

Groupe XIX: Industries chimiques et produits connexes

G	3710	Fabrication d'explosifs et de munitions
P	3720	Fabrication d'engrais mélangés
G	3730	Fabrication de matières plastiques et de résines synthétiques
P M G	3740	Industries des produits médicaux et pharmaceutiques
P M G	3750	Industries des peintures et vernis
P	3760	Savonneries et fabrication de produits d'entretien
P M G	3770	Fabrication de produits de beauté
P M G	3780	Fabrication de produits chimiques industriels
P	3791	Fabriques d'encre d'imprimerie
P M	3799	Autres industries chimiques

On peut souligner qu'il y a relativement peu d'établissements de taille moyenne tant dans le groupe XVIII que dans le groupe XIX. Quant aux petits et grands établissements ils apparaissent parfois dans les domaines très délimités.

Groupe XX: Industries manufacturières diverses

Taille	Code	Secteurs
P G	3811	Manufactures d'instruments et de produits connexes
i m	3812	Fabriques d'horloges et de montres
P M	3813	Manufactures d'appareils d'orthopédie et de chirurgie
P	3814	Manufactures d'appareils ophtalmiques
P	3815	Laboratoires dentaires
P G	3820	Bijouteries et orfèvrerie
P	3830	Industries des balais, brosses et vadrouilles
P	3840	Fabrication de stores vénitiens
P M G	3850	Fabrication d'articles de matière plastique
P G	3931	Industrie des articles de sport
P G	3932	Industrie des jeux et jouets
P G	3950	Apprêt et teinture de la fourrure
P	3970	Industrie des enseignes et étalages
P M	3981	Industrie des boutons, des agrafes et fermoirs
P	3982	Fabriques de chandelles et de cierges

Taille	Code	Secteurs
P M	3983	Fabriques de produits capillaires
P	3984	Fabriques de fleurs et de plumes artificielles
P	3985	Ateliers de fabrication de patrons
P M G	3986	Industries des instruments de musique
P M	3987	Industries de l'enregistrement du son
n d	3988	Manufactures d'accessoires de machines à écrire
P M	3989	Manufactures de stylographes et de crayons
P M	3993	Manufactures d'articles de fumeurs
P	3995	Manufactures de stencils et de tampons en caoutchouc
P	3996	Statuaires et fabriques d'enseignes et d'articles d'art et de nouveautés
i m	3997	Fabriques de parapluies
P	3998	Manufactures de glaces artificielles
négligé	3999	Industries diverses

La diversité du groupe XX nous empêche d'en dégager une ligne générale quelconque. Dans de nombreux domaines les P.M.E. semblent avoir une large place.

N.B.

- 1.- Il est important de souligner à nouveau que les statistiques utilisées pour établir cette double classification concernent les établissements et non les entreprises. Rappelons que l'établissement est: "la plus petite unité qui constitue une entité distincte d'exploitation pouvant fournir les données statistiques de base." Une entreprise peut avoir plusieurs établissements. Toutefois, puisque ce sont les petites et moyennes entreprises qui nous intéressent, on peut penser qu'elles n'ont que rarement plusieurs établissements. En revanche, les grandes entreprises qui ont plusieurs établissements ont souvent des établissements de grandes dimensions. En conséquence, et faute de mieux, nous pensons pouvoir, sans grossière erreur, considérer le nombre des petites et moyennes entreprises comme "voisin" du nombre des petits et moyens établissements. Ce n'est toutefois qu'une approximation qui serait insuffisante pour une étude plus poussée.

- 2.- La double classification que nous venons d'effectuer a été faite sur la base des renseignements statistiques issus du recensement industriel de 1961 qui nous ont été communiqués par le Service de Recherches Economiques du ministère de l'Industrie et du Commerce. Nous tenons à remarquer qu'en raison du secret statistique, certains regroupements avaient dû être faits dans les renseignements qui nous ont été communiqués. Ceci enlève un peu de précision à la classification effectuée, cela n'en modifie pas pour autant les lignes générales. Nous croyons savoir que le ministère de l'Industrie et du Commerce s'apprête à publier une étude dans laquelle les renseignements statistiques sur les P.M.E. seront plus importants que ce que nous avons pu réunir. L'analyse des P.M.E. pourra être ainsi plus approfondie.

B - L'insuffisance des connaissances sur les besoins spécifiques des secteurs

Malgré la longueur des listes qui précèdent, force est de constater qu'elles ne nous fournissent en définitive que fort peu de renseignements. Au départ, il est évidemment nécessaire de savoir quels sont les secteurs qui peuvent bénéficier de l'activité des P.M.E. ou des grandes entreprises. Mais, pour parvenir à l'élaboration politique destinée à venir en aide aux P.M.E. dans le cadre du développement régional, bien d'autres renseignements se révèlent indispensables.

Il importerait de connaître les besoins des entreprises tant dans le domaine de la production que dans celui de la distribution. Il faudrait savoir tout d'abord, suivant les types d'activités, s'il est plus important pour l'entreprise d'être proche des sources de matières premières, du réservoir de main-d'oeuvre ou du marché d'écoulement des produits, autrement dit, connaître ses facteurs de localisation. Certes, à l'heure actuelle, les problèmes du transport tant des matières premières que des produits fabriqués ne se posent plus dans les mêmes termes qu'il y a quelques lustres, et l'on sait que la localisation des entreprises est beaucoup plus libre en ce domaine, encore que les moyens et les frais de transport ne soient pas toujours négligeables dans certains secteurs d'activités.

Par ailleurs, on a bien des idées grossières quant à l'importance du capital à investir, les besoins quantitatifs et qualitatifs de main-d'oeuvre, les nécessités en matières premières, matériel, produits et demi-produits qui sont utilisés pour tel ou tel type de production. Encore faudrait-il connaître ceux-ci avec précision pour chaque branche d'activités si l'on veut pouvoir déterminer les possibilités qui s'offrent pour des implantations d'entreprises de tel ou tel type dans tel ou tel lieu géographique. Il ne serait pas inutile non plus d'étudier très attentivement les complémentarités qui peuvent exister entre différents types d'activités. Une étude de ce genre serait particulièrement précieuse pour l'élaboration de complexes cohérents de développement industriel.

Enfin, il serait nécessaire de connaître aussi les besoins des entreprises en matière de distribution. L'entreprise doit-elle être plus ou moins proche de son marché, avoir un réseau plus ou moins développé de détaillants, doit-elle passer obligatoirement par les services d'un certain nombre de grossistes, etc.? Est-il indispensable pour n'importe quelle entreprise d'avoir un service de vente et d'expédition à Montréal? Toutes ces questions ont bien évidemment des réponses différentes suivant les secteurs d'activités. Là encore une étude complémentaire est nécessaire pour obtenir tous ces renseignements que nous ne possédons pas pour le moment.

Que ce soit dans le domaine de la production ou de la distribution, on peut, semble-t-il, envisager deux méthodes pour obtenir les renseignements qui nous font défaut:

- Une première méthode consisterait à rechercher les caractéristiques des différents secteurs d'activités économiques tels qu'ils sont connus dans d'autres pays, notamment aux Etats-Unis. On devrait obtenir par ce moyen des renseignements sur les besoins principaux des entreprises. L'avantage de la méthode repose essentiellement sur sa relative rapidité (la collecte des renseignements devrait vraisemblablement pouvoir se faire assez rapidement); en revanche, on risque une fois de plus de se trouver en présence de données qui ne correspondent pas exactement aux structures et au niveau de développement de l'économie du Québec.

- La deuxième méthode consiste alors à chercher sur place, auprès des intéressés eux-mêmes, les renseignements dont nous avons besoin. Ceci suppose que l'on puisse mettre en oeuvre une enquête auprès des chefs d'entreprises pour savoir quels sont les impératifs auxquels ils doivent répondre pour assurer production et distribution. Si une enquête générale sur l'ensemble des secteurs est une tâche qui peut paraître gigantesque, il ne devrait pas être impossible de sélectionner un certain nombre de secteurs particulièrement intéressants, sur lesquels on ferait porter l'effort de l'enquête par priorité. Un travail en collaboration

avec les organisations professionnelles nous apparaîtrait particulièrement souhaitable en ce domaine: le rassemblement des renseignements pourrait y gagner en rapidité et en qualité.

Il importe de souligner un dernier point: parmi les renseignements qu'il semble le plus urgent de réunir, ceux ayant trait aux questions de concurrence ou de complémentarité des firmes nous paraît primordial. Lorsqu'on se pose des questions de développement régional, il est évidemment de première importance de savoir si les firmes des secteurs considérés travaillent indépendamment les unes des autres ou si, au contraire, elles sont réunies dans le cadre d'une intégration économique plus ou moins affirmée. Les politiques ne seront évidemment pas les mêmes dans l'un et l'autre cas. On peut penser à la création ou à la stimulation de bourses de sous-traitance dans des régions dont le développement économique repose sur des industries qui ont effectivement besoin de sous-traitants. Il est inutile de les envisager si ces conditions mêmes font défaut. Inversement et dans le cadre spécifique du Québec, il n'est pas sans importance non plus de savoir si, où et comment des petites entreprises sont en état de dépendance économique de grandes firmes à capitaux internationaux. Tous ces renseignements sont indispensables si l'on veut pouvoir coordonner les données sectorielles avec des données régionales.

2 - Les données régionales du Québec

Il faut dès le départ souligner que les données régionales de la Province ne nous intéressent que dans la mesure où l'on veut promouvoir une politique de décentralisation et de développement industriel aussi harmonieusement réparti que possible sur le plan géographique. En conséquence, il n'est pas inutile de rappeler les causes de la décentralisation. En effet, lorsqu'une entreprise ou une zone industrielle en pleine expansion cherche des possibilités de développement supplémentaires, trois solutions s'offrent à elles au moins en principe:

"1 - Recruter du personnel dans les régions possédant une main-d'oeuvre excédentaire et chercher à faire déménager ces travailleurs vers l'établissement principal. Cette migration soulève incontestablement des difficultés. En premier lieu, les tentatives en vue d'obtenir un établissement définitif de ce genre se heurteront à une opposition considérable chez les intéressés. Le travailleur et surtout sa famille est en principe immobile. Il est attaché au lieu d'habitation par des liens moraux, historiques et culturels. S'il décide de déménager, il devra surmonter de nombreuses difficultés d'adaptation.

En deuxième lieu, on favorise par cette migration de dépeuplement des régions critiques (il arrive que l'on crée ainsi de nouvelles régions critiques) tout en renforçant encore les difficultés des zones industrielles où la population est déjà très dense.

2 - Stimuler les déplacements hebdomadaires sur des distances assez longues à partir des régions possédant une réserve de main-d'oeuvre. Il faut se demander à ce propos s'il n'y a pas, sur le plan social, des objections à ce qu'un père de famille soit absent toute la semaine ou qu'il ait à partir très tôt le matin pour ne rentrer que tard le soir.

Une telle situation nuit à la fois au travailleur et à sa famille, et la méthode suscite également des objections d'ordre économique. En effet, le transport d'ouvriers sur de grandes distances entraîne des frais de transport énormes, et provoque des irrégularités et une perte de temps. Cette méthode est même irréalisable pour les entreprises où le personnel travaille par équipes (entreprises à travail continu).

3 - La troisième façon de réaliser l'expansion d'une entreprise est la décentralisation géographique. Dans ce cas, on transfère une partie appropriée de la production vers un emplacement offrant encore des possibilités d'extension notamment en matière de main-d'oeuvre". (6)

C'est bien cette troisième méthode qui nous intéresse dans le cadre du Québec, et c'est en fonction des impératifs du développement industriel régionalisé qu'il importe de faire une ventilation des différentes régions de la Province.

A - Distinction entre deux grands types de régions

"Les régions possédant un certain excédent de main-d'oeuvre peuvent être réparties en deux catégories:

1 - Les régions principalement agricoles, non encore industrialisées: ces régions se caractérisent par une baisse constante de l'emploi provoquée par les progrès de la mécanisation, du remembrement, etc... L'industrialisation d'une région de ce genre se heurte à

(6) Ir. T.P. TROMP: "Quelques aspects de la croissance d'une entreprise industrielle, dans le cadre du développement régionale", Conférence sur les économies régionales, Communauté Economique Européenne, Bruxelles 6-8 décembre 1961, Vol. I, p. 286.

ces difficultés spécifiques, car l'expérience a montré que le passage du travailleur agricole à l'usine donne lieu à certaines résistances si l'entreprise elle-même n'y consacre pas l'attention nécessaire. Le recrutement de personnel féminin est également difficile dans ces régions.

2 - Les régions déjà quelque peu industrialisées où le développement ne suit pas le rythme de l'accroissement démographique: l'établissement dans ces régions d'une industrie entièrement nouvelle demande une analyse approfondie des structures existantes. Il faut se demander en premier lieu si l'industrie existante fait partie des branches d'activité en expansion rapide ou des branches d'activité stagnantes ou en régression.

En outre, la nature de l'industrie existante est un facteur important. Si la région comprend déjà une industrie textile ou des ateliers de confection, il faut se garder d'y implanter une entreprise employant une main-d'oeuvre principalement féminine, alors que ce serait au contraire parfaitement possible dans une région où se trouve une industrie lourde.

Enfin, l'implantation d'une industrie ne sera couronnée de succès que si les ressources culturelles de la région permettent d'offrir ou de créer à bref délai des possibilités suffisantes de récréation et de scolarisation." (7)

Partant de là, on pourrait être tenté, dans le cadre du Québec, de faire une distinction simple entre Montréal et sa zone d'influence, d'une part, tout le reste de la Province, d'autre part, (la zone d'influence de Montréal pouvant être considérée comme une zone d'environ 60 à 80 milles autour du pôle central).

(7) Ir. TROMP: op. cit. p. 290.

Toutefois, une telle division ne nous paraît pas satisfaisante: elle ne rend pas fidèlement compte des conditions actuelles d'industrialisation de la Province; mais surtout elle ne rend pas compte du développement à venir tel qu'on peut l'envisager à l'heure actuelle, en fonction des tendances qui semblent se dessiner.

Pour notre part, nous proposerions volontiers l'approche suivante:

- Au lieu d'un pôle de croissance (Montréal), nous pensons qu'il est préférable de parler d'une zone d'industrialisation. Tout d'abord, il semble que toute la vallée du St-Laurent puisse être considérée comme une région d'actuelle ou de future industrialisation. En effet, à l'Ouest de Montréal, l'industrialisation s'étend déjà jusqu'à Valleyfield (et même dans une certaine mesure jusqu'à Hull, le long de la rivière Outaouais). A l'Est de Montréal, l'industrialisation s'étend sur la rive sud jusqu'à Sorel et peut-être bientôt jusqu'à Bécancour, sur la rive nord, Joliette et Trois-Rivières. Si, à l'heure actuelle, il reste une zone non industrielle à l'est de Bécancour et de Trois-Rivières, on retrouve néanmoins un pôle avec la ville de Québec. Ceci nous permet de penser que c'est bien en quelque sorte un couloir d'industrialisation et de développement qui s'étend de Valleyfield jusqu'à Québec.

Il n'est pas sans importance d'envisager un couloir plutôt que des pôles individualisés, car toute la région qui s'étend au sud de cette zone jusqu'à Sherbrooke et au nord jusqu'à Shawinigan nous paraît faire partie de la même zone possible d'industrialisation. En fait, il semble qu'on puisse raisonner pour les années à venir sur une sorte de quadrilatère qui serait déterminé par Valleyfield, Sherbrooke, Québec, Shawinigan. En effet, même si cette région a, à l'heure actuelle, des pôles qui sont plus industrialisés que d'autres, il semble que la densité de population, l'importance des flux économiques de toutes sortes, le réseau de moyens de communication, etc. en font une région "relativement homogène" au point de vue de l'implantation d'activités industrielles nouvelles et spécialement en matière d'implantation de petites et moyennes entreprises.

- De cette première région, nous rapprocherions volontiers celle de Saguenay-Lac-St-Jean qui semble avoir un peu les mêmes caractéristiques du point de vue économique. Nous avons déjà mentionné la région de l'Outaouais qui nous apparaît en quelque sorte comme un prolongement de la zone décrite précédemment. Pourrait-on faire entrer dans le même cadre la région de Rouyn-Noranda qui, elle aussi, possède à l'heure actuelle des débuts d'industrialisation prometteurs? Si tel était le cas, on pourrait dire qu'il y a dans la Province une grande zone de développement

le long du St-Laurent en élargissant la zone vers le nord et le sud et deux pôles (Chicoutimi, Lac-St-Jean, d'une part, région de Rouyn-Noranda, d'autre part), l'ensemble étant caractérisé par le fait qu'il s'agit de régions déjà plus ou moins industrialisées et dont il importe d'accroître l'industrialisation.

- En revanche, pratiquement toutes les autres régions de la Province nous apparaissent comme faisant davantage partie de régions principalement agricoles. Il faut bien entendu remarquer qu'il peut exister certains points d'industrialisation dans le cadre local de certaines villes de plus de 5,000 habitants. Mais il s'agit alors de points suffisamment isolés et ayant suffisamment peu d'influence sur la zone avoisinante pour conserver à l'ensemble des régions son caractère agricole traditionnel.

Cette classification en régions non encore industrialisées ou déjà plus ou moins industrialisées nous intéresse dans le cadre de la problématique des P.M.E. Dans les régions non encore industrialisées, ce sont des complexes entiers qu'il faudra inciter à s'installer si l'on veut parvenir à la création de pôles de développement véritables. En revanche, dans les régions déjà industrialisées, il faut rechercher les complémentarités que l'on pourrait développer à partir des activités économiques déjà existantes. Les politiques en faveur du développement régional doivent donc être très fortement distinguées dans l'un et l'autre cas.

Toutefois, il faut se demander si une subdivision qui reste aussi globale est suffisante pour élaborer des politiques spécifiques d'aide au développement régional. On est en droit d'en douter.

B - L'insuffisance de la distinction en deux types de régions

Il est indiscutable que la division que nous venons de faire reste insuffisante pour permettre l'élaboration d'une politique sélective en faveur du développement des P.M.E. dans un cadre régional. En effet, la division précédente s'efforce bien de mettre en évidence les très grandes caractéristiques fondamentales de certaines régions, mais elle ne nous permet pas d'arriver à une véritable définition de l'espace économique québécois.

"Du point de vue économique, il existe trois notions fondamentales correspondant à trois réalités distinctes qui correspondent à la fois au bon sens et aux trois aspects distincts de toute définition. La région peut se caractériser par sa plus ou moins grande uniformité; elle est plus ou moins homogène. En second lieu, la région peut s'étudier du point de vue de sa plus ou moins grande cohérence, c'est-à-dire de l'interdépendance de ses diverses parties: elle est plus ou moins polarisée. La région peut enfin s'envisager du point de vue du but qu'elle poursuit, du programme qu'elle se fixe: c'est la région de programme ou région-plan." (8)

(8) J.R. BOUDEVILLE: "Les Espaces Economiques" Que sais-je? no 950, p. 8.

La région ainsi définie ne concerne pas uniquement les notions macroéconomiques, elle n'est pas valable qu'au plan collectif, mais elle permet d'analyser aussi l'espace micro-économique. En effet, l'étude du coût et de la localisation de l'entreprise conduit à envisager aussi l'espace en fonction des notions d'homogénéité (coûts de production), de polarisation (zones de marché et interdépendance), et de décisions centralisées (programmes linéaires). (9) Il en résulte donc que tant sur le plan global que sur le plan des entreprises, les trois notions d'espace nous intéressent pour la définition de régions caractéristiques à l'intérieur du Québec.

Nous n'ignorons pas que la nouvelle division en dix régions administratives et 25 sous-régions présentées par le Premier Ministre du Québec, le 19 janvier 1966, tend à répondre aux préoccupations que nous venons de souligner. Nous savons en effet que la nouvelle division du territoire a été faite à partir d'une étude menée sur les régions administratives existantes, les pôles d'attraction et leurs zones d'influence, les territoires de vente de l'entreprise privée, le découpage régional des corps intermédiaires. Nous nous trouvons donc là en présence d'une base indispensable pour une étude plus approfondie. Toutefois, il sera

(9) cf. "L'Univers Economique et Social" Encyclopédie Française, Tome IX, p. 9.72-4.

important de distinguer à l'intérieur de chacune de ces régions et sous-régions les endroits qui sont déjà industrialisés de ceux qui ne le sont pas du tout.

