

Le financement des PME innovantes: sous quelles conditions les technopoles peuvent-elles constituer une réponse adéquate ?

Jean-Pierre Allegret

Volume 8, numéro 3-4, 1995

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1008362ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1008362ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (imprimé)

1918-9699 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Allegret, J.-P. (1995). Le financement des PME innovantes: sous quelles conditions les technopoles peuvent-elles constituer une réponse adéquate ? *Revue internationale P.M.E.*, 8(3-4), 149-163. <https://doi.org/10.7202/1008362ar>

Résumé de l'article

La contrainte de financement des PME est un sérieux frein à leur dynamisme technologique. L'objet de ce texte est d'étudier dans quelle mesure le projet «Technopoles» peut constituer une réponse adéquate à cette contrainte de financement. Dans une première partie, nous montrons dans quelle mesure le projet « Technopoles » n'a pas engendré de synergies financières significatives. Dans une seconde partie, l'approche en termes de flexibilité financière permet d'identifier les conditions sous lesquelles les technopoles peuvent constituer une réponse adéquate aux contraintes de financement. La territorialisation est alors une condition nécessaire, mais non suffisante, au développement technologique.

Le financement des PME innovantes : sous quelles conditions les technopoles peuvent-elles constituer une réponse adéquate ?¹

Jean-Pierre ALLEGRET *
Université Lumière-Lyon II (France)

MOTS CLÉS

**Innovation – Financement – Technopoles – Réseau
Territoire – Capital de risque – Banques – Incertitude**

RÉSUMÉ

La contrainte de financement des PME est un sérieux frein à leur dynamisme technologique. L'objet de ce texte est d'étudier dans quelle mesure le projet « Technopoles » peut constituer une réponse adéquate à cette contrainte de financement. Dans une première partie, nous montrons dans quelle mesure le projet « Technopoles » n'a pas engendré de synergies financières significatives. Dans une seconde partie, l'approche en termes de flexibilité financière permet d'identifier les conditions sous lesquelles les technopoles peuvent constituer une réponse adéquate aux contraintes de financement. La territorialisation est alors une condition nécessaire, mais non suffisante, au développement technologique.

ABSTRACT

The finance constraint of SMEs is an important impediment to their technological dynamism. The purpose of this paper is to study in what extent the technopolises can relax this finance constraint. In the first part, we

* Jean-Pierre Allegret est maître de conférences habilité à l'Université Lumière-Lyon II (France) et chercheur au Centre Monnaie-Finance-Banque. Ses travaux portent sur le problème des liquidités internationales (publications d'articles dans *Mondes en Développement*, *Économies et Sociétés* et *Cahiers d'Économie Politique*) et sur le financement des entreprises. Adresse : 16, quai Claude-Bernard, 69365 Lyon, cedex 07, France.

1. Ce travail doit beaucoup aux multiples discussions menées dans le cadre de l'atelier « Financement des entreprises », du Centre de recherche Monnaie-Finance-Banque de l'Université Lumière-Lyon II. Je remercie notamment B. Courbis, S. Cieply et G. Reynaud. Mes remerciements vont aussi à S. Hildebrandt (WZB-Berlin) ainsi qu'aux trois lecteurs anonymes de la revue.

demonstrate the absence of significant financial synergy generated by technopolises. In the second part, the financial flexibility approach leads to identify the conditions in order that technopolises can constitute an adequate response to the finance constraint. The territorialisation is a necessary – but not sufficient – condition to the technological development.

RESUMEN

Las dificultades de financiación de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) constituye un freno importante a su dinamismo tecnológico. El objeto de este texto es estudiar en qué medida el proyecto «technopoles» puede constituir una respuesta adecuada a estas dificultades de financiación. En una primera parte, mostramos en qué medida no ha generado el proyecto «technopoles» sinergias financieras significativas. En una segunda parte, el enfoque en términos de flexibilidad financiera permite identificar las condiciones bajo las cuales las «technopoles» pueden constituir una respuesta adecuada a las dificultades de financiación. La «territorialización» representa, entonces, una condición necesaria, pero no suficiente, del desarrollo tecnológico.

Introduction

La dynamique innovatrice des PME a été soulignée par de nombreux auteurs. Ainsi, les recherches en économie industrielle ont montré que la taille des entreprises n'est pas un facteur discriminant en matière de comportement innovateur (Acs et Audretsch, 1988). Dans sa récente récession des travaux traitant du dynamisme dans l'innovation des PME-PMI, Audretsch (1994) rappelle que la flexibilité inhérente à ce type d'entreprises – notamment d'un point de vue organisationnel – leur confère une propension à s'engager dans des innovations radicales. En outre, leur stratégie concurrentielle est fondée sur des processus innovants. Autrement dit, la présence d'économies d'échelle liées à la recherche-développement n'est pas un élément discriminant des comportements innovateurs entre grandes firmes et PME-PMI.

