Document generated on 06/06/2025 4:22 a.m.

Revue internationale P.M.E.
Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise

Editorial

Michel Marchesnay and Pierre-André Julien

Volume 13, Number 2, 2000

URI: https://id.erudit.org/iderudit/1008673ar
DOI: https://doi.org/10.7202/1008673ar

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

Marchesnay, M. & Julien, P.-A. (2000). Editorial. *Revue internationale P.M.E.*, *13*(2), 7–9. https://doi.org/10.7202/1008673ar

Tous droits réservés © Presses de l'Université du Québec, 2000

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

Éditorial

Mon cher Uzbek, en tant que Persan visitant le Monde Académique francophone de la Gestion, tu t'étonnes de ce que les enseignants chercheurs font doctement de la gestion et l'enseignent à de jeunes esprits, sans être capables de la définir, c'est-à-dire de répondre au fameux QQOCQP de la démarche Qualité.

Je ne t'étonnerai sans doute pas en te disant qu'il s'agit d'une discipline importée des terres nouvelles des Amériques, tout comme l'algèbre nous vint des Arabes et la brouette des Chinois. Or, mon cher Uzbek, les Américains, familiers des ruses de Sioux, sont avant tout des pragmatiques, comme le montrent les westerns. Fiers d'être des épiciers et des fabricants de pièges à souris, comme l'écrivit Benjamin Franklin, ce sont les adeptes de l'apprentissage par la pratique érigé en doctrine pédagogique par John Dewey, et du pragmatisme, envisagé comme doctrine philosophique par William James (ce qui n'eut pas l'heur de plaire à son frère, l'écrivain Henri James, qui préféra s'exiler en Angleterre – mais laissons là les histoires de famille). En relisant l'admirable petit bouquin d'André Siegfried sur l'Âme des Peuples, paru en 1950, j'ai noté ces observations très justes sur les Américains : « L'Américain a un respect sincère de ce qui s'enseigne, il croit à l'éducation, mais il veut qu'elle soit pratique ; il la considère moins comme l'acquisition d'une culture que comme un ensemble de recettes. Il préfère l'éducation toute cuite, la science en boîte, si possible même le comprimé de science ; il veut des notions faciles, qu'on absorbe comme des pilules, utilisables tout de suite et ne demandant aucun effort. De l'expert (et il y en a d'excellents aux États-Unis, dont plusieurs ont émigré de l'Europe et, dernièrement, de l'Asie), l'Américain, au nom de la compétence, est prêt à tout accepter. » Voilà, mon cher Uzbek, qui nous en dit bien plus qu'un long discours.

C'est pourquoi le management est la discipline américaine par excellence dans ce domaine. N'est-elle pas orientée vers la recherche de la compétitivité des PME, et, plus largement, de la pérennisation et du développement de ces organisations, censées être soumises à un processus darwinien (de sélection naturelle) ou newtonien (de soumission aux lois du marché) ? L'étudiant francophone qui part faire un MBA aux États-Unis (mais aussi de plus en plus au Québec) est très surpris de ce côté boîte à outils ; il ne risque pas d'être assailli de concepts et de débats épistémologiques (l'épistémo est ramenée à ceci : comment rédiger un mémoire ou une thèse), propres à la culture européenne – voire, mon cher Uzbek, à l'exception française et, dans un moindre degré, à celle québécoise : qu'il s'agisse du prix de l'essence, des OGM, de la pilule avant et après, on a toujours l'impression que le débat va bientôt porter sur l'existence de Dieu ou l'impératif catégorique.

Tu auras compris, mon cher Uzbek, que les Français sont indécrottables. Ils ont une forte propension à retourner l'aphorisme de Lewin (Les meilleures théories sont les plus pratiques) pour penser que les meilleures pratiques sont les plus théorisables (le mauvais côté du cartésianisme : lorsque le Discours de la Méthode dérape, le cogito l'emporte sur l'agito !). Alors, quand ils abordent le problème de l'entrepreneuriat, on peut tout craindre.

Car, enfin, pourquoi faire simple quand on peut faire compliqué, alors qu'il faudrait, nous disent les Yankees, faire simple quand c'est très compliqué. Or, quoi de plus simple que de faire les distinctions suivantes, à partir de ces mots usuels que sont l'entrepreneur et l'entreprise ?

- *D'un point de vue descriptif, on doit d'abord distinguer le propriétaire-dirigeant d'une organisation des autres agents économiques : salariés de tout poil, managers compris, simples propriétaires (administrateurs compris). Le problème des travailleurs indépendants devrait être traité à part, ainsi que celui de la taille de l'organisation, comme de l'entourage du D-P (famille, gérants, etc.). De même la question de la relation entre le patrimoine (revenu) personnel (familial) et l'entreprise doit être traitée à part.*

- *D'un point de vue explicatif, Cantillon a tout dit en parlant des revenus à gage certain et de ceux à gage incertain. Pour ma part, je serais tenté d'axer la question autour d'un concept à facettes multiples – la rente – en disant que l'entrepreneur cherche à pérenniser des rentes ou quasi-rentes – mais je n'en suis qu'au début de ma réflexion.*

  Toujours au plan « explicatif », les approches psycho-socio permettent de comprendre les décisions et actions à travers les représentations individuelles et sociales, et les comportements. Elles permettent notamment de différencier des types d'entrepreneurs avec les risques, que j'ai soulevés dans une des questions précédentes, de confusion entre des réflexes affectifs, voire moraux (au sens large, y compris idéologiques) et l'interprétation de comportements observés ou présumés.

  Le risque réside également dans la propension du chercheur à faire son marché dans la population d'entrepreneurs (notamment les plus exceptionnels), aboutissant à des théories autoconfirmatoires (syndrome des enquêtes dans les milieux de haute technologie).

- *Trop souvent, les points de vue descriptif et explicatif sont déconnectés de ce qui fait de la gestion une science de l'action : le point de vue prescriptif. Trop de thèses par exemple négligent la partie essentielle, celle qui porte sur les préconisations. C'est dans cette phase que la gestion montre sa spécificité ingéniorale ou expertale, par rapport à*

l'empirisme des sciences humaines et au déductivisme des sciences économiques. L'étude de l'entrepreneur n'a de sens que par rapport à la promotion de l'esprit d'entreprise. Par entreprise, on doit entendre avant tout l'organisation (des mots « organe, organique » : un système vivant), et mettre l'accent sur la relation entre l'entrepreneur, son système ou ses pratiques de gestion et ses ressources surtout humaines. Par entreprise, on peut aussi entendre le processus, l'acte d'entreprendre, et, dès lors, mettre l'accent sur la relation entre le créatif de valeur nouvelle (pour ne pas se limiter au créateur) et son projet.

- *Au total, si les trois phases ne sont pas antinomiques, mais au contraire étroitement complémentaires, il faut bien dire que peu de théories en entrepreneuriat possèdent cette cohérence, cette complétude, qui en feraient un paradigme. Pour revenir à Paul Valéry, il nous reste à remonter à l'unité, avant de repartir sur la diversité. Ceci dit, les Américains ne se posent pas ces problèmes métaphysiques ; ou, du moins, ils les ont intégrés de longue date (disons, vers les années 1850) dans leur propre culture. C'est pourquoi nous avons tant de difficultés à légitimer chez nous les recherches en entrepreneuriat.*

Tu verras donc, mon cher Uzbek, dans les papiers qui suivent cette lettre, que la symbiose grandissante entre l'Amérique et l'Europe fait que cela est peut-être en train de changer et qu'ainsi la conceptualisation fait de plus en plus bon ménage avec des analyses plus appliquées. Le premier parchemin porte sur l'effet de taille touchant l'innovation salariale, par Franck Brillet de Tours, le pays de Ronsard, qui aborde l'élément de base favorisant justement la participation des ressources humaines dans l'organisation, soit l'innovation au plan salarial. Le deuxième, de Pierre-Yves Léo d'Aix la Thermale, discute de la relation produits-services dans le cas de l'exportation, soit l'extrant de cette organisation. Le troisième de Catherine Belotti de la vieille ville de Mont-pelliéret s'arrête sur l'échange technologique dans les petites entreprises industrielles. Le dernier de collègues catalans de l'Université de Lucentum, Enrique Claver Cortés, Juan Llopis Taverner, Francisco José Conca Flor et Hipólito Molina Manchón, qui discutent de stratégie et donc de management dans les PME d'une autre partie du grand pays d'Occitanie. Les voyages de Mr le Chevalier Chardin dans notre beau pays de Perse et autres lieux de l'Orient ne sauraient mieux dire sur la diversité des réflexions en cours sur ces trois éléments du monde des affaires que sont l'entrepreneur, l'organisation et l'entreprise.

Adapté des Lettres persanes de Montesquieu
par Michel Marchesnay et Pierre-André Julien