En effet, l'objectif que l'on poursuit est d'arriver à obtenir les caractéristiques fondamentales de chaque région économique pour pouvoir en déduire les possibilités qu'elles offrent au point de vue implantation industrielle. Or, les besoins des entreprises sont très diversifiés.

"Les possibilités de décentralisation sont étroitement liées à la notion de l'entreprise. Pour beaucoup d'entreprises le choix d'un lieu d'implantation est très limité. C'est notamment le cas de l'industrie lourde pour laquelle il est extrêmement difficile, sinon impossible d'établir des établissements secondaires. On peut envisager tout au plus la décentralisation des sections auxiliaires pour lesquelles la distance ne constitue pas un inconvénient majeur. Abstraction faite d'autres obstacles, nous pourrions affirmer que plus l'industrie est "légère", plus la décentralisation en est facile." (10)

C'est dans chaque cas d'industries légères qu'il faut se poser la question de savoir quels sont les besoins caractéristiques pour la production et la distribution. Inversement, c'est pour chaque région qu'il faut rechercher les capacités de réponses aux besoins de chaque secteur industriel pris séparément.

(10) Ir. TROMP: op. cit. p. 287.

Ceci suppose donc que l'on se livre à une recherche très poussée des capacités offertes par les différentes régions, et ceci avec le maximum de détails possibles. Une base de départ utile pour cette recherche peut être fournie par les implantations industrielles existantes: si certaines entreprises se sont implantées, c'est vraisemblablement qu'elles trouvaient à leur lieu d'implantation les avantages dont elles avaient besoin. Mais ceci ne veut pas dire que tous les lieux d'implantations possibles aient été inventoriés par les entrepreneurs. On sait qu'il existe souvent des idées préconçues en fonction desquelles telle ou telle région apparaît comme désavantageuse alors que les études économiques correspondantes n'ont pas été effectuées. Il y a aussi des activités nouvelles pour lesquelles certaines régions peuvent présenter des avantages alors qu'elles n'en présentaient pas dans le cadre des activités traditionnelles. Il s'agit donc de dresser un répertoire aussi complet que possible et par régions bien délimitées de petites dimensions. Ceci suppose que l'on regroupe tous les renseignements existants et vraisemblablement qu'on les complète grâce à une enquête régionale pour laquelle la compétence d'un certain nombre de personnes (conseillers économiques régionaux, élus municipaux, gérants de succursales de banques, membres d'associations professionnelles, etc.) mériterait certainement d'être utilisée.

Cette enquête régionale viendrait donc compléter l'enquête sectorielle dont nous avons parlé précédemment et nous permettrait en quelque sorte d'arriver à une combinaison sectorielle régionale, grâce à laquelle la politique d'implantation industrielle sur un plan régional aurait son maximum de chances d'efficacité. Toutefois, la collecte de ces renseignements demandera obligatoirement certains délais et, en attendant, on doit se demander s'il n'est pas possible d'effectuer déjà quelques combinaisons fondamentales entre certaines données sectorielles et régionales.

3 - Quelques combinaisons fragmentaires des données sectorielles et régionales

Il n'est pas question ici de vouloir descendre dans le détail. L'absence de renseignements suffisants nous l'interdit. Nous voudrions simplement attirer l'attention sur quelques évidences générales qui devront faire l'objet par la suite d'une étude beaucoup plus approfondie. Mais, repartant de la distinction fondamentale entre régions déjà industrialisées et non industrialisées à l'intérieur du Québec, il semble possible de mettre en évidence quelques combinaisons sectorielles régionales.

A - Les régions non industrialisées du Québec se caractérisent à l'heure actuelle par leurs ressources en matières premières qui peuvent être de plusieurs ordres:

- Nous ne nous attarderons pas sur les matières premières d'origine minérale. Leurs lieux d'implantation sont connus et laissent peu de latitude dans le choix de l'implantation d'activités industrielles.

- Mais le Québec est riche de forêts. C'est là aussi une matière première indispensable à l'implantation d'industries du bois, du meuble et de la papeterie. Or, nous avons vu que dans le cadre des industries du bois et du meuble, les P.M.E. correspondaient assez bien au point de vue dimensions aux activités économiques de ces secteurs. La papeterie appelle en général de plus grandes dimensions, encore qu'il ne soit pas impossible d'envisager certaines unités de dimensions relativement modestes. Il y a donc en ce domaine des combinaisons de localisation avec certains types d'activités industrielles qui devraient faire l'objet d'une étude immédiate. On sait en effet que les industries du bois et du meuble rencontrent à l'heure actuelle des difficultés. La recherche de méthodes d'amélioration de la situation économique dans ces secteurs pourrait faire l'objet d'une étude particulière.

- Enfin, les régions non industrialisées offrent des ressources agricoles qu'il importe d'utiliser dans une optique de plus en plus industrielle. Le développement des industries de

préparation et mise en conserve des fruits et légumes et, sur un plan plus général, une assez large part des industries alimentaires peuvent intéresser des entreprises de petites et moyennes dimensions. Il y aurait lieu d'examiner l'intérêt que pourrait présenter l'implantation de telles industries dans certaines régions principalement agricoles.

- Il est convenu aussi de faire rentrer les activités de pêche dans les industries primaires. Il est bien évident dans ce cas que certaines régions se prêtent mieux que d'autres à de tels types d'activité. On pense naturellement à la Gaspésie.

B - Quant aux régions déjà en partie industrialisées, elles appellent moins de commentaires en raison même du peu de renseignements dont nous disposons actuellement. Il semble toutefois assez évident que l'implantation d'industries manufacturières doit s'envisager par priorité dans le cadre de la région Valleyfield, Sherbrooke, Québec, Trois-Rivières, ainsi que dans les régions Saguenay Lac-St-Jean et Rouyn-Noranda dont nous avons parlé ci-dessus.

Ainsi, il semble qu'à l'heure actuelle il soit intéressant de mener de front deux sortes d'études: des recherches de renseignements sur l'ensemble des secteurs et des régions telles

que nous les avons explicitées; mais, par ailleurs, des études sectorielles par branches d'activités, à condition de les conduire dans une optique régionale. Elles pourraient permettre de gagner du temps pour certains problèmes particulièrement urgents à l'heure actuelle dans le cadre de l'économie québécoise.

Les recherches à entreprendre sont donc nombreuses et demanderont des délais. Nous ne saurions cependant trop insister sur leur importance si l'on veut parvenir à la définition de politiques réalistes dans le domaine de l'aide aux P.M.E. à l'intérieur d'un cadre de développement régional. Toutefois, il importe dès à présent de définir les orientations principales que pourraient prendre ces politiques, même si l'on ne détient pas encore les renseignements suffisants pour les régionaliser.

Section II - LES LIGNES DE FORCE D'UNE ACTION EN FAVEUR
DES P.M.E. DANS UNE OPTIQUE DE DEVELOPPEMENT
REGIONAL

Que peuvent et que doivent faire les pouvoirs publics pour aider les P.M.E. dans le cadre du développement régional? Les entreprises privées ont droit à la liberté d'établissement et ne peuvent se voir imposer l'obligation de s'établir dans une région déterminée. Il importe que pouvoirs publics et entreprises privées n'inversent pas leurs rôles respectifs; en revanche, une coopération peut être extrêmement efficace chacun apportant sa compétence dans son propre domaine. C'est par cette coopération qu'il est possible d'obtenir des résultats positifs dans l'intérêt de l'entreprise, du lieu d'établissement, de la région et de l'ensemble de l'économie. Dans ce contexte, il importe de souligner que toutes les recherches dont nous avons parlé précédemment n'ont en aucune façon pour objectif de dresser un plan impératif des implantations industrielles mais bien de mettre à la disposition des entrepreneurs privés des moyens d'information dont ils ne pourraient disposer sans cela. De plus, le rassemblement des renseignements doit aussi avoir pour effet de permettre aux pouvoirs publics de savoir où, quand et comment venir en aide aux entreprises pour que l'industrialisation se fasse dans les meilleures conditions d'efficacité.

Ceci étant précisé, que peuvent faire les pouvoirs publics?

"L'industrie peut attendre des pouvoirs publics qu'ils créent dans les régions qui lui sont désignées comme zones à développer, les conditions voulues pour encourager l'implantation d'industries et susciter des initiatives en matière de décentralisation. Cela implique notamment:

- la mise à disposition de terrains industriels appropriés;
- la construction et la location de bâtiments industriels;
- l'encouragement de la construction de logements;
- une assistance financière à l'achat de terrains par les usines et à la construction des ateliers de fabrication;
- des privilèges fiscaux pour les investissements nouveaux effectués dans ces régions;
- l'amélioration des communications;
- l'application de mesures en matière d'enseignement et de récréation." (11)

Est-ce à dire que dans le cadre du Québec tous ces points doivent faire l'objet d'une intervention des pouvoirs publics? Doit-il y avoir d'autres domaines dans lesquels les pouvoirs publics doivent envisager une action? Il est difficile à l'heure actuelle de répondre avec précision à ces deux questions. Car il serait souhaitable d'avoir en main tous les éléments pour pouvoir fournir une réponse précise et circonstanciée. Néanmoins,

(11) Ir TROMP: op. cit. p. 291.

il semble possible de dégager les lignes de force de ce que pourra être une action future en faveur des P.M.E.

Ces lignes de force ne peuvent évidemment se présenter que sous une forme assez globale. Faute de renseignements, il est impossible d'entrer dans le détail des actions spécifiques qu'il y aura lieu d'entreprendre en fonction des données particulières propres à chaque région. Toutefois, même si l'action est envisagée sur un plan global, nous nous efforcerons de garder toujours à l'esprit la nécessité d'une régionalisation future.

Ces lignes de force n'intéressent pas toujours de façon spécifique les petites et moyennes entreprises. Celles-ci ont, en effet, besoin d'un certain nombre de moyens pour pouvoir s'implanter de façon rentable dans une région déterminée. Mais leurs besoins ne sont pas toujours différents de ceux des grandes entreprises. En conséquence, envisager une politique de développement régional veut dire prendre un certain nombre de mesures qui favoriseront l'implantation et le développement de toutes les entreprises, petites, moyennes ou grandes. Il y a néanmoins, des mesures spécifiques pour les P.M.E. chaque fois que leur structure leur impose des conditions particulières et nécessite une aide spéciale.

Afin d'être bien sûrs de rester proches du concret, nous ne reprendrons pas systématiquement les différents points énumérés ci-dessus (citation de M. TROMP). Nous nous efforcerons, au contraire, de partir des difficultés spécifiques qui semblent être celles des P.M.E. de la Province de Québec. Ces difficultés spécifiques, sans être complètes, nous apparaissent à l'heure actuelle les plus importantes et c'est la raison pour laquelle nous les examinerons tour à tour en nous efforçant de voir quels sont les remèdes envisageables sur chacun des points analysés.

1 - Les problèmes d'achat d'un terrain

Le problème de l'achat du terrain apparaît souvent comme un faux problème, en ce sens que le prix immobilisé dans l'achat d'une certaine superficie représente relativement peu de choses en comparaison des immobilisations que l'on va mettre par la suite sur ce terrain. Logiquement donc une variation de prix de la terre au pied carré ne devrait pas avoir une importance considérable sur le choix d'un lieu d'implantation. En réalité, il semble que le prix du terrain ait une certaine importance pour deux raisons. Tout d'abord, une raison psychologique: l'achat du terrain est la première opération réalisée par l'entrepreneur et, de ce fait, il y attache davantage d'importance. Psychologiquement aussi, la construction de bâtiments et l'achat

de machines apparaissent directement liés à la production à venir; le terrain n'a pas le même contenu de rapport direct. Mais, par ailleurs, trop d'entreprises dans le passé ont vu leur développement entravé par la possession d'un terrain trop petit, sans possibilités d'agrandissement en raison des constructions qui s'étaient faites tout autour de ce terrain. Pour se désenclaver, ces entreprises ont été obligées de se transplanter. Aujourd'hui, tirant la leçon du passé, on achète couramment trois à cinq fois plus de terrain qu'il n'en faut au départ pour les constructions industrielles envisagées. Le prix du terrain acquiert par là même une importance plus grande.

Nous avons, à plusieurs reprises, parlé de l'intérêt récent que l'on porte à l'organisation de zones industrielles. Il faut souligner que la désignation même de certains terrains comme zones industrielles a pour conséquence logique et immédiate d'accroître le prix de ces terrains dans des proportions spéculatives. En conséquence, l'entreprise qui veut acheter un terrain dans une zone désignée pour devenir industrielle est souvent obligée de traiter avec différents propriétaires qui vont faire les uns sur les autres une "escalade" de prix d'autant plus forte que des spéculateurs voudront essayer de profiter de la situation. Il y a donc là plus qu'un faux problème. C'est une réelle difficulté que peuvent rencontrer les entreprises et particulièrement les petites et moyennes lors du premier acte dont va dépendre leur implantation.

Il est évident que le moyen le plus radical pour couper court à ces difficultés est d'exproprier purement et simplement les zones que l'on veut industrialiser. Un moyen moins brutal consiste à déterminer un juste prix et à faire acheter l'ensemble de la zone par un organisme financier public ou parapublic. Cet organisme pourra alors revendre aux industriels en quête de terrains la superficie dont ils ont besoin sans majoration spéculative des prix. Il pourrait aussi être éventuellement utile d'envisager un système d'imposition fiscale sur les plus-values foncières. C'est là un moyen de contrôle des abus qui peuvent se produire; contrôle imparfait certes mais qui a néanmoins pour effet de calmer les ambitions des spéculateurs tout en apportant à l'Etat une nouvelle rentrée de ressources fiscales. Il ne semble pas impossible de régionaliser ces différents types d'interventions en fonction des données particulières de telle ou telle région.

2 - Les problèmes d'approvisionnement en matières premières et énergie.

Traditionnellement, on parle toujours de l'approvisionnement en matières premières et énergie comme un des éléments déterminants dans le choix du site d'implantation. Cette donnée a eu effectivement dans le temps toute son importance. Elle la conserve aujourd'hui dans le cas des secteurs de base et industries lourdes. Mais il ne s'agit pas là, comme nous l'avons vu,

de domaines réservés aux P.M.E. En revanche les P.M.E. ont aujourd'hui des besoins d'approvisionnement qui peuvent être beaucoup plus facilement satisfaits grâce au développement des techniques de transport. Au fur et à mesure que les transports se perfectionnent et que leur coût diminue, les matières à transporter ont tendance à devenir de moins en moins pondéreuses et le rapport valeur/volume des marchandises transportées tend à diminuer l'importance du coût de transport par rapport au prix de la marchandise. (12)

Etant donné que dans le cadre du Québec l'alimentation en sources d'énergie ne pose pas de difficultés (sauf dans des cas bien précis qui sont du domaine des grandes entreprises), on peut dire que les problèmes d'approvisionnement en moyens fondamentaux de production (matières premières) relèvent directement des problèmes de transport et de communication.

3 - Les problèmes de transport et de communication

Compte tenu de l'immensité du territoire, le problème des transports et communications est fondamental pour le développement régional du Québec. Il est certain que les moyens de communications et de transports sont un élément déterminant

(12) L. REBOUD: "Progrès technique et décentralisation"
R.E.P. 1964.

dans le choix d'implantations des P.M.E. comme des grandes entreprises. A l'heure actuelle, il est incontestable que le réseau routier du Québec ne favorise pas le développement régional en ce sens que tous les grands axes de circulation aboutissent à Montréal et accroissent par là même son rôle de polarisation. Il est fréquent aujourd'hui de mettre plus de temps pour aller d'une petite ville à une autre en ligne directe que d'y aller en passant par Montréal. L'absence de voies transversales gêne considérablement le développement régional car les entreprises ne peuvent aller s'implanter dans des endroits qui sont mal desservis au point de vue transport.

On nous a cité l'exemple d'une entreprise dont le matériel en provenance de l'étranger était déchargé au port de Montréal. Le lieu d'implantation de l'usine a été choisi en conséquence à une distance telle que les transports en camions puissent s'effectuer au rythme de 2 rotations par jour. Une amélioration du réseau routier aurait permis à cette entreprise d'aller s'installer plus loin de Montréal que ne le lui permet l'état actuel des voies de communication. De toute façon, il ne s'agit pas là de décentralisation (quelques dizaines de milles de Montréal), mais dès que l'on envisage des implantations dans l'ensemble de la Province, le problème des transports devient fondamental. Encore faut-il remarquer que la création de certains axes de communications, loin de favoriser un développement

régional, ont eu pour effet, dans un passé récent, de drainer vers Montréal des hommes, des biens et des capitaux supplémentaires!

Il n'entre pas dans notre compétence de pouvoir formuler des orientations pour une politique. Nous ne pouvons faire autre chose que souligner l'importance du phénomène et la nécessité de voir des spécialistes se pencher sur les questions de transports et de communications: développement de l'infrastructure routière, des chemins de fer et des voies navigables; élaboration d'une tarification qui puisse avoir un rôle d'incitation dans le cadre du développement régional. Des études particulières dans ce domaine seraient particulièrement souhaitables si l'on pouvait faire bénéficier les P.M.E. de conditions avantageuses.

4 - Les problèmes de main-d'oeuvre et de formation

Pendant longtemps, la théorie économique a pensé que les différences de salaires allaient amener une répartition harmonieuse des activités sur l'ensemble du territoire, les capitaux étant, soit-disant, attirés par les zones à bas taux de salaires, c'est-à-dire les zones non encore industrialisées. La réalité a montré que ce schéma était très loin de se vérifier en pratique. Le capital attire le capital et l'on assiste dans la réalité à des effets cumulatifs de développement et de

sous-développement qui augmentent les disparités régionales. Il nous a été donné de vérifier, dans le cadre du Québec, qu'à l'heure actuelle les milieux d'affaires croient de moins en moins à l'importance de la différence entre les taux de salaires pour le choix d'un lieu d'implantation industrielle. On entend couramment tenir le raisonnement suivant: "oui, il est vrai qu'on paie la main-d'oeuvre un peu moins chère à certains endroits des Cantons-de-l'Est qu'à Montréal. Mais combien de temps ceci se poursuivra-t-il? L'action des syndicats (et même parfois des pouvoirs publics) tend à égaliser les taux de salaires partout dans la Province en cherchant à les aligner sur ceux de l'Ontario, voire sur ceux des Etats-Unis".

En conséquence, il ne semble pas que des différenciations de taux de salaires soient appelées (même si elles sont plus réelles que ne le pensent les industriels et même s'il n'est pas démontré statistiquement que ces différences tendent effectivement à se restreindre) à entraîner les implantations industrielles dans le cadre du développement régional. En revanche, la qualification de la main-d'oeuvre semble aujourd'hui beaucoup plus essentielle. Avec le développement des techniques modernes, on a de plus en plus besoin d'ouvriers spécialisés et de techniciens. Notons à cet égard que le problème ne semble pas, d'après les contacts que nous avons eus, soulever de très grosses difficultés. Il semble rare qu'une entreprise s'installe à un endroit plutôt qu'à un autre pour la seule question de la formation de la main-d'oeuvre.

Néanmoins, il faut souligner qu'en ce domaine les P.M.E. souffrent d'un désavantage par rapport aux grandes entreprises. Les grandes entreprises peuvent assurer elles-mêmes la formation technique de leur personnel; les P.M.E. ont la plupart du temps de grosses difficultés dans ce domaine. En conséquence, il semble qu'une politique générale de la formation puisse se révéler beaucoup plus utile pour les petites entreprises que pour les grandes. On rejoint là le problème de la régionalisation d'une politique de formation et d'éducation, et une coordination semble tout particulièrement souhaitable entre cette politique et celle du développement régional.

Il reste toutefois un domaine dans lequel les P.M.E. souffrent de difficultés particulières: c'est le problème des cadres. Lorsqu'en début de carrière, un cadre entre dans une petite entreprise, il va avoir l'obligation d'affronter des problèmes très divers car l'absence de spécialisation dans les travaux de direction l'oblige à "toucher un peu à tout". En conséquence, s'il s'agit d'un individu offrant de réelles qualités, il va en profiter (beaucoup mieux que dans une grande entreprise) pour enrichir sa formation, et très vite il deviendra d'une compétence telle qu'il pourra prétendre à des postes importants que la petite entreprise ne sera pas en mesure de lui offrir. Ne pouvant conserver (parce qu'elle ne peut pas payer

de traitements satisfaisants) les cadres d'une réelle valeur, la petite entreprise les verra partir pour d'autres activités.