A contrario, l'effet-taille joue un rôle prépondérant dans le comportement de financement des entreprises (Fazzari, Hubbard et Petersen, 1988). Ces derniers ont ainsi montré l'existence d'un lien étroit entre la situation de l'entreprise, sa structure de financement et ses décisions d'investissement. Dans une perspective similaire, les contraintes financières liées à la pérennité post-entrée des PME ont été identifiées (Levratto et Torre, 1994). En d'autres termes, du point de vue du comportement innovateur des PME, il existerait un paradoxe selon lequel l'effet-taille n'est pas discriminant au regard de l'appréciation qualitative et quantitative de l'activité innovatrice alors que la discrimination est importante au regard de l'accès aux financements. Dans cette perspective, les contraintes de financement doivent faire l'objet d'une analyse particulière pour essayer de déterminer les conditions optimales au

dynamisme technologique des PME. De telles contraintes peuvent être considérées d'un double point de vue qui marque profondément la période actuelle.

D'une part, le contexte macroéconomique qui s'est développé dans les années 1980 a connu un processus de globalisation financière et la montée des risques bancaires. En conséquence, les intermédiaires financiers sont devenus plus sélectifs dans l'acceptation des dossiers. Simultanément, les réformes financières ont laissé émerger un processus de dualisation des marchés de financement au détriment des PME (Castel et Ullmo, 1991). Ce contexte macroéconomique a particulièrement affecté le financement de l'innovation technologique. Dans un récent rapport, l'OCDE a noté que « la libéralisation / globalisation des marchés financiers n'a pas facilité le financement de tous les types d'investissement par tous les types d'entreprises [...] La libéralisation / globalisation des marchés financiers a délivré ses bénéfices en exerçant une discrimination à l'encontre de certaines formes de risques, d'entreprises et d'investissement » (OCDE, 1994, p. 47). Ainsi, les risques liés à l'innovation sont apparus impossibles à couvrir par le biais d'instruments de financement dits « sécuritisés » qui donnent la possibilité aux investisseurs financiers de rester liquides quel que soit le temps de maturation des investissements. Autrement dit, la sophistication des marchés financiers a rendu les acteurs plus exigeants au regard des impératifs de liquidité des multiples actifs.

D'autre part, il apparaît un contexte spécifique lié au degré d'incertitude des investissements innovants. Dans une perspective schumpéterienne, de tels investissements peuvent se définir comme le processus de mise en place de nouvelles méthodes de production ou d'organisation. L'élaboration d'un investissement innovant est l'objet d'une double incertitude : premièrement, une incertitude inhérente aux caractéristiques mêmes du projet² ; deuxièmement, l'innovation se situe dans un univers caractérisé par une information incomplète liée à la complexité de l'environnement (Dosi et Orsenigo, 1988). En effet, l'innovation est un processus complexe où les influences exercées par la firme innovante et par l'environnement économique interagissent (Amendola et Bruno, 1990). D'un côté, la firme innovante agit sur son environnement et le modifie. D'un autre côté, l'évolution de l'environnement induit un changement de stratégie de la part de la firme. Cette modification simultanée de la firme et de son environnement crée une incertitude quant aux résultats escomptés des investissements innovants. Cette incertitude est partie constituante de l'incertitude inhérente à tout pari engagé par un entrepreneur lors de ces activités de production. Cependant, elle s'en démarque par le changement

2. Les caractéristiques de l'incertitude seront ainsi différentes selon qu'il s'agit d'une innovation de produit ou d'une innovation de procédé. Cf. sur ce point Freeman (1982).

potentiellement radical des méthodes et de l'organisation de la production qu'elle implique. En ce sens, l'incertitude technologique a une dimension plus fondamentale que l'incertitude propre à toute activité d'entrepreneur.

La prise en compte de l'incertitude permet de rapprocher la situation des entreprises qui se fondent à partir de la mise en œuvre d'une technologie innovante et la situation des entreprises qui sont dans l'obligation d'opérer une mutation technologique pour rester concurrentielle. La mise en œuvre de la technologie innovante est une rupture pour l'entreprise déjà existante. Il apparaît alors une proximité avec les problèmes qui se posent aux entreprises du premier type : la nouvelle technologie est une quasi-crédation lorsque l'investissement vise une innovation radicale ou une révolution technologique. Autrement dit, en dehors des processus routiniers ou des pratiques intentionnées de recherche-développement, une situation d'incertitude se manifeste qui rend plus ou moins aléatoire les rendements escomptés des investissements. *A contrario*, la différence entre les deux types de situation réside dans l'existence d'une surface financière potentielle préalable, synonyme de capacité d'endettement.

