

Éditorial

Pierre-André Julien, Pierre-Yves Léo, Jean Philippe and André Joyal

Volume 7, Number 2, 1994

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1008386ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1008386ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (print)

1918-9699 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Julien, P.-A., Léo, P.-Y., Philippe, J. & Joyal, A. (1994). Éditorial. *Revue internationale P.M.E.*, 7(2), 5–9. <https://doi.org/10.7202/1008386ar>

Éditorial

Depuis quelques années, il est de plus en plus difficile de parler de développement des PME sans faire le lien avec la mondialisation de l'économie. En effet, le dynamisme particulier des PME dans les vingt dernières années s'est développé en même temps que l'augmentation et la complexification des échanges. Celle-ci fait suite à l'application plus sévère et à l'élargissement des règles du GATT, au renforcement ou à la création de zones de libre-échange.

L'internationalisation de l'économie

Le rapport de l'OCDE sur « La technologie et l'économie » définit cette nouvelle forme d'internationalisation « comme un large éventail de processus et de relations qui ont conduit les économies nationales, antérieurement assez distinctes les unes des autres, à devenir intimement liées et désormais économiquement interdépendantes à un degré sans précédent » (Rapport TEP, 1992 : 232). Ce qui veut dire que non seulement les marchés deviennent de plus en plus interreliés, mais que les unités de production (les entreprises) ont tissé des liens de telle sorte que les structures productives dépassent de plus en plus les frontières nationales.

Cette mondialisation de l'économie peut être vue d'abord dans l'augmentation des échanges de biens et de services, conséquence d'une plus grande homogénéisation des marchés. Cette dernière tendance s'explique par l'abaissement des coûts de transport et des communications, par la réduction des barrières douanières en particulier dans les différentes zones de libre-échange ou de marchés communs, et par la pression provenant des nouveaux concurrents internationaux, notamment les nouveaux pays industriels asiatiques.

On assiste aussi à la multiplication des investissements étrangers directs ou indirects. Ces investissements se font de plus en plus dans les services, expliquant une bonne partie de l'augmentation des échanges dans ce secteur. Une autre partie des échanges de services se fait par le transfert de brevets ou de droits pour de nouveaux produits ou pour de nouvelles formes de production et aussi pour accélérer la pénétration des nouvelles technologies de toutes sortes

dans les entreprises indépendantes, contrôlées par des consortiums ou travaillant en coopération avec d'autres firmes dans divers pays. Surtout, on voit la hausse rapide des flux transfrontières d'information économique et technologique, mais aussi politique et culturelle.

Toutefois, l'importance de tous ces échanges diffère selon les pays. Ainsi, elle est très grande pour des petits pays industrialisés proches des grandes économies, comme les Pays-Bas ou le Portugal (dont les exportations représentent respectivement 36,7 % et 50,3 % du PIB), alors qu'elle est relativement faible pour des grands pays avec déjà un très grand marché intérieur comme les États-Unis ou le Japon (10,3 % et 7,5 % respectivement, en 1987).

Il faut toutefois rappeler les limites de cette mondialisation, en particulier avec la segmentation de plusieurs marchés et la décentralisation politique des économies.

Premièrement, on sait que la croissance des revenus, en permettant aux consommateurs de mieux répondre à leurs besoins de variété et de différenciation, a permis le développement de milliers de petits marchés offrant des produits typés et surtout de répondre à des services très personnalisés. Évidemment, cette segmentation constitue un atout pour les PME ; et lorsque des comportements particuliers se retrouvent dans des petits groupes de plusieurs pays, ils peuvent favoriser les exportations typées de certaines PME exportatrices.

Deuxièmement, beaucoup d'échanges internationaux continuent à échapper aux dispositions de l'entente de l'Organisation du commerce international (GATT), bien que les droits de douanes aient été abaissés en moyenne de 40 à 4 % de 1945 à nos jours. Cela s'explique par la multiplication des accords de libre-échange entre deux ou plusieurs pays, par des ententes particulières (puisque la clause de la nation la plus favorisée est de moins en moins appliquée ou est contrainte par des accords particuliers comme l'accord multifibres), par le fait que les États recourent à toutes sortes de mesures pour bloquer les importations en se justifiant, par exemple, par la clause anti-dumping du GATT, et enfin parce que les échanges sont beaucoup plus fonction de l'évolution des parités monétaires gérées par des organismes évoluant en parallèle au GATT.