D'après tous les contacts que nous avons eus, il semble que ce problème soit extrêmement réel et puisse être considéré comme une des causes principales du manque d'adaptation des P.M.E. aux conditions modernes de l'économie. On se demande alors s'il n'y aurait pas lieu d'envisager, pour les P.M.E., la mise en commun d'un certain nombre de services qui leur permettrait d'offrir à leurs cadres compétents des situations intéressantes tant au point de vue du travail que de la rémunération. Cette mise en commun de services pourrait à notre avis s'envisager aussi bien dans les domaines de la production que de la distribution.

5 - Les problèmes d'organisation de la production

Puisqu'aussi bien l'obtention des moyens de production (matières premières, main-d'oeuvre, etc.) ne semble pas soulever des difficultés insurmontables, on en arrive à penser que c'est essentiellement l'organisation de la production qui soulève des difficultés dans le cadre des P.M.E. Nous avons déjà signalé que les P.M.E. se trouvaient en état d'infériorité vis-à-vis des grandes entreprises dans le domaine des achats de matières premières, demi-produits, etc. Leurs commandes étant insuffisantes,

elles ne peuvent pas obtenir les mêmes ristournes que les grandes entreprises; leurs moyens financiers étant insuffisants, elles ne peuvent faire des stocks en profitant des cours les plus avantageux (dans un cadre conjoncturel), etc. En conséquence, nous avons vu que de nombreux pays favorisent la mise en commun par les P.M.E. de leurs services d'achat. En additionnant des commandes de petites dimensions, on arrive à leur donner une importance égale à celle des grandes entreprises.

Toutefois, c'est davantage dans les domaines de la gestion de l'entreprise et de l'organisation même de la production qu'il semble nécessaire d'envisager des techniques nouvelles. Compte tenu de l'impossibilité dans laquelle on est de définir une taille optimum pour l'entreprise, compte tenu du fait que la croissance des firmes ne se fait pas de façon linéaire mais doit se faire par paliers successifs, les P.M.E. sont confrontées à de difficiles problèmes de combinaisons optimales dans le choix de leurs moyens de production: si les immobilisations sont trop fortes par rapport à la main-d'oeuvre employée, elles auront des difficultés de financement; si les immobilisations sont insuffisantes, la productivité de la main-d'oeuvre aura tendance à diminuer. De la même façon, les P.M.E. ont des difficultés à trouver l'organisation technique de la production la plus rationnelle possible. Elles ne peuvent, en effet, se tenir au courant des techniques modernes et de leurs possibilités de mise en oeuvre. Elles ont de la peine enfin à effectuer la sélection

des produits pour lesquels elles sont le mieux placées sur le marché. Les problèmes de spécialisation sont difficiles à résoudre pour elles.

Dans tous ces domaines, il semble que le meilleur moyen de surmonter toutes ces difficultés consiste pour les P.M.E. à envisager, là encore, des services collectifs. Ces services collectifs peuvent prendre la forme: soit de regroupements des services d'un certain nombre de P.M.E., soit de l'utilisation en commun des services d'une autre firme (par exemple l'utilisation en commun des services d'un ordinateur électronique pour l'établissement rationnel de leur comptabilité de gestion), soit du recours à des bureaux conseils spécialisés dans les questions d'organisation (bureaux publics ou privés), soit enfin du recours à des organismes professionnels qui peuvent se situer dans le cadre d'associations professionnelles diverses.

Soulignons pour terminer que ces services collectifs sont particulièrement indispensables dans le domaine de la recherche. Il est très rare que les P.M.E. aient la possibilité de développer individuellement leurs services de recherche et pourtant c'est une discipline qui leur est aussi indispensable qu'à la grande entreprise. Il ne semble pas impossible d'envisager des organismes de recherche susceptibles de travailler pour un groupe de P.M.E. soit sur un plan de regroupement régional, soit sur un plan de regroupement professionnel. Ces organismes de

recherche auraient pour fonction d'informer les P.M.E. sur les nouveaux procédés, brevets etc. apparus dans leur branche d'activité (recherche appliquée) et de les conseiller dans la modernisation de leurs techniques de production. Ils pourraient aussi, le cas échéant, se livrer à de la recherche appliquée, voire à de la recherche fondamentale, pour le compte de telle ou telle P.M.E.

6 - Les problèmes d'organisation de distribution

Il en va un peu de même dans le domaine de la distribution. Les P.M.E. n'ont pas les dimensions suffisantes pour pouvoir se livrer à des études de marchés et à la mise en oeuvre de toutes les techniques modernes de la vente. Elles ont des difficultés à suivre l'évolution de la demande pour pouvoir y adapter leurs productions. On se trouve là en présence de difficultés croissantes qui vont de pair avec l'évolution technologique contemporaine.

En effet, on a longtemps considéré les P.M.E. comme ayant un champ d'activités principalement locales. Elles étaient destinées à satisfaire les besoins du marché le plus proche de leur lieu d'implantation. Aujourd'hui, avec le développement des communications, un double mouvement s'est amorcé: d'une part sur le marché local, elles reçoivent la concurrence de grandes firmes (parfois étrangères) dans tous les produits plus ou moins

standardisés; d'autre part, les acheteurs tendent de plus en plus à aller s'approvisionner dans les grands centres urbains chaque fois qu'il s'agit de produits de consommation durables ou semi-durables. Les P.M.E. ont donc perdu au moins en partie les petits monopoles locaux dont elles bénéficiaient autrefois.

Il devient donc indispensable d'opérer une modification fondamentale. Les P.M.E. ne doivent plus viser les domaines de production dans lesquels elles se trouveraient en concurrence avec de grandes entreprises susceptibles d'effectuer une production de masse. Elles doivent, au contraire, cantonner leurs activités dans les domaines où la production de masse n'est pas possible techniquement. Mais, même dans ces domaines, les P.M.E. ne doivent plus se contenter d'un marché local parfaitement insuffisant. Elles sont obligées d'étendre leur horizon spatial à des marchés beaucoup plus vastes. Il importe de souligner, dans cette optique, que le marché du Québec doit être bien souvent considéré comme offrant des débouchés trop restreints pour l'activité des P.M.E., et il importe de plus en plus qu'elles se tournent vers le marché international.

L'exportation (notamment vers les Etats-Unis, mais aussi vers bien d'autres pays) doit être considérée comme une activité normale par les services de vente des P.M.E. L'expérience montre qu'il ne s'agit pas d'un domaine dans lequel les

P.M.E. sont amenées à rencontrer des difficultés insurmontables. Certaines expériences tendent même à prouver qu'il est parfois plus facile de vendre à l'étranger que de vendre sur place. Il y a cependant, schématiquement, deux types principaux de problèmes à résoudre:

- Le premier problème vise le choix du produit que l'on veut écouler à l'étranger. Il est de première importance qu'il s'agisse d'un produit de qualité, d'un produit bien spécifique, et offrant autant que possible un caractère d'originalité quelconque. Si ces conditions sont réunies, le problème du prix devient secondaire, car les marchés étrangers sont prêts à absorber, presque à n'importe quel prix, un produit qu'ils savent ne pouvoir se procurer sur un plan national. Par exemple, il serait vain de vouloir écouler aux Etats-Unis des meubles standard qui sont produits par les Américains à des prix de revient difficiles à concurrencer (transport ...). En revanche, le meuble typique canadien-français devrait pouvoir trouver un marché important si l'on en croit certains indices actuels.

- Le deuxième problème vise les conditions mêmes de l'exportation. Il faut explorer les marchés, faire connaître le produit par la publicité, trouver des concessionnaires, etc. Dans tous ces domaines (auxquels il faut ajouter les formalités à remplir pour l'exportation) les P.M.E. ont besoin d'aides matérielles et intellectuelles. Elles ne pourront que très rarement envisager

de développer seules leurs services d'exportation. En revanche, des services collectifs (et nous renvoyons ici à ce que nous avons écrit dans la IIIème partie ainsi qu'aux Annexes III et IV du présent rapport) devraient pouvoir être organisés sans très grandes difficultés et fournir des résultats assez rapides pour prouver leur utilité.

Il importe toutefois de souligner qu'en ce domaine, comme dans bien d'autres d'ailleurs, la principale difficulté à surmonter est d'ordre psychologique. Il faut arriver à convaincre les chefs d'entreprises qu'il est beaucoup moins difficile qu'ils ne le pensent de travailler pour l'exportation. C'est un domaine dans lequel il est particulièrement intéressant de miser sur l'appui que peuvent fournir les P.M.E. qui ont déjà réussi dans le domaine de l'exportation. Leur exemple mériterait publicité.

7 - Les problèmes du financement

On insiste souvent sur les difficultés que rencontrent les P.M.E. en matière de financement. Inversement, certains auteurs qui ont étudié le problème de près n'hésitent pas à écrire, tel H. GROSS: "L'argent se trouve toujours"! Qui croire? En réalité, il est certain que les P.M.E. rencontrent effectivement des difficultés de financement, spécialement dans le domaine

du financement à long terme. Ceci tient à plusieurs raisons:

- La première est certainement l'ignorance dans laquelle se trouvent les chefs de P.M.E. des possibilités auxquelles ils pourraient avoir recours. Ils ignorent la plupart du temps qu'il existe un certain nombre d'organismes plus ou moins spécialisés dans le domaine du crédit aux P.M.E. Il y aurait là un travail de publicité à faire de façon urgente pour informer les chefs d'entreprises.

- Mais, de façon plus fondamentale, il faut remarquer que la structure du système de crédit joue dans le développement régional, et spécialement en ce qui concerne les P.M.E., un rôle que l'on aurait tort de sous-estimer. Ce n'est pas pour rien que l'on s'efforce un peu partout dans le monde de remédier aux insuffisances du système bancaire traditionnel. Ces insuffisances peuvent se manifester dans le développement trop faible du réseau des banques régionales et dans la faiblesse du système de crédit à long terme, surtout aux P.M.E. Elles expliquent, du moins en partie, pourquoi, dans certains pays, les autorités centrales exécutent elles-mêmes les opérations financières ou les confient à des établissements nationaux... La proportion dans laquelle l'épargne reste dans la région où elle est constituée joue un certain rôle, elle dépend de la mesure dans laquelle les organismes locaux et régionaux sont autorisés à disposer librement des dépôts qu'ils reçoivent.

Dans certains pays (par exemple République Fédérale d'Allemagne), la législation a toujours prévu que les caisses locales d'épargne doivent consacrer une part déterminée de leurs dépôts d'épargne au financement de prêts hypothécaires et prêts aux communes. Elles doivent en outre prendre particulièrement en considération, dans leurs prêts à l'économie, les besoins de crédit de l'artisanat local et de l'industrie moyenne. Cette législation assure ainsi l'affectation d'un volume déterminé de capitaux à la couverture des besoins locaux et régionaux. Un mécanisme analogue existe à l'échelon régional: les caisses centrales d'épargne et de virement, qui gèrent les réserves des caisses d'épargne locales, gardent une partie de leurs fonds pour satisfaire les besoins spécifiques de la région". (13)

Dans le cadre du Québec, on serait tenté de souligner l'importance du réseau bancaire sur l'ensemble du territoire. Il y a toutefois un point qui mérite de retenir notre attention: il ne semble pas que le rôle joué dans le développement régional soit à la mesure de ce réseau. Nous n'entrerons pas ici dans l'étude détaillée des insuffisances du système bancaire ni des moyens qu'il y aurait lieu de mettre en oeuvre pour améliorer

(13) C.E.E. Rapport des groupes d'experts sur la politique régionale, op. cit. p. 325.

le système du crédit en faveur des P.M.E. sur le plan régional du Québec. Toutefois, il semble indispensable qu'une recherche soit entreprise en ce domaine pour améliorer la situation présente.

Il faut améliorer la structure du système bancaire existant pour que son fonctionnement soit plus efficace sur le plan régional. Il serait aussi extrêmement important d'amener certains organismes à envisager des opérations auxquelles ils se refusent pour l'instant, notamment en faveur des P.M.E. industrielles et commerciales. Citons par exemple les Caisses Populaires qui pourraient, semble-t-il, remplir un rôle très important qu'elles se sont jusqu'à présent refusé de jouer. Tout ceci devrait faire l'objet d'une étude approfondie.

*

*

*

CONCLUSION

L'examen de ces lignes de force d'une action en faveur des P.M.E. dans le cadre du développement régional pourrait en quelque sorte servir de conclusion à ce rapport préliminaire. Il nous reste pourtant à attirer l'attention sur quelques points particuliers.

Répetons tout d'abord que si l'on estime nécessaire d'entreprendre de nouvelles recherches de renseignements, ce n'est point pour arriver à un dirigisme absolu, mais bien pour être en mesure d'élaborer valablement une politique d'incitations des entreprises dans le cadre du développement régional. Soulignons aussi que cette recherche de renseignements ne doit en aucun cas être envisagée comme devant être faite une fois pour toutes. Les conditions et possibilités tant des entreprises que des régions sont des données en perpétuelle évolution et c'est en fait un fichier constamment tenu à jour tant des besoins sectoriels que des possibilités régionales qu'il faut envisager. Ceci nous paraît être le seul moyen d'être en mesure de renseigner sérieusement les entreprises en quête d'une zone d'implantation.

Remarquons aussi que l'examen des lignes de forces auquel nous venons de nous livrer n'a nullement tenu compte de tout ce qui se fait déjà au Québec en faveur des P.M.E. et du développement

régional. Nous n'ignorons pas qu'il existe déjà des organismes susceptibles de répondre, au moins partiellement, aux besoins que nous nous sommes efforcés de recenser. Dans la deuxième phase de l'étude, il y aurait lieu d'examiner, dans chaque cas particulier, la mesure dans laquelle les organismes existants ont la possibilité de répondre effectivement aux besoins. C'est un travail qui ne peut être envisagé qu'en relation étroite avec lesdits organismes afin que soient élaborés en connaissance de cause les améliorations qu'il y aurait éventuellement lieu d'apporter.

Avouons enfin que le travail qui reste à faire nous semble d'une ampleur considérable tout en étant fondamental et urgent. Nous nous permettons de suggérer que la deuxième phase de l'étude soit confiée à un groupe de personnes susceptibles de se partager le travail et les responsabilités. C'est, nous semble-t-il, le seul procédé pour arriver à une solution correcte, réaliste et aussi rapide que possible.

ANNEXE I

QUELQUES EXEMPLES D'ASSISTANCE FINANCIERE
A LA PETITE INDUSTRIE (1)

Danemark

Le Danemark possède un système dans le cadre duquel le gouvernement peut accorder une assistance financière à des conditions spéciales à de petits industriels ou à des artisans. Ces prêts ne sont pas octroyés pour la création de nouvelles petites entreprises, mais pour faciliter l'extension ou la modernisation d'établissements existant depuis trois ans au moins. Ils portent intérêt à 5 pour cent, taux inférieur à celui que demandent les banques, et ils peuvent être amortis en quinze ans (l'amortissement ne commençant parfois qu'après la fin de la deuxième année), alors que les banques exigeraient le remboursement en cinq à dix ans. Les bâtiments sont acceptés en garantie, à concurrence de 80 pour cent de la valeur à la date du prêt; l'outillage, à concurrence de 50 pour cent de sa valeur, déduction faite au montant de tout gage ou hypothèque dont il serait déjà grevé. Les intéressés peuvent emprunter des sommes supplémentaires, s'ils fournissent la garantie de personnes jouissant d'une bonne réputation financière ou moyennant remise en nantissement de certaines catégories de biens meubles.

Les requérants doivent remplir une formule détaillée de demande de prêt, en donnant notamment des renseignements sur le montant, le but et la durée du prêt demandé, les qualifications du demandeur, les bilans et comptes de profits et pertes de l'entreprise pour les trois dernières années, le nombre de personnes occupées et le nombre de personnes qui pourraient l'être si le prêt était accordé, etc. Les demandes sont adressées au gouvernement (ministère du Commerce et de l'Industrie), qui les transmet à l'Institut technologique de Copenhague pour obtenir un avis d'expert. Un membre du personnel de la section de l'Institut qui s'occupe de la branche d'activité intéressée rend visite à l'entreprise, s'entretient de la demande avec le propriétaire, examine ses installations et son outillage, étudie le rendement et les perspectives de l'établissement et présente un rapport technique dans lequel il recommande ou déconseille l'octroi du prêt. La formule de demande est communiquée alors à la section de l'économie d'entreprise de l'Institut. Un membre du personnel de cette section se rend à son tour dans l'entreprise pour examiner les aspects financiers de la demande, en étudiant notamment des questions telles que le capital et les liquidités de l'entreprise; puis il présente un rapport financier, dans lequel il recommande ou déconseille, lui aussi, l'octroi du prêt. A l'aide de ces deux rapports, et sur avis d'une commission représentant divers milieux,

(1) BIT: Au Service de la Petite Industrie, Genève 1961, p. 238-245.

le ministère prend sa décision définitive. Si le prêt est accordé, la section de l'économie d'entreprise de l'Institut technologique de Copenhague le prend sous son contrôle jusqu'à ce qu'il ait été entièrement remboursé.

Ce système, qui a commencé modestement, est en application depuis 1928. On dispose actuellement de cinq millions de couronnes par année pour l'octroi de prêts à des artisans et à de petits industriels dans le cadre de ce système. Les prêts peuvent atteindre 100.000 couronnes, mais leur montant habituel est de l'ordre de 20.000 à 50.000 couronnes. On n'a enregistré que très rarement le défaut de remboursement.

France

Il existe en France (2) divers genres d'institutions chargées d'accorder des crédits à des conditions spéciales aux artisans ainsi qu'aux petites et moyennes entreprises.

Mentionnons tout d'abord le Crédit populaire de France, qui conduit ses activités au niveau régional grâce aux "banques populaires". Il assure un service de crédit spécialisé s'appuyant sur une connaissance approfondie des problèmes et des besoins particuliers des petites et moyennes entreprises; il est notamment en mesure de leur octroyer des prêts à long terme à taux normal.

Puis viennent les sociétés professionnelles de caution mutuelle, auprès desquelles les petites et moyennes entreprises peuvent se procurer, à des conditions particulièrement favorables, des crédits bancaires de moyenne durée pour l'achat d'outillage, au moyen d'effets avalisés par la Caisse nationale des marchés de l'Etat, établissement officiel rattaché au ministère des Finances.

Le capital initial de ces sociétés est généralement fourni par les organisations professionnelles; il s'y ajoute ensuite les contributions des emprunteurs. Ces derniers sont tenus de souscrire au capital de la société intéressée pour un montant équivalant à 0,1 pour cent des crédits qu'ils désirent obtenir. Ils doivent en outre faire un versement à un fonds de garantie, mais cette condition n'a pas d'autre conséquence que d'éllever le coût du crédit qui leur est accordé à 8 pour cent au maximum. Les versements au fonds de garantie portent intérêt à 4 pour cent en moyenne et sont restitués à l'emprunteur lorsqu'il a remboursé la totalité du crédit qui lui a été consenti.

La Caisse nationale des marchés de l'Etat accorde ou refuse les crédits demandés, en se fondant sur la recommandation du comité de la société de caution mutuelle intéressée; si elle consent le prêt, elle en fixe les conditions. Dans tous les cas, l'entreprise qui introduit une demande de prêt doit financer, sur ses propres ressources, une part de l'opération qu'elle envisage (de 10 à 40 pour cent,

(2) Pour plus de détails, voir le Financement des petites et moyennes entreprises, Rennes, centre régional d'études et de formation économique, 1956.

selon les circonstances). La Caisse nationale, qui, comme on l'a vu, ne fait pas elle-même d'avances de fonds, mais se borne à donner son aval à l'emprunteur, possède une double garantie; tout d'abord, elle reçoit la garantie de la société de caution mutuelle et, ensuite, celle de l'entreprise emprunteuse, qui revêt généralement la forme d'une remise d'outillage et de matériel en nantissement ou, à titre exceptionnel, d'hypothèque sur les bâtiments.