Dans un contexte macroéconomique défavorable au financement de certains investissements et dans un univers où le caractère incertain de l'innovation est omniprésent, les technopoles nous paraissent être l'objet d'un enjeu central. Il s'agit en effet – dans une perspective fondée sur la notion de réseau d'innovation – « d'engendrer une concentration des échanges, des collaborations, des articulations entre les agents productifs au sein et autour d'une branche d'activité localement dominante sans qu'elle soit pour autant exclusive » (Longhi et Quere, 1991, p. 28).

Un tel enjeu, qui constitue aussi une ambition au projet « technopoles », peut être apprécié de deux manières : l'émergence de synergies réelles d'un côté et de synergies financières de l'autre. Les premières ont été l'objet de nombreux travaux. *A contrario*, conformément aux méthodologies analytiques de l'économie industrielle et de l'économie régionale, *l'oubli financier* – selon l'heureuse expression de C. Courlet *et al.* (1993) – a perduré. Cette situation nous semble d'autant plus paradoxale que le phénomène technopoles renferme un potentiel important de synergies financières.

L'objet de ce texte est d'analyser dans quelle mesure les technopoles peuvent être une réponse adéquate aux contraintes de financement de la PME innovante. Dans une première partie, le phénomène technopoles est questionné du point de vue des contraintes de financement qu'ont à subir les PME innovantes. Dans une seconde partie, le potentiel des synergies financières liées aux technopoles est développé à travers le concept de flexibilité financière³.

3. Le concept de flexibilité financière fait l'objet d'un développement systématique dans Allegret (1994).

1. Les synergies réelles et financières des technopoles en question

Après avoir rappelé les principales contraintes de financement auxquelles doivent faire face les PME innovantes (A), un questionnement de l'objectif «technopoles» est effectué: s'agit-il d'une simple agglomération d'activités innovantes sur un même parc d'activités ou s'agit-il d'établir des synergies réelles et/ou financières afin de permettre un développement territorial harmonieux (B)?

1.1. Les contraintes de financement des PME innovantes

Quatre contraintes de plus en plus caractéristiques des PME innovantes doivent être considérées ici.

Premièrement, les PME ont une difficulté endémique à engendrer des fonds propres. L'aspect fondamental de cette contrainte de fonds propres provient du rapprochement de deux logiques nettement différenciées: celle de l'entrepreneur-innovateur et celle des apporteurs de capitaux externes, particulièrement les banques. Précisons les termes de l'analyse.

Les banques demeurent l'interlocuteur privilégié – voire unique selon un choix contraint – des PME, et ce, d'autant plus que les réformes financières ont impulsé un processus de dualisation du système de financement. Les grandes entreprises ont ainsi considérablement élargi la gamme des instruments de financement à leur disposition – marchés financiers, titres de créances négociables sur le marché monétaire et crédits bancaires principalement – tandis que les PME sont demeurées dépendantes du financement bancaire en ne pouvant bénéficier de la modernisation du système financier français. Le rapport de pouvoir banques-PME est demeuré favorable aux premières alors que ces rapports à l'égard des grandes entreprises ont évolué de manière défavorable aux banques. La faiblesse des fonds propres des PME a plusieurs effets négatifs quant à leur accès au financement bancaire (Matray, 1992; CNC, 1994). D'une part, l'émission d'un signal négatif apparaît dans la mesure où la faiblesse des fonds propres est interprétée comme une moindre prise de responsabilité de la part de l'entrepreneur-dirigeant⁴. D'autre part, la faiblesse des fonds propres fragilise la situation des entreprises du point de vue de la contrainte de solvabilité. En effet, les entreprises ne disposent ni du rôle d'amortisseur des fonds propres – compte tenu du caractère discrétionnaire des versements de dividendes – ni de conditions débitrices favorables – compte

4. On reconnaît ici l'argument développé d'un point de vue théorique par Leland et Pyle (1977).

tenu de la fonction de garantie des fonds propres et du signal positif en termes de situation financière.

Deuxièmement, alors que l'innovation est de plus en plus caractérisée par un contenu informationnel dans «l'économie de la connaissance» qui se dessine actuellement, les PME ont une contrainte de production d'information plus élevée relativement aux grandes entreprises. Cette contrainte, dans la situation de l'économie française, repose sur trois fondements principaux :

- défaut d'expertise lié à un capitalisme plus familial que managérial ;
- défaut d'accès aux marchés financiers producteurs d'informations publiques ;
- absence d'agences d'évaluation spécialisées dans l'appréciation des situations financières des PME.

