

Chapitre 1

VINGT-CINQ ANS DE RECHERCHE EN PME : UNE DISCIPLINE ENTRE COURANTS ET CONTRE-COURANTS

Olivier TORRES

"Celui qui veut savoir nager, doit apprendre à nager à contre-courant"

Proverbe Chinois

"Celui qui nage à contre-courant est quand même dans le courant"

Autre Proverbe Chinois

Depuis plus de vingt-cinq ans, la recherche en PME n'a cessé de se structurer : le nombre croissant des colloques, la création d'associations de recherche, la multiplication de revues spécialisées attestent de la vitalité de cette communauté scientifique. Mais, qu'est-ce qui justifie les chercheurs à s'intéresser exclusivement aux PME ? Il est possible de repérer trois types de justifications concernant la recherche exclusivement en PME :

- la justification empirique : la PME comme champ d'analyse.

Les PME occupent une place importante dans la plupart des économies. En France, en 1986, les PME de moins de 50 employés représentaient 98,8% des établissements recensés par l'INSEE et environ la moitié des emplois (Julien et Marchesnay, 1988). La récente création d'un ministère de la PME en France témoigne de l'importance que les élus politiques accordent désormais aux entreprises de petites dimensions. On est loin du gigantisme industriel prôné sous l'ère pompidolienne. La PME constitue un "enjeu de taille" pour amorcer la lutte contre le chômage comme en témoigne le slogan simpliste de la dernière campagne de Berlusconi en Italie : "trois millions de chômeurs, trois millions d'entreprises". Ces entreprises à dimension humaine possèderaient toutes les caractéristiques requises pour s'adapter aux situations de crise : souplesse, dynamisme et flexibilité. Le phénomène PME constitue donc un enjeu économique et justifie de ce fait les études qui lui sont consacrées. L'aspect salutaire de la PME présentée souvent comme "modèle d'adaptation à la crise" s'apparente au phénomène du "small is beautiful". Mais il semble que d'autres raisons permettent de justifier les recherches sur la PME.

- la justification méthodologique : la PME comme outil d'analyse.

Par sa faible dimension, la PME est souvent présentée comme une unité productive dont les phénomènes sont plus facilement identifiables, plus lisibles (d'Amboise et Maldowney, 1988). Selon Marchesnay (1993), la recherche en PME permet de faire apparaître "concrètement, visiblement aux yeux de l'observateur, ce qui est caché, difficile à saisir et à interpréter dans les organisations de grande dimension". De même Sarnin (1990), à partir d'une enquête visant à cerner l'impact des changements stratégiques sur les politiques de formation en PME, pose la question de savoir quelle est la spécificité de ces éléments par rapport aux grandes entreprises : "ne sont ils pas simplement plus facilement appréhendables par l'observateur ?" Ainsi, "la pertinence de l'objet PME tient plus dans sa valeur heuristique d'analyse des changements que dans la construction d'une catégorie, d'un concept empirique particulièrement utile." (Sarnin,

1990). L'intérêt du concept PME est d'abord méthodologique dans la mesure où certaines pratiques stratégiques sont plus lisibles que dans les très grandes entreprises où tout est plus dilué.

De plus, la PME est un lieu d'investigation propice à l'exhaustivité des informations. Le faible nombre d'acteurs fait que parfois quelques dizaines de réponses suffisent pour obtenir la totalité des membres du personnel tandis que le chercheur en grande entreprise est souvent réduit à travailler sur des échantillons plus ou moins représentatifs de l'effectif total. Dans cette optique, l'étude de l'impact d'un licenciement sur la motivation du personnel est plus facilement réalisable en PME qu'au sein d'une très grande entreprise qui embauche plusieurs milliers de salariés.

Enfin, dans les grandes entreprises, il est très important de sélectionner le bon département, le bon service et surtout le bon individu. L'identification de la bonne personne est parfois un long processus. De ce point de vue, la recherche en PME peut occasionner un précieux gain de temps. La prépondérance du rôle du dirigeant fournit un raccourci appréciable pour identifier l'interlocuteur privilégié (quoique ce raccourci pose de nombreux problèmes que nous analyserons par la suite)¹.

- la justification théorique : la PME comme objet d'analyse.

Au cours des années 80, les PME ont acquis un véritable statut en tant qu'objet de recherche scientifique. Quels sont alors les fondements théoriques qui justifient cette évolution ?

Sur le strict plan économique, Julien (1993) a recensé plusieurs théories qui justifient la présence des petites entreprises. Le rôle de l'entrepreneuriat, la théorie des interstices, les critiques à l'égard des économies d'échelle ou de champ, les besoins de flexibilité et les mutations de nos systèmes productifs sont autant de justifications théoriques qui plaident en faveur d'un renouveau de la théorie économique basée sur l'instabilité plutôt que sur la recherche d'équilibre.

Mais qu'en est-il en sciences de gestion ? Sur quels fondements théoriques les sciences de gestion se basent-elles pour considérer la PME comme un objet et/ou un champ de recherche ? Ce type de justification paraît être de loin le plus judicieux pour asseoir la légitimité de ce courant de recherche en mal d'identité et de reconnaissance.

Si la PME est un concept, il convient d'identifier les fondements théoriques qui autorisent le découpage à partir du critère de taille ? La réponse à cette question n'est pas neutre sur le plan épistémologique. En effet, selon Cohen.E (1989), la recherche de critères de découpage constitue un des objets de l'épistémologie des sciences de gestion. Ces modes de découpage sont à l'origine d'un processus d'éclatement qui tend à développer des disciplines revendiquant une autonomie- et parfois une hégémonie- parmi les connaissances et les pratiques de gestion. Toutefois, parmi les modes de découpage couramment utilisés en sciences de gestion, l'auteur n'évoque pas le découpage selon la taille. Les disciplines en sciences de gestion s'articulent autour de trois modes de découpage : fonctionnel, systémique et selon la nature des ressources à mettre en oeuvre. Cet oubli signifie-t-il que le critère de taille n'est pas un mode de découpage pertinent ? Le découpage à partir du critère de taille est-il une simple commodité méthodologique (partant de l'idée que les pratiques de gestion sont d'autant plus facilement appréhendables et lisibles que l'entreprise est de petite taille) sans fondements théoriques ? Ou bien, tout simplement, est-ce l'oubli d'un courant de recherche qui, comme le souligne Le Duff (in Bayad et alii, 1995), est toujours en quête de légitimité au sein d'une communauté scientifique qui semble encore l'ignorer ?

Partant de là et en prolongeant le raisonnement de Cohen, peut-on considérer que le mode de découpage selon la taille est de nature à faire de la recherche en PME une véritable discipline des sciences de gestion ? Qu'est ce qui autoriserait cette discipline à revendiquer un domaine spécifique dans le champ des connaissances théoriques et appliquées des sciences de gestion ? En définitive, n'est-il pas nécessaire de s'interroger sur l'identité de la recherche en

¹ Notons toutefois que l'on peut développer la thèse contraire. Par exemple, C. Bruyat (1993 : 48) considère "qu'il est plus facile de conduire des recherches dans les grandes entreprises pour deux raisons essentielles :

- ce qui se passe dans une grande organisation est plus formalisé, moins lié à un individu particulier et donc plus aisément observable ;

- les cadres et les dirigeants des grandes entreprises ont une culture commune avec les chercheurs des écoles de gestion et ils disposent de plus de moyens et de temps à consacrer à la "recherche". De plus, l'émiettement disciplinaires des Sciences de Gestion qui pousse les universitaires à s'intéresser à des problèmes de plus en plus spécialisés, susceptibles de s'inscrire dans des programmes pluri-annuels rend le champ de la grande entreprise plus attractif".

PME ? Compte tenu du développement du nombre de chercheurs et de laboratoires qui consacrent leurs travaux exclusivement à la PME, du fait de l'organisation et de la structuration croissantes de ce courant de recherche, ne pourrait-on pas considérer que la recherche en PME se constitue progressivement en un véritable champ disciplinaire des sciences de gestion ?² Ce travail de réflexion présente de multiples intérêts :

- en termes théoriques : il s'agit d'affirmer l'identité épistémologique des connaissances de la PME comme champ spécifique de connaissances. Ce travail peut permettre d'explicitier les fondements sur lesquels reposent la plupart des travaux concernant la PME et éventuellement d'identifier des lacunes permettant de déboucher sur de nouvelles perspectives de recherche et de nouveaux apports théoriques.

- en termes méthodologiques : existe-t-il des méthodologies ou des démarches spécifiques permettant d'aborder l'objet-PME de façon appropriée ? De façon plus générale, certaines méthodes sont-elles plus pertinentes que d'autres pour appréhender les entreprises de petite dimension ?

- en termes sociaux : ce travail peut conduire à la reconnaissance du rôle spécifique dévolu aux praticiens, aux enseignants et aux chercheurs en PME. "Il affecte enfin la visibilité sociale de leur savoir et de leur savoir-faire, c'est-à-dire l'identification des compétences propres dont ils sont les porteurs et les promoteurs" (Cohen.E, 1989).

Afin de répondre à cette multitude d'interrogations théoriques et épistémologiques, nous montrerons, dans une perspective chronologique, les différentes étapes franchies par le courant de recherche en PME.

1. Les prémices (1965-1975) : les fondements du découpage selon la taille

Aussi surprenant que cela puisse paraître, les premiers jalons de la recherche en PME sont à mettre au crédit de chercheurs qui n'ont pas directement travaillé sur la PME. En effet, avant de considérer les PME comme des organisations particulières, il a bien fallu montrer que la taille n'était pas un facteur neutre sur le plan organisationnel. Ainsi, selon Brooksbank (1991), avant de définir le concept de "petite entreprise", il convient de répondre à deux questions préalables : que signifie la taille et comment la mesure-t-on ? Où se situe la frontière critique entre les grandes et les petites entreprises ?

1. 1. Identification de l'effet-taille

Parmi les travaux qui ont mis en évidence l'influence de la taille sur l'organisation dans les années 60, l'Ecole d'Aston (Pugh et alii, 1968 ; 1969) est très souvent citée comme pionnière, notamment dans l'amorce d'analyses comparatives dont le but est de découvrir les problèmes communs et spécifiques d'organisations de tous types. Les principaux résultats de l'école d'Aston confortent l'idée selon laquelle "la taille de l'organisation constitue un facteur prédictif majeur de sa structuration" (Desreumaux, 1992). Pour ce qui est de la relation taille/structure, de nombreux travaux empiriques confirment les résultats du groupe d'Aston (Blau et Schoenherr, 1971 ; Child et Mansfield, 1972...). Selon Blau (1970), la taille est un des principaux facteurs de contingence, de contexte. Enfin, selon Mintzberg (1982), la taille est certainement le facteur de contingence le plus unanimement reconnu quant à ses effets sur la structure d'une organisation ; "Plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée : plus les tâches y sont spécialisées, plus ses unités sont différenciées, et plus sa composante administrative est développée. Les preuves sont ici écrasantes.". A partir d'une approche nécessairement comparative, ces différents auteurs montrent que les caractéristiques organisationnelles des entreprises sont significativement différentes selon la taille.