La procédure à suivre pour obtenir un crédit se déroule comme suit: le demandeur doit présenter sa requête en deux exemplaires, avec tous renseignements nécessaires à l'appui: l'un de ces exemplaires est remis à la société et l'autre à la Caisse nationale. On établit, sur la base de ces informations, un rapport sur lequel le comité de la société se fonde pour prendre sa décision; lorsque le comité décide d'octroyer le prêt, il est responsable de la totalité du montant accordé, sous réserve de l'approbation de la transaction par la Caisse nationale. Celle-ci prend à son tour sa décision, qui est communiquée au demandeur, à la société et à la banque qui escomptera les effets avalisés par la Caisse. Il s'écoule normalement trois mois entre la date de la demande et la mise des fonds à la disposition du requérant. Ce dernier doit utiliser en principe les crédits qui lui sont consentis dans les six mois. Il doit fournir la preuve que les fonds ont été employés aux fins pour lesquelles ils lui ont été accordés, en présentant à la Caisse nationale les factures acquittées indiquant la date de la livraison ainsi que la date et le mode de paiement.

Enfin, les petites entreprises peuvent obtenir de la Caisse de développement économique et social des prêts à des conditions favorables, pour accroître leur productivité ou procéder à des reconversions. Ce système n'est toutefois pas réservé exclusivement aux artisans et aux petites entreprises. Il existe en outre un bon nombre de sociétés régionales de développement (créées pour encourager l'expansion économique de leur région et pour faciliter la décentralisation industrielle), qui peuvent apporter de bien des manières un concours précieux aux petites entreprises en procurant des fonds à celles qui ne peuvent faire appel au marché ordinaire des capitaux.

Japon

Au Japon (3), les mesures gouvernementales destinées à atténuer les difficultés financières de la petite industrie revêtent essentiellement deux formes: la remise directe de fonds par des institutions financières d'Etat ou d'économie mixte et la garantie des crédits.

Parmi les institutions chargées des mesures de la première catégorie, il y a lieu de mentionner:

La Société financière pour les petites entreprises, qui a été créée

(3) Voir: The Smaller Industry in Japan, Tokyo, Asia Kyokai 1957, pp. 82 et suiv.

en 1953. Cette société appartient entièrement à l'Etat; elle a pour but de procurer aux petites entreprises des capitaux à long terme. La plupart des prêts sont accordés par l'intermédiaire d'institutions privées agissant en tant qu'agents de cette société, qui accorde toutefois certains prêts directement.

La Société financière populaire, dont la fondation remonte à 1949. Cette société exerce son activité par l'intermédiaire de ses succursales et de ses agents locaux et accorde des prêts à long terme aux petites entreprises qui ne peuvent pas obtenir des capitaux de banques privées. Le taux d'intérêt de ces prêts est de 9,6 pour cent.

La Banque centrale des coopératives industrielles et commerciales, qui a été créée en 1936 par action conjointe de l'Etat et des coopératives. Ses capitaux, outre ceux que fournit le gouvernement, sont constitués essentiellement par l'émission d'obligations et les dépôts effectués par les coopératives et les membres de celles-ci. La Banque centrale accorde des prêts à long terme aussi bien qu'à court terme, pour l'achat d'outillage ou pour renforcer le capital d'exploitation; elle escompte les effets, soit par l'entremise de ses propres succursales, soit par le canal des coopératives de crédit qui lui tiennent lieu d'agents. Elle sert aussi de banque centrale pour les coopératives urbaines de crédit.

Le Bureau de la Caisse de dépôts de l'Etat, dont les capitaux proviennent surtout des dépôts d'épargne postale, est un important bailleur de fonds pour la petite industrie.

De plus, les excédents budgétaires sont déposés dans des comptes bancaires spéciaux et servent à accorder des prêts aux petites entreprises.

En ce qui concerne le second groupe de mesures gouvernementales, il faut citer l'assurance contre les mauvaises créances, instituée en vertu du système d'assurance au crédit pour les petites et moyennes entreprises, qui fournit la garantie de l'Etat aux établissements financiers et à la Société de garantie du crédit (voir ci-après) contre les pertes subies par suite de défaut de paiement des petites entreprises. Cette forme d'assurance s'applique principalement:

a) aux prêts consentis par des établissements financiers à de petites entreprises (l'emprunteur verse une prime de 2,19 pour cent et, en contrepartie, l'Etat garantit le prêt à concurrence de 50 pour cent);

b) aux garanties accordées par la Société de garantie du crédit pour le compte de petites entreprises.

La Société de garantie du crédit est une organisation qui facilite, grâce à la fourniture de garanties, l'octroi de prêts aux petites entreprises par des établissements financiers. Les capitaux qui permettent d'accorder ces garanties

sont constitués par les versements d'autorités locales, d'établissements financiers et d'organisations de petites entreprises. La Société d'assurance du crédit pour les petites et moyennes entreprises, organisme exclusivement gouvernemental et de création récente, apporte une aide financière et assure les donneurs d'aval.

Pays-Bas

La Nederlandsche Middenstandsbank N.V. (Banque néerlandaise des classes moyennes) a été créée en 1927 par l'Etat, la banque nationale et trois associations privées. Elle a fonctionné dès le début comme une banque ordinaire, en exécutant toutes les transactions bancaires normales, mais sa clientèle se compose exclusivement d'artisans, de détaillants et de petits industriels, et elle bénéficie d'une aide de l'Etat qui lui est accordée sous deux formes: d'une part, l'Etat a fourni une partie de son capital et, d'autre part, il lui octroie des garanties contre les pertes qu'elle pourrait subir du fait de prêts spéciaux consentis à de petites industries.

En ce qui concerne les prêts ordinaires à la clientèle, prêts qui sont le plus souvent à court terme, elle applique les principes bancaires courants, ce qui constitue en soi une garantie de bonne conduite des affaires. Cette forme d'activité de la banque est évidemment facilitée par la protection qu'assure à ses dépôts et à ses liquidités la garantie gouvernementale en question.

De plus, avec le concours de l'Etat, qui est représenté à son conseil d'administration, la Banque a créé un certain nombre de services de prêts spéciaux destinés à répondre au besoin financier le plus pressant des petites entreprises: celui de capitaux à long terme. Des prêts spéciaux à long terme peuvent être consentis pour les investissements destinés à compléter l'outillage et les installations ainsi qu'à remédier à une situation financière difficile dans laquelle même une entreprise bien dirigée peut se trouver placée pour des raisons échappant à sa responsabilité, par exemple lorsqu'une forte hausse des prix des matières premières a mis à mal ses liquidités. On demande à l'emprunteur, en règle générale, de fournir une garantie additionnelle, qui revêt le plus souvent la forme d'une hypothèque; cependant, ces prêts sont parfois aussi accordés sans garantie supplémentaire ou moyennant une faible garantie, sur la seule foi de la réputation de l'emprunteur. La Banque a des succursales dans tout le pays. Leurs agents connaissent de très près la région dans laquelle ils travaillent et se trouvent souvent bien placés pour obtenir des renseignements sûrs au sujet de la confiance que l'on peut accorder aux demandeurs de prêts et d'autres particularités les concernant. Lorsqu'une demande de prêt est faite en vue d'acquérir du matériel ou des installations nouvelles, le Service technique des Pays-Bas peut être consulté sur le choix de ce matériel. La durée maximale de ces prêts spéciaux est, en règle générale, de dix ans.

Suède

En Suède, comme dans de nombreux autres pays, les banques commerciales comptent

parmi les principaux bailleurs de fonds à court terme pour l'industrie, et notamment pour la petite industrie. Beaucoup de petits industriels éprouvent toutefois des difficultés à fournir les garanties que les banques commerciales exigent normalement; en outre, les prêts accordés par les banques commerciales ne sont pas destinés à fournir des capitaux à long terme, mais il est cependant possible de faire servir à cette fin, dans une certaine mesure, des prêts à court terme plusieurs fois renouvelés (4). Les banques d'épargne ont été de tout temps au nombre des bailleurs de fonds à relativement long terme de la petite industrie suédoise, mais des services financiers spéciaux ont en outre été organisés en faveur des petites entreprises.

Tout d'abord, bon nombre des associations professionnelles sont habilitées à accorder des prêts. L'Etat soutient cette activité (plus de 25 millions de couronnes suédoises avaient été attribuées à des associations professionnelles jusqu'à fin 1957) et prend à sa charge les frais administratifs liés à l'octroi de prêts. Les sommes qu'il verse aux associations professionnelles restent à ces dernières en tant que fonds renouvelables; les remboursements peuvent donc servir à financer de nouveaux prêts. Compte tenu des remboursements et des nouveaux fonds reçus de l'Etat, les associations professionnelles disposent d'environ 5 millions de couronnes par an, qu'elles peuvent utiliser pour accorder des prêts. Le montant maximal des prêts consentis par les associations est habituellement de 40.000 couronnes. Le taux d'intérêt est normalement de 4 pour cent, et la durée maximale du remboursement, de dix ans.

Les associations professionnelles prient généralement les demandeurs de prêts de s'adresser tout d'abord, pour obtenir des capitaux aux conditions ordinaires du commerce, à une banque commerciale ou à une banque d'épargne, et l'aide qu'elles accordent sert souvent à compléter ces prêts commerciaux, ce qui permet à l'emprunteur de créer, d'élargir ou de moderniser son entreprise. Aucune règle rigide n'a été fixée en ce qui concerne les garanties demandées par les associations professionnelles. Celles-ci peuvent accepter des hypothèques de deuxième ou de troisième rang, la remise en nantissement d'obligations ou d'actions ou des garanties fournies par des tiers; parfois même, elles prêtent sans exiger de garantie subsidiaire, sans autre caution que la confiance qu'elles font au demandeur.

L'assistance financière aux petites entreprises peut prendre une seconde forme: l'Etat est en effet disposé, sous certaines conditions, à garantir des prêts obtenus de banques commerciales, de banques d'épargne, d'associations de crédit agricole ou d'autres établissements de crédit agréés. Au cours de chacun des derniers exercices budgétaires, une somme d'environ 10 millions de couronnes suédoises a été réservée à cette fin. Les demandes de prêts sont généralement examinées par les associations professionnelles et non par un organisme centralisé. Les personnes chargées de ces enquêtes doivent prendre notamment en considération les effets que pourrait avoir la garantie d'un prêt sur le marché local de l'emploi et sur l'implantation géographique de l'industrie. La décision définitive appartient au ministère du Commerce.

(4) Une nouvelle institution a été créée en 1959 par les banques commerciales, en vue d'accorder des prêts à moyen terme à de petites entreprises, et surtout à celles qui sont trop petites pour pouvoir accéder facilement au marché des obligations.

Aucune règle générale n'a été fixée en ce qui concerne l'ampleur de la garantie accordée pour un prêt. En revanche, des plans de remboursement sont établis, qui s'étendent en général sur dix ans au plus. D'une façon générale, l'Etat n'accorde pas sa garantie quand le demandeur pourrait satisfaire ses besoins de capitaux au moyen d'un prêt commercial ordinaire, ni quand les capitaux empruntés doivent servir à acquérir une entreprise existante. Cette garantie est octroyée notamment dans les cas ci-après:

- a) construction ou reconstruction d'ateliers, ou importantes améliorations apportées à ces locaux;
- b) acquisition de matériel, de machines ou d'outils;
- c) dans certains cas, renforcement du capital d'exploitation.

L'emprunteur doit remettre des garanties en rapport avec sa situation et sa réputation financières. On prend spécialement en considération l'aptitude professionnelle et les talents administratifs du directeur ou propriétaire de l'entreprise intéressée. Au nombre des autres facteurs dont il est tenu compte figurent le montant des capitaux investis par le propriétaire dans son entreprise et l'ampleur plus ou moins grande des effets favorables que le prêt demandé pourrait avoir sur le rendement financier de l'entreprise.

En plus de ces formes d'assistance financière, il existe en Suède d'autres sources de capitaux auxquelles peuvent s'adresser les chefs de petites entreprises; il ne nous est pas possible d'entrer dans le détail à ce propos et il suffira de citer la Caisse officielle de prêts à l'artisanat, créée en 1910 et gérée par le ministère du Commerce, la Caisse de crédit pour l'artisanat et la petite industrie, fondée en 1941 et administrée par la Banque de l'Etat, la Caisse de prêts pour l'industrie à domicile, créée en 1940, et l'A.B. Industrikredit, fondée conjointement, en 1934, par l'Etat et quelques banques commerciales de premier plan.

ANNEXE II

L'ORGANISATION DES SERVICES DE PROMOTION TECHNIQUE
DANS QUELQUES PAYS (1)

Belgique

En Belgique, l'aide à la petite industrie relève d'un certain nombre d'instituts et d'associations, au nombre desquels se trouve le Centre national d'assistance technique et de recherche appliquée (CENATRA); cette institution sans but lucratif met à la disposition des petites et moyennes entreprises des services de recherche pour les aider à résoudre les problèmes résultant de la complexité croissante de l'organisation économique et pour faciliter leur adaptation aux changements apportés par le progrès technique. Ce centre se livre à des études techniques des matières premières, des produits ou des services, des installations, de l'équipement mécanique et des méthodes de travail des petites entreprises, et il effectue des recherches sur les méthodes propres à accroître la production et à améliorer la qualité des produits ou services grâce à une adaptation continue au progrès technique. Afin de stimuler l'extension du progrès technique, il a créé un service de consultations auquel les petites et moyennes entreprises peuvent demander de l'aide pour l'examen des problèmes de caractère technique qu'elles ne peuvent normalement pas résoudre par leurs propres moyens.

Il existe encore une autre institution sans but lucratif, dont l'activité s'exerce sous l'égide du ministère des Classes moyennes: l'Office national pour la promotion de l'exportation. Ce dernier est destiné uniquement aux petites et moyennes entreprises qui produisent pour l'exportation, et l'aide qu'il leur fournit ne porte que sur l'étude des problèmes commerciaux. De sa propre initiative ou par des intermédiaires, cet office s'efforce de mettre en rapport acheteurs et vendeurs et de développer les marchés étrangers. Il s'occupe des questions d'emballage, d'expédition et d'assurance, du financement des commandes et aussi, dans certains cas, du financement de la production.

Citons également l'Institut d'étude économique et sociale des classes moyennes, organisme gouvernemental qui procède à des études sur les questions économiques et sociales (y compris les problèmes financiers et fiscaux) concernant l'industrie rurale et la petite industrie, ainsi que le commerce de détail. Cet institut joue le rôle de centre de documentation; il publie les résultats de ses travaux dans son Bulletin d'information mensuel et sous forme de monographies et de brochures.

(1) B.I.T.: Au service de la petite industrie p. 193 - 211.

D'autres organisations belges, sans se spécialiser dans les questions intéressant la petite industrie en tant que telle, accordent leur aide aux petites entreprises comme aux grandes; on peut citer notamment l'Office belge pour l'accroissement de la productivité, le Centre d'enseignement et de recherches des industries alimentaires et le Comité national belge de l'organisation scientifique.

Danemark

L'institut technologique de Copenhague est une institution indépendante placée sous la direction d'un Conseil des représentants composé de quarante-quatre membres nommés par le ministère du Commerce, le Conseil de l'artisanat, la Fédération des industries danoises, la Confédération des syndicats danois, la municipalité de Copenhague et par un certain nombre d'autres organisations et associations. Le Conseil désigne parmi ses membres un Comité de direction de quatorze personnes.

Le budget annuel de l'Institut est de l'ordre de 9 millions de couronnes danoises, dont près de la moitié provient de taxes de cours et de consultations, un peu moins de la moitié d'une subvention de l'Etat, et le reste de subventions des municipalités et de diverses organisations et institutions. L'Institut emploie plus de deux cents personnes à titre permanent et engage en outre près de trois cents professeurs ou instructeurs à temps partiel, qu'il charge de différents cours.

Les différents départements techniques de l'Institut technologique sont chargés de l'enseignement, des services de consultation, des activités expérimentales et de la recherche. A beaucoup d'entre eux sont adjointes des commissions professionnelles consultatives qui veillent à ce que les activités de ces départements satisfassent aux exigences des professions intéressées. On peut répartir ces départements techniques en quatre groupes principaux s'occupant respectivement des métaux et matières plastiques, de la construction, de l'industrie chimique, et de la direction des entreprises.

Le groupe des métaux et matières plastiques comprend une section des matières plastiques, un laboratoire de sidérurgie et un atelier de trempe, une section de fabrication d'outillage (avec laboratoire et atelier de mécanique), une section de l'automobile et des moteurs, une section de fonderie, une section d'électricité et de radiophonie et une section de soudage.

Le groupe de la construction comprend une section du bois (menuiserie, travail à la main et travail mécanique, laboratoire de mycologie, section de recherche), une section des travailleurs du bâtiment, une section d'acoustique et une section de chauffage et de ventilation.

Le groupe de l'industrie chimique comprend une section du textile (subdivisée en blanchisserie, nettoyage chimique et teinturerie, chimie du textile), une section des peintures, une section du tannage, une section des denrées alimentaires (subdivisée en mouture et boulangerie, et boucherie), une section d'analyse et d'essai des matériaux (avec laboratoire de finissage des métaux).

Le groupe de la direction des entreprises, enfin, comprend une section de l'économie d'entreprise et une section de formation à la direction.

Les activités de l'Institut sont de trois types principaux:

a) Cours de formation professionnelle portant notamment sur les sujets suivants: connaissance des matériaux et technologie, emploi pratique des outils et machines, et questions commerciales telles que comptabilité, calcul des coûts et droit commercial. Ces cours sont destinés aux personnes qui ont déjà terminé un apprentissage ou qui ont reçu un autre genre de formation de base dans un métier quelconque. En 1958-59, 574 cours du jour ou du soir ont été donnés à Copenhague et dans les provinces, avec une participation de 12.368 élèves.

b) Consultations et conseils fondés sur les résultats des recherches et des expériences techniques. La plupart des sections techniques possèdent des laboratoires bien équipés pour l'essai des matières, des machines, des outils et des produits. En 1958-59, l'Institut a donné près de 38.400 consultations de plus ou moins d'importance.

c) Documentation, grâce à une bibliothèque et à une salle de lecture ainsi qu'à un département des publications. L'Institut a estimé nécessaire de prendre des mesures pour parer à la pénurie de littérature technique en langue danoise et il a publié à cette fin plus de quatre-vingts manuels traitant plus spécialement des techniques artisanales. La plupart de ces ouvrages ont été rédigés par des membres du personnel de l'Institut.

Le département de l'économie d'entreprise fournit des conseils et de l'aide à des entreprises de tous les secteurs d'activité. Il s'occupe notamment des domaines suivants:

a) Enseignement de la comptabilité, du calcul des coûts et des sciences économiques intéressant la direction des entreprises. Des cours portant sur toute espèce de questions ont été conçus spécialement pour les différents métiers.

b) Consultations sur l'analyse des coûts et des bénéfices; assistance en matière fiscale.

c) Information: cours suivis de discussion sur des problèmes intéressant l'économie d'entreprise; informations économiques de caractère général.

Ainsi, l'Institut accorde une aide portant plus spécialement sur les problèmes techniques, mais aussi sur les questions de direction et de financement, à des entreprises de la plupart des branches de la petite industrie. Cette aide est fournie individuellement, au moyen des cours de formation professionnelle et des consultations, et collectivement, notamment au moyen de publications. Bien que ce soient surtout de petites entreprises qui recourent aux services offerts par l'Institut, les grandes entreprises ne sont pas exclues de son champ d'activité.

Il y a lieu d'ajouter que l'Institut accepte de nombreux élèves de l'étranger - et notamment des bénéficiaires de bourses au titre du Programme élargi d'assistance technique des Nations Unies - et qu'il leur dispense une formation de caractère essentiellement technique.

Cet institut a été fondé en 1906. Un second institut a été créé à Aarhus en 1940: il est conçu en grande partie selon les mêmes principes que l'Institut de Copenhague, mais il a un champ d'activité plus limité. Les deux instituts sont indépendants, mais ils ont établi entre eux une étroite collaboration.

Inde

En Inde, une distinction est établie entre la petite industrie, les industries rurales et l'artisanat. Les industries rurales ont généralement un caractère traditionnel et produisent pour les marchés locaux. Elles relèvent de la Commission du Khadi (2) et des industries rurales. Les activités artisanales, qui dépendent du Conseil panindien de l'artisanat, sont des industries possédant une valeur artistique particulière. La limite entre les petites industries et les industries décrites ci-dessus n'est pas toujours clairement tracée. En général, cependant, le secteur des petites industries comprend des entreprises d'une dimension un peu plus grande, occupant jusqu'à cinquante personnes si elles sont mécanisées et jusqu'à cent personnes si elles ne le sont pas; elles sont organisées le plus souvent sous forme de petites usines (c'est-à-dire qu'elles appliquent plus largement la division du travail dans leurs opérations de production que ce n'est le cas dans les ateliers artisanaux et les industries domestiques) et desservent un plus large marché. Les indications qui suivent ne concernent que les services fournis aux petites industries, au sens ci-dessus précisé.(3)

Aux termes de la Constitution, les petites industries relèvent de la compétence des gouvernements des Etats. Le gouvernement central déploie pour sa part son activité dans les directions suivantes:

a) Elaboration d'un programme coordonné de développement des petites industries par l'intermédiaire de l'Office des petites industries, qui est un organisme panindien.

b) Apport d'une partie importante des capitaux dont ont besoin les gouvernements des Etats pour la mise en oeuvre de ce programme au moyen de prêts et de subventions.