Liée à l'insuffisance des fonds propres qui pourraient jouer le rôle d'une garantie, cette contrainte conduit les intermédiaires financiers soit à rationner quantitativement les demandes de prêts qui proviennent de cette population d'entreprises (Binks *et al.*, 1992), soit à avoir un comportement standardisé peu compatible avec l'absence d'expertise financière de la PME. Ainsi, en raison de l'existence d'une relation d'agence entre les partenaires, un certain nombre de coûts d'agence émerge. Outre les coûts de surveillance à la charge des banques, les coûts de justification assumés par l'emprunteur sont particulièrement intéressants pour notre propos. En effet, les entreprises sont incitées à produire de l'information, ou des signaux, afin d'avoir accès au crédit bancaire. Parmi ces signaux, les ratios dettes/fonds propres – les plus standardisés – occupent une place prépondérante. Deux conséquences en résultent.

D'une part, de tels ratios, en raison de leur impact restrictif sur la politique de financement des entreprises, limitent les choix dans les occasions d'investissement. Autrement dit, ces ratios rendent les entreprises moins flexibles du point de vue de leur activité de production. D'autre part, le comportement prudent de l'entrepreneur peut être interprété comme un signal incitatif envers les banques. Or, un tel comportement est contradictoire avec l'incitation à innover où la prise de risque doit être maximale. En conséquence, du point de vue des innovations, seuls les comportements routiniers ou adaptatifs sont favorisés dans la mesure où ils limitent l'incertitude inhérente au processus innovant.

L'effet réputation caractérise la troisième contrainte des PME innovantes : la contrainte de temporalité. Cette dernière revêt deux formes principales liées. D'une part, l'établissement d'une relation de clientèle permet à la banque de capter les informations pertinentes concernant ses débiteurs. Dans cette perspective, les entreprises émettent un signal positif aux autres

agents financiers « parce que les firmes de qualité élevée sont [...] informationnellement capturée » (Sharpe, 1990, p. 1070). Or, la relation de clientèle s'inscrit dans la durée, ce qui empêche les entreprises innovantes jeunes d'en bénéficier. D'autre part, l'absence répétée de défauts de paiement de l'entreprise lui permet de bénéficier – de période en période – de taux d'intérêt plus bas par rapport aux taux assumés par les nouveaux emprunteurs. En d'autres termes, « avec un horizon temporel long [...] la réputation devient elle-même un actif doté de valeur [où] la rémunération relative du projet risqué [...] décline par rapport au projet sûr et profitable » (Diamond, 1989 : 831). Ainsi, non seulement les jeunes entreprises ne peuvent bénéficier de l'effet réputation, mais en outre cet effet tend à privilégier à nouveau les comportements routiniers plus sécurisants.

Enfin, les PME innovantes subissent une contrainte liée à la spécificité d'une partie de leurs actifs. Un actif spécifique a deux caractéristiques fondamentales :

- sa négociabilité est faible dans la mesure où son marché secondaire est très peu liquide ;
- l'actif spécifique est peu susceptible de servir de garantie en raison de sa liaison intrinsèque à la firme considérée. Son degré de transférabilité est par nature limitée.

Le contrat optimal de financement, c'est-à-dire celui qui limite les coûts de transaction, repose sur un financement de l'innovation interne ou par appel aux marchés. Les intermédiaires financiers sont peu incités à s'engager dans le financement de tels actifs spécifiques. En effet, les contrats de dette stipulent des engagements a priori – déterminés sous la forme de règles inscrites à l'avance – qui sont peu compatibles avec l'incertitude pesant sur les véritables caractéristiques des actifs considérés et, surtout, sur leur perspective de liquidation (Williamson, 1988).

Les interactions entre ces contraintes sont nombreuses, le nœud modal demeurant les fonds propres qui sont susceptibles à la fois de démarrer le processus d'investissement et de jouer le rôle de garantie pour les bailleurs de fonds.

Il convient à présent de voir dans quelle mesure les technopoles ont contribué au relâchement de ces contraintes de financement.

1.2. L'évaluation des synergies réelles et financières des technopoles

Les préoccupations liées à l'aménagement du territoire ont été déterminantes dans l'élaboration des stratégies d'implantation des technopoles (Longhi et Queret, 1991). Dans un tel contexte, la stratégie industrielle est demeurée

l'apanage du pouvoir central dont la résultante semble être la faiblesse du phénomène technopoles en tant qu'espace d'innovation.

