

Business & Innovation

Abdelillah Hamdouch,
Sophie Reboud et Corinne Tanguy (dir.)

PME, dynamiques entrepreneuriales et innovation

P.I.E. Peter Lang

Business & Innovation

Abdelillah Hamdouch,
Sophie Reboud et Corinne Tanguy (dir.)

PME, dynamiques entrepreneuriales et innovation

P.I.E. Peter Lang

Préface

Du capitalisme entrepreneurial, ou comment réinventer l'innovation

Michel MARCHESNAY

Professeur émérite, Université de Montpellier

Les contributions présentées dans cet ouvrage s'inscrivent pleinement dans le droit fil des questions du moment que se posent les tenants des sciences de l'action et de la décision que sont par excellence l'économie et la gestion. Au même titre, d'ailleurs, que les autres grandes disciplines scientifiques, elles concernent au premier chef l'impact des mutations du système productif. En effet, les thèmes porteurs de l'ouvrage s'articulent, sous leur diversité apparente, autour d'une problématique commune : en quoi les ruptures et fractures actuelles du capitalisme doivent-elles nous inciter à repenser le concept, mais aussi les pratiques et les politiques touchant à l'innovation ?

La question n'est certes pas nouvelle, que l'on se réfère aux historiens du capitalisme (Pirenne, Braudel, Mantoux, etc.), aux théoriciens de la régulation (Boyer et Mistral) ou du système productif (Bertrand Gille). Le capitalisme industriel a ainsi connu trois grappes d'innovations majeures, chaque génération se décomposant en une phase dite extensive, d'accumulation de connaissances et d'innovations de ruptures (procédés, machines, etc.), puis intensive, d'exploitation et de développement de produits-marchés. En même temps, les activités « anciennes » glissent à chaque fois vers les pays de la périphérie, lesquels s'approprient les connaissances issues des pays leaders. Ainsi sommes-nous passés d'un capitalisme manufacturier, au XIX^e siècle (1775-1875), à un capitalisme managérial, au siècle suivant (jusqu'à la Crise de 1975). La question préjudicielle est désormais la suivante : comment les pays les plus avancés assurent-ils la transition vers un nouveau type de capitalisme, émergeant dans les années 1980, entraînant une vague

d'inventions, puis d'innovations qui recomposent autant le système productif que les valeurs dominantes, y compris au plan idéologique ?

On parlera de « capitalisme entrepreneurial », dans la mesure où l'élément dominant, créateur à la fois de « valeur » économique et de « valeurs » sociétales nouvelles, est constitué par l'esprit d'entreprise. Or, par définition, l'« entrepreneurship », c'est l'aptitude à s'« aventurer » (cf. le terme anglais *venturing*, la « bonne aventure »), par opposition au *leadership* du manager, soit l'aptitude au commandement. L'entrepreneuriat, c'est donc la disposition, individuelle ou « communautaire », à innover, à créer et à saisir les opportunités. Ainsi, l'innovation, dans la plus pure tradition praxéologique héritée de James et Dewey, implique que les « concepts » émanant de la recherche (les « principes »), en se reliant aux perceptions (« *percepts* ») sous forme de représentations, se concrétisent sous la forme de projets et d'actions (par exemple, la création de « son » entreprise). On redécouvre le « *méliorisme* » selon James, pour qui les pratiques innovantes l'emportent parce qu'elles sont potentiellement plus utiles à l'individu, à la communauté comme à la Société. De nos jours, l'utilité de l'innovation, au sens de Mill, ne s'évalue donc pas, ou plus, seulement en termes de rentabilité managériale du capital. En témoignent les innovations dans les domaines a priori « utiles », quoique « non rentables » (du moins dans l'immédiat) du développement durable, de l'économie solidaire et sociale, mais aussi de la santé, de la sécurité, de la connaissance.

De surcroît le nouvel esprit du capitalisme implique que le flux d'innovation soit désormais inscrit dans un double pluralisme. En effet, l'innovation entrepreneuriale :

- d'une part, doit être estimée à une aune qui dépasse les seules limites de l'organisation hiérarchique managériale, (« îlot de coordination consciente dans un océan de coordination inconsciente », selon l'expression de sir Denis Robertson), dans la mesure où la concurrence capitaliste se fait désormais sous la forme de réseaux ;
- d'autre part, doit être non seulement saisie dans toutes ses dimensions individuelles (éthiques), sociétales (ethniques), mais de surcroît dans toutes ses retombées de type écologique, voire cosmologique.