(2) Industrie des cotonnades tissées à la main à partir de filés produits à la main également.

(3) Etant donné l'étendue du secteur de la petite industrie dans la branche textile et les problèmes particuliers qui se posent dans ce secteur, une organisation distincte, l'Office panindien du tissage à la main, a été institué avec mission de promouvoir le développement de cette industrie.

c) Octroi d'une aide directe aux petits établissements industriels par l'intermédiaire du Service de promotion technique de l'industrie et de la Société nationale des petites industries.

d) Exécution de certains projets-pilotes, tels que ceux qui sont en cours dans les zones industrielles d'Okhla et d'Allahabad et dans les ateliers destinés aux chômeurs instruits.

Le second plan quinquennal fait une place considérable au développement des petites industries, et l'on a établi un programme pour favoriser ce développement, en s'inspirant généralement des recommandations contenues dans un rapport rédigé par une équipe d'experts de la Fondation Ford en 1954. (4) Le ministère du gouvernement central principalement chargé de l'application de ce programme est le ministère du Commerce et de l'Industrie; le ministre remplit les fonctions de président du Conseil des petites industries, déjà mentionné. Ce conseil compte parmi ses membres les directeurs aux questions industrielles de la plupart des gouvernements des Etats, des représentants de divers ministères du gouvernement de l'Inde et des représentants de la Banque de réserve, de la Banque d'Etat et du secteur de l'industrie, ainsi qu'un certain nombre de personnes désignées à titre privé, par le Conseil en tant qu'experts spécialement qualifiés. (Les mesures nécessaires à l'application des décisions du Conseil sont prises par le ministère, notamment par le commissaire au développement des petites industries), qui est un fonctionnaire de ce ministère. Le commissaire est assisté, au siège du ministère, par une équipe d'agents de développement. Quelques-uns de ces agents sont des techniciens spécialisés dans un domaine particulier, mais les expertises techniques sont effectuées essentiellement de façon décentralisée par le Service de promotion technique de l'industrie. Ce service comprend: un certain nombre d'instituts principaux pour le service des petites industries - à raison d'un par Etat - qui sont directement responsables devant le commissaire au développement et qui ont à leur tête un directeur assisté d'une équipe de techniciens et d'économistes: plusieurs instituts secondaires responsables devant l'institut de leur Etat; un certain nombre d'institutions nommées centres de promotion technique, qui sont en réalité des instituts secondaires encore plus petits, généralement spécialisés pour un genre d'activité particulier dans une localité donnée. On comptait, en 1959, quinze instituts principaux et quatre instituts secondaires. La création de soixante-quatre centres de vulgarisation industrielle a été approuvée, et seize de ces centres sont déjà en activité. En 1956, l'ensemble du Service occupait cent quarante-six techniciens et quatre-vingt-trois agents pour les questions économiques. (5)

(4) Ministry of Commerce and Industry (Inde): Report on Small Industries in India by the International Planning Team, The Ford Foundation (1954).

(5) Pour plus de détails, voir Idem, Development Commissioner (Small Scale Industries): Small Scale Industries: Industrial Extension Service (New-Delhi, 28 avril 1959).

Les principales tâches du Service de promotion technique ont été définies de la façon suivante:

- a) effectuer, sur des industries et des régions particulières, des enquêtes économiques sur la base desquelles des recommandations concrètes pour un programme de développement puissent être élaborées;
- b) informer les petits établissements des méthodes techniques perfectionnées et de l'emploi des machines et de l'outillage modernes;
- c) organiser des démonstrations sur l'application de ces méthodes techniques modernes dans les ateliers des centres du Service de promotion technique;
- d) enseigner aux petits industriels les méthodes adéquates de direction des affaires, notamment les méthodes de vente;
- e) servir de centre d'information et notamment publier des bulletins, des brochures, des plans-types, etc., à l'intention des petits industriels;
- f) effectuer des recherches sur des questions telles que l'emploi judicieux des matières premières, les modèles perfectionnés de machines, etc.

L'un des traits intéressants de ce programme, c'est l'ampleur des enquêtes économiques qu'il prévoit sur des industries et des régions déterminées. Ces enquêtes ont pour but:

- a) de fournir des informations de base pour l'élaboration des politiques officielles concernant la petite industrie; par exemple pour l'évaluation des possibilités d'expansion ouvertes à des petites industries déjà existantes ou à de nouvelles formes de petites industries; ces enquêtes doivent aider l'Etat à faire porter en premier lieu ses efforts sur les industries qui n'exigeront vraisemblablement pas de déplacement de main-d'oeuvre, mais où, en outre, l'élargissement des possibilités d'emploi apparaît le plus facile;
- b) de rassembler des renseignements de fait et des prévisions qui pourront être utiles aux petits industriels eux-mêmes.

Plus de cent quarante économistes et techniciens ont été sélectionnés pour effectuer ces travaux et ont reçu une formation à cette fin. La plupart d'entre eux sont stationnés dans les instituts pour le service des petites industries de Delhi, Bombay, Madras et Calcutta, ainsi qu'au bureau central du commissaire au développement. Des experts de l'Institut de recherche Stanford (Etats-Unis), au nombre de cinq actuellement, ont servi de conseillers pour cette partie du programme et pour la formation des agents préposés aux enquêtes économiques. L'équipe de recherche économique sur l'industrie a rédigé un grand nombre de rapports sur les perspectives de l'industrie, des études sur les possibilités de développement industriel qu'offrent

des régions déterminées, notamment en ce qui concerne la petite industrie, des analyses de marchés et diverses autres études.

Une autre particularité intéressante de ce programme réside dans la mise en service d'ateliers itinérants de démonstration, dont le nombre doit finalement atteindre quarante-cinq, répartis en quinze groupes de trois: charpenterie, grosse serrurerie et services généraux (ou une autre industrie particulière). Ces groupes seront rattachés aux instituts pour le service des petites industries ou aux instituts secondaires. Ils parcourront les régions voisines de l'Institut, en accordant une attention spéciale aux zones dans lesquelles des projets de développement communautaire sont en cours d'exécution, et ils resteront suffisamment longtemps dans chacun des centres qu'ils visiteront pour donner un véritable enseignement aux artisans villageois.

Le Service de promotion technique travaille en étroite collaboration avec la Direction des industries des différents états; bien qu'il ait pour tâche essentielle d'accorder directement son aide et ses conseils aux petites entreprises, il est à la disposition des gouvernements des Etats en cas de besoin. Afin d'assurer la liaison nécessaire entre le gouvernement central et les gouvernements des Etats, on a nommé six commissaires au développement, à compétence régionale, ayant notamment pour fonctions d'étudier à fond et de mettre au point les plans des gouvernements des Etats nécessitant une aide financière du gouvernement central, d'accélérer la mise en oeuvre de ces plans par les gouvernements des Etats, de veiller à ce qu'ils satisfassent aux conditions fixées par le gouvernement central pour l'octroi d'une aide financière, de faire des propositions répondant à ces conditions, etc. Ils sont les principaux représentants du ministère central du Commerce et de l'Industrie dans leur région.

Il existe en outre une Société nationale des petites industries, qui a été créée en 1955 pour s'occuper des aspects commerciaux du programme de développement dont les services ministériels ne peuvent pas se charger de façon efficace. Elle est organisée sous forme de société privée à responsabilité limitée, bien que son capital, qui est de 1 million de roupies, ait été entièrement souscrit par le gouvernement central et qu'elle ait pour président le commissaire au développement des petites industries. On envisage la création prochaine de quatre sociétés régionales secondaires, qui seront financées et contrôlées par la Société nationale.

L'activité de la Société revêt trois aspects principaux:

a) Location-vente de machines: avec le concours du Service de promotion technique de l'industrie, la Société avance à des emprunteurs agréés les capitaux nécessaires à l'achat de machines, pour une durée qui peut atteindre de six à huit ans. A fin octobre 1956, 489 machines d'une valeur approximative de 4,2 millions de roupies, avaient été commandées à cette fin par la Société. Les demandes de machines sont adressées, soit aux fonctionnaires du département de l'Industrie de l'Etat intéressé, soit au Service de promotion technique de l'industrie, du gouvernement central. Elles sont transmises à l'Institut pour le service des petites industries de l'Etat en question, puis à la Société nationale des petites industries, à condition d'avoir fait

l'objet d'une recommandation ferme de l'Institut de l'Etat. La Société des petites industries fournit également, à des conditions intéressantes, des machines à coudre pour venir en aide à des femmes appartenant aux groupes de population à faible revenu.

b) Ecoulement des produits: quatre sections sont chargées de cette activité:

- i) la section d'achat du gouvernement, qui aide les petites industries à s'assurer une part raisonnable des commandes gouvernementales;
- ii) le service d'information sur les marchés. Des produits appropriés de la petite industrie sont transportés par des camionnettes, qui parcourent la région environnante, vendent ces produits et recueillent des renseignements pour la rédaction d'une mercuriale, qui fait connaître le genre de marchandises et la qualité demandés à tel ou tel endroit;
- iii) une section de vente des produits de qualité. Afin d'encourager les petites industries à améliorer la qualité de leurs produits, la Société a établi des normes de qualité pour un certain nombre de produits et a ouvert des dépôts de vente en gros qui n'achètent que les marchandises répondant à ces normes;
- iv) une section des marchés d'exportation, qui se procure, pour l'exportation, des commandes de produits de la petite industrie, répartit ces commandes entre plusieurs entreprises et surveille la production.

c) Zones industrielles: des travaux sont en cours dans deux zones industrielles qui serviront de projets-pilotes. Les usines construites dans ces zones sont offertes à de petits industriels qui ont le choix entre la location, l'achat à terme et l'achat au comptant.

Japon

Au Japon (6), l'aide gouvernementale à la petite industrie relève essentiellement de l'Office des petites entreprises (qui dépend du ministère du Commerce extérieur et de l'Industrie); elle est régie notamment par la loi sur les coopératives de petites et moyennes entreprises. Une assistance financière peut aussi être obtenue de diverses autres sources.

L'Office des petites entreprises est le principal organisme chargé d'améliorer la productivité dans la petite industrie. Il effectue notamment des enquêtes

(6) Voir *The Smaller Industry in Japan*, op. cit., et *Asian Affairs* (Tokyo, Asia Kyokai), vol. II, no 2, juin 1957, numéro spécial consacré aux petites entreprises au Japon et contenant plusieurs articles du plus grand intérêt.

collectives ou individuelles sur les petites et moyennes entreprises; il formule sur cette base des recommandations pour l'amélioration du rendement et fait connaître les conclusions que l'on peut tirer de ces enquêtes.

Celles-ci ont lieu sur la demande du directeur de l'entreprise. Un expert en problèmes techniques ou un expert en questions de direction, ou encore un expert de chacune de ces catégories, étudie l'entreprise à fond et dresse un plan concret d'améliorations. Ce service est également accessible aux coopératives. Tous les frais sont supportés par l'Etat, les gouvernements locaux et les municipalités. En outre, au moyen d'enquêtes de groupes portant sur l'ensemble d'un district, l'Office s'efforce de trouver le moyen d'élever le niveau général de la productivité dans les industries locales. Des enquêtes de portée plus vaste encore englobent l'ensemble d'une industrie et servent à déterminer les possibilités qui s'offrent de développer et de rationaliser toutes les entreprises d'une branche de production donnée.

Le nombre des enquêtes effectuées chaque année est en augmentation et l'Office étudie actuellement des mesures propres à rendre plus efficace encore cette forme d'assistance. Il cherche à améliorer la formation et l'expérience des enquêteurs en prolongeant la durée de leur instruction et il a créé récemment un cours de formation d'une année à cette fin. De plus, des groupes d'étude composés d'enquêteurs sont envoyés dans des usines pour y acquérir l'expérience nécessaire dans le domaine de l'application effective des améliorations destinées à accroître la productivité. L'Office a institué, en 1953, un service d'action complémentaire chargé d'aider les entreprises à effectuer les changements suggérés à la suite de l'enquête primitive. Les frais qu'entraîne ce service sont, pour moitié, à la charge de l'Etat. Afin de donner aux entreprises une autre raison encore de solliciter une enquête, l'Office a institué un prix annuel destiné à l'entreprise qui a enregistré l'amélioration la plus sensible depuis l'enquête effectuée chez elle.

L'assistance à la très petite industrie, c'est-à-dire aux établissements occupant quatre travailleurs au maximum, pose un problème particulier à cause du nombre élevé d'établissements rentrant dans cette catégorie. Avec le concours des gouvernements locaux et des municipalités, l'Office a ouvert plusieurs centaines de bureaux de consultation, où les propriétaires de très petits établissements peuvent obtenir des conseils. Ces bureaux sont répartis en trois classes selon la fréquence des demandes qui leur sont adressées. Les bureaux de la classe "A" comptent deux experts à demeure, ceux de la classe "B" en ont un et ceux de la classe "C" reçoivent la visite de conseillers une cinquantaine de fois par année.

L'Office des petites entreprises publie mensuellement un bulletin des petites entreprises, ainsi que différents livres et brochures. Il organise des séries de leçons pour familiariser les chefs d'entreprise avec certaines méthodes de production appliquées dans diverses industries spécialement choisies. Plusieurs usines ont été désignées comme usines-modèles, et les résultats qu'elles obtiennent sont portés à la connaissance des autres intéressés. L'Office des petites entreprises patronne, avec le concours des gouvernements locaux, des expositions annuelles de produits industriels fabriqués par de petites entreprises, ce qui élargit le marché de ces produits. Il encourage également l'emploi de méthodes uniformes de comptabilité et de vérification des comptes dans les petits établissements.

La loi sur les coopératives de petites et moyennes entreprises a été promulguée en 1949. La coopération est considérée comme le meilleur moyen d'organiser la petite industrie dans les conditions prévalant au Japon, et le nombre des coopératives n'a cessé d'augmenter depuis la promulgation de cette loi. A la fin de 1958, on comptait au total 35.912 coopératives (commerciales et industrielles); plus de 40 pour cent des petites entreprises y étaient affiliées. Il existe six formes de coopératives: les coopératives de services communs, les coopératives de très petites entreprises, les coopératives d'exploitation en commun, les coopératives de crédit, les coopératives d'assurance mutuelle contre l'incendie et les fédérations de coopératives. L'Etat assume, par le canal de l'Office des petites entreprises, une partie des frais liés à l'organisation de services communs pour les coopératives.

Le Centre japonais de productivité organise, dans le cadre de son action visant à améliorer la productivité, un certain nombre de services pour des entreprises de toute dimension. Certaines de ses activités s'adressent plus spécialement aux petites et moyennes entreprises. En voici quelques exemples:

a) le Centre a créé une Commission de productivité pour les moyennes et petites entreprises; cette commission, composée de personnes possédant des connaissances et de l'expérience dans ce domaine, élabore des plans pour l'intensification des activités utiles aux petites et moyennes entreprises;

b) il fonde des usines expérimentales pour présenter de façon concrète certains des moyens par lesquels on peut accroître la productivité et pour montrer les avantages qu'on peut en tirer;

c) il constitue des groupes d'experts-conseils itinérants, qui aident les petites et moyennes entreprises à rechercher la solution des problèmes de relations professionnelles et les méthodes de direction présentant une importance spéciale pour une bonne exploitation;

d) il met à la disposition des moyennes et petites entreprises des services d'enquêtes techniques. Les usines qui rencontrent des difficultés techniques de production peuvent recevoir à ce titre une aide et des conseils gratuits;

e) depuis 1958, il organise des cours d'une année pour la formation d'experts-conseils pour les petites et moyennes entreprises. Des honoraires sont perçus pour les consultations accordées;

f) il met au point, pour diverses industries, des méthodes uniformes de calcul des coûts destinées aux petits et moyens établissements. Des méthodes uniformes ont déjà été introduites dans plusieurs industries et elles sont en voie de développement dans quelques autres;

g) il a créé une Commission des relations professionnelles pour les moyennes et petites entreprises, qui s'emploie à améliorer les relations professionnelles dans ces établissements.

Pologne

En Pologne, le terme "petite industrie" englobe différents types d'entreprises, qui se divisent en deux groupes principaux, les entreprises socialisées et les entreprises non socialisées.

Le secteur socialisé comprend:

- a) les entreprises coopératives;
- b) les autres entreprises socialisées, à savoir:
 - i) les entreprises d'Etat organisées et gérées par les autorités locales et placées autrefois sous le contrôle du ministère des Petites industries et de l'Artisanat (7);
 - ii) les entreprises contrôlées par les ministères compétents, par exemple le ministère de la Construction et des Matériaux de construction.

Il existe des entreprises de ce type dans divers secteurs de la production, en particulier dans les secteurs du travail du bois, de la métallurgie et des denrées alimentaires.

Le secteur non socialisé comprend les entreprises privées. On admet que la petite industrie se trouve dans une situation difficile, étant donné la priorité accordée aux industries-clés dans les plans de développement. Jusqu'en 1956, les organes centraux de planification étaient dans l'impossibilité de fournir aux entreprises privées les matières dont elles avaient besoin pour pouvoir utiliser totalement les ressources locales. En outre, de nombreuses entreprises avaient appartenu à des propriétaires privés qui, dans l'incertitude où ils étaient quant à l'avenir de leurs biens, n'avaient pas voué un soin suffisant aux travaux de réparation et aux investissements.

L'Institut de la petite industrie et de l'artisanat, à Varsovie, est un organisme gouvernemental dont l'activité s'exerce sur le plan national et s'étend aux domaines technique, administratif, social, financier et commercial, au profit des établissements relevant des branches de la métallurgie et du bois, de l'industrie chimique, du travail des minéraux, de la production de denrées alimentaires et connexes. Il prête assistance, individuellement ou collectivement, aux entreprises de la petite industrie, en faisant des recherches de base et des recherches de laboratoire, en donnant des consultations sur les problèmes technologiques et les problèmes d'organisation et en formant des cadres supérieurs de direction et des cadres de maîtrise. Il publie une revue bimensuelle et des monographies.

A côté de l'aide octroyée par cet institut, la Pologne a pris, depuis quelques années, un certain nombre d'autres mesures pour venir en aide à la petite industrie.

Le Fonds d'intervention du ministère du Travail et de la Sécurité sociale a

(7) Ce ministère a été remplacé, au cours de l'été 1958, par le Comité de la petite production industrielle.

pour objet la création de possibilités d'emploi dans les régions touchées par la crise économique; de nombreuses entreprises ont fait appel à ses capitaux.

Un certain nombre d'entreprises créées par ce fonds (entreprises qu'il faut distinguer de celles que le Fonds se borne à assister) ont commencé à produire pendant la seconde moitié de 1957. En 1958, cependant, l'augmentation générale de l'offre de biens de consommation a transformé le marché en un "marché vendeur" et a entraîné de ce fait une diminution de la demande des biens produits par ces entreprises. On a suggéré que la Banque nationale de Pologne pourrait s'associer, par sa politique de crédit, à l'adaptation de ces entreprises à la situation du marché.

En 1958, le ministère du Commerce extérieur a décidé de mettre à la disposition de la petite industrie des services et du matériel qui doivent permettre d'étudier la possibilité de produire pour l'exportation ou d'orienter la production de façon à pouvoir réduire les importations; cette étude portera également sur la rentabilité d'une telle conversion.

Une importante mesure a été prise en faveur des petits établissements à la suite de la onzième session plénière du Comité central du Parti ouvrier polonais unifié, qui a adopté une résolution recommandant que les petites entreprises soient mieux équipées et que leur stabilité soit améliorée grâce à diverses concessions. Une loi concernant l'octroi d'autorisations aux entreprises privées a été promulguée le 1er juillet 1958. Aux termes de cette loi, certaines entreprises ne sont plus soumises à l'autorisation, alors que, pour d'autres, l'autorisation est accordée à condition que l'activité de l'entreprise s'inscrive dans un développement économique dirigé et équilibré, c'est-à-dire que la production doit tendre à la satisfaction effective de la demande, compte tenu des ressources productives disponibles sur le plan national.