Les multiples travaux qui se sont intéressés à l'exemple de Sophia-Antipolis convergent pour souligner «l'inexistence d'une véritable dynamique industrielle locale propice à constituer de nouvelles ressources technologiques, à construire des processus d'innovation technologique» (Longhi et Queret, 1991, p. 33). Un processus d'isolement par rapport à l'environnement extérieur se manifeste notamment sous la forme d'une quasi-absence de partenariats locaux en recherche-développement. En outre, les effets de localisation semblent extrêmement limités. La diffusion de l'information va au-delà de la technopole, empêchant par là même l'apparition d'une synergie et n'incitant pas les entreprises à s'intégrer à la technopole (Bruhat, 1990). Autrement dit, l'appartenance à une technopole ne paraît pas conférer un avantage particulier à une entreprise innovante. Au total,

[...] le marché de la création d'entreprises de technologie semble difficile à appréhender sur les sites technopolitains ; en particulier, l'émergence de véritables projets, leur portage et leur financement (capital création), n'ont jusqu'à présent pas trouvé de solutions satisfaisantes dans les structures pépinières [...] Les pépinières ont eu le mérite d'arrimer la dimension «création d'entreprises» aux politiques de développement économique dans les technopoles [...] En conséquence, il n'y a pas de bouillonnement de création d'entreprises sur les sites ; on peut simplement dire qu'ils recueillent les projets de création qui naissent dans leur environnement. (Bruhat, 1990, p. 179)

Les synergies financières sont le fidèle reflet de la faiblesse des synergies réelles. Deux remarques s'imposent ici.

Premièrement, l'expérience française de constitution des technopoles montre qu'il n'y a pas de schéma unique de financement. Le corollaire à cette remarque est le suivant : l'expérience technopoles n'a pas fait émerger une véritable stratégie de financement. Au-delà des deux cas polaires – Sophia-Antipolis avec une prépondérance d'un financement centralisé et la ZIRST de Meylan avec une prépondérance d'un financement local –, il apparaît entre les deux une interpénétration, aux proportions différentes selon les cas, entre financements publics centraux et territoriaux et financements privés. En outre, la dimension politique des projets influe de manière déterminante sur le choix des proportions⁵.

Deuxièmement, les différentes technopoles montrent une faiblesse persistante des acteurs bancaires. L'engagement de ces derniers dans les expériences de Toulouse, Nancy ou Meylan n'a pas donné les résultats escomptés.

5. L'exemple de Bordeaux Technopolis illustre bien ce type de difficultés.

Ces deux remarques nous conduisent à formuler un constat opposé à celui des parcs technologiques allemands. Ces derniers montrent en effet (Queret, 1990) :

- l'existence d'un objectif explicite de renforcement des partenariats entre les grandes firmes et les PME selon un réseau de collaboration ;
- la diversité des acteurs impliqués ;
- des interventions plus directes des pouvoirs publics qui sont conduits à jouer « ici un rôle qui s'apparente parfois à celui d'entrepreneurs » (Queret, 1990, p. 29).

Cette brève comparaison avec l'expérience allemande tend à montrer que les technopoles renferment un potentiel de développement économique non négligeable. C'est ce que la seconde partie de ce travail entend démontrer.

2. La flexibilité financière de la PME innovante : les potentialités des technopoles

L'importance de la proximité pour réduire les multiples contraintes de financement des entreprises a été mise en avant par l'analyse territoriale. Cette dernière tend à considérer le territoire comme un espace propice à l'établissement de systèmes efficaces d'innovation. Ainsi, l'approche en termes de systèmes locaux d'innovation propose comme postulat d'analyse « la plus grande efficacité en matière d'innovation des méso-systèmes fondés sur des relations de coopération [...] dans la mesure où la participation à de telles structures implique une capacité de flexibilité et d'apprentissage collectif permettant d'intégrer des ressources existantes multiples et d'en créer de nouvelles » (Gilly et Grossetti, 1993, p. 454).

Dans la seconde partie de notre travail, nous nous proposons d'interpréter l'efficacité potentielle des technopoles à la lumière de cette approche.

La portée de cette synergie potentielle liée à la technopole doit être précisée, du point de vue du financement, à partir de la notion de flexibilité financière (A). Celle-ci permet en effet de souligner l'importance d'une mise en cohérence réelle et financière des technopoles relativement aux relations de financement (B).

2.1. La notion de flexibilité financière : présentation d'ensemble

La flexibilité financière désigne la capacité de l'entreprise et de l'intermédiaire financier de créer de manière continue l'information nécessaire à un financement régulier et assuré de la première par le second. Cette notion repose sur deux fondements principaux.