Le « *méliorisme* », qui implique une recherche permanente d'innovations en tous points du « système technique » (B. Gille), ainsi que le pluralisme des représentations sociales de l'innovation (au contraire de la démarche managériale, essentiellement techno-scientiste) induisent un relativisme qualifié par les pragmatistes contemporains d'« *héraclitéen* », ou simplement poppérien. Ils entendent souligner que les innovations réalisées sont en permanence soumises à un flux de

contestation et de remplacement. Ainsi, tel dirigeant de TPE, leader mondial sur « son » marché « singulier » de métrologie, nous disait devoir innover en permanence, face au défi imposé par ses deux concurrents allemand et américain.

Parallèlement, les pratiques de coopération se développent, puisqu'aucune entité, si grande et puissante soit-elle, n'est désormais capable d'intégrer à elle seule toutes les technologies et connaissances innovantes nécessaires pour exercer la totale gouvernance exclusive d'un projet quelconque. Notons d'emblée que nombre de ces connaissances-clés, facteurs de compétitivité, voire de survie, peuvent désormais être l'apanage de toutes petites entreprises (dites « de classe mondiale », « gazelles », etc.) de sorte que le réseau se « déhiérarchise » sous l'effet des nouvelles pratiques d'innovation.

Il en découle que les pratiques des firmes dominantes de la seconde génération industrielle en matière d'innovation se heurtent à un déficit croissant de légitimité. On assiste dès lors à un cercle vicieux de pratiques dites de « management de l'innovation » : pour obvier à cette perte de légitimité, entraînant (ou due à) une désaffection des consommateurs, la firme managériale « innove » en permanence, sous la forme de produits (biens et services) dits « nouveaux », reposant en fait sur une plate-forme basique, parfois séculaire, sans que les effets externes soient pris en considération, et a fortiori comptabilisés sous forme de coûts que l'organisation devrait prendre à sa charge. Conformément à ce qui s'est produit pour les générations industrielles antérieures, la stratégie managériale dominante va consister en une délocalisation vers les pays fortement demandeurs de biens de consommation manufacturés. Dans les économies d'abondance elles-mêmes, la saturation de la demande de biens de consommation (d'usage et durable) induit ainsi des modèles économiques qui tentent d'insuffler dans ces organisations hiérarchisées la capacité d'innovation propre à la démarche entrepreneuriale (corporate ou intra preneurship, knowledge-based management, etc.).

On touche alors à ce qui constitue sans doute la rupture fondamentale dans l'approche « néo-capitaliste » de l'innovation, à savoir la nouvelle relation qui s'instaure entre l'acteur (l'entrepreneur, seul ou collectif), le système (l'organisation, « dedans » et « dehors » – le réseau), et l'innovation (déclinée en réactivité, adaptabilité et créativité). Sur ce plan, l'ouvrage collectif qui nous est proposé marque une étape importante dans les relations, fort complexes, que les chercheurs, comme les gens de terrain et autres décideurs, ont tenté d'instaurer entre l'innovation, la PME et l'entrepreneur. Dans l'histoire des idées comme de l'opinion publique (littéraire, politique), l'innovation est d'abord considérée, tout au long du XIX^e siècle, comme l'affaire normale de l'« entrepreneur en industrie », figure marquante de la bourgeoisie

conquérante. Marshall, pour la courte période, Schumpeter pour la longue, rationalisent, chacun à leur façon, cette légitimité. Mais tout au long du XX^e siècle, le rôle croissant des « ingénieurs » (Veblen) puis des « managers » (Barnard) fait glisser la fonction d'innovation vers la grande industrie, ce que sanctionnera Schumpeter dans son exil américain, en privilégiant le management quasi bureaucratique du système de techno-science.