Pourtant "cette convergence ne doit pas faire illusion, d'une part, parce qu'il existe de nombreuses nuances dans les travaux et des différences dans le détail des mesures et dans la composition des échantillons qui rendent les généralisations dangereuses, d'autre part, parce que d'autres travaux empiriques ne sont pas aussi affirmatifs sur le rôle de la taille en matière de structuration." (Desreumaux, 1992). En effet, le rôle et l'importance du facteur taille ne sont pas appréhendés de la même façon selon les auteurs et les époques. Effectuant une synthèse de la littérature sur la base de plus de quatre-vingts études concernant la taille et la structure organisationnelle essentiellement sur la période 1965/1975, Kimberly (1976) distingue deux courants aux approches antagonistes : l'approche "intertypique" et l'approche "inratypique".

² Selon Bruyat (1993 : 32) "une discipline ne commence à exister que si une communauté scientifique se constitue et s'organise, si elle produit des recherches, si elle dispose de revues et si elle organise des colloques spécifiques permettant aux chercheurs de partager les résultats de leurs travaux.". De ce point de vue, il est alors indéniable que la recherche en PME satisfait pleinement ces conditions.

Durant les années 70, un vif débat a opposé les chercheurs sur le degré d'homogénéité des échantillons. L'approche "intertypique" suggère que l'effet-taille transcende largement les différences entre les organisations. Dans ce cas, l'échantillon peut présenter une forte hétérogénéité. Les effets de la taille existent, indépendamment du type d'organisation étudié. Il y aurait donc une universalité de l'effet-taille. Ainsi, Hall, Haas et Johnson (1967) avancent qu'une théorie générale des organisations doit permettre de déduire des hypothèses qui peuvent être testées sur un échantillon hétérogène d'organisations, c'est la raison pour laquelle ils mêlent dans leurs échantillons des organisations aussi diverses qu'une station de télévision, un syndicat, une école religieuse ou un établissement pénal. Il s'agit moins de mettre en évidence le rôle de la taille que son importance à travers les divers types d'organisation. De même, à partir d'une enquête trans-culturelle, Hickson et alii (1974 in Kimberly) considèrent que l'importance de la taille est tout autant relative qu'absolue : "Même si les organisations indiennes sont moins formalisées ou moins autonomes que les organisations américaines, il n'en demeure pas moins que les grandes organisations indiennes sont plus formalisées que les petites organisations indiennes". Hall (1972) pourtant adepte de l'approche "intertypique" reconnaît lui-même qu'il n'y a pas de "lois" concernant la taille et les caractéristiques organisationnelles. Implicitement, les adeptes de l'approche intertypique considèrent que la taille se situe au premier rang de la hiérarchie de l'ensemble des facteurs de contingence. Cette position sera dénoncée comme un véritable impérialisme de la taille organisationnelle.

A l'inverse, les partisans de l'approche intratypique se fondent sur des échantillons dont les entreprises appartiennent au même type (hôpital, écoles, entreprises publiques...). Ils avancent l'argument selon lequel une théorie des organisations est construite sur la base d'analyses empiriques portant sur un type donné d'organisation et ce n'est qu'ultérieurement qu'elle est testée et validée par répliques sur d'autres types d'organisation (Blau et Schoenherr, 1971). De même, Child (1972) considère qu'il est préférable de constituer des échantillons homogènes fondés sur le même type d'organisation. L'avantage de cette approche est qu'elle facilite la lisibilité de l'effet-taille qui ne peut être brouillée par les effets d'une différence entre les divers types d'organisation. Mais se pose alors la question de savoir comment définir un type d'organisation ? Comment être sûr que les unités de l'échantillon sont homogènes ? Plusieurs auteurs se contentent de considérer que le type d'organisation est une catégorie nominale portant la même appellation. Ainsi, les hôpitaux correspondent à un type d'organisation, les prisons, les écoles, les entreprises correspondent à d'autres types d'organisation. Mais ces conjectures sont d'autant moins acceptables qu'un fort degré de variété peut exister au sein d'une même catégorie d'organisation. Peut-on mettre sur le même plan une école maternelle, primaire, secondaire et supérieure ? Si la constitution d'un échantillon homogène est incontestablement utile sur le plan théorique, elle semble difficilement applicable sur le plan empirique.

Aucune des deux approches ne fait l'unanimité ; Chacune présente son lot d'avantages et d'inconvénients. Le choix en faveur de l'une ou l'autre découle de la conception du chercheur à l'égard du rôle de la taille. La recherche d'un échantillon homogène peut conduire le chercheur à multiplier excessivement le nombre de critères de sélection pour constituer son échantillon. Ce type d'approche présente le risque de déboucher sur l'impossibilité de comparer deux organisations sous prétexte qu'elles présentent la moindre différence. A l'extrême, chaque organisation devient alors un cas particulier. C'est la dérive casuistique. Aucune généralisation n'est possible. Inversement, dans le cas de l'approche "intertypique", le rôle de la taille semble transcender les différences entre les organisations. La taille est alors considérée comme LA variable explicative souveraine puisqu'elle a plus d'importance que n'importe quelles autres variables. C'est la dérive universelle. "Ceci fait que le rôle de la taille sur la structure des organisations reste sujet de controverses. Dans l'état actuel des recherches, on peut considérer que, si la taille a un effet sur la structure, elle ne vaut pas nécessairement pour toutes les variables structurelles et que d'autres facteurs explicatifs sont vraisemblablement à l'oeuvre." (Desreumaux, 1992). De sorte qu'il serait vain d'ériger la taille comme le facteur suprême en excluant l'influence d'autres facteurs. Cette position rejoint pleinement celle de Kimberly (1976) qui propose d'adopter "une approche plus contingente du rôle de la taille en cherchant sous quelles conditions ce rôle pourrait varier." Cette proposition se situe aux antipodes du courant de l'effet-taille absolu. Si l'on accepte l'idée que le rôle de la taille varie selon le type d'organisation, alors il importe de définir ces différents contextes.

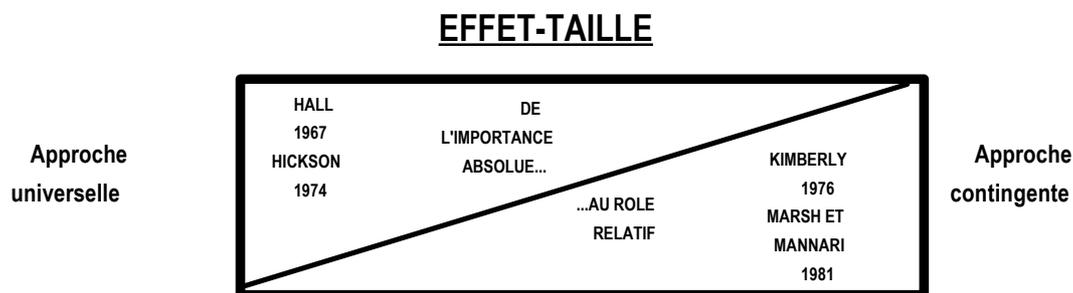
L'appartenance d'une entreprise au secteur industriel ou de service paraît être un élément de nature à modifier le rôle de la taille. Ainsi, Kalika (1984) constate que dans ses travaux Child obtient une corrélation entre le nombre d'employés et le total des actifs de l'ordre de 0,31 tandis que Pugh obtient un indice de 0,78 avec les mêmes indicateurs. Cette différence s'explique par le fait que sur les 82 entreprises de l'échantillon de Child, 27 d'entre elles appartiennent à des activités de service (assurance et publicité) où le rôle des actifs financiers n'est pas comparable à celui des entreprises industrielles. A ce propos, Kimberly (1976) considère que cette différence suggère de s'interroger sur le champ de pertinence des indicateurs de mesure. En apparence fort simple, la taille est un concept beaucoup plus riche qu'il n'y paraît. Plusieurs indicateurs de mesure existent: l'effectif, la masse salariale, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, le capital, le montant de l'actif... Même si plusieurs études empiriques montrent que les résultats

obtenus à partir de plusieurs indicateurs sont fortement corrélés (Hall, 1972), ils ne sont pas pour autant interchangeables (N'Guyen et Bellehumeur, 1985). Dans ces conditions, le choix de l'indicateur dépend non seulement de sa plus ou moins grande accessibilité mais aussi de l'aspect de la taille susceptible d'être associé au phénomène étudié. Une fois de plus, Kimberly prend à contre-pied les tenants d'une définition uniforme du concept de taille en suggérant que ce dernier est multidimensionnel. Toutes ces considérations confèrent une grande hétérogénéité aux travaux concernant la taille. En définitive, au risque d'être caricatural, nous pouvons opposer deux courants de recherche.

- celui qui considère la taille comme "LA" variable prédictive par excellence. Au-delà du rôle primordial de la taille, ce courant accorde à ce facteur une importance absolue. L'effet-taille est universel.

- celui qui relativise non seulement l'importance mais aussi le rôle de la taille. Ces auteurs prônent un examen critique et nuancé dans le but de relativiser la portée universelle de l'effet-taille. L'effet-taille est contingent.

Schéma 1. - *Les différents courants d'analyse de l'effet-taille*



Supposons, afin de progresser dans notre analyse, que le problème de la mesure de la taille soit parfaitement résolu, il reste à définir à quel seuil le chercheur doit opérer le découpage entre les entreprises pour distinguer les entreprises selon leur taille. Conformément au cadre posé par Brooksbank (1991), la recherche en PME repose implicitement sur l'idée qu'il existe une frontière entre le monde des PME et celui des grandes entreprises. Où se situe cette frontière ? Quel est le seuil au delà ou en deça duquel les configurations organisationnelles peuvent être considérées comme spécifiques? La difficulté est d'identifier où se situe précisément la "frontière critique" (Sarnin, 1990), "the dividing line" (Brooksbank, 1991) afin d'opérer le découpage. Ce seuil critique existe-t-il ? La réponse à ces questions suppose de considérer la taille non plus comme un facteur dont on mesure l'influence à partir d'analyses statiques comparatives mais comme une variable appréhendée à partir de modèles dynamiques. Toute une série de recherche va alors se consacrer à l'étude de la croissance de l'entreprise et proposer des modélisations.