Troisièmement, l'ouverture internationale ne veut pas dire la multiplication des échanges à tous vents. Dans beaucoup de cas, celle-ci permet de revenir aux courants traditionnels d'échanges qui avaient été bloqués par la mise en place de mesures protectionnistes. Par exemple, en Europe, le marché commun a permis à la Catalogne de multiplier ses échanges avec le Sud de la France et le Nord de l'Italie comme c'était le cas durant la période occitane du Moyen Âge. En Amérique du Nord, l'Accord de libre-échange a donné un coup de fouet aux relations nord-sud (au détriment de celles canadiennes est-ouest) que la « National Policy » canadienne avait freinées durant plus d'une décennie.

Mais, de toute façon, les échanges multinationaux s'accroissent, ce qui a pour effet d'exacerber considérablement la concurrence sur un très grand nombre de marchés. En particulier, les produits ou les services « standard » ou relativement homogènes, provenant de plus en plus des nouveaux pays industriels ou des pays en développement, échappent de moins en moins à cette pression internationale. C'est ce qui explique la formation de grands consortiums ou de cartels pour gérer ces marchés et pour produire et offrir des biens et services n'importe où dans le monde.

Par ailleurs, cette multiplication des échanges de toutes sortes accélère le changement et augmente la volatilité des produits puisque les biens ou les services nationaux entrent en concurrence avec des produits semblables ou substitués, souvent plus performants ou moins chers. Plus on multiplie le nombre de producteurs, plus les possibilités de produits différents augmentent, plus le cycle de vie des produits diminue. En contrepartie, pour rentabiliser un produit dont la vie utile est encore plus limitée, il faut le vendre sur un plus grand nombre de marchés, c'est-à-dire exporter dans d'autres pays.

De plus, le recours à des services de distribution dans un ou plusieurs autres pays, la multiplication d'alliances, l'achat de pièces à l'étranger et la croissance des emprunts sur le marché international accentuent l'interdépendance entre les systèmes de production. Cette interdépendance est telle que les politiques nationales en sont perturbées et leur efficacité plus limitée.

Place et rôle des PME

On peut penser que les PME dans cette «complexification» des marchés de toutes sortes peuvent être déstabilisées, n'ayant pas les énormes ressources des entreprises multinationales pour s'ajuster à cette augmentation de la concurrence et de l'interdépendance. On peut ainsi supposer que la précarité constatée avec l'augmentation des taux de disparitions des petites entreprises plus ou moins en parallèle avec la forte création d'entreprises dans les quinze ou vingt dernières années devrait s'accroître bien qu'il faille souligner que des études récentes ont montré que cette précarité était beaucoup moins forte que l'on pensait (GREPME, 1993). Mais, comme on sait que les nouvelles PME ont tendance à s'implanter sur des marchés plus risqués ou nouveaux, la renaissance des PME dans la plupart des pays industrialisés peut être menacée dans ce processus de mondialisation économique.

Mais l'ouverture internationale croissante des économies ne comporte pas que des menaces pour les PME ; elle peut dans certains cas offrir de nouvelles opportunités de développement. En témoignent les exemples nombreux de PME qui réussissent à avoir une activité internationale régulière et importante.

À l'étude, il apparaît que ces entreprises ont su construire leur développement à partir d'une analyse stratégique de leurs compétences distinctives (Léo, Monnoyer et Philippe, 1990) et exploiter soit la diversité de l'environnement international soit son homogénéisation sur des micromarchés. Qu'elles retirent leur compétence distinctive de l'innovation, de la technologie, d'un savoir-faire commercial, de la connaissance d'un segment de marché ou d'une bonne capacité d'adaptation, ces entreprises ont accédé à des pratiques de gestion internationale assez sophistiquées. Le plus remarquable est que ce type d'entreprises n'est pas confiné dans quelques secteurs ou quelques pays, comme le montrent les textes rassemblés dans ce numéro.