Premièrement, la prise en compte de la temporalité du processus d'investissement montre que celui-ci se caractérise par la séquentialité et l'irréversibilité. Il en résulte une double contrainte pour l'entrepreneur innovateur : une contrainte liée à l'engagement d'un flux de dépenses sans flux de recettes certains en retour, d'une part ; une contrainte liée au coût de désengagement – qui est en fait un coût irrécouvrable – dans une situation d'erreur d'anticipation, d'autre part.

Deuxièmement, l'analyse du processus d'innovation montre qu'il est difficile «de décomposer l'investissement technologique en une série de projets pouvant faire l'objet d'un financement séparé par les canaux les plus appropriés» (OCDE, 1994, p. 61). Cette dernière observation souligne les limites des procédures de financement en capital de risque. Une telle caractérisation du capital de risque conduit à un apparent paradoxe. En effet, nous avons souligné précédemment l'importance de la contrainte de production d'informations. Or, le capital de risque est souvent perçu comme une solution à cette contrainte dans la mesure où le «risqueur de capitaux» est fréquemment proche culturellement de l'entrepreneur innovateur. Cependant, étant donné les caractéristiques d'apprentissage cumulatif et de connaissances tacites liées au processus d'innovation, celui-ci n'a pas le caractère discontinu impliqué par l'organisation du capital de risque en différentes phases de l'évolution de l'entreprise. Dans cette perspective, au lieu d'évoluer au sein d'un réseau financier cohérent du point de vue de la complexité du processus d'innovation, les financements par des capitaux de risque sont autant de microruptures au sein du processus d'innovation.

L'accent mis ici sur le caractère continu de la dynamique de l'innovation nous conduit à dessiner les contours de la flexibilité financière.

Tout d'abord, les acteurs du financement doivent avoir une grande capacité de capter, créer et diffuser les informations en provenance de l'environnement externe. Ensuite, les relations nouées entre les agents doivent s'inscrire dans la durée et la stabilité. Enfin, tous les acteurs doivent être en mesure de maîtriser l'incertitude. Ces caractéristiques, liées avec la temporalité du processus d'innovation, mettent en relief l'importance stratégique du financement bancaire. Or, pour les raisons évoquées dans la première partie de ce travail, les banques sont particulièrement réticentes à s'engager dans des financements d'investissements innovants. Il convient dès lors de se demander dans quelle mesure la territorialisation des activités innovantes peut inciter les banques à s'engager auprès des entrepreneurs.

C'est ici que le potentiel des technopoles apparaît véritablement.

2.2. Technopoles et relations de financement

Les relations banques-entreprises au Japon et en Allemagne constituent des illustrations intéressantes de l'importance stratégique de la flexibilité financière. La relation qui s'établit entre la banque et l'entreprise correspond en effet à une stratégie d'engagement réciproque autour d'un projet commun de développement. Un tel engagement est engendré par l'intensité des flux d'informations qui circulent entre les différents partenaires. Il apparaît en fin de compte des zones privilégiées de dialogue entre les acteurs.

Dans cette perspective, les technopoles nous paraissent pouvoir constituer des espaces géographiquement délimités dans lesquels de telles zones de dialogue pourraient être développées. En effet, comme l'a montré Planque (1991), le territorial est en mesure de développer des pratiques partenariales efficaces pour gérer l'incertitude dans le temps irréversible. Ces pratiques revêtent deux formes principales :

- convention explicite, notamment dans le cadre de la gestion de la flexibilité externe où les acteurs doivent connaître à l'avance un certain nombre de procédures et de règles pour faire face à des événements imprévus ;
- convention implicite, notamment au regard de la flexibilité interne où l'organisation doit générer de manière continue un potentiel d'adaptation à un univers en perpétuelle évolution.

Ces pratiques partenariales

[...] visent à réguler non pas comme les transactions instantanées de marché des échanges de biens ou de services dont les caractéristiques sont supposées connues *a priori* par les parties, mais à réguler des échanges d'informations (flux) et d'informations capitalisées sous la forme de savoirs et de savoir-faire qui se construisent par apprentissage collectif en cours de transaction. (Planque, 1991, p. 306)

La théorie de la banque locale, issue de la représentation du territoire en district industriel, constitue une manifestation importante, sur le plan financier, de cette approche. En suivant Becattini (1992), le district industriel peut être défini comme

[...] une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné. Dans le district [...], il tend à y avoir osmose parfaite entre communauté locale et entreprises [Dans ce contexte, la banque locale] peut effectivement mieux juger des qualités personnelles d'un demandeur de prêt, et mieux apprécier également les risques liés à un investissement donné, qu'une banque extérieure au district. Ce qui crée une incitation supplémentaire à l'accumulation au sein du district, quelle que soit la nature du crédit. (Becattini, 1992, p. 36-37 et 49).

L'analyse en termes de territoire financier procède d'une même conception de l'importance du spatial dans les relations de financement (Levratto, 1992). Ainsi, considérant l'ampleur des asymétries informationnelles qui caractérisent plus particulièrement les PME, la proximité territoriale paraît en mesure de pallier en partie ces asymétries par le rapprochement entre les entrepreneurs et les créanciers. En outre, le territoire financier met aussi en relief l'importance de la densité financière – à savoir la diversité des sources de financement effectivement disponibles – qui permet d'élargir l'espace «des relations de marchandage» de l'entreprise.

Cependant, là encore, l'exemple des parcs d'activités allemands nous conduit à relativiser ce postulat territorial. La forme organisationnelle des pratiques partenariales allemandes est particulièrement intéressante pour comprendre le potentiel des synergies financières des technopoles. Le partenariat qui s'est développé a notamment impliqué un non-isollement des acteurs bancaires et entrepreneuriaux par rapport au reste de l'environnement économique. La création d'un réseau de financement permet dès lors d'asseoir les relations entre les acteurs dans la longue période. Ce réseau insécable est fait d'interventions de l'État du point de vue des procédures de garantie et de mise en correspondance des divers intermédiaires financiers (Tchoukavoff, 1993). Comme le soulignent Quack et Hildebrandt (1994, p. 18),

[...] les banques allemandes d'épargne et coopératives n'opèrent pas comme des entités isolées. Elles forment une part d'un réseau avec d'autres membres de groupe [financier] et des institutions centralisées de refinancement qui a des similarités avec une alliance stratégique de partage du refinancement, de l'information et de la planification stratégique en même temps qu'une délimitation d'aires locales d'affaires.

L'enseignement majeur de l'expérience allemande nous paraît être le suivant. De la même manière que la localisation des activités d'innovation n'est qu'un «moment de la globalisation» de ces mêmes activités (Rallet, 1993), la territorialisation du financement ne constitue qu'un sous-ensemble d'un réseau plus vaste d'activités financières. En conséquence, au regard du financement, le territorial est une condition nécessaire, mais non suffisante au développement efficient de l'innovation technologique. Il en résulte aussi que la densité financière sur un espace donné ne peut pas être appréciée sans faire référence à l'appartenance des diverses sources de financement à un réseau global composé d'acteurs publics et privés.

Conclusion

Les technopoles ont un potentiel de développement technologique endogène extrêmement important.

La concentration d'activités sur un espace homogène permet en effet de faciliter l'élaboration de stratégies des acteurs autour de projets communs de développement. Dans cette perspective, «l'espace ne peut plus être seulement pensé comme le simple cadre de déploiement de technologies définies une fois pour toutes, mais comme un vecteur indissociable de leur émergence et de leur développement» (Bellet, 1992, p. 86).

La notion de flexibilité financière permet de mettre en évidence le rôle prépondérant des zones de dialogues continus entre les acteurs financiers et industriels. Si cette flexibilité paraît mieux à même de se développer sur un territoire homogène, il n'en demeure pas moins que ce processus repose d'abord sur la mise en réseau des différents acteurs. Ainsi, comme l'expérience des parcs technologiques allemands semble l'indiquer, la flexibilité financière de la PME innovante est fondée sur un réseau insécable entre les acteurs de financement centraux et locaux où, fondamentalement, les acteurs ne sont pas juxtaposés, mais au contraire mis en relation au service d'un projet de développement technologique. Les pouvoirs publics interviennent au même titre que les collectivités locales et les agents de financement privés.

Dans cette perspective, la territorialisation des activités ne doit pas conduire à une juxtaposition des territoires, sources de ruptures de financement. La synergie repose donc en premier lieu sur une continuité territoriale du point de vue des solidarités de financement.

Les synergies engendrées par les technopoles ont d'abord leur raison d'être dans des fondements structurels qui dépassent largement le cadre territorial. Ce dernier n'est alors qu'un espace où certaines formes de la flexibilité financière peuvent se développer plus aisément, notamment en ce qui concerne le contenu informationnel croissant de l'innovation technologique actuelle.