1. 2. L'identification de la frontière critique³

Durant le début des années 70, tout un courant de recherche va se développer autour d'un objet de recherche commun : la croissance de l'entreprise. L'idée centrale de l'ensemble de ces travaux consiste en la mise en évidence de phénomènes de rupture de l'organisation au fur et à mesure de son développement. Plusieurs auteurs considèrent que les effets de la taille s'exercent comme un processus "marqué par des changements abrupts et discontinus" des structures des organisations et des conditions dans lesquelles elles fonctionnent (Starbuck (1965) dans Mintzberg, 1982 : 223). Selon Mintzberg, "de nombreux éléments nous indiquent qu'à mesure que les organisations grandissent, elles passent par des périodes de transition structurelle, qui sont des changements de nature plutôt que des changements de degré". Au fur et à mesure de la croissance de leur taille, les entreprises se transforment, se métamorphosent. On passe de l'évolution de l'entreprise (changement de degré) à la révolution (changement de nature) (Greiner, 1972). En résumé, La croissance de l'entreprise n'est pas un phénomène continu et rectiligne mais au contraire discontinu et ponctué par des crises, des métamorphoses. Le changement de degré de la taille s'accompagne d'un changement de nature de l'organisation. Le message délivré par ces modèles de métamorphoses est de signifier les sauts qualitatifs de l'entreprise au fur et à mesure de son développement. Les changements quantitatifs de la taille s'accompagnent à un

³Cette partie est grandement inspirée par la synthèse effectuée par A.Godener concernant les modèles de métamorphoses (voir la bibliographie).

moment (la situation de crise) d'un changement de la nature de l'organisation. Si bien que l'on peut considérer que chaque forme d'organisation revêt des spécificités, des caractéristiques propres.

Toutefois, les transitions entre chaque stade sont plus supposées et théoriques que réellement démontrées sur le plan empirique. Tout simplement parce que les périodes de transition sont difficilement mesurables. Elles ne sont que le résultat d'interprétations théoriques. A chaque période correspond un mode de fonctionnement spécifique qui va engendrer une crise spécifique. Mais ces spécificités relèvent du domaine de l'interprétation d'un phénomène qualitatif. L'intérêt est moins d'identifier précisément des seuils critiques que de mettre en garde les dirigeants d'entreprise sur l'existence probable de crises que l'entreprise devra surmonter au fil de sa croissance. C'est la raison pour laquelle la plupart des modèles de croissance sont davantage conceptuels que testés empiriquement (Kazanjian, 1984 dans Godener, 1994). En définitive, ces modèles apparaissent trop déterministes. "Le vrai problème de l'analyse de l'organisation-PME dans l'optique dynamique, est plus de mettre en évidence les seuils critiques que traversent les petites et moyennes entreprises au cours de leur croissance et d'en rechercher les causes que de chercher à déterminer la succession virtuelle des étapes de croissance." (Gervais, 1978).

Aussi, dans la période des années 80, plusieurs auteurs vont tentés de valider empiriquement ces modèles de croissance pour mettre en évidence les seuils critiques. Comme l'on pouvait s'y attendre, les résultats obtenus sont extrêmement flous. Aucun seuil critique n'est identifié précisément. "Brac de la Perrière identifie comme deuxième stade de développement l'étape où l'entreprise comprend entre 50 et 200 personnes, alors que pour Steinmetz, cette même étape correspond à l'entreprise de 30 à 250-300 personnes ; quant aux phases suivantes, là où Basire voit trois périodes distinctes pour passer d'un effectif de 200 personnes à celui de 1000, Brac de la Perrière et Steinmetz n'en vient qu'une" (Godener, 1994). Il n'y a pas de seuils qui fassent l'unanimité, ne serait-ce que parce que les différents organes d'une entreprise évoluent certainement à des rythmes différents et selon des modalités diverses (Godener, 1994). Cette forte hétérogénéité conforte l'idée selon laquelle il y a plus de contingence que de déterminisme dans le processus de croissance des entreprises. Selon Kazanjian et Drazin (1990) la structure mise en place et le mode de fonctionnement adoptés par l'entreprise ne sont que des adaptations à une situation particulière. Aucun modèle ne semble "universellement" admis ni pour autant réfuté. Les différents auteurs concluent à des stades et des transitions différentes. Le comportement de l'entreprise face à la croissance diffère d'un auteur à l'autre. Si l'existence d'un cycle est largement admise, c'est son degré de généralité qui est plus contestable. Même si Greiner (1972) propose un modèle-type de croissance de l'entreprise, il est conscient de ses propres limites. Pour ce dernier, le chemin d'expansion d'une entreprise n'est pas indépendant du type de secteur et de la culture. C'est la raison pour laquelle nous considérons que Greiner, malgré l'aspect déterministe de son modèle de croissance, ne peut être entièrement considéré comme un partisan de l'approche universelle.

Après la phase de recherche d'un "modèle universel" de croissance, les recherches actuelles, plus critiques, s'orientent donc vers la prise en compte de l'influence du contexte sur le chemin d'expansion de l'entreprise (Kazanjian, 1984 ; Birley et Westhead, 1990 dans Godener, 1994). Il n'y a pas un modèle de croissance universel mais plusieurs modèles de croissance adaptés à des situations particulières. Les propos de Godener (1994) résument parfaitement l'évolution de la recherche concernant ces travaux : "la limite la plus fondamentale de ces modèles provient d'une étude de Birley et Westhead (1990) qui démontre que chaque entreprise a son propre chemin de croissance ; cette proposition confirme empiriquement ce que certains suggéraient (Gervais, 1978 ; Kazanjian, 1984): le modèle des stades de croissance est trop général pour être opérationnel : une entreprise peut, par exemple, simultanément avoir les caractéristiques d'une entreprise en phase de démarrage pour l'aspect structure, et les caractéristiques d'une entreprise en phase de croissance ou de maturité pour ce qui concerne la fonction production. Cela ouvre le champ à de nouvelles recherches dont l'objectif ne serait plus de chercher "le" modèle universel mais plutôt de cerner l'évolution d'entreprises dans une situation particulière donnée". Ainsi, on retrouve pour l'ensemble de ces travaux, le même clivage en matière d'approche qui distingue les travaux sur l'effet-taille. A la dérive dogmatique du courant qui cherche à déterminer LE modèle de croissance universel de l'entreprise s'oppose la dérive casuistique du courant contingent qui considère que chaque entreprise suit son propre cheminement. Dans ce dernier cas, tout serait alors affaire de contexte.

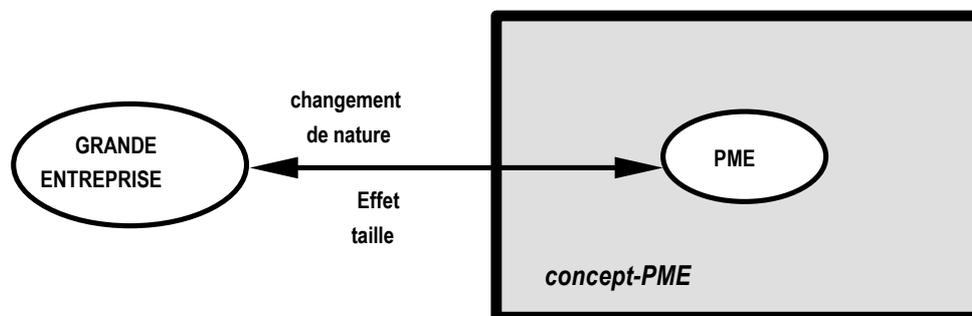
dans le but d'ordonner et de classer l'hétérogénéité du monde des PME. Dans ce cas, la PME est considérée comme un champ de recherche.

2. 1. Le courant de la spécificité (1975-1985)

Jusque dans les années 70, l'objet-PME "n'est pas pris en compte en tant que tel, mais est inclus de fait dans une problématique de gestion globalisante qui gomme le plus souvent toutes ses spécificités." (Bayad et alii, 1995). Ce n'est qu'à la fin des années 70 que la recherche en PME prend un nouvel essor, lorsque plusieurs auteurs ne la considèrent plus comme un modèle réduit de la grande entreprise mais comme une entreprise à laquelle on peut associer des particularités : la PME est spécifique (Barreyre,1967 ; Gervais,1978 ; Dandridge,1979 ; Welsh et White,1981 ; Marchesnay,1982-a, 1982-b ; Hertz,1982...). L'entreprise de petite taille devient "la petite entreprise". La PME se constitue alors progressivement en objet de recherche. Mais en objet de recherche relatif dans la mesure où la preuve de la spécificité des petites entreprises ne peut se faire qu'à partir d'études comparatives entre les petites, moyennes et grandes entreprises (d'Amboise et Plante, 1987, Brytting, 1991). Autrement dit, la thèse de la spécificité de la petite entreprise se nourrit des différences établies comparativement aux grandes entreprises. Nous considérons que l'accumulation et l'intensité des différences mises en évidence entre les petites et les grandes entreprises constituent des signes satisfaisants pour en faire des objets d'une nature différente. Ainsi, Penrose écrit, dès 1959 : "La croissance a fondamentalement modifié les fonctions de direction et la structure administrative de base ce qui entraîne une modification profonde de la nature de l'organisme lui-même. Les différences de structure administrative entre les très petites entreprises et les très grandes entreprises sont si importantes qu'à bien des égards, il est difficile de concevoir que les deux espèces appartiennent au même genre.". Enfin, selon Leclerc (1990) "lorsque l'on regarde plus précisément cette entité, on remarque tout d'abord qu'elle n'est appréhendée qu'en termes d'écart avec les grandes entreprises... La PME-PMI ne prend toujours corps que comparativement à la grande entreprise."

C'est en ce sens que la PME n'est qu'un objet de recherche relatif. L'affirmation de la spécificité des PME n'est pas une thèse en soi mais relative à ce qui la distingue de la grande entreprise. En accordant à la taille la plus grande importance et en considérant que ce facteur occasionne des changements de nature, on peut en déduire que l'entreprise de petite taille est spécifique.

Figure 1. - Le courant de la spécificité



Toutefois, si les travaux concernant le concept de taille fournissent les fondements théoriques sur lesquels la recherche en PME va se développer, le critère de taille sert davantage à opérer des découpages de l'appareil productif qu'à définir des catégories homogènes d'entreprises (Bernard et Ravix,1988 ; Perrat,1990). Plusieurs études ont conclu au "caractère arbitraire des frontières assignées a priori dans certaines typologies fondées exclusivement sur la taille." (Candau, 1981). Il faut donc pénétrer la boîte noire. Comme le notent Bayad et alii (1995) "Il est possible de mettre en évidence deux grandes tendances de travaux sur les PME. Elles se définissent schématiquement soit comme la transposition/adaptation d'approches GE en contexte de PME.. A l'opposé, des tentatives récentes font abstraction des problématiques classiques de la GE et tentent de jeter un regard neuf sur la question.". C'est la logique d'innovation. L'objectif est alors "...de passer d'une phase de vision du phénomène de la petite entreprise, perçue comme institution spécifique d'un capitalisme à une phase de découpage et d'abstraction, où la réalité est conçue autour du type idéal de firme représentative." (Marchesnay, 1982-a). Cette étape constitue la phase de conceptualisation de la PME considérée comme un objet de recherche spécifique. Il s'agit généralement de plaider en faveur d'un concept jusqu'alors totalement absent des préoccupations de gestion. Hertz (1982) résume bien ce problème dans son ouvrage et plaide de ce fait en faveur d'une définition unique et universelle : "L'argumentation à l'encontre d'une définition unitaire et universelle de

la petite entreprise tient principalement aux variations quantitatives de la signification de "petite" dans différents pays. Cet argument serait valide s'il était établi que la petite entreprise ne puisse se définir autrement qu'à l'aide de critères quantitatifs de la taille. Mais si l'on accepte que la petite entreprise est un concept et pas simplement une entreprise miniature, alors il devient possible d'en donner une définition uniforme. Un concept doit être défini de façon universelle. Sans définition uniforme de l'objet-PME, aucune comparaison ne peut être faite." (Hertz, 1982, p. 19)