Si toutefois, au total, la part des exportations relevant des PME continue à être moindre que celle des grandes entreprises, plusieurs indices semblent montrer que les choses sont en train de changer : d'abord, les exportations par les PME augmentent depuis plusieurs années. De plus, les PME déjà exportatrices accroissent leur part d'échanges internationaux dans leurs expéditions. Il semble que cette augmentation des échanges internationaux par les PME, notamment celles de moins de 100 employés, soit plus rapide que pour les grandes entreprises, comme on le constate en Allemagne ou en France. Par exemple, dans ce dernier pays, pour 14 % des PME manufacturières fortement exportatrices (plus de 55 % de leur chiffre d'affaires provient des exportations), les exportations ont crû plus rapidement que les grandes dans les dernières années. De même en Grèce, entre 1983 et 1991, la croissance des exportations par les petites firmes de moins de 50 employés a été de plus de 7 % alors qu'elle n'était que de 4 % pour celles ayant plus de 100 employés à la production.

D'autres indices tendent à montrer que les PME les plus actives sur le marché international diversifient de plus en plus géographiquement leur marché, par apprentissage ou autrement. Certaines PME attaquent directement plusieurs marchés, et pas nécessairement de proche en proche (remettant ainsi en question l'effet de proximité), faisant ainsi des sauts. Des études américaines, scandinaves et québécoises montrent que les processus de mondialisation des PME sont beaucoup plus complexes que l'on pensait (Denis et Dépelteau, 1985 ; Joynt et Welch, 1986 ; Christensen, 1989 ; Joyal, Julien, Deshaies et Ramangalahy, 1993).

Pour réaliser cet apprentissage, les nouvelles possibilités des échanges internationaux permettent aux PME d'utiliser des moyens de plus en plus complexes pour se mondialiser, moyens qui se développent à l'interne ou à l'externe. Ces moyens vont des agents traditionnels à l'étranger et des maisons de commerce aux alliances diverses et aux implantations étrangères sous diverses formes. Si, traditionnellement, plus une PME exportait, plus elle prenait en charge tout le processus de l'exportation, cette tendance tend à changer avec le développement de ces nouvelles possibilités.

Ce numéro thématique aborde précisément ce problème des PME et de l'exportation. Il commence avec Marc Gibiat par un survol des études ou modèles qui tentent de décrire les différentes PME exportatrices. Cette analyse est suivie de deux études de cas sur l'expérience de PME exportatrices établies sur des petits marchés insulaires, soit la Corse et l'Île de la Réunion, avec Éric Faucon et Nadine Levratto, dans le premier cas, et Michel Boyer, dans le second. Ces articles sont suivis de quatre notes de recherche. La première, une étude par Alice Guilhon, Bernard Guilhon et Denis Peguin montre la relation entre l'exportation et l'innovation. La seconde, par Yvon Bigras, porte sur l'évolution de la fonction logistique des petites entreprises exportatrices. Anna Ronquillo et Carme Saurina traitent de l'engagement international des PME de la région espagnole de Girone. Enfin, Édith Hégo se penche sur les services conseils aux PME exportatrices.

Ces différents textes ont été choisis parmi les nombreuses communications du colloque international d'Aix-en-Provence « PME/PMI, développement international », tenu les 9, 10 et 11 juin 1993. Il faut ajouter que d'autres textes font l'objet d'un ouvrage en préparation, prochainement sous presse et dirigé par le GREPME de Trois-Rivières et le Centre d'économie régionale d'Aix-en-Provence.

*Pierre-André Julien, Pierre-Yves Léo,
Jean Philippe et André Joyal*

Bibliographie

- CHRISTENSEN, P.R. (1991), « The small and medium-sized exporters' squeeze: empirical evidence and model reflexions », *Entrepreneurship and Regional Development*, n° 3, p. 46-65.
- DENIS, J.E. et D. DEPELTEAU (1985), « Market knowledge diversification and export expansion », *Journal of International Business Studies*, automne, p. 77-88.
- GREPME (1993), *Les PME: bilan et perspectives*, Paris, Économica et Québec, Les Presses Inter Universitaires.
- JOYNT, P. et L. WELCH (1985), « A strategy for small business internationalization » *International Marketing Review*, vol. 2, n° 3, p. 64-73.
- JOYAL, A., P.A. JULIEN, L. DESHAIES et C. RAMANGALAHY (1993), « Typologie des comportements stratégiques des PME exportatrices », communication au colloque international d'Aix-en-Provence sur les PME/PMI et l'ouverture internationale, 10-12 juin.