Bibliographie

- ACS, Z.J. et D.B. AUDRETSCH (1988), «Innovation in large and small firms: an empirical analysis», *American Economic Review*, vol. 78, n° 4, p. 678-690.
- ALLEGRET, J.P. (1994), «La flexibilité financière, le cas des investissements innovants», Communication aux Journées d'Études Lyon-Francfort, Lyon, novembre, 21 pages.
- AMENDOLA, M. et S. BRUNO (1990), «The behaviour of the innovative firm: relations to the environment», *Research Policy*, vol. 19, n° 5, p. 419-433.
- AUDRETSCH, D.B. (1994), «Small business in industrial economies: the new learning», *Revue d'Économie Industrielle*, n° 67, p. 21-39.

- BELLET, M. (1992), « Technologie et territoire : l'organisation comme objet de recherche ? », *Revue Française d'Économie*, vol. 7, n° 1, p. 85-138.
- BECATTINI, G. (1992), « Le district marshallien : une notion socio-économique », dans G. Benko et A. Lipietz (éd.), *Les régions qui gagnent, districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France, p. 35-55.
- BINKS, M.R., C.T. ENNEW et G.V. REED (1992), « Information asymmetries and the provision of finance to small firms », *International Small Business Journal*, vol. 11, n° 1, p. 35-46.
- BRUHAT, T. (1990), *Vingt technopoles, un premier bilan*, Études DATAR, Paris, La Documentation Française.
- CASTEL, M. et Y. ULLMO (1991), « La nouvelle intermédiation : développement des marchés et financement des entreprises », *Revue d'Économie Financière*, n° 16, p. 41-61.
- CNC (1994), *Épargne stable et financement de l'investissement*, Paris, mars.
- COURLET, C., B. PECQUEUR et B. SOULAGE (1993), « Industrie et dynamiques des territoires », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 64, p. 7-21.
- DIAMOND, D.W. (1989), « Reputation acquisition in debt markets », *Journal of Political Economy*, vol. 97, n° 4, p. 828-862.
- DOSI, G. et L. ORSENIGO (1988), « Coordination and transformation : an overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments », dans G. Dosi et al. (éd.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter, p. 13-37.
- FAZZARI, S.M., R.G. HUBBARD et B.C. PETERSEN (1988), « Financing constraints and corporate investment », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, p. 141-145.
- FREEMAN, C. (1982), *The Economics of Industrial Innovation*, Londres, Pinter.
- GILLY, J.P. et M. GROSSETTI (1993), « Organisations, individus et territoires. Le cas des systèmes locaux d'innovation », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3, p. 449-468.
- LELAND, H. et D. PYLE (1977), « Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation », *Journal of Finance*, vol. 32, n° 2, p. 371-387.
- LEVRATTO, N. (1992), « L'analyse du financement des PME : une mise en relation du coût des ressources et de la notion de territoire financier », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 2, p. 257-278.
- LEVRATTO, N. et A. TORRE (1994), « Les difficultés financières des firmes en phase de post-entrée », XI^e Journées internationales d'économie monétaire et bancaire, Nice, juin, 24 pages.
- LONGHI, C. et M. QUERET (1991), « La technopole comme système industriel localisé : éléments d'analyse et enseignements empiriques », *Économies et Sociétés*, Tome 25, n° 8, Série F, n° 32, p. 21-41.

- MATRAY, L. (1992), « L'impérieuse nécessité des fonds propres », *Revue d'Économie Financière*, n° 20, p. 3-27.
- OCDE (1994), *Les systèmes nationaux de financement de l'innovation*, Paris, mars, p. 47 et 61.
- PLANQUE, B. (1991), « Note sur la notion de réseau d'innovation : réseaux contractuels et réseaux conventionnels », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°s 3-4, p. 295-320.
- QUACK, S. et S. HILDEBRANDT (1994), « Hausbank or fournisseur ? Bank services for small and medium sized enterprises in Germany and France », Atelier « Financial Services », du Centre de Recherche sur l'épargne, octobre, 26 pages.
- QUERET, M. (1990), « Technopoles françaises et parcs technologiques allemands, enseignements réciproques », *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n° 46, p. 21-30.
- RALLET, A. (1993), « Choix de proximité et processus d'innovation technologique », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 3, p. 365-386.
- SHARPE, S.A. (1990), « Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts as stylized model of customer relationships », *Journal of Finance*, vol. 45, n° 4, p. 1069-1087.
- TCHOUKAVOFF, P. (1993), *Le financement externe de l'innovation technologique : comparaison France-Allemagne*, Mémoire de DEA Monnaie-Finance-Banque, Lyon II.
- WILLIAMSON, O.E. (1988), « Corporate finance and corporate governance », *Journal of Finance*, vol. 43, n° 3, p. 567-591.
- YONCOURT, B. et T. MAROIS (1992), « Le financement des PME par les banques », *Revue d'Économie Financière*, n°s 12-13, p. 27-40.