Ce courant de recherche porte une attention accrue à la mise en évidence d'uniformités qui résultent des tendances de la petite taille. Malgré l'hétérogénéité du monde des PME, chaque auteur insiste sur les caractéristiques communes. Car ce sont ces invariants qui constituent la base de la spécificité des PME : "Le monde de la PME, considéré individu par individu, se révèle lui-même d'une extrême complexité ; mais pris en tant que tel, des constantes, des permanences, des tendances en surgissent à l'examen." (Julien et Marchesnay, 1988). A partir du milieu des années 70, partant du constat que la théorie des organisations a été consacrée jusqu'alors exclusivement aux grandes entreprises, plusieurs auteurs déplorent que la spécificité des PME ne soit pas prise en compte par la théorie des firmes (Marchesnay, 1982-a) ou les théories des organisations (Gervais, 1978). Il convient donc de proposer de nouvelles théories, de nouveaux cadres d'analyse qui intègrent les particularités de la PME. A cet égard, les intitulés de certains articles sont assez représentatifs du ton revendicatif et engagé de cette période : "Pour une théorie de l'organisation-PME" (Gervais, 1978); "Pour une taxonomie de l'hypofirme" (Candau, 1981); "Pour un modèle d'hypofirme" (Marchesnay, 1982-a). Afin de susciter l'adhésion ou pour le moins des réactions, les chercheurs en PME avancent arguments sur arguments pour légitimer un courant de recherche qui n'en est qu'à ses balbutiements. "La PME ne peut plus être considérée comme un simple modèle réduit, voire infantile d'un archétype d'entreprise. Tout comme le groupe industriel, elle constitue un être qui a sa propre réalité, sa propre existence." (Julien et Marchesnay, 1988). Cette évolution de la pensée permet de passer de la "reconnaissance à la connaissance des PME" (Guilhon et Marchesnay, 1994). Dès lors, la tâche n'est plus de découvrir mais de définir ce nouvel objet de recherche. Il s'agit de définir un profil-type de la PME en insistant sur les points communs qui caractérisent ce "nouveau monde" scientifique. Cet objet de recherche porte diverses appellations : phénomène-PME (Hertz, 1982), concept-PME (Julien, 1994), modèle d'hypofirme (Marchesnay, 1982-a), idéal-type (Julien et Marchesnay, 1992). La quête d'un type idéal repose sur une idée simple : la recherche en PME ne pourra progresser que le jour où la plupart des chercheurs se mettront d'accord sur une définition unitaire et universelle du phénomène-PME (Hertz, 1982). Ces propos rejoignent ceux de d'Amboise (1993) qui regrette le caractère fragmenté de la recherche en PME faute de ne pas disposer d'une définition minimale commune.

De plus, cet effort de modélisation ou de conceptualisation théorique est nécessaire dans le cadre d'une démarche scientifique car la capacité de généralisation constitue le critère le plus discriminant entre les connaissances scientifiques et les connaissances non scientifiques en gestion comme en d'autres disciplines (Cohen, 1989). Toutefois, si ce courant constitue le point de départ de la recherche en PME, il n'est pas exempt de critiques. En effet, si certains auteurs ont préféré ne retenir que "les constantes, les permanences, les tendances" (Julien et Marchesnay, 1988), si d'autres préconisent une "définition unitaire et universelle" (Hertz, 1982) et si d'autres encore considèrent que dans la PME "il y a plus de déterminisme que de contingence" (Chicha et alii, 1990), le risque est qu'"une telle présentation se trouve à "idéaler" l'idéaltype" même si "elle reflète des tendances observées au-delà de l'inévitable normativité des auteurs" (Marchesnay et Julien, 1992). Au souci légitime de généralisation succède souvent une sorte d'universalisme de la spécificité. Cette orientation universalisante est la marque d'un champ disciplinaire en voie de constitution. En effet "lorsqu'elles sont en train de se faire, les sciences établissent leur démarche sur la construction d'une évidence, caractérisée par le fait qu'elles considèrent l'objet de leur description comme une "donnée phénoménologique" dont la forme émerge dans les esprits par des processus divers que le philosophe appelle la réduction. Ainsi, cette activité, qui est au sens propre scientifique, cherche à faire apparaître les formes comme étant attachées à cet objet : ce serait la première étape de ce qu'on peut appeler la construction "d'universaux". (Moles, 1990). L'émergence et l'affirmation de la recherche en PME n'échappe pas à ce mécanisme de généralisation. Mais cette étape comporte un certain nombre de risques au premier rang desquels se trouve le risque de dérive dogmatique : "C'est notre tendance à rechercher la régularité des occurrences et à prescrire des lois à la nature qui est à l'origine du phénomène psychologique de la pensée dogmatique ou, plus généralement, du comportement dogmatique: nous présumons partout la régularité, et nous nous efforçons de la trouver même là où elle n'existe pas;" (K.Popper, 1985).

Les propos de K.Popper illustrent à merveille les dérapages que peut occasionner l'affirmation excessive de la spécificité de la PME. L'ouvrage récent de Bauer (1993) constitue un exemple parfait des excès de ce courant. Conscient de la nécessité d'insister sur les particularités de la PME, Bauer n'hésite pas à expliciter cette nature autour d'une loi fondamentale : "Au nom du Père, du Fils et de l'Entreprise". La thèse de la spécificité se transforme en un véritable credo. "Nous avons pu montrer qu'un patron de PME agit selon une triple logique : une logique économique, une logique politique et une logique familiale. Cette loi fondamentale permet de caractériser son activité

professionnelle, c'est-à-dire l'ensemble des décisions qu'il prend dans sa firme comme produit d'une triple rationalité" (Bauer, 1995). Même si, comme nous le verrons par la suite, Bauer atténue ses propos, l'évocation d'une loi atteste de la dérive dogmatique qui affecte fréquemment le courant de la PME-objet. A trop vouloir mettre en relief les spécificités liées à la petite taille, les auteurs sont enclins à tenir pour lois universelles ce qui n'est que tendances probables.

En général, les chercheurs en PME se contentent de constituer un échantillon d'entreprises de petite taille pour pouvoir faire référence au corpus théorique de la recherche en PME. Ce procédé a la vertu d'une grande simplicité mais il repose sur de forts présupposés qui sont loin d'être toujours vérifiés. Le passage du concept de petite taille au concept de PME n'est pas automatique. Or, la plupart des chercheurs font "comme si" ce lien était parfait, comme s'il suffisait d'avoir une entreprise correctement définie en terme de petite taille pour faire le lien avec le concept de PME. Selon nous, deux types d'erreurs peuvent être commises lors de cette étape. Une erreur de première espèce consisterait à accepter à tort l'hypothèse de la spécificité de la PME auprès d'entreprises qui, malgré leur petite taille, ne le sont pas. Une erreur de deuxième espèce serait de rejeter à tort du cadre de validité du concept-PME, des entreprises sous prétexte qu'elles sont de grande taille. Or, comme l'ont montré Bournois et Pellegrin (1994) une entreprise de grande taille peut conserver les caractéristiques organisationnelles propres au concept de PME. La portée du concept de PME est donc à la fois plus large et plus étroit qu'il n'y paraît. Plus large car des entreprises de grande taille peuvent être analysées avec profit à partir du cadre théorique du concept-PME. Plus étroit car toutes les entreprises de petite taille ne rentrent pas forcément dans ce cadre. Pour éviter ces types d'erreur, il conviendrait de vérifier l'existence empirique des caractéristiques théoriques du concept-PME. Nous employons à dessein le conditionnel car, à notre connaissance, cette précaution est très rarement réalisée. En d'autres termes, si les critères de sélection des entreprises d'un échantillon sont généralement la taille, les caractéristiques qualitatives, à l'exception du critère d'indépendance juridique, ne sont jamais vérifiées mais supposées empiriquement. La thèse de la spécificité de la PME est alors un postulat sur lequel chaque chercheur se fonde sans en vérifier l'existence empirique. Certes, nous ne nions pas la tendance selon laquelle plus la taille est petite, plus le rôle du dirigeant peut prendre de l'importance. Mais cette tendance suggère une caractéristique qui relève du probable et non pas de la certitude. Pourtant, dès lors que l'on travaille sur les PME, cette caractéristique est constamment mise en avant pour légitimer que l'on s'intéresse en priorité aux objectifs et au comportement du dirigeant. La relation petite taille-prépondérance du rôle du dirigeant est infaillible au point que pour Bayad et Nebenhaus (1994), le rôle du dirigeant fait partie "des idées obligatoires dans tout travail théorique sur les PME". Ce type de démarche ne peut conduire qu'à surestimer le rôle et l'importance de la taille. Dans ce cas, la théorie PME s'apparente à une théorie universelle.

Au total, si la thèse de la spécificité présente une faible autonomie de recherche du fait des nécessaires comparaisons qui doivent être faites pour étayer la preuve de sa spécificité, elle se caractérise par un fort degré de généralisation puisqu'il s'agit de rompre avec la vision traditionnelle de la PME (grande entreprise miniature) pour proposer de nouvelles bases théoriques aux futurs travaux sur la PME.

Toutefois, comme le note Léo (1987): "Il n'est sans doute pas exact de considérer la PMI comme un modèle d'entreprise systématiquement opposable à la grande entreprise. La frontière entre les deux types est floue et difficile à fixer ; tout ce que l'on peut observer sur les PMI n'est pas fait en dehors de l'influence des grandes entreprises qui ont leur part de responsabilité dans ce que sont les PMI aujourd'hui (liens de complémentarité, transfert de technologies, sous-traitance...) Mais surtout cette opposition PMI-Grande Entreprise, révélatrice à certains points de vue, n'est plus féconde dès que l'on approfondit l'analyse : ce qui domine l'univers des PMI c'est l'hétérogénéité... Cette diversité est une des dimensions même du phénomène PMI qui peut expliquer une partie de son dynamisme actuel".

