

voir plus loin

Ma petite entreprise ne connaît pas la crise

Même en cette période de crise, les petites et moyennes entreprises disséminées sur le territoire continuent en majorité à innover, s'adapter et développer leurs marchés. Et si cette économie de proximité venait au secours de la croissance en panne ?

Jacques Mathé, économiste

Le traitement médiatique de la crise économique et financière actuelle semble nous faire oublier qu'il y a une vie économique derrière les entreprises du CAC 40. Malgré les difficultés de financement, la compétition sur les marchés ou l'absence de visibilité sur l'avenir de nos sociétés, le tissu des petites et moyennes entreprises disséminées sur le territoire national continue, dans sa grande majorité, d'innover, de s'adapter et de développer son marché.

Ce qui caractérise ces entrepreneurs, c'est souvent leur prise de risque (calculé), leurs idées, et surtout leur capacité à trouver les alliances qui vont servir de carburant au moteur de leurs affaires.

Leur secteur d'activité est large. On parle d'abord de l'économie présente, tournée vers la satisfaction des besoins des populations incluant le commerce, l'artisanat, le service aux personnes, aux entreprises, les circuits courts alimentaires, les activités touristiques, bref un vaste champ

économique. Il concerne aussi toute l'activité de production de biens, notamment industriels et agro-industriels, dont les marchés se situent la plupart du temps hors du territoire. Ces entreprises illustrent l'économie de proximité qui pourrait se révéler comme le futur d'une croissance économique actuellement en berne. D'ailleurs, on observe qu'elles ont mieux résisté que d'autres depuis la crise de 2009.

Ancrage territorial et réseau

L'économie de proximité se définit par un mode d'organisation autour de la relation directe : de l'entreprise avec le consommateur final, ou de l'entreprise qui travaille avec d'autres entreprises, dans une relation client-fournisseur ou dans une relation de partenariat. Ces relations ont été identifiées depuis de nombreuses années comme vecteur de valeur

ajoutée territoriale à travers un mode d'organisation socio-économique qui mixe ancrage territorial, dynamique locale, compétences et savoir-faire, interdépendance ou milieu

innovateur. On parle alors de grappes industrielles, de systèmes productifs locaux, de districts industriels, de clusters*. Plus récemment, l'État français a apporté un éclairage nouveau sur cette économie productive en reconnaissant les **pôles de compétitivité**, destinés à "booster" le tissu des

PME/PMI et de leur environnement. Les pôles combinent, sur un territoire donné, système productif, recherche, enseignement, investissement pour intensifier l'innovation, améliorer la productivité du travail et des capitaux, et adapter les entreprises aux évolutions des marchés.

Plus de 70 pôles sont identifiés sur toute la France, qui sont autant de leviers pour retrouver sur ces territoires la croissance perdue. Des pôles qui devraient aussi être favorables à la création d'entreprises, et plus globalement à l'initiative locale. Car ce qui caractérise ces entrepreneurs, c'est souvent leur prise de risque (calculé), leurs idées, et surtout leur capacité à trouver les alliances qui vont servir de carburant au moteur de leurs affaires. Il semble cependant que le cadre institutionnel, au lieu d'agir comme un additif dans le carburant, soit parfois le grain de sable qui donne des ratés au moteur.

La crise actuelle sera-t-elle le fluidifiant de l'économie de proximité ?

*clusters : regroupement d'entreprises et centres de formation ou recherche sur un même territoire.