On sait que la remontée en légitimité de « la » PME émerge dans le dernier quart du XX^e siècle, à mesure que la crise de la grande industrie s'accroît, et qu'une société de services, propice à la petite taille, se fait jour. Comme il est rappelé dans plusieurs contributions de l'ouvrage, « la » PME se voit alors sommée par la puissance publique, dans les années 1980, de créer ou de sauver des emplois, puis, dans les années 1990, de prendre en charge les innovations de toutes espèces. Les recherches mésoéconomiques en analyse industrielle appréhendent ces nouvelles missions, et ces nouvelles bases de légitimité, en termes de nouveaux rapports des PME avec les groupes (industriels, financiers et de services), de nouveaux modes d'insertion dans l'environnement régional (districts, clusters, pôles, etc.), de nouvelles hiérarchies de filières, glissant vers des construits plus interactifs et « démocratiques ». Dans ces trois cas de figure, la notion de « réseau » se voit conférer un rôle croissant, en sorte que l'intérêt manifesté pour les diverses formes d'« interpreneuriat » par plusieurs contributeurs confirme cette emprise croissante des réseaux, que nous avons pour notre part distingué, dans les années 1990, en tutélaire, partenarial et expertal.

Ainsi, les contributions présentées dans cet ouvrage reflètent les facettes majeures de cette évolution. Mais, chemin faisant, les trois notions-clé (innovation, PME et entrepreneuriat), loin de converger vers un consensus, n'ont cessé de gagner en complexité et en diversité. Les contributeurs ont ainsi beau jeu de faire observer que le vocable « innovation » s'est par trop cristallisé, comme le montre le manuel de Frascati, autour d'une conception managériale, procédurale, planifiée de la mise en marché de produits de marque décrétés plus « nouveaux » que réellement « novateurs ». Ils soulignent alors le fait, largement avéré dans l'histoire économique, que les « innovations de rupture » ont été dans l'écrasante majorité le fait d'individus isolés ou de petites équipes, privées mais aussi publiques. Il en résulte que le rôle croissant conféré aux organisations de petite taille, comme à leurs géniteurs, impose de revoir en profondeur le concept d'innovation, dès lors qu'il est envisagé, non pas comme le fruit de l'application délibérée de procédures, mais comme l'aboutissement, souvent chaotique, erratique, voire inattendu (on pense à la « sérendipité ») de processus cognitifs pour lesquels il s'agit le plus souvent de savoir saisir les opportunités.

En prolongeant ce propos, force est de reconnaître l'imprécision du vocable « PME ». Dans les années où dominait l'impératif industriel, la notion de PME ou de PMI se suffisait à elle-même. Mais, ainsi qu'il ressort des diverses contributions, il a d'abord fallu distinguer les « petites » des « moyennes », puis les « très petites », et désormais, le gros du bataillon, à savoir les entreprises unipersonnelles et les « micro-firmes ». C'est en effet dans ce dernier vivier que résident désormais les plus fortes potentialités d'innovations majeures, de rupture, sans que ces firmes soient nécessairement condamnées à « croître ou mourir ». Désormais, la plupart des innovations se réalisent au sein des filières (chacun apportant son écot), dans des relations nouvelles avec les groupes (autour de stratégies de singularité), dans les modes d'encastrement au sein d'entités régionales (clusters, districts, campus, pépinières, etc.).

À l'issue d'une période d'un demi-siècle d'observations, d'expériences, de propositions sur ces questions, il apparaît que la recherche s'oriente avec beaucoup de pertinence vers les « vrais » problèmes plutôt que vers la « bonne » solution, pour paraphraser John Dewey. Le fait que la question, par exemple, du rôle de la vie familiale soit désormais considérée comme un objet « utile » (au sens des pragmatistes) de recherche s'inscrit parfaitement dans un nécessaire amalgame, avec les sciences morales et politiques, « des » (ou au moins « de ») diverses disciplines en sciences humaines et sociales, issues parfois de domaines apparemment fort éloignés, comme l'herméneutique, la philosophie analytique, les sciences cognitives, etc. Au demeurant, cette perspective s'inscrit dans le droit fil de la conception pluridisciplinaire de la recherche, telle qu'elle est menée de longue date dans le Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation de l'Université du Littoral et depuis cinq ans au sein du Réseau de Recherche sur l'Innovation.