Dans ces conditions, la thèse de la spécificité peut s'avérer trop réductrice de la variété des PME. En d'autres termes, si la thèse de la spécificité a une vertu homogénéisante, elle s'accommode mal de l'extrême hétérogénéité qui semble caractériser le monde des PME. Ainsi, Candau, dès 1981, considérait que "au fur et à mesure du développement des connaissances sur les petites entreprises, la variété de leurs caractéristiques paraît devoir largement l'emporter sur leur uniformité. De ce fait, une contribution importante serait apportée en étudiant empiriquement la diversité des formes adoptées par les entreprises, et en les réduisant en un nombre limité de classes ayant en commun des caractéristiques relativement uniforme. Ceci serait beaucoup plus significatif que d'essayer de formuler des lois prétendant s'appliquer à toutes les organisations, pourtant susceptibles de constituer des univers séparés, ou d'élaborer des typologies a priori, normatives, ayant un faible pouvoir explicatif.". Ces propos rejoignent ceux de Bernard et Ravix (1988) pour lesquels la recherche de l'hétérogénéité a été particulièrement active dans le sous-ensemble des PME : "La limite fondamentale de l'analyse du système productif à l'aide du découpage par taille vient du fait qu'elle définit des sous-ensembles réputés homogènes d'entreprises ; cette propriété, qui est une vertu statistique, est cependant un obstacle à une connaissance de la diversité des unités de production. La solution à ce problème d'homogénéité a été

de s'appuyer sur des études d'échantillons d'entreprises, dans le but de mettre en évidence des spécificités de structures et de comportements au sein même des catégories de taille." Aussi, parallèlement aux tentatives de généralisations théoriques du courant de la PME-objet, plusieurs travaux empiriques vont être menés dans le but de mieux cerner la diversité du champ des PME en dressant des typologies de firmes à l'intérieur des classes de taille.

2. 2. Le courant de la diversité (1975-1985)

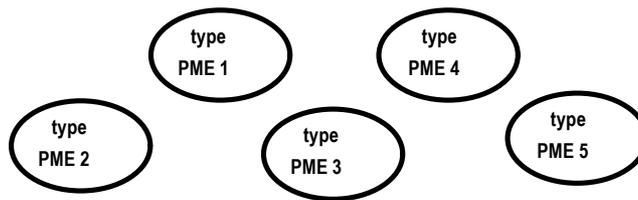
On a très souvent tendance à considérer les PME comme un bloc homogène dès lors qu'on les oppose aux grandes entreprises. Cette distinction est d'autant plus valable que la comparaison se cantonne à ne retenir que les situations extrêmes. Mais lorsque l'on s'intéresse uniquement aux entreprises de petite taille, il semble difficile voire impossible de les regrouper autour d'un modèle unique. Du fait de la diversité du champ des PME (PME-Champ), aucune généralisation n'est possible et tout est alors affaire de contexte. Les PME sont considérées comme un ensemble trop hétérogène pour se prêter à une tentative de généralisation. Si le courant de la spécificité considère que "plus la taille de l'entreprise est petite, plus cette dernière est spécifique", il ne s'agit que d'une tendance. Or, comme le note March (1994) : "Tout essai de description des tendances de gestion, même s'il est valide en moyenne, ne décrit de façon adéquate aucune situation de gestion particulière.". Dans ces conditions, la PME n'est pas une catégorie homogène mais une appellation commode qui désigne une réalité multiple susceptibles de se différencier par l'activité, par la forme de propriété, par les stratégies adoptées, par les modes de gestion... "on sait qu'il est difficile de parler d'une théorie des PME alors que celles ci sont extrêmement hétérogènes....on ne peut donc échapper à une approche de contingence." (Julien, 1994). De même, pour Bayad et Nebenhaus (1994), "contrairement aux Grandes Entreprises, pour les PME il est difficile de mettre en évidence des invariants de gestion". Enfin, pour Mahe de Boislandelle (1994), "la démarche de théorisation est difficile et périlleuse car il s'agit surtout de saisir la diversité et le contingent". La proposition de Mahe de Boislandelle se situe aux antipodes du plaidoyer de Hertz en faveur d'une définition unique et universelle du concept-PME.

Dans ces conditions, il convient d'identifier l'ensemble des facteurs de contingence qui exercent un effet sur la nature de l'organisation. Prenons un exemple particulièrement illustratif de ce type d'approche. Dans l'optique d'une démarche contingentielle, Fabi, Garand et Pettersen (1993) établissent une liste des différents facteurs qui exercent une influence sur la gestion des ressources humaines (GRH) en cadre PME. Partant d'un recensement exhaustif depuis les années 50 jusqu'à la fin des années 80 de la littérature concernant ce thème précis (au total, 75 études empiriques), ils recensent 21 facteurs de contingence différents qu'ils regroupent au sein d'un modèle contingentiel de la GRH en PME. Cette compilation montre clairement la diversité et la dispersion des variables retenues par les chercheurs pour expliquer les phénomènes liés aux pratiques de GRH en PME. Ce modèle constitue une bonne grille d'analyse, destinée à inventorier les pratiques en matière de GRH, en incluant les variables contingentes susceptibles d'exercer une influence. La valeur d'un tel modèle est essentiellement heuristique. Dans une démarche d'intervention ou de conseil en entreprise, ce type de modèle est souhaitable et utile. Il s'efforce de serrer au plus près les pratiques effectives de la GRH en PME.

Mais, par rapport à notre propos, ce modèle illustre les excès de l'approche contingente. En effet, ce qu'il gagne en descriptivité, il le perd en prédictivité. La multiplicité des facteurs pris en compte constitue un frein à l'élaboration d'un cadre de référence général. En effet, sur la base de 21 facteurs de contingence et en supposant que chaque facteurs présente deux modalités (hypothèse minimale), le nombre de situations différentes possibles est de l'ordre de $2^{21} = 2 097 152$. S'il est légitime que les auteurs cherchent à rendre compte de l'hétérogénéité des entreprises de petite taille, le problème est que le nombre de situations théoriquement envisageables par le jeu des combinaisons entre les divers facteurs dépasse la diversité réelle des entreprises. A l'irréalisme des modèles universels s'oppose le surréalisme des approches contingentes. Poussée jusqu'à l'extrême, l'approche contingente tend à considérer chaque entreprise comme un cas unique. Il devient impossible de généraliser et de proposer une théorie de la PME. Nous qualifions ce type d'excès, de dérive casuistique.

Aussi, afin de ne pas multiplier inutilement le nombre de combinaisons différentes, la solution consiste soit à se limiter aux facteurs les plus influents en dressant des typologies se limitant à un aspect particulier, soit à considérer que certaines combinaisons sont plus probables que d'autres (hypothèse de congruence). La recherche de typologies fondées exclusivement sur des échantillons de PME a été particulièrement active entre 1975 et 1985 (Bernard et Ravix, 1988 ; Julien, 1994). Les différents types établis retracent alors la diversité exclusivement au sein des PME. "Les profils de PMI permettent d'intégrer dans l'analyse la diversité de leurs comportements" (Léo, 1987).

Figure 2. - *Le courant de la diversité*



Le courant de la diversité présente les caractéristiques inverses de celui de la spécificité :

- parce que les échantillons sont construits exclusivement à partir d'entreprises de faible dimension, le courant de la diversité présente une forte autonomie de recherche par rapport aux travaux sur la grande entreprise. Il ne s'agit plus de comparer la petite entreprise à la grande mais d'évaluer, dans l'absolu, la diversité de ce monde particulier.

- cependant, la multiplicité des types établis ne permet pas de faire émerger un cadre général, soit parce qu'il y en a plusieurs (approche typologique) soit parce qu'il y en a une infinité (approche contingente). Les résultats obtenus présentent donc un faible degré de généralisation.

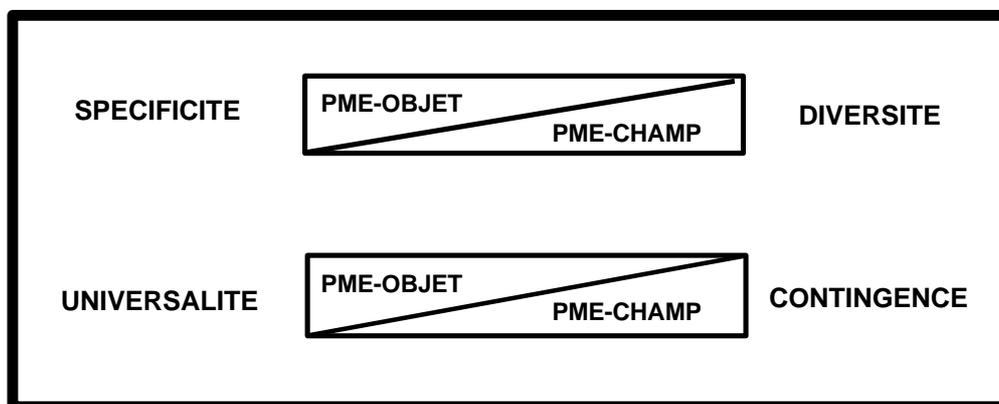
En définitive, la recherche en PME peut schématiquement se décomposer en deux courants distincts car antagonistes tant en ce qui concerne les objectifs qu'ils se fixent que les approches qu'ils préconisent :

Le courant de la spécificité s'efforce de définir l'objet-PME considérée comme une institution singulière. La démarche est volontairement universelle et unitaire puisqu'il s'agit de préciser les caractéristiques propres à la PME (les spécificités) et d'en déduire des problématiques de recherche ad hoc tout en facilitant l'accumulation des connaissances sur la PME. Ce courant court le risque de dérive dogmatique car il cherche à tout prix à généraliser un modèle (PME-Objet), ce qui conduit insidieusement à l'idée que toutes les PME sont spécifiques et conformes au modèle théorique.

Le courant de la diversité s'efforce de simplifier la diversité du champ-PME en dressant des types distincts. Cette orientation se situe aux antipodes de la thèse de la spécificité. L'approche est beaucoup plus contingente et la portée théorique plus limitée. Cette approche est plus réaliste mais limite les connaissances de la PME au niveau d'énoncés anecdotiques. Sous couvert de réalisme, on en déduit qu'aucune généralisation n'est possible et que tout est alors affaire de contexte. C'est le risque de dérive casuistique.

L'homogénéité de l'objet-PME semble en contradiction avec l'hétérogénéité du champ-PME. Nous pouvons retenir deux types de clivage qui permettent de distinguer les recherches en PME.

Schéma 3. - *Les antagonismes de la recherche en PME*



Notre distinction semble proche de celle formulée par Bayad et al. (1995 : 97) entre "recherche sur la PME" et "recherche dans une PME". Or, selon ces derniers, le second type de recherche est peut-être à l'origine de la non-

appréciation par la communauté universitaire de la recherche en PME lorsque le chercheur dans un souci de généralisation inhérent à l'esprit scientifique fait "d'une recherche dans une PME une recherche sur la PME", c'est-à-dire passe du statut de champ à celui d'objet. Comme nous le verrons, concevoir la PME comme un champ ou comme un objet conduit à produire des recherches certes complémentaires mais néanmoins différentes.

La distinction entre PME-champ et PME-objet n'est donc pas neutre sur le plan théorique. Comme nous en faisons l'hypothèse, le clivage universalisme versus contingence des travaux concernant la taille et les modèles de croissance traverse également les travaux concernant la PME. C'est en accordant à la taille la plus grande importance (effet-taille absolu) et en supposant que les changements de nature occasionnés par la taille sont communs à tous les types d'entreprises (modèle de métamorphose universel) que toutes les PME peuvent être considérées comme spécifiques. L'universalisme du courant de la spécificité (1975-1985) découle de l'universalisme des courants de l'effet-taille et des modèles de métamorphoses (1965-1975). Mais, des prolongements récents (1975-1990) tendent à montrer que l'effet-taille est contingent et que les seuils critiques ne sont pas clairement identifiables (les modèles de métamorphose sont divers). Ces travaux suggèrent alors que l'analyse des PME doit être contingente et intégrer l'hétérogénéité. Cette approche correspond pleinement à celle du courant de la diversité.