Royaume-Uni

Au Royaume-Uni, toute une série d'institutions s'occupent de l'assistance à la petite industrie.

La Commission de développement est un organisme gouvernemental qui a notamment pour tâche d'aider et de développer l'agriculture et les industries rurales, de développer et d'améliorer les pêcheries et de remplir d'autres fonctions analogues liées au développement économique de la Grande-Bretagne. Les commissaires ont pour principal rôle d'examiner les demandes qui leur sont soumises en vue d'obtenir des subventions du Fonds de développement et de faire rapport à la Trésorerie sur ces requêtes. Des versements peuvent être consentis avec l'agrément de la Trésorerie (d'où viennent les fonds), soit sous forme de subventions, soit sous forme de prêts, soit encore sous ces deux formes combinées. En ce qui concerne la petite industrie, les commissaires font des recommandations pour l'octroi de l'aide financière destinée à développer et à encourager la plupart des industries rurales et artisanales. Certains services sont dispensés aux industries rurales dans les petites bourgades; il s'agit essentiellement

de services de consultations et d'enseignement. Le principal organisme technique chargé de cette action est le Bureau des industries rurales (pour l'Angleterre et le pays de Galles), et le Syndicat écossais de développement des industries rurales (pour l'Ecosse). Ces organismes s'occupent dans une mesure restreinte de recherche et de promotion technique, en ce qui concerne l'application de techniques nouvelles, l'emploi de nouvelles matières dans les petites industries rurales. Le Rural Industries Loan Fund, Ltd., accorde des avances aux artisans pour l'achat de matériel, ainsi que pour la construction et l'amélioration des ateliers; les capitaux renouvelables sur lesquels ces avances sont accordées ont été constitués par le Fonds de développement, qui les complète de temps à autre. Le Fonds de développement a accordé une assistance financière pour permettre à des usines de parer au chômage dans des régions déterminées, où la population tire essentiellement son gagne-pain de l'agriculture et de la pêche.

Le Bureau des industries rurales est un organisme gouvernemental dont les moyens financiers proviennent d'une subvention annuelle de la Trésorerie. Il a pour but d'aider les petites industries (à l'exclusion de l'agriculture et de la pêche) de l'Angleterre et du pays de Galles. Une assistance individuelle est accordée aux petites entreprises sous la forme d'initiation à certaines techniques et de consultations sur des questions techniques et commerciales. Des conseils sont également dispensés en ce qui concerne le calcul des coûts et les rudiments de la comptabilité. Une formation individuelle aux travaux manuels est donnée aux maîtres artisans et aux ouvriers dans de petits ateliers. Quant à l'assistance collective, elle a lieu par la publication des résultats de travaux expérimentaux et par l'essai des installations et des matières. Il existe aussi un service d'établissement de modèles pour certaines industries, ainsi qu'un service de prospection des marchés.

Le Syndicat écossais de développement des industries rurales est un organisme d'économie mixte, financé par la Trésorerie, mais ayant son propre conseil de gestion. Il s'occupe exclusivement de la petite industrie, et plus particulièrement des entreprises occupant vingt personnes au maximum, compte non tenu des apprentis. Son activité ne vise que les industries rurales et il assure des services se rapportant aux problèmes techniques, administratifs, commerciaux et financiers. Il sert d'agent au Rural Industries Loan Fund Ltd., en Ecosse, et il reçoit, à ce titre, les demandes de prêts pour l'achat de matériel et l'aménagement d'ateliers. Il emploie des instructeurs dans les domaines de soudage, du fer forgé, des machines pour le travail du bois, de la construction mécanique, de la grosse serrurerie et de la maréchalerie, ainsi que du tissage à la main. Il tient à jour une collection de modèles pour artisans. Ce syndicat ne se livre pas lui-même à des recherches pour l'instant, mais il fait connaître les résultats des recherches entreprises par d'autres institutions.

Le Rural Industries Loan Fund, Ltd., dont il a été question ci-dessus, est une société de prévoyance sans but lucratif, qui exerce son activité sur le plan national et s'occupe exclusivement des petites entreprises établies dans les régions rurales ou les bourgades et employant vingt ouvriers qualifiés au maximum. Cette caisse gère deux organisations de crédit (dont les capitaux ont été fournis par l'Etat), qui permettent

soit de prêter des sommes couvrant une partie du prix d'achat de matériel moderne destiné à être installé dans des ateliers, soit d'améliorer les locaux de travail.

Il existe en outre un Fonds de roulement pour l'industrie, géré par le ministère du Commerce et créé en vertu du Programme d'assistance conditionnelle en vue d'aider les fabriques de petite et moyenne dimensions du Royaume-Uni à accroître leur rendement.

Un service de consultations portant sur les problèmes relatifs à l'accroissement du rendement et de la productivité, et destiné principalement aux petites et moyennes entreprises, a été créé par l'Union nationale des fabricants, grâce à un appui financier relevant du Programme d'assistance conditionnelle dont il est fait mention ci-dessus. Le National Union of Manufacturers Advisory Service, Ltd., ou N.U.M.A.S. (Service de consultations de l'Union nationale des fabricants), s'est fait enregistrer en janvier 1957 comme société sans but lucratif. Son activité s'étend à l'ensemble du pays. Il emploie un certain nombre d'experts-conseils industriels, ainsi que des spécialistes de l'organisation des entreprises et de la comptabilité industrielle. Il donne des avis sur des problèmes relatifs à l'écoulement des produits, au financement, au calcul des coûts et à la production, ainsi qu'une aide pratique pour la mise en oeuvre de ces avis. L'aide de ce service a été sollicitée sur des questions relevant notamment des domaines suivants: gestion financière, problèmes de capitaux et moyens de financement; politique de direction, problèmes d'organisation et de structure, formation et sélection des dirigeants; promotion des ventes et problèmes de distribution; méthodes de calcul des coûts et d'estimation; étude du travail, méthodes de production, disposition des locaux, manutention mécanique; systèmes de stimulation du rendement; planification, contrôle et amélioration de la production; méthodes statistiques de contrôle et surveillance de la qualité.

L'assistance pratique des spécialistes de l'organisation des entreprises et de la comptabilité industrielle concerne essentiellement les domaines de l'étude du travail et du calcul des coûts. La nécessité de cette aide ressort généralement d'une étude effectuée par un conseiller industriel, qui se charge par la suite de l'exécution d'un programme d'assistance établi en commun avec l'établissement intéressé.

Le Conseil britannique de la productivité et l'Institut britannique d'organisation du travail assurent des services aux entreprises de toute dimension, et notamment aux petites entreprises. Il en est de même du Conseil écossais, organisation sans but lucratif entretenue par les contributions des autorités locales, des banques, de l'industrie, des syndicats et de personnes privées, qui vient en aide aux entreprises en leur procurant des travaux en adjudication directe ou indirecte, en trouvant des capitaux pour les petits établissements, en développant les marchés d'exportation et en dispensant des conseils et des renseignements techniques. Une autre organisation, dont l'activité est limitée à l'Ecosse, et plus spécialement aux Highlands, est le Highland Fund, Ltd.; c'est une institution sans but lucratif, qui accorde une aide, notamment, aux petites entreprises industrielles et aux petits fermiers désireux d'augmenter leur production et leur rendement. Elle dispense des conseils sur les questions techniques et les problèmes d'organisation et octroie une assistance financière.

ANNEXE III

Résumés d'exposés présentés
à la Conférence de l'O.C.D.E.
à Vienne du 2 au 6 octobre 1961
sur les organisations d'aide
à l'exportation (1)

I. SERVICES OFFICIELS D'ENCOURAGEMENT
A L'EXPORTATION

P. J. Duhamel

Directeur général du "Centre National du Commerce Extérieur", Paris.

Le rôle des services extérieurs d'encouragement à l'exportation consiste à soutenir les efforts effectués par les petites et moyennes entreprises pour exporter. Ces organismes officiels sont en mesure de fournir aux petites et moyennes entreprises les genres de services qu'elles ne peuvent pas, comme les grandes entreprises, se permettre d'organiser elles-mêmes.

Il semble que leur tâche soit double:

1. A l'échelon national

Ces services peuvent et doivent fournir aux fabricants les informations les plus complètes concernant les possibilités de vente sur les marchés extérieurs. Les renseignements fournis se bornent à des informations fondamentales intéressant les entreprises dans un certain nombre de branches.

a) Etudes de marché

Les organisations officielles peuvent rassembler des informations économiques fondamentales et des rapports sur les différents secteurs d'un marché extérieur déterminé. Ces renseignements peuvent être communiqués aux petites et moyennes entreprises sous forme de bulletin régulier ou, dans des cas particuliers, sous forme d'étude d'un marché extérieur.

(1) O.C.D.E. L'exploration des nouveaux marchés par les petites et moyennes entreprises. Rapport de la Conférence tenue à Vienne du 2 au 4 octobre 1961, pp. 24 à 30.

b) Fourniture de données ou sources statistiques

Lorsqu'une information détaillée est demandée par une entreprise ou un groupe d'entreprises, l'organisation officielle peut soit indiquer les sources statistiques étrangères auxquelles se référer, soit fournir directement à l'entreprise les données provenant de ces diverses sources officielles.

c) Informations commerciales générales

Il entre aussi dans les attributions des organisations officielles de tenir les exportateurs constamment au courant des réglementations étrangères concernant les importations (douane, licences, etc...).

d) Consultations sur des problèmes d'exportation

Les organisations officielles peuvent également aider les entreprises exportantes en leur donnant des renseignements plus détaillés sur les problèmes d'organisation des exportations tels que recherche de représentants sur les marchés extérieurs, choix d'importateurs sérieux, en leur fournissant des renseignements sur les frais de transports, des conseils juridiques et financiers, etc... Disposer d'avis judicieux intéresse tout particulièrement l'effort actuel de développement de l'exportation dont le succès dépend, en grande partie, des méthodes de politique commerciale et d'organisation.

2. Sur le plan extérieur

La tâche consiste ici, dans une large mesure, à assurer la publicité des divers produits nationaux.

a) Publicité combinée

Les organisations officielles d'encouragement à l'exportation peuvent prendre des dispositions pour assurer la publicité des produits à l'étranger par la presse, la radiodiffusion, la télévision et le cinéma, soit conjointement, soit pour chaque pays séparément.

b) Foires et expositions commerciales

Les organisations officielles peuvent avoir leur bureau de renseignements aux foires et expositions commerciales dans les pays étrangers et agir comme guides pour les produits et entreprises de leur pays. Elles peuvent également fournir des renseignements sur les entreprises et produits qui ne sont pas représentés à ces expositions. Elles peuvent de même organiser leurs propres expositions nationales dans les pays étrangers sous la forme de "semaines commerciales" par exemple, telle la semaine française à Hambourg où les produits français sont vendus dans différents magasins du pays.

II. SERVICES SEMI-OFFICIELS D'EXPORTATION

H. GRUNDSTROM

Chef de l'Organisation suédoise de l'Industrie
et de l'Artisanat, Stockholm

Pour attirer l'attention des petites et moyennes entreprises sur les marchés extérieurs, et les aider à y prendre pied, un Bureau d'exportation pour la petite industrie a été créé en Suède en 1949 avec la collaboration de l'Association générale des exportateurs suédois.

Les fonctions de ce Bureau d'exportation sont les suivantes:

1. Aider les producteurs dans le choix des marchés d'exportation en leur fournissant des conseils et des renseignements généraux sur les exportations.
2. Aider les producteurs suédois à prendre contact avec les représentants des firmes étrangères, etc.
3. Assurer un courant d'informations sur les entreprises d'exportation suédoises et étrangères.
4. Orienter de façon appropriée les demandes étrangères de renseignements sur les fabricants suédois.
5. Accueillir les visiteurs étrangers et les conseiller sur les petites et moyennes entreprises suédoises qu'ils ont intérêt à voir.
6. Organiser des expositions collectives dans les grandes foires commerciales internationales. Cette méthode a eu beaucoup de succès, par exemple en Angleterre avec les appareils ménagers, l'équipement et les meubles de cuisine; en Allemagne, avec la quincaillerie, les outils et les plastiques. De trente à soixante firmes ont pris part à ces expositions. Toutes sont représentées collectivement dans un seul catalogue donnant des renseignements sur chaque entreprise et sa production. Les expositions sont suivies d'une réunion où sont présentées des suggestions sur la meilleure manière de fournir aux marchés extérieurs.

L'exemple suédois montre que les organisations créées spécialement pour développer les exportations des petites et moyennes entreprises peuvent, si elles reçoivent un encouragement officiel, apporter une solution aux problèmes posés.

III. LE ROLE DES CHAMBRES DE COMMERCE ET DES CHAMBRES DE METIERS

Dr. H. Salzbrunn

Chef de l'Institut d'Encouragement au Commerce, Vienne.

L'exemple autricien montre comment les Chambres de Commerce et Chambres de Métiers peuvent développer le commerce d'exportation des petites et moyennes entreprises. Quatre méthodes indirectes ont été utilisées jusqu'ici, à savoir:

- a) Campagne en faveur de la rationalisation. On a montré à plus d'un millier d'entreprises comment elles pouvaient améliorer leur productivité et leur position concurrentielle en ce qui concerne les prix et délais de livraison. Un service privé de films s'est révélé particulièrement utile pour diffuser les renseignements sur les nouvelles méthodes de production et les machines et équipement les plus récents.
- b) Comme l'emballage joue un rôle de plus en plus important dans la conquête de nouveaux marchés extérieurs, un service de conseil sur les emballages a été créé en liaison étroite avec la Fédération Européenne de l'emballage. Les entreprises reçoivent des conseils sur tous les problèmes d'emballage pour les envois destinés au marché extérieur.
- c) Un bureau de renseignement sur la mode a été créé pour tenir les entreprises textiles, etc... constamment informées des tendances de la mode sur les marchés extérieurs.
- d) Tous les ans des cours de formation sont organisés pour accroître la productivité de la main-d'oeuvre dans les petites et moyennes entreprises.

Action directe sur l'exportation

Une fois que les entreprises ont été préparées au marché d'exportation par ces programmes d'action indirecte, une action plus directe doit intervenir.

Parmi les mesures prises par les Chambres autrichiennes de Commerce et de Métiers, les suivantes se sont révélées particulièrement efficaces:

- a) Rassemblement et publication d'informations sur l'industrie autrichienne;
- b) Publicité collective sur différents marchés extérieurs;
- c) Assistance pour la traduction des prospectus des langues étrangères;
- d) Assistance aux entreprises prenant part aux foires et expositions commerciales étrangères, principale activité des Chambres de Commerce et de Métiers autrichiennes en faveur des exportations. Lorsqu'un nombre raisonnable d'entreprises désirent prendre part à une exposition ou une foire commerciale, les Chambres de Commerce et de Métiers se chargent de toutes les formalités, en leur économisant ainsi des frais considérables. Pour les foires et exposi-

tions auxquelles s'intéressent quelques entreprises seulement, les Chambres de Commerce et de Métiers aident celles-ci de leurs conseils et leur apportent leur concours financier;

- e) Au cours de ces dernières années, un nouveau programme de développement de l'exportation connu sous le nom "Semaine autrichienne" a été mis au point. Ce programme qui combine la publicité commerciale et des manifestations culturelles et musicales a eu un grand succès dans un certain nombre de pays. Pour l'application de ces programmes de développement des exportations, les Chambres autrichiennes de Commerce et de Métiers peuvent compter sur l'aide de l'Institut d'Encouragement au commerce de Vienne et de ses 90 bureaux à l'étranger.

IV. DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS PAR LES FEDERATIONS INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES

Dr. E. Uebler

Fédération de l'acier, des tôles et des Industries
de transformation des métaux, Nuremberg.

Les Fédérations industrielles peuvent faire beaucoup pour aider les petites et moyennes entreprises à développer leurs exportations.

1. Une tribune neutre

Les fédérations peuvent fournir une tribune où toutes les entreprises d'un secteur déterminé ont la possibilité de se rencontrer, de prendre des contacts, de discuter les problèmes de leurs affaires, et de coordonner leur action. Les firmes de moyenne importance ont ainsi la possibilité d'établir des contacts directs avec de plus grandes entreprises et d'émettre leurs opinions, de formuler leurs désirs, leurs doléances et leurs objections.

2. Fourniture de renseignements

Les fédérations industrielles peuvent rendre particulièrement service aux petites et moyennes entreprises dans leur effort de développement des exportations en leur fournissant constamment des renseignements utiles sur les marchés extérieurs.

3. Programmes d'action

Comme suite à ces deux premières fonctions, la Fédération peut organiser des programmes d'action pour le développement de l'exportation à l'intention des petites et moyennes entreprises. Ces programmes peuvent comprendre:

- a) les négociations préparatoires aux contrats commerciaux avec l'extérieur;
- b) les services de consultants, en ce qui concerne les demandes de crédit à l'exportation;
- c) des renseignements aux entreprises membres sur les programmes gouvernementaux d'encouragement à l'exportation dans les pays étrangers;
- d) la représentation dans les foires nationales et étrangères;
- e) l'organisation de stands d'information aux expositions et foires commerciales étrangères;
- f) l'organisation d'expositions collectives;
- g) l'organisation de groupes en vue de l'échange d'informations acquises par expérience;
- h) l'organisation de programmes collectifs d'exportation;
- i) l'établissement de conditions de livraison normalisées sur une base internationale.

Des programmes de ce genre, d'importance très variable, ont déjà été appliqués en Europe par les fédérations industrielles et commerciales.

V. CONSULTANTS INDEPENDANTS SPECIALISES DANS LES PROBLEMES D'EXPORTATION

Ch. P. Papadopoulos
Directeur de la Société hellénique de Publicité, Athènes.

En dehors des organisations déjà signalées, les diverses entreprises ou groupes d'entreprises peuvent s'adresser à des consultants privés et indépendants pour être renseignées sur les problèmes d'exportation:

1. En faisant appel aux services d'un consultant national spécialisé dans les problèmes d'exportation, une entreprise peut obtenir tous les renseignements qu'elle désire sur un marché extérieur particulier, y compris une analyse complète de ce marché. Lorsqu'il s'agit de statistiques étrangères, l'expérience d'un tel consultant peut suppléer au manque de comparabilité des données statistiques.
2. En invoquant les informations et l'analyse dont il est question plus haut, le consultant peut attirer l'attention de son client sur les possibilités les plus prometteuses qu'offrent les marchés extérieurs.

3. Le consultant peut rendre des services spéciaux en résolvant tous les problèmes de développement de l'exportation que les petites et moyennes entreprises ne peuvent généralement pas traiter elles-mêmes.
4. L'expérience des consultants dans l'organisation des marchés étrangers peut aider les petites et moyennes entreprises à choisir les séries d'articles convenant le mieux à leurs ventes sur les marchés extérieurs.

Les cinq extraits ci-dessus des rapports présentés à la Conférence montrent que de nombreux systèmes sont à la disposition des petites et moyennes entreprises pour développer leurs ventes à l'étranger. Mais la façon dont sont organisées les cinq institutions que nous venons de décrire varie considérablement suivant le pays, de sorte qu'il n'est pas possible de donner une recette universelle permettant d'utiliser au mieux les services de développement d'exportation proposés.

Cependant, les rapports présentés contiennent une multitude de suggestions sur la façon dont les moyens offerts par les organisations officielles, semi-officielles et privées pour contribuer au développement des exportations peuvent être mis en oeuvre et même intensifiés.

ANNEXE IV

EXEMPLES *
D'ASSOCIATIONS POUR L'EXPORTATION (1)

1. L'ASSOCIATION ALPHA, EN FRANCE

Fondation

ALPHA, fondé en 1915, est une fédération régionale d'employeurs groupant environ 1,500 petites et moyennes entreprises industrielles de la région parisienne. Ces firmes fabriquent une gamme diversifiée de produits et emploient environ 50,000 personnes.

Le but de cette association est de sauvegarder les intérêts commerciaux des membres, de les aider dans leurs efforts de rationalisation de leurs programmes de production, ainsi que de constituer des groupements d'entreprises dont les productions sont complémentaires.