Tout chercheur en PME doit donc se positionner par rapport à ces différents courants car les problématiques de recherche ne sont pas les mêmes. A l'approche universelle du courant de la spécificité s'oppose donc l'approche contingente du courant de la diversité. Marchesnay (in Julien et Marchesnay, 1988) qualifie cet antagonisme de véritable "dilemme" auquel le chercheur en PME se trouve confronté :

- "Rechercher des types idéaux, des catégories holistes mais se heurter dans ces conditions au risque de non pertinence empirique.
- S'efforcer de serrer au plus près les comportements effectifs et établir des typologies en fonction de chaque problème étudié. Mais dans ces conditions le risque est grand de multiplier les typologies sans bénéficier d'un cadre de référence général (...) Ce que gagnent de telles constructions en descriptivité, elles le perdent en prédictivité, comme il l'a souvent été reproché aux approches contingentes."

Comment alors concilier ces deux courants de recherche ? Comment rendre compte tout à la fois de la singularité et de la diversité de ces objets particuliers que sont les PME ? En somme, comment répondre à ce que Julien et Marchesnay (1992) qualifient de "problématique complexe" ? C'est dans cette perspective que s'inscrivent les prolongements de la recherche en PME à partir du milieu des années 80.

3. Les prolongements (1985-1995)

En croisant les antagonismes de la recherche en PME (universalisme versus contingence et spécificité versus diversité), on obtient une matrice à quatre cases qui suggère deux voies de prolongements envisageables (cadres A et B).

Schéma 4. - *Les perspectives de recherche en PME*

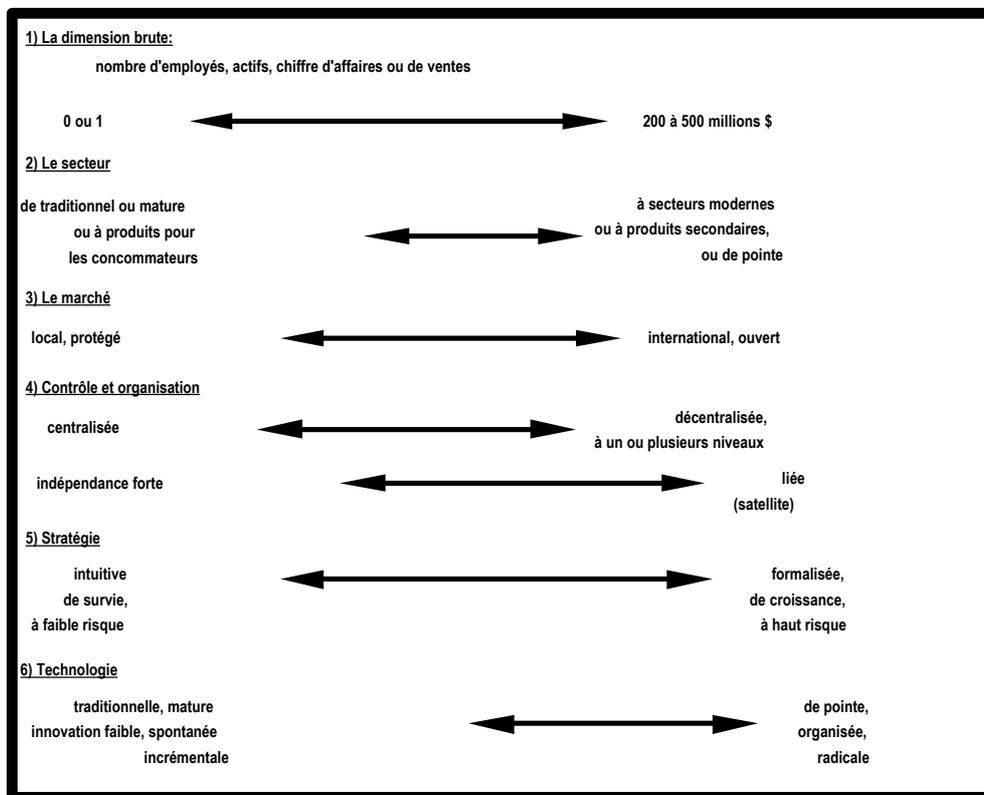
	SPECIFICITE	DIVERSITE
UNIVERSALITE	PME OBJET	A
CONTINGENCE	B	PME CHAMP

La première recherche à concilier la diversité dans l'universalité de la spécificité de la PME. C'est le courant de la synthèse. Mais, un autre courant considère, de façon plus ou moins explicite, que la spécificité de la PME est contingente à un cadre de validité. Pour délimiter les frontières de cette spécificité, il convient alors d'identifier des contextes dénaturants la PME. C'est le courant de la dénaturation.

3. 1. Le courant de la synthèse (milieu Années 80 - début des années 90)

Cette prise de conscience de la nécessité d'intégrer la diversité aux travaux concernant la spécificité prend un réel essor à la fin des années quatre-vingt, même si certains travaux antérieurs à cette période avaient déjà insistés sur ce point. La particularité de ce courant est de considérer que la spécificité du concept-PME est modulable, c'est-à-dire que les PME sont plus ou moins spécifiques. Les caractéristiques spécifiques de la PME ne sont pas figées mais élastiques. A la fin des années 80 et au début des années 90, plusieurs auteurs vont développer cette idée. Ainsi, P.A.Julien (1994) dans "PME: bilan et perspectives" propose une typologie sur continuum qui peut s'apparenter à une sorte de polymorphisme de la spécificité de la PE.

Schéma 5. - Typologie sur continuum



Source : P.A.JULIEN, *PME : bilan et perspectives*, Economica, 1994 : 14.

L'interprétation de ce schéma est double :

- d'une part, "on peut considérer que les plus petites entreprises ont toutes les caractéristiques à la gauche de ce continuum alors que les plus grandes ont plutôt les caractéristiques à la droite de celui-ci. Entre les deux, on retrouve les moyennes et les grandes entreprises ayant plus ou moins des caractéristiques intermédiaires" (P.A.Julien, 1994). Dans ce cas, ce continuum donne une appréciation de l'évolution des entreprises selon leur dimension, de la toute petite à la très grande taille. Il s'agit d'une modélisation de l'effet-taille.

- d'autre part, on peut utiliser cette schématisation pour y voir une évolution à l'intérieur du concept-PME. A la fin de son énumération, P.A.Julien rajoute: "ces caractéristiques peuvent être vues sur un continuum, du moins au plus." Dans ce cas, l'ensemble des PME se situe à l'intérieur du cadre tout en sachant que les caractéristiques traditionnelles se situent vers la gauche tout en admettant que certaines PME peuvent présenter pour certaines

dimensions un positionnement plus marqués vers la droite. Ces différences étant dues justement à la grande hétérogénéité des PME. Cette interprétation permet alors de combiner spécificité et diversité des PME.

Cette "synthèse spécificité/diversité" présente l'avantage d'intégrer la diversité des PME tout en gardant intacte la spécificité de la PME, c'est-à-dire l'essence de l'objet de recherche. Il y a une diversité au sein de la spécificité.

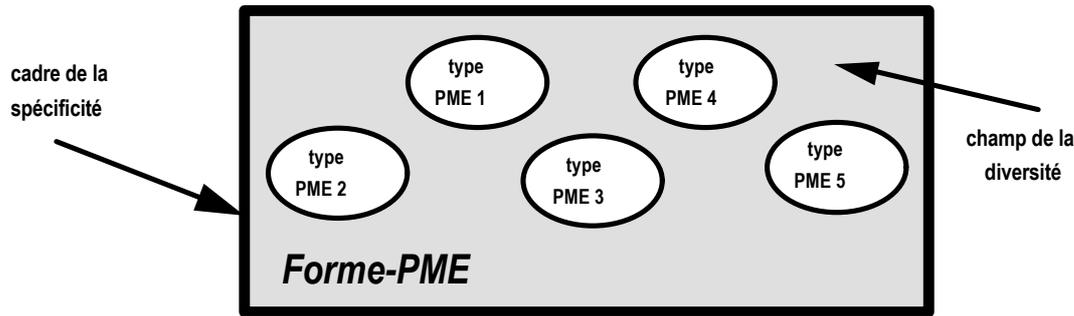
La prise en compte de la diversité par les tenants de la thèse de la spécificité des PME débouche sur une évolution significative de la pensée en PME. Il ne s'agit plus de dresser un profil-type de LA PME prise comme un objet théorique mais plutôt de rechercher des cadres d'analyse ou des modèles heuristiques capables de retranscrire la diversité du monde réel. Cet avis rejoint celui de Marchesnay (1991) : "Les milieux de PE sont d'une effroyable complexité : d'où de la part du chercheur la tentation du réductionnisme, rapidement vouée à l'échec. Il faut alors se rabattre sur des grilles d'analyses heuristiques, évoquer des configurations, au sens de Mintzberg, proposer des conjectures à partir de construits et de variables réfutables, soit par la validation logique, soit par la validation empirique. C'est dans cet esprit que nous proposons une théorie de l'hypofirme".

Au total, si en première analyse la PME peut être synthétisée autour d'un idéaltype, rapidement les modèles initiaux vont s'avérer trop réducteurs de l'extrême hétérogénéité de ce monde particulier. La recherche en PME s'oriente alors vers ce que Martinet (1986) appelle une Forme : "La forme, invariante pour un temps, ne recouvre pas une réalité intangible et délimitée. Elle rend compte, en les accueillant, des modulations concrètes. En ce sens, elle est davantage conceptacle que concept. Elle peut tolérer l'ambiguïté". Tandis que le concept délimite, découpe, disjoint, la forme polarise, dessine, agglomère. Pour Durand (in Martinet, 1986), la forme a essentiellement une valeur heuristique : en tant que telle, elle n'existe pas ; c'est un ensemble vide mais elle permet de comprendre les apparences existantes. Le concept-PME devient alors plus flou, plus vague, plus imprécis. De par la nature profondément hétérogène des PME, le concept-PME prend les traits d'une forme. Cette évolution rejoint pleinement la piste de recherche esquissée par d'Amboise et Muldowney en 1988 : "Patterns should emerge enabling the small business researcher to advance descriptions and theoretical propositions favoring successful management practices.". L'objet-PME prend de plus en plus les traits d'une gestalt, d'une forme, d'un idéaltype, d'une configuration...