En 1951, ALPHA créa un service spécial pour le commerce d'exportation. Il renseignait les membres sur les marchés, les aidait à se conformer aux formalités d'exportation et, d'une manière générale, jouait le rôle d'un conseiller. Plus tard, il a été décidé d'étendre sa compétence à l'établissement des prix à l'exportation, aux traductions, aux travaux de photocopie, aux certificats d'origine, aux demandes de licences, etc. ALPHA a également coordonné la participation commune à des expositions et des actions de publicité, s'est chargé de rechercher des agents qualifiés à l'étranger, était le conseiller des membres pour les plans de publicité ainsi que lorsqu'il y avait litige avec la législation étrangère.

Le personnel de ALPHA rend de fréquentes visites aux pays qui intéressent ses firmes exportatrices. Des cours sont organisés à l'intention des chefs des services d'exportation.

* Pour sauvegarder l'anonymat des exemples cités dans ce rapport, chaque groupement a été désigné par une lettre de l'alphabet grec.

(1)OCDE = Groupements d'exportation pour les P.M.E., Paris 1964, pp. 55 à 75.

Recouvrement des frais

Chaque membre participe aux frais qu'entraînent les services rendus par ALPHA; les quote-parts sont maintenues à un niveau permettant même aux petites firmes de bénéficier de l'assistance du groupement.

Un relevé des sociétés membres a permis de les classer dans les catégories suivantes:

- 1) les firmes capables d'exporter à l'aide des services offerts par ALPHA
- 2) les firmes qui veulent exporter, mais pour lesquelles les services offerts par ALPHA sont insuffisants
- 3) les firmes désireuses d'exporter, mais non disposées à participer aux frais.

ALPHA voulait tenir compte des firmes de la seconde catégorie et améliorer en conséquence ses services. L'un des désavantages du service avait été jusqu'alors de laisser l'initiative aux firmes. L'expérience avait montré que celles-ci perdaient rapidement tout intérêt dans le plan si les résultats n'étaient pas immédiats. De plus, certaines firmes n'étaient pas en mesure de s'acquitter elles-mêmes des fonctions qui n'étaient pas assurées par le service d'exportation de ALPHA.

Le fonctionnement des unités d'exportation

En 1962, ALPHA commença à créer des services d'exportation distincts, dits "unités d'exportation", chacune chargée des travaux d'exportation pour six firmes, dans le but de leur enseigner le procédé d'exportation. Pour cette raison, les unités d'exportation exécutent le travail au nom de chaque membre, mais sous l'adresse de ALPHA. Chaque unité comprend:

- 1 directeur
- 2 rédacteurs
- 1 employé chargé des formalités (documents)
- 1 comptable
- 1 dactylo.

Les commandes sont passées aux firmes intéressées qui préparent l'expédition des produits, les documents d'expédition étant remplis par l'unité d'exportation.

tation, qui se charge également du recouvrement des montants des factures. Chaque société membre reçoit une copie de la correspondance échangée entre l'unité d'exportation et l'acheteur étranger, base de discussion sur les prix, les méthodes de promotion des ventes, l'engagement d'agents, etc.

La rétribution des unités d'exportation

La direction de ALPHA a étudié à fond la base financière du service d'exportation. Une des propositions préconisait l'établissement d'un fonds spécial par unité d'exportation, alimenté par des "avances" consenties par chaque membre sur ses futures transactions à l'exportation. Une autre proposition prévoyait que le fonds soit alimenté par des organismes en relation avec les activités d'exportation, par exemple les banques et les transitaires.

En fait, le service d'exportation ALPHA est financé par des mensualités fixes et des commissions sur les transactions d'exportation. L'éventuel déficit d'une unité d'exportation peut être comblé par l'excédent d'une autre. Des contacts sont pris avec chaque firme; elle s'engage entre autres à verser une somme fixe pour les services qu'elle reçoit de ALPHA. Si une firme veut mettre fin à l'arrangement avant de s'être acquittée du montant minimum, elle s'engage à payer le solde dû. L'importance du montant minimum dépend de la nature des produits et des marchés en cause. Cette fixation individuelle des montants minima ne pose aucun problème, les firmes d'une unité d'exportation ne se connaissant pas entre elles.

Les règlements des exportations se font sur des comptes bancaires spéciaux, ouverts par l'unité d'exportation pour ses firmes. ALPHA retient sa commission et envoie à la firme un relevé de compte avec le produit net de la transaction d'exportation.

Il est conseillé aux firmes participantes de comptabiliser séparément leurs transactions d'exportation pour lesquelles elles passent par l'unité d'exportation, ce qui permettra de calculer les bénéfices.

Le directeur du service d'exportation ALPHA visite parfois les firmes pour s'assurer que les règlements qualitatifs sont respectés; il ne se charge pas du développement systématique de la production. ALPHA informe ses membres des possibilités de marketing qu'une adaptation de la production leur permettrait éventuellement d'exploiter.

Zones d'action

Les unités d'exportation concentrent leurs efforts sur l'exportation vers les pays limitrophes, l'exportation vers les pays d'outre-mer étant d'importance secondaire. Les ventes à l'exportation se font, pour la plupart, par des agents, bien que quelques ventes se fassent directement à des grossistes et détaillants.

Avantages

Le directeur du service d'exportation de ALPHA a indiqué que la reprise, par l'unité d'exportation, de l'ensemble des fonctions d'exportation sera inévitable lorsque le volume des affaires des firmes participantes se sera accru, ce qui stimulera indubitablement l'intérêt des autres membres pour cet arrangement.

ALPHA juge important que des candidats membres possèdent les qualifications suivantes:

s'intéresser à l'exportation,

désirer travailler selon les méthodes des unités d'exportation,

faire preuve d'esprit de coopération,

avoir un programme de production susceptible d'intéresser les marchés d'exportation,

disposer d'une capacité de production suffisante,

se déclarer prêts à payer les frais d'établissement et à laisser à l'unité le temps nécessaire pour créer un commerce d'exportation.

Seul, un nombre très limité de firmes avaient un commerce d'exportation lorsque ALPHA créa son service, et en 1962 environ 200 membres du groupement exportaient.

2. LE GROUPEMENT GAMMA, EN BELGIQUE

GAMMA groupe sept entreprises produisant des biens de consommation pour le commerce d'épicerie. La gamme des produits d'exportation a été choisie en fonction surtout d'une catégorie déterminée de magasins de détail et comprend des "convenience goods" tels les conserves de légumes et de viande, les gâteaux secs, le miel, les pâtes, la moutarde, la crème pour chaussures, etc.

Trois de ces firmes emploient chacune environ 400 personnes, deux

environ 200, une environ 150 et une environ 50. Cinq firmes sont des sociétés anonymes et deux des sociétés coopératives à responsabilité limitée.

Statuts

D'après les statuts, seuls les producteurs spécialisés dans la fabrication de produits alimentaires et d'articles ménagers d'origine belge peuvent devenir membres. De plus, GAMMA pratique la politique d'éliminer les articles concurrents de sa gamme d'exportation qui porte sur environ 300 produits. Par ailleurs, le groupement cherche à influencer ses membres pour qu'ils ne fabriquent pas un trop grand nombre d'articles pouvant concurrencer les produits des autres membres, même si ces articles ne sont pas inclus dans la gamme du groupement.

Les statuts prévoient l'élection d'un comité de direction de trois membres au moins. En pratique, tous les membres de GAMMA se réunissent chaque mois pour discuter des problèmes d'actualité en matière d'exportation. Le directeur de la coopérative prépare des propositions pour ces réunions, et généralement celles-ci sont acceptées sans difficulté. Lors de ces réunions, les membres examinent également d'autres problèmes, par exemple celui des ventes sur le marché intérieur. En général, la coopération au sein de GAMMA dépend pour une large part de l'initiative de son directeur. Les sociétés membres lui laissent toute latitude pour traiter avec les marchés sur lesquels porte leur coopération.

Développement

GAMMA n'entreprend pas de développement systématique des produits. Cependant, au cours de ses voyages à l'étranger, le directeur recherche de nouveaux produits pouvant être fabriqués par les firmes adhérentes. A l'occasion d'une visite, il découvrit une sorte de pâtes alimentaires, vendue par le commerce de détail à 5,00 francs belges l'unité. Son calcul lui montra que ce prix laissait 2,30 francs belges pour le prix de revient. L'une des sociétés membres réussit à fabriquer l'article dans ces conditions; aujourd'hui, c'est un des principaux produits d'exportation du groupement.

Recouvrement des frais

Chaque année le directeur établit un budget pour les dépenses communes, qui est soumis pour approbation aux membres. Le budget pour 1963 par exemple prévoyait deux voyages en Afrique du directeur, sa rémunération et les dépenses pour fournitures de bureau.

Sur la base du budget annuel est perçue une contribution sur les exportations escomptées à destination de l'Afrique. A la fin de l'exercice annuel, on procède à un rajustement sur la base des frais et ventes comptabilisés. Par conséquent, la contribution varie d'année en année avec l'importance de la publicité et des ventes. Toutes les firmes paient la même contribution, nonobstant l'écoulement plus ou moins rapide des articles. Pour 1963, la contribution était de 3%, dépassant celle des années précédentes, fait résultant d'une régression du chiffre d'affaires au Congo; dans des circonstances normales, elle est d'environ 1%.

Lorsque GAMMA fut fondé en 1954, seulement deux de ses membres exportaient vers le Congo. Au moment de la crise en 1960, le groupement fournissait 80% des importations congolaises dans les pays intéressés. Les exportations vers les autres pays africains sont encore faibles, GAMMA ayant commencé il y a deux ans seulement à établir un commerce avec ces marchés. Chaque firme a de nombreux autres marchés, situés pour la plupart en Europe. Les exportations vers le Congo étant actuellement sujettes à des restrictions, les membres du groupement envisagent d'établir au Congo une entreprise commune de fabrication en vue de reconquérir le marché. Le groupement a l'intention de nommer le directeur actuel de GAMMA directeur général de l'entreprise de production.

Pendant la période initiale, trois firmes se retirèrent du groupement d'exportation, l'une à cause des possibilités de marketing insuffisantes au Congo pour sa fabrication spéciale, la seconde parce qu'elle désirait fonder une entreprise de fabrication au Congo même, et la troisième parce qu'elle n'était pas prête à coopérer.

3. LE GROUPEMENT DELTA, EN SUISSE

Fondation

DELTA fut créé en 1960 et compte vingt-deux fabricants de biscuits. Les membres du groupement emploient 2,000 personnes. Les firmes les plus petites ont une dizaine d'employés, les deux plus importantes environ 300 -400, les autres firmes entre 50 et 75 employés.

La production annuelle de biscuits représente en Suisse environ 120 millions de francs suisses, la part du groupement DELTA en est de 60% environ. Les 40% restants sont produits presque exclusivement par un seul fabricant, qui ne désire pas faire partie du groupement.

La production exige des investissements financiers considérables, ce qui la rend assez vulnérable à un reflux des ventes. De plus, les prix des produits de

base pour la fabrication de biscuits, tels le beurre et les oeufs, sont relativement élevés en Suisse.

La coopération est née lorsque les ventes sur le marché intérieur subissaient une forte concurrence de l'industrie française. Le directeur de l'une des firmes prit l'initiative d'envoyer une lettre circulaire aux autres fabricants, leur proposant la création d'un groupement d'exportation. Il y indiqua des chiffres pour illustrer l'accroissement des importations et la baisse des affaires pour l'industrie suisse.

La proposition fut considérée comme risquée. La plupart des firmes étaient des entreprises familiales passant de père en fils. Les fils avaient été élevés et formés pour diriger eux-mêmes l'entreprise comme l'avaient fait leurs pères. Le fait que la plupart des firmes se décidèrent néanmoins à coopérer était sans doute dû aux graves difficultés que leur avait posées le marketing.

Organisation

Le groupement est organisé en société anonyme avec un capital de 100 000 francs suisses. Seuls les membres de l'association professionnelle peuvent y adhérer. A leur admission, les membres paient une cotisation d'admission en plus de leurs parts.

DELTA partage avec l'association professionnelle les bureaux et le personnel. Le secrétaire de l'association professionnelle a été nommé directeur du groupement d'exportation; il dispose de quatre personnes qualifiées pour exécuter les opérations en rapport avec l'exportation.

Les meilleurs articles des firmes composent la gamme de produits de DELTA. Pour être compris dans cette gamme, un article doit obtenir l'approbation d'un conseil de surveillance qui apprécie ses qualités: goût, présentation, qualités de conservation, emballage, etc. A cet effet, le conseil utilise un système de points: dix est le maximum, et sept points sont nécessaires pour qu'un article soit admis dans la gamme du groupement.

Lors de cet examen le conseil de surveillance attribue une valeur particulière au facteur de nouveauté et aux améliorations. Une simple imitation d'un produit déjà approuvé ne recueillera pas un nombre de points suffisant. Par ailleurs, les membres sont encouragés à fabriquer de nouvelles spécialités (même si cela signifie la concurrence avec d'autres produits).

Une centaine de produits ont été soumis au contrôle de qualité au cours des deux années d'existence de DELTA, bien que la gamme de produits par pays ne comprenne que six à douze articles.

Fonctionnement

Les membres constituent des sous-groupes pour chaque marché d'exportation; cette division permet de mieux tenir compte des conditions de marketing variant fortement d'un pays à l'autre. Le choix des articles à offrir dans un pays tient en premier lieu compte de l'opinion de l'agent général.

Les exportations se font au nom du groupement. Tous les produits portent le nom DELTA et leur emballage est caractéristique. L'emballage est assuré par les membres; le groupement achète et distribue le matériel d'emballage.

Les produits compris dans la gamme ne peuvent être vendus sur le même marché sous le nom propre du fabricant, même si les ventes se font pas d'autres canaux de distribution. Une disposition dans ce sens est prise sous forme d'un contrat écrit entre DELTA et chaque société membre.

Païement

Les membres indiquent leurs prix franco frontière suisse. En raison de la forte concurrence, le groupement demande à ses membres d'indiquer des prix minima. Les conditions de concurrence ont pour effet que les agents généraux bénéficient habituellement d'un crédit de 45 jours sur compte ouvert. Aucun paiement n'est fait aux fabricants tant que l'argent n'a pas été reçu des agents.

Habituellement, les agents généraux peuvent décider librement dans quelle mesure les produits doivent faire l'objet de publicité dans les quotidiens, hebdomadaires et périodiques, et quel montant doit être consacré à des catalogues, brochures, expositions, etc. Ces dépenses sont en partie remboursées par DELTA. L'importance de cette participation dépend des accords individuels de coopération.

Le bureau du groupement tient ses membres au courant des possibilités de marketing dans les divers pays, à l'aide de statistiques, de rapports émanant des agences, de données sur les fluctuations saisonnières, etc.

Recouvrement des frais

Les dépenses de DELTA sont couvertes par une commission sur vente de 4% qui pour la plus grande partie est absorbée par l'administration courante des exportations. La part réservée pour stimuler l'exportation est très limitée, ces activités étant presque exclusivement défrayées par la commission accordée aux agents généraux intéressés.

Zones d'action

Les membres du groupement assurent approximativement 70% du total des exportations de biscuits de la Suisse; la plupart vont vers l'Europe et les Etats-Unis. L'Allemagne se place en tête des pays importateurs et absorbe environ 50% du commerce d'exportation.

Coopération

Le groupement coopère avec la chocolaterie suisse pour établir des moyens communs de distribution sur les marchés étrangers. En Allemagne, par exemple, DELTA et les plus importants fabricants suisses de chocolats ont un agent commun. Cette coopération peut faciliter l'abandon de canaux de distribution individuels utilisés auparavant par les firmes.

Pour prendre pied sur le marché français, DELTA a dû se départir de sa procédure habituelle de confier la vente à un agent général. Au lieu de cela, le groupement a investi des capitaux à la fois dans une usine établie, produisant des articles de confiserie, et dans une usine nouvelle pour la fabrication en France des produits du groupement. Les produits DELTA sont distribués avec les produits de confiserie par l'organisation de ventes de l'usine française.

La fabrication se fait sous contrats de licence avec chaque fabricant suisse qui a interdiction de vendre ces produits en France. Toutefois, certains des membres ne souhaitent pas encore abandonner leurs "séries à succès" à l'accord sur la production, mais le groupement pense qu'avec le temps il sera possible d'y inclure ces produits. La facilité avec laquelle l'accord a pu être obtenu pour l'établissement en France d'une coopération aussi étendue provenait sans doute du fait que pendant un certain temps ce fut la biscuiterie française qui évinçait les fabricants suisses de leur marché national.

Les membres de DELTA sont d'avis qu'une coopération est aussi nécessaire

sur le marché national et envisagent éventuellement une action commune de relations publiques ou le développement des ventes au profit des spécialités de certaines usines.

DELTA juge inopportun que chaque firme ait son propre laboratoire d'essais et suggère une forme de coopération pour réduire les frais.

ANNEXE V

MESURES D'AIDES EXISTANTES EN MATIERE D'INFORMATION,
PERFECTIONNEMENT, ENSEIGNEMENT (1)

Autriche

Formation professionnelle post-scolaire

Après leur formation professionnelle obligatoire, les compagnons et leurs aides ont à leur disposition toutes les possibilités de formation post-scolaire offertes par la Chambre de Commerce et organisées par les Instituts de Promotion Economique.

Examens spécialisés supérieurs

Le compagnon qui a travaillé trois années dans une entreprise après son examen de compagnon peut se présenter à l'examen du "Brevet de maîtrise" qui équivaut à un Certificat de Qualification Professionnelle et ouvre un droit à l'exercice du métier correspondant.

Un Institut de recherche artisanale a été créé sous la forme d'une association libre. Ses activités comprennent:

- des recherches de base dans le domaine économique concernant les caractéristiques essentielles des métiers, de la répartition des fonctions entre l'Artisanat et l'Industrie, etc...
Les résultats obtenus peuvent faire l'objet de comparaisons à l'échelon régional.
- la transmission aux intéressés de publications et rapports internationaux.

Institut technique artisanal

C'est également un Institut créé sous forme d'association libre. Son objet est d'examiner toutes les nouveautés techniques paraissant sur le marché

(1) Rapport No. 6 à la "Conférence sur les actions collectives permettant aux P.M.E. de s'adapter aux nouvelles conditions du marché" - O.C.D.E. Paris, 23 juillet 1964. (Rapporteur international: M. R. HOLTZ)

afin d'en informer les entreprises petites et moyennes. Sa Direction est assurée par un Professeur de l'Ecole Polytechnique de Vienne. Les différentes réalisations techniques retenues font l'objet d'examens approfondis dont les résultats sont communiqués aux intéressés par la revue "La Technique Rationnelle".

Actions de rationalisation

Des analyses inter-entreprises sont effectuées et des actions de rationalisation initiées ultérieurement. Elles sont menées à titre gratuit par l'Institut de Promotion Economique de la Chambre Fédérale de Commerce, d'Industrie et de Métier en liaison avec les Instituts de Promotion Economique des Chambres Provinciales.

Orientation des entreprises

Des orientations sommaires d'entreprises sont effectuées à titre gratuit pour les Petites et Moyennes Entreprises. Elles comprennent non seulement les entreprises artisanales mais également les affaires commerciales, les transports et le tourisme.

Les fonds nécessaires proviennent par moitié du Ministère du Commerce et par moitié de la Chambre Fédérale de Commerce, d'Industrie et de Métiers.

Semaines d'orientation pour l'Artisanat

Des semaines régionales d'orientation pour l'Artisanat sont organisées dans les régions. Un expert compétent se rend sur place et offre aux patrons des "heures de consultation". Celles-ci sont, pour la plupart, gratuites. Les fonds proviennent du Ministère du Commerce et de la Chambre Fédérale du Commerce.

Expositions ambulantes

Des expositions ambulantes sont organisées portant sur les problèmes les plus divers. Elles ont pour but de familiariser - par des moyens audio-visuels - les intéressés aux techniques permettant d'améliorer leur gestion dans tous les domaines.

Train de rationalisation

Dans les villes les plus importantes, des trains d'exposition sont envoyés sous forme de camion-remorque. Le programme de perfectionnement est présenté dans 50 à 70 localités. Le train s'arrête 2 jours dans chaque ville, permettant aux Experts de l'organisation de donner des consultations et de faire des démonstrations pratiques.

Belgique

Comité National de Formation et de Perfectionnement Professionnels

Le perfectionnement professionnel dans les métiers et négoce est organisé

sur le plan professionnel et interprofessionnel avec l'aide financière du Comité National de Formation et de Perfectionnement Professionnels.

C'est un organisme privé, géré par les Fédérations Professionnelles et Interprofessionnelles de classes moyennes, mais subventionné par le Ministère des Classes Moyennes.

En 1962, ce Comité a subventionné près de 7,000 h. de conférences de perfectionnement, une trentaine de journées d'études professionnelles et une quarantaine de séminaires ainsi que quatre congrès. Il a participé, en outre, à 24 expositions.

A côté du Comité National de Formation et de Perfectionnement Professionnels, il convient d'évoquer l'action d'autres organisations tant privées que semi-officielles:

- . la Chambre de Commerce de Bruxelles qui organise des séminaires de perfectionnement du monde des affaires;
- . les quatre Universités belges qui organisent des séminaires de perfectionnement dans la gestion des entreprises;
- . L'office belge pour l'accroissement de la Productivité qui organise des cours de perfectionnement en collaboration avec les organisations professionnelles, interprofessionnelles, régionales ou économiques;
- . les Centres régionaux de productivité qui organisent des cycles de perfectionnement pour les détaillants et artisans;
- . le Centre National d'Expansion Economique des P.M.E. a organisé, de son côté, des séminaires notamment pour la promotion des exportations et pour la formation du personnel de cadre des organisations de classes moyennes.

Services consultatifs:

- . Centres d'assistance technique

Citons tout d'abord la création, en 1953, du Centre National Technique et de Recherche Appliquée pour les P.M.E. (CENETRA). Il a pour objet de mettre à la disposition des P.M.E. tous les services d'assistance technique, d'étude et de recherches utiles à leur promotion.

Un service analogue, le CENABO remplit le même rôle dans le secteur de la boucherie-charcuterie.

- . Les Conseillers du Commerce

Dès 1962, le Centre National pour l'expansion Economique des P.M.E. a oeuvré à la formation d'une première équipe de 9 conseillers techniques du Commerce. Une seconde est actuellement en cours de formation.

. Secrétariats sociaux d'employeurs

Ces organismes sont destinés à permettre aux P.M.E. de se décharger sur des formalités complexes prescrites par les lois sociales.

. Comparaisons inter-entreprises

L'Institut d'Etude Economique et Sociale des Classes Moyennes s'occupe de cette forme de recherches. Des études comparatives portant sur le chiffre d'affaires ont été effectuées notamment dans les branches textiles, la boulangerie, le secteur de la photographie et du cinéma.

Finlande

. Perfectionnement professionnel après l'apprentissage

Plusieurs cours spéciaux sont organisés par branche pour le perfectionnement professionnel après l'apprentissage. La Fédération Centrale de l'Artisanat et de la Petite Industrie met sur pied, chaque année, des cours avec la collaboration des experts de diverses branches. Durant ces cours, des professionnels rendent compte de leurs réalisations les plus récentes dans leur domaine et dirigent des exercices.

Citons notamment:

- 1) des cours d'entraînement pour maîtres-experts,
- 2) des cours pour chefs d'entreprises, où sont abordées les questions relatives à la direction de l'exploitation, la gestion, les relations publiques, etc.
- 3) des cours non stop. Ils durent une journée et fournissent aux participants des renseignements les plus récents sur leur secteur professionnel.
- 4) des cours d'association subdivisés en: cours de comptabilité des entreprises,
cours d'étude du marché,
cours intéressant les questions fiscales.

Les dépenses que représentent tous ces cours sont couvertes par le produit des honoraires versés par les participants, le versement des subsides accordés par les Associations et l'octroi de subventions des Pouvoirs Publics.

. Examens professionnels supérieurs

A la fin de l'apprentissage, des examens de maîtrise peuvent être subis dans 70 corps de métiers différents. Au terme d'un arrêté du Gouvernement, l'Asso-

ciation centrale est habilitée à délivrer les certificats aux nouveaux maîtres ayant passé avec succès cet examen.

. Services consultatifs

Il existe plusieurs Offices de consultations créés en commun par les organisations de l'artisanat et des P.M.E. Ils dispensent des conseils aux chefs d'entreprises sur le plan commercial et leur donnent des informations touchant à la gestion. L'Etat, lui aussi, a organisé 15 "Bureaux de district" qui offrent des consultations aux P.M.E. Ces bureaux comprennent 19 collaborateurs, spécialistes en leur domaine économique, qui se déplacent à intervalles réguliers dans le rayon de leur district et donnent des conseils sur diverses questions.

ANNEXE VI

LES GROUPEMENTS D'ENTREPRISES ET L'ORDONNANCE DU 4 FEVRIER 1959 (1)

Facilités nouvelles offertes par la création de Sociétés Conventionnées -
Analyse des dispositions réglementaires.

.....

1. Qui peut bénéficier de ces dispositions?

Les Sociétés Conventionnées sont accessibles aux entreprises industrielles, agricoles et commerciales qui, au jour de l'adhésion, occupent moins de 500 salariés et dont le capital, augmenté des réserves n'excède pas 500 millions de francs.

Les Sociétés Conventionnées devront être constituées sous la forme commerciale, ce qui n'exclut pas la forme coopérative. Elles devront disposer de capitaux suffisants et appropriés à l'importance des objectifs poursuivis. Elles devront être créées par et pour les professionnels intéressés.

2. Quels buts doit-on poursuivre?

Le but doit être l'adaptation à la Communauté Economique Européenne et l'objet poursuivi par la Société doit avoir une finalité commerciale: prospection des marchés, promotion des ventes, octroi de garanties de qualité, amélioration des méthodes de gestion répondant à ces fins. Toutefois, il semble que cette condition sera interprétée assez largement dans le cadre d'un programme d'action qui devra être soumis par la Société à l'agrément de l'Etat.

On admettra, par exemple, qu'une Société commence par organiser un Groupement d'achats entre ses adhérents, ce qui peut permettre de réaliser des économies et de financer le fonctionnement de la Société en attendant que l'effort de prospection entrepris atteigne un point de rentabilité. Mais il est évident que le programme d'action proposé doit être centré autour d'un objectif principal de développement des ventes à l'étranger et que les moyens que l'on se propose de mettre en oeuvre, à cette fin, doivent être clairement explicités.

(1) D'après une note ronéotée publiée par Le Centre d'Etudes et de Réalisations Techniques, Economiques et Sociales, 25 rue Fortuny - Paris (17^e)

3. Agrément d'un programme

L'idée d'un programme d'action proposé par les intéressés et agréé par l'Etat constitue le point central du dispositif.

Ce programme devra prévoir un détail des opérations envisagées (par exemple: amélioration de la gestion des stocks, accroissement de la productivité, spécialisation des fabrications, organisation de la prospection, mise en place d'un service après vente).

On devra également préciser l'échelonnement des différentes actions, l'analyse des moyens techniques, commerciaux et financiers mis en oeuvre (plan de financement).

On devra enfin exposer les moyens et garanties complémentaires de toute nature qui seront nécessaires et que l'on souhaite obtenir des Pouvoirs Publics pour réaliser le programme prévu. La part que chaque entreprise entend prendre dans la réalisation des objectifs communs et les moyens mis par elle à la disposition du Groupement devront être explicités.

4. Signature d'une Convention

C'est en fonction de l'accord qui sera donné sur ce programme par les Administrations intéressées qu'une Convention sera signée entre l'Etat et le Groupement. Elle comportera des engagements de la part des associés et précisera les conditions de résiliation ou de retrait des avantages consentis.

Il est évident qu'indépendamment de l'appui qui pourra être accordé à la Société par les Pouvoirs Publics, les mesures générales prises en matière de commerce extérieur et d'accroissement de la productivité, bénéficieront en premier lieu, aux Sociétés Conventionnées.

Celles-ci pourront disposer également, sur le plan du crédit, de facilités qui ne seraient pas accessibles individuellement aux entreprises adhérentes.

La Convention réalise donc un équilibre entre les engagements d'action souscrits par les entreprises, et l'affectation des moyens nécessaires pour atteindre les objectifs communs.

5. Avantages fiscaux

Le texte de l'ordonnance du 4 février précise les avantages fiscaux qui seront consentis aux entreprises adhérentes des sociétés conventionnées. Ils concernent essentiellement:

- a.- la possibilité pour lesdites entreprises d'effectuer un amortissement exceptionnel égal au montant de leur versement de souscription au capital de la Société Conventionnée et de déduire cet amortissement pour l'établissement de l'impôt sur les bénéfices.

Les biens d'équipement acquis par augmentation du capital de la Société Conventionnée et qui, en raison de cette origine, font partie du patrimoine de cette société, destinées:

- soit à l'édification d'une unité de fabrication en commun,
- soit à accroître l'importance du parc machines ou, d'une façon plus générale, les biens d'investissement dans chaque entreprise,

constituent un ensemble de biens au profit desquels l'Ordonnance du 4 février concède les mêmes avantages d'amortissement.

- b.- L'exonération de la taxe proportionnelle pour les bénéfices résultant de l'activité de la Société Conventionnée, dans la mesure où ils ne sont pas supérieurs à 5% du capital nominal augmenté des primes d'émission.
- c.- Les plus-values résultant de la cession des parts ou d'actions dans les Sociétés Conventionnées n'entrent pas en ligne de compte pour le calcul du bénéfice imposable de l'exercice, dès lors que le produit de leur cession aura été affecté à la souscription ou à l'acquisition de parts ou d'actions de même nature dans le délai d'un an. D'où la possibilité supplémentaire de bloquer les bénéfices sur ladite société et de les affecter à une augmentation de capital.

Les mesures générales prises en matière de commerce extérieur (assurance-prospection, facilités diverses) et d'accroissement de la productivité (prêts d'organisation, de productivité, etc...) bénéficieront en premier lieu aux Sociétés Conventionnées. Celles-ci seront, sans aucun doute, mieux placées sur le plan du crédit pour recevoir des facilités qui ne seraient pas accessibles individuellement aux entreprises.

A cet égard, les ressources propres des entreprises affectées, par tranche annuelle, à l'augmentation de capital de la Société Conventionnée et destinées à assurer l'exécution du programme, bénéficiant également des exonérations fiscales précitées.

Il en est ainsi notamment du remboursement des prêts sur Fonds Publics consentis à la Société Conventionnée et constituant précisément un des moyens de financement partiel devant être mis en oeuvre pour atteindre les objectifs fixés.

Toutefois, ces avantages sont liés à la bonne exécution de la Convention intervenue avec l'Etat. Ils peuvent être annulés rétroactivement en cas de retrait de la Société, de non-exécution des engagements pris ou de dissolution de la Société sans motif valable. On espère que ces dispositions constitueront ainsi un facteur de stabilité et de continuité dans l'existence des Sociétés Conventionnées.

TABLE DES MATIERES

	Pages
AVANT-PROPOS	1
INTRODUCTION	5
<u>PREMIERE PARTIE:</u>	
<u>L'ANALYSE DES POSSIBILITES DES P.M.E.</u>	19
Section I: LES POSSIBILITES DES P.M.E. SUR LE PLAN TECHNIQUE	29
1 - Distinction suivant les secteurs d'activités économiques:	31
A - Distinction en fonction des techniques de production	32
B - Distinction en fonction des techniques de distribution	39
2 - Distinctions suivant les fonctions à remplir dans un même secteur d'activités	42
A - La spécialisation des tâches dans le cadre de firmes indépendantes	43
B - La spécialisation des tâches dans le cadre de firmes économiquement intégrées	45

	Pages
Section II: LES POSSIBILITES DES P.M.E. SUR LE PLAN ECONOMIQUE	52
1 - La supériorité économique de la grande entreprise	54
A - Supériorité d'organisation interne	54
B - Supériorité de position sur le marché	55
C - Supériorité de situation à l'égard de l'Etat	56
2 - Les avantages économiques des P.M.E.	57
A - Avantages des P.M.E. dans le domaine de la production	57
1 - sur le plan général	57
2 - sur le plan régional	61
B - Avantages des P.M.E. dans le domaine de la distribution	62
3 - Les possibilités pour les P.M.E. de surmonter leurs infériorités vis-à-vis des grandes firmes	64
Section III: LES POSSIBILITES DES P.M.E. EN MATIERE DE FINANCEMENT	69
1 - Les difficultés de financement des P.M.E.	71
2 - Les conséquences des difficultés de financement des P.M.E.	74
3 - Les remèdes aux difficultés de financement des P.M.E.	76
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE	79

DEUXIEME PARTIE

LES POLITIQUES ETRANGERES D'AIDE
AUX P.M.E.

83

Section I: LES MESURES NEGATIVES OU DE PROTECTION

86

1 - Les avantages fiscaux accordés aux P.M.E.

87

2 - Les avantages accordés aux P.M.E.
en matière de financement

89

3 - Les avantages spécifiques accordés
aux P.M.E. dans différents domaines

93

Section II: LES MESURES POSITIVES OU DE DEVELOPPEMENT

96

1 - Mesures positives adoptées dans une optique
de concurrence

96

A - Les mesures ayant trait aux problèmes
de financement des P.M.E.

98

B - Les mesures ayant trait à la rationali-
sation de la production des P.M.E.

105

C - Les mesures ayant trait à l'amélioration
de la distribution des produits des P.M.E.

110

D - Les mesures d'aide aux P.M.E. dans
les domaines de l'information, de la
formation et du perfectionnement

120

2 - Mesures positives adoptées dans une optique
de complémentarité

130

A - Les techniques de la sous-traitance

132

B - Les bourses de sous-traitance

138

I - Structure et fonctionnement
d'une bourse de sous-traitance

140

II - Rôle des bourses de sous-traitance
au niveau régional

146

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

152

TROISIEME PARTIE

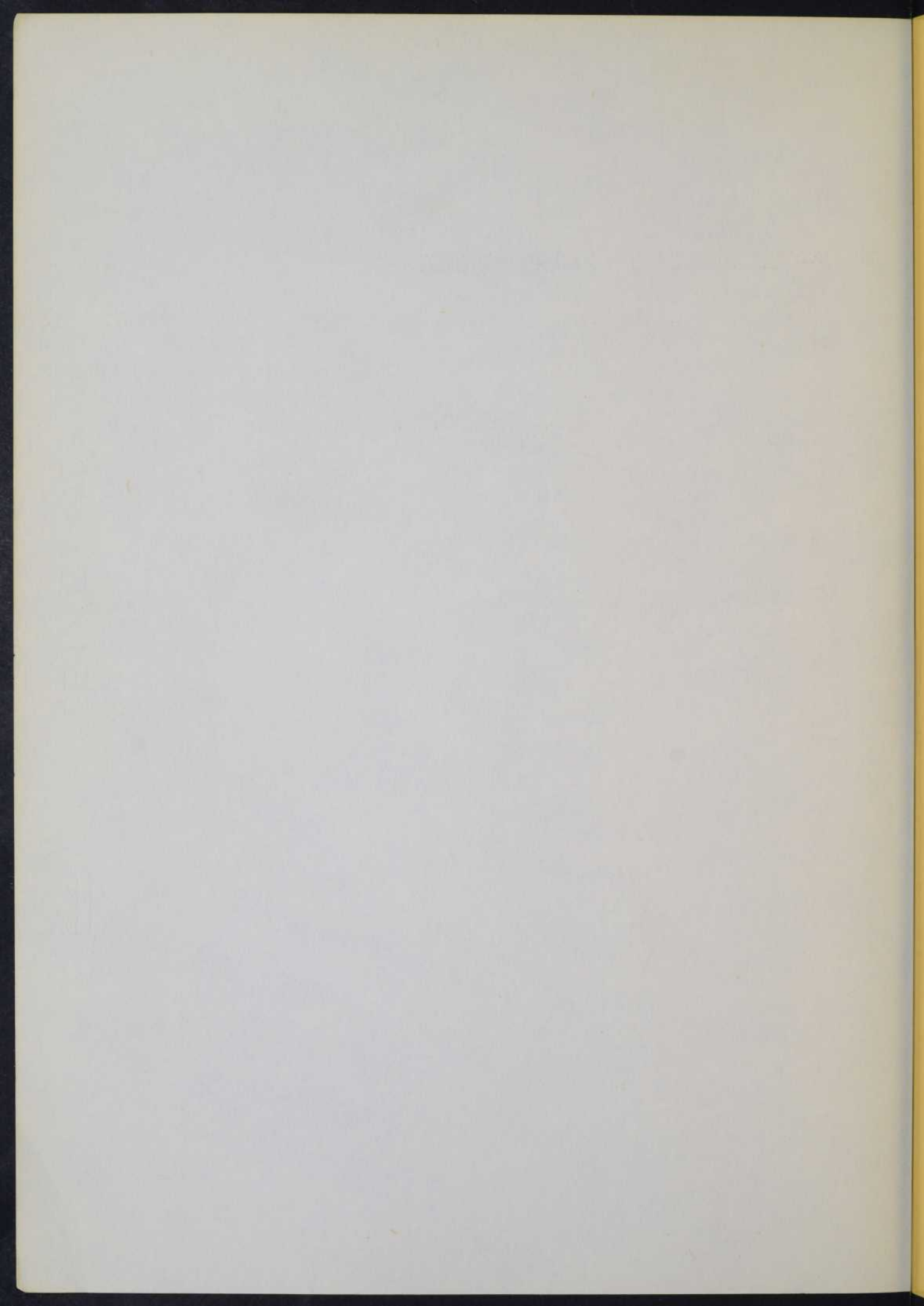
	Pages
<u>LA PROBLEMATIQUE DES P.M.E. DANS</u> <u>LE DEVELOPPEMENT REGIONAL DU QUEBEC</u>	155
Section I - LES COMBINAISONS DES DONNEES SECTORIELLES ET REGIONALES EN VUE D'UNE POLITIQUE SELECTIVE DE DEVELOPPEMENT	161
1 - Les données sectorielles du Québec	164
A - La classification des secteurs suivant la dimension des firmes	165
1 - La méthode de classement	165
2 - Classement des 167 secteurs d'activités	170
3 - Regroupement en 20 secteurs principaux d'activités	179
B - L'insuffisance des connaissances sur les besoins spécifiques des secteurs	194
2 - Les données régionales du Québec	198
A - Distinction entre deux grands types de régions	199
B - L'insuffisance de la distinction en deux types de régions	204
3 - Quelques combinaisons fragmentaires des données sectorielles et régionales	208
A - Les régions non industrialisées du Québec	209
B - Les régions déjà en partie industrialisées	210

Section II:	LES LIGNES DE FORCE D'UNE ACTION EN FAVEUR DES P.M.E. DANS UNE OPTIQUE DE DEVELOPPEMENT REGIONAL	212
1 -	Les problèmes d'achat d'un terrain	215
2 -	Les problèmes d'approvisionnement en matières premières et énergie	217
3 -	Les problèmes de communications et transports	218
4 -	Les problèmes de main-d'oeuvre et de formation	220
5 -	Les problèmes d'organisation de la production	223
6 -	Les problèmes d'organisation de distribution	226
7 -	Les problèmes du financement	229
	CONCLUSION DU RAPPORT	233

ANNEXES

	Pages
I - <u>QUELQUES EXEMPLES D'ASSISTANCE FINANCIERE A LA PETITE INDUSTRIE</u>	235
- Danemark	235
- France	236
- Japon	237
- Pays-Bas	239
- Suède	239
II - <u>L'ORGANISATION DES SERVICES DE PROMOTION TECHNIQUE DANS QUELQUES PAYS</u>	242
- Belgique	242
- Danemark	243
- Inde	245
- Japon	249
- Pologne	252
- Royaume-Uni	253
III - <u>RESUMES D'EXPOSES A L'O.C.D.E. SUR L'ORGANISATION DE L'AIDE A L'EXPORTATION</u>	256
- Services officiels d'encouragement à l'exportation	256
- Services semi-officiels d'exportation	258
- Le rôle des Chambres de commerce et de métiers	259
- Développement des exportations par les fédérations industrielles et commerciales	260
- Consultants indépendants spécialisés dans les problèmes d'exportation	261

	Pages
IV - <u>EXEMPLES D'ASSOCIATIONS POUR L'EXPORTATION</u>	263
- France	263
- Belgique	266
- Suisse	268
 V - <u>MESURES D'AIDES EXISTANTES EN MATIERE D'INFORMATION, PERFECTIONNEMENT, ENSEIGNEMENT</u>	 273
- Autriche	273
- Belgique	274
- Finlande	276
 VI - <u>LES SOCIETES CONVENTIONNEES EN FRANCE</u>	 278





BNQ



000 193 451