L'intérêt d'une telle évolution est de donner un cadre cohérent qui guide la réflexion du chercheur. En construisant des configurations, "on ne travaille pas seulement dans le domaine des observables mais aussi dans celui des non-observables et nous scellons les deux par des couches successives de colle inférentielle" (Huberman et Miles, 1991 : 413). La valeur d'une configuration est essentiellement une valeur heuristique. Elle est une organisation entre les faits observés empiriquement et ceux que l'on ne voit pas mais que l'on imagine dans un sens conforme à l'unité de la configuration ; en clair, elle canalise et ordonne les visions. "Le concept de configuration est un concept organisateur mais il ne fait pas qu'agencer ou classer. C'est un concept qui cherche à expliquer. Voir les organisations à partir de ce concept, c'est chercher à trouver un sens à plusieurs observations partielles. Voir les organisations comme des configurations, c'est chercher à faire un tout cohérent en réunissant plusieurs dimensions" (Toulouse, 1996 : 42). L'esprit de la configuration est très voisin de celui de l'idéal-type. L'idéal-type est formé à partir de l'accentuation d'un ou plusieurs éléments et par une synthèse autour de ces éléments. Cela permet d'obtenir une construction analytique unifiée. L'idéal-type n'est pas une description de la réalité mais a pour objet de donner une expression non ambiguë à cette description. L'idéal-type correspond à une recherche de rationalisation, de stylisation : "La construction de types idéaux est une expression de l'effort de toutes les disciplines scientifiques pour rendre intelligible la matière en en dégageant la rationalité interne, éventuellement même en construisant cette rationalité à partir d'une matière à demi informe. (...) Un concept ne retient pas les caractères que présentent tous les individus (...), ni encore moins les caractères moyens (...), il vise le typique essentiel" (Aron, 1967 : 519 ; 520).

Dans cette optique, plusieurs auteurs établissent des cadres d'analyse au sein desquels il est possible d'établir des typologies lesquelles découlent de la prise en compte préalable de certains traits spécifiques aux PME. Il s'agit de typologies "ad hoc".

Figure 3. - Le courant de la synthèse



On retrouve dans cette évolution de la recherche en PME une grande similitude avec les notions de "programme de recherche" ou de "paradigme" énoncées respectivement par Lakatos et Khun dans leurs essais d'explication du fonctionnement et du développement de la science.

Dans son remarquable ouvrage de synthèse "Qu'est ce que la science", Chalmers (1987 : 151) décrit les travaux de Kuhn de la façon suivante : "L'activité désorganisée et multiforme qui précède la formation d'une science finit par se structurer et s'orienter quand un paradigme donné reçoit l'adhésion de la communauté scientifique. Un paradigme est fait d'hypothèses théoriques générales et des lois et techniques nécessaires à son application qu'adoptent les membres d'une communauté scientifique. Ceux qui se situent à l'intérieur d'un paradigme (...) pratiquent ce que Kuhn appelle la "science normale". Les hommes de science normale formulent et étendent le paradigme dans le but de rendre compte et d'intégrer le comportement de certains éléments pertinents du monde réel, révélé à travers les résultats de l'expérience.". Si l'on entend par paradigme, "tout l'ensemble de croyances, de valeurs reconnues et de techniques qui sont communes aux membres d'un groupe donné" (Kuhn, 1972), il est clair que la thèse de la spécificité de la PME peut être interprétée comme le paradigme dominant de la recherche en PME, ce qui constitue selon Kuhn un signe tangible de maturité d'une discipline : "Une science mûre est guidée par un paradigme unique. Le paradigme définit la norme de ce qu'est une activité légitime à l'intérieur du domaine scientifique qu'il régit. Il coordonne et guide le travail des hommes de sciences normales qui consiste en la "résolution d'énigmes" dans le domaine scientifique qui est le sien" (Chalmers, 1987 : 152).

La particularité du paradigme est d'être toujours suffisamment imprécis et extensible pour laisser la porte ouverte à de nombreux travaux et donc intégrer une grande diversité des situations réelles : "il est dans la nature d'un paradigme de résister à une définition précise. Les paradigmes incluront également des moyens standard d'appliquer des lois fondamentales à une grande diversité de situations". Chalmers (1987 : 153). C'est parce que le chercheur s'inscrit dans le cadre du paradigme de la spécificité, qu'il en déduit par exemple la nécessité de focaliser son enquête sur la personne du dirigeant-propriétaire. Pour Bayad et Nebenhaus (1994), le rôle du dirigeant fait partie "des idées obligatoires dans tout travail théorique sur les PME". Mais on ne peut considérer l'analyse du rôle du dirigeant comme un passage obligé que si l'on s'inscrit dans le cadre fixé par le paradigme de la spécificité de la PME. Le chercheur en PME ne pourra résoudre le problème qu'il s'est fixé que s'il respecte au préalable les règles dictées par le paradigme de la spécificité : "L'homme de science normale travaille en toute confiance à l'intérieur d'un domaine bien défini par un paradigme. Le paradigme lui présente une série de problèmes bien définis ainsi que des méthodes dont il sait, en toute confiance, qu'elles mènent à la solution." (Chalmers, 1987 : 157). Ainsi, les hommes de science normale doivent présupposer qu'un paradigme fournit le moyen de résoudre les énigmes qui se posent en son sein. C'est seulement en procédant de la sorte qu'il sera capable de concentrer ses efforts sur la formulation de détails du paradigme et d'effectuer le travail hautement spécialisé nécessaire pour mettre la nature à l'épreuve en profondeur". (Chalmers, 1987 : 157). C'est précisément en procédant ainsi que Candau (1981) établit sa taxonomie d'hypofirme, que Julien (1994) élabore sa typologie sur continuum. Il en est de même avec la démarche préconisée par Bauer (1993) selon laquelle il convient d'abord de situer le patron d'une PME par rapport aux trois logiques d'action économique, politique et familiale, piliers de sa loi fondamentale d'une PME pour, dans un second temps, affiner l'analyse.

Cette attitude paradigmatique présente l'immense avantage de pouvoir faciliter l'accumulation des connaissances (à condition de rester dans le cadre fixé par le paradigme) et de structurer la recherche autour d'une véritable discipline. Il est évident que ce n'est que lorsqu'un plus grand nombre de chercheurs en PME ont partagé l'idée que la PME pouvait être conçue comme une entité spécifique, que la recherche en PME a pu s'organiser et se

structurer à la manière d'une véritable discipline de recherche. En affirmant la spécificité de l'objet-PME, la communauté scientifique revendique aussi sa part d'autonomie et érige alors ses frontières disciplinaires. Dans un sens large, le paradigme signifie la "matrice disciplinaire" (Kuhn ; 1972).

Mais cette attitude paradigmatique n'est pas sans poser de problèmes : En effet, toujours selon Chalmers, dans une telle optique, "l'échec à résoudre une énigme sera perçu comme un échec du scientifique plutôt que comme une faiblesse du paradigme. Les énigmes que l'on ne parvient pas à résoudre sont considérées comme des anomalies plutôt que comme des falsifications du paradigme. (...) Un homme de science normale ne doit pas avoir d'attitude critique vis-à-vis du paradigme dans lequel il travaille". L'homme de science normale travaille en toute confiance à l'intérieur du paradigme. On retrouve cette même idée dans le concept de noyau dur qui définit un programme de recherche chez Lakatos : "L'ordre est maintenu par l'inviolabilité du noyau dur d'un programme. Le noyau dur ne doit être ni rejeté, ni modifié. Il est protégé des falsifications par une ceinture protectrice d'hypothèses auxiliaires, de conditions initiales, etc. Le noyau dur d'un programme est rendu infalsifiable par décision méthodologique de ses protagonistes. En d'autres termes, le noyau dur est constitué d'énoncés universels" (Chalmers, 1987 : 138). Le développement d'un programme de recherche exige de maintenir inchangé et intact le noyau dur au cours du développement du programme. Cette immuabilité du noyau dur constitue ce que Lakatos nomme l'heuristique négative. "Tout savant qui effectue une modification du noyau dur choisit de sortir du programme de recherche en question" (Chalmers, 1987 : 138).

D'autre part, le paradigme est un canaliseur de vision. Il oriente le chercheur dans le sens qu'il convient. C'est le propre d'un paradigme que de fixer à l'avance les orientations et les pistes de recherche. Le paradigme est une structure qui guide la recherche future. "Finalement, tous les paradigmes contiendront quelques prescriptions méthodologiques très générales telles que : Efforcez-vous de faire correspondre votre paradigme avec la nature" constate Chalmers (1987 : 153). Il en va de même de l'heuristique positive d'un programme de recherche lakatosien qui selon Chalmers (1987 : 136) "est constituée de lignes de conduite générale qui sont des directions de développement de programme de recherche. Elles consistent à compléter le noyau dur par des hypothèses supplémentaires visant à rendre compte de phénomène déjà connus et à en prédire de nouveaux".

Si l'on observe le fonctionnement d'une recherche-type en PME, on constatera que la PME n'est que rarement le sujet central de la recherche. Elle n'en constitue que le champ d'application ou d'analyse : on étudie les alliances en PME, l'embauche en PME, les pratiques de formation en PME, l'innovation en PME, la stratégie en PME, les systèmes d'information en PME...mais jamais la PME pour elle-même. Toutefois le choix du champ-PME est toujours légitimé en référence au paradigme de la spécificité. En effet, l'argumentation traditionnelle repose généralement sur le constat que les résultats des travaux antérieurs sont inutilisables en PME si ces derniers n'ont pas tenu compte de ses spécificités. Partant de ce principe, il est logique de s'intéresser exclusivement aux PME. Mais ce faisant, les hypothèses de travail sont fixées en référence au paradigme de la spécificité de la PME sans que les auteurs ne prennent la précaution que les entreprises de leur échantillon soient bel et bien des PME. Le paradigme exerce sa fonction de canaliseur de visions et permet alors au chercheur d'investir dans un sens conforme. Le risque est alors de présupposer ce que l'on va démontrer.

En effet, ces recherches partent généralement du point qu'il s'agit de démontrer, à savoir le rôle de la forme-PME dans le fonctionnement des entreprises de petite taille. Nous ne nions pas que ce lien existe, nous contestons qu'il faille pour en rendre compte, partir d'une problématique qui le présuppose. Combien de chercheurs postulent la spécificité de la PME pour justifier par exemple qu'ils s'intéresseront au rôle du dirigeant et montrer lors de l'étude empirique qu'effectivement le dirigeant joue un grand rôle ? Les problématiques partent en effet d'une définition normative de la petite entreprise (l'objet-PME), énonce ce qu'une entreprise de petite taille doit réunir pour être qualifiée comme telle, puis en observent l'existence empirique, soulignent la pluralité des formes, dressent des typologies. Par conséquent, ce type de démarche ne rencontre jamais que ce qu'elle a présupposé, à savoir la spécificité de l'objet-PME. En d'autres termes, il ne faut pas oublier que l'entreprise de petite taille peut relever théoriquement d'un mode de fonctionnement qui ne correspond pas à cet objet⁴.

Si bon nombre de typologies permettent de rendre compte de l'hétérogénéité du monde des PME, il est clair qu'implicitement toutes ces typologies présentent un point commun : la spécificité d'un mode de fonctionnement de l'entreprise qui s'apparente à la forme-PME. Comme le souligne Bruyat (1993 : 51) l'approche typologique ne demeure cohérente "qu'à la condition que les différences entre les "sous-espèces" ne soient pas telles que l'on ne puisse plus les

⁴ Nous reproduisons, mutatis mutandis, la même argumentation formulée par A.Rallet à propos des problématiques concernant le rôle de la proximité dans le processus d'innovation dans "Choix de proximité et processus d'innovation technologique", Revue d'Economie Régionale et Urbaine n°3, pp365-386, 1993.

considérer comme faisant partie d'une même famille. Il faut donc trouver une ou des caractéristiques communes à ces "sous-espèces", pour pouvoir les considérer comme faisant partie de la même famille.". En d'autres termes, la diversité des types de PME ne dépasse jamais le cadre de la spécificité. De sorte que, malgré la prise en compte de la diversité, le courant de la synthèse s'inscrit dans la lignée de l'approche universelle qui traverse la recherche en PME depuis ses débuts. Aussi, cette voie de synthèse peut être considérée comme universelle. La thèse de la spécificité n'est jamais remise en cause, elle est simplement modulée. La diversité ne signifie que des changements de degré au sein du cadre universel de la spécificité qui devient le noyau dur d'un programme de recherche à partir duquel toutes les recherches en PME se fondent. C'est la raison pour laquelle on a positionné ce courant dans le cadran A.

Au total, il apparaît que l'affirmation du paradigme de la spécificité de la PME a permis sans aucun doute à la recherche en PME de progresser dans la voie de l'accumulation des connaissances. Mais nous voyons aussi que l'absence d'attitude critique vis-à-vis du paradigme de la spécificité peut poser de sérieux problèmes. En effet, les connaissances accumulées dans des domaines très divers sur la gestion spécifique des PME au cours de ces vingt dernières années ne valent qu'au sein de ce paradigme. Ce qui signifie que faute d'avoir cerné les limites du cadre de validité de ce paradigme, la recherche en PME a peut-être été parfois tentée de rejeter abusivement les travaux concernant la grande entreprise. Dans une certaine mesure, le paradigme de la spécificité, au-delà de son attrait scientifique, a longtemps légitimé un discours excessivement protectionniste à l'égard de tous les travaux concernant la grande entreprise lesquels seraient à jeter au panier de la non-pertinence au motif de la non prise en compte des spécificités de la forme-PME.

S'il est vrai que les sciences de gestion s'organisent en domaines spécifiques qui parfois s'articulent de façon cohérente, trop souvent ces disciplines s'affrontent ou s'ignorent. L'affirmation disciplinaire de la recherche en PME n'échappe malheureusement pas à ce constat. Martinet (1990 : 23) met en garde la communauté scientifique contre ce type de dérive : "L'excès de découpage en "objets" disjoints risque de transformer la "communauté scientifique" en une collection d'hyperspécialistes incommunicants, chacun, réfugié et solitaire dans son minuscule domaine". De même, pour Bayad et al. (1995) "il serait regrettable que la cohorte des "négligées" de la recherche trouvent exclusivement refuge au sein d'associations spécialisées dans le champ des PME (ICSB, CIFPME,...), voire de l'entrepreneuriat. Les sciences de gestion et les PME auraient beaucoup à perdre à courir le risque de l'enfermement dans une marginalité, notamment en France. Il nous a donc paru essentiel qu'apparaissent, se cordonnent, se structurent, et se pensent les recherches sur la PME au sein des chercheurs généralistes en GRH, afin que les uns et les autres bénéficient de synergies interactives." Cette préoccupation rejoint celle énoncée par Cohen.E (1989) pour qui toute discipline théorique doit donner une définition claire de ses articulations avec les autres disciplines constituées ou en cours de constitution. Du coup, l'affirmation de la discipline-PME ne devrait pas conduire à ériger des citadelles, bien évidemment, mais à mieux défendre certaines positions épistémologiques et méthodologiques dans le cadre plus général des Sciences de Gestion dans lequel elle s'inscrit.

Nous voyons donc que l'absence d'attitude critique vis-à-vis du paradigme de la spécificité peut poser de sérieux problèmes. Nous serions tentés alors de poser la question suivante : Comment est-il possible de faire progresser les connaissances en PME tout en faisant preuve d'esprit critique à l'égard du paradigme de la spécificité de la PME ?

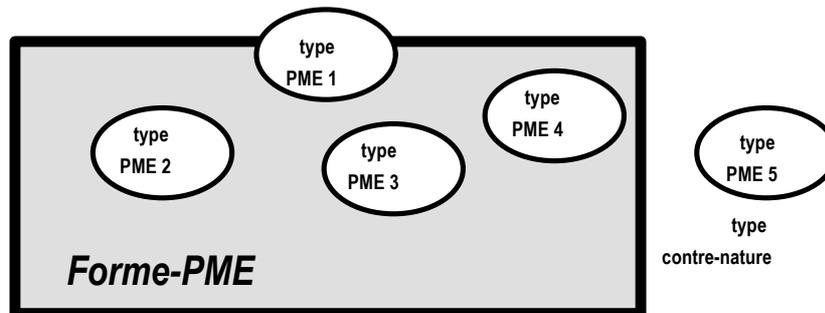
En fait, le problème majeur provient moins de la spécificité que de son universalité. Le parti-pris de la spécificité de la PME n'est acceptable qu'à la condition d'un examen critique sans cesse renouvelé de la forme-PME. Dans ces conditions, les chercheurs en PME sont condamnés à reformuler sans cesse les contours de ce concept. Chalmers fait justement remarquer que l'"on apprend pas grand-chose lorsqu'une hypothèse prudente se trouve confirmée. Cela ne fait qu'indiquer qu'une théorie bien établie et allant de soi a été appliquée avec succès une fois de plus. A l'inverse, nous pouvons dire qu'une conjecture est audacieuse si ses affirmations apparaissent en porte à faux par rapport au savoir acquis contemporain" (Chalmers, 1987 : 101). Si l'on suit les propos de Chalmers, une voie plus audacieuse consisterait à réfuter le paradigme de la spécificité. Si l'on admet l'idée que la PME puisse avoir une nature propre, nous devons admettre son corollaire : sa dénaturation. Une PME peut parfois ne pas ou ne plus être spécifique. Dans le courant de la synthèse, la diversité des types de PME ne dépasse jamais le cadre de la spécificité. Même si certains types peuvent être jugés comme représentatifs d'une situation extrême, ils restent toujours rattachables au paradigme de la spécificité. Il ne s'agit que de changements de degré. Or, ne pourrait-on pas, dans certains cas, envisager que ces changements de degré ne s'accompagnent d'un changement de nature ?

3. 2. Le courant de la dénaturation (Milieu Années 90)

Poser cette question conduit à ne plus considérer la thèse de la spécificité comme un postulat mais comme une simple hypothèse de recherche réfutable. Il ne s'agit plus d'ériger le dogme de la spécificité comme le cadre absolu de

la recherche en PME mais d'entamer un examen critique de cette thèse. Jusqu'à quel point, le cadre d'analyse proposé par les chercheurs en PME est-il valide ? La question n'est pas de savoir si le concept-PME est pertinent ou non mais de délimiter son champ de validité. Dans quelles conditions peut-on accepter la thèse de la spécificité et à partir de quel moment ce concept n'est-il plus valide ? Pour que l'objet-PME puisse être un véritable objet de recherche, il faut, non seulement le définir, mais aussi en fixer les limites. Il convient donc d'adopter une démarche contingente (réfutable) de la spécificité.

Figure 4. - *Le courant de la dénaturation*



Ce graphique illustre nos propos. Il ne s'agit pas de remettre en cause la thèse de la spécificité, mais simplement d'adopter une démarche critique, nécessairement contingente, de l'objet-PME. Sur le schéma, les types 1, 2, 3 et 4 appartiennent à des degrés divers au cadre défini par le paradigme de la spécificité de la PME. Leurs différences ne sont que des différences de degré, pas de nature. Il demeure toujours une ou des caractéristiques communes à ces différents types qui les fédèrent autour de l'espèce-PME. L'objectif de l'approche typologique présentée précédemment est précisément de montrer cette diversité. Mais l'approche typologique n'est cohérente que si elle admet une cadre théorique préalable (Bruyat, 1993). Ce qui fait que la méthode typologique ne peut contribuer à mettre en évidence la dénaturation. La prise en compte de la contingence est restreinte au sein du cadre théorique fixé par le paradigme de la spécificité. La méthode typologique ne peut cerner que la diversité au sein de la spécificité. Ce ne sont que des contingences locales. Or, on doit étendre l'approche contingente à l'idée-même de spécificité de la PME. On peut en effet envisager que, dans certains cas, les changements de degré puissent s'accompagner d'un changement de nature. C'est le cas du type 5 qui se situe en dehors du paradigme. Le type 5 est un cas de "non spécificité", une sorte de PME "cachée". Dans une approche paradigmatique, le chercheur pourrait être tenté d'exclure ce cas de son analyse. Mais dans l'optique qui est la nôtre, ce sont au contraire les cas atypiques qui nous intéresseront en premier lieu. En effet, selon Huberman et Miles (1991 : 432), "pour tout résultat, il existe généralement des exceptions. On est tenté de les sous-estimer, de les ignorer ou de les justifier. Mais le cas atypique est l'allié du chercheur. Un examen attentif des exceptions ou des extrêmes permet de tester et de renforcer le résultat principal. Non seulement on y teste la généralité du résultat mais on se protège contre des biais d'échantillonnage". La recherche délibérée de cas contrastants (négatifs, extrêmes, contradictoires...) peut constituer une démarche complémentaire et fructueuse à la phase de généralisation théorique. En effet, on apprend souvent davantage de situations extrêmes que lors de cas ordinaires. Selon Bonoma (Evrard et alii, 1993 : 86) la recherche de cas extrêmes peut être utile pour identifier les limites de la généralisation d'une théorie ou d'un modèle.

L'approche de la dénaturation repose sur l'idée que la PME est spécifique mais admet également qu'une entreprise de petite taille puisse ne plus correspondre à la conception classique de la PME telle qu'elle est décrite par la littérature. En effet, cerner les limites de la spécificité de la PME, c'est admettre que dans certains cas des entreprises sortent du cadre du paradigme de la spécificité, bien qu'elles soient de petite dimension. La recherche en PME gagnerait à sortir de la logique paradigmatique qui a fait son unité théorique pendant de longues années mais qui poussée à l'extrême peut déboucher sur ce que Popper (1985) appelle "le comportement dogmatique" qui conduit à montrer les régularités même là où elles n'existent pas.

Parmi les différentes définitions de la PME, celle énoncée par A. Guilhon (voir le schéma 1 du chapitre 2) paraît correspondre avec justesse à cette évolution de la pensée en recherche PME. L'originalité du cadre d'analyse proposé par Guilhon et alii (1995) repose sur le concept de contrôlabilité qu'ils définissent "comme la capacité de garder la maîtrise de la mise en oeuvre et du développement d'un ensemble de ressources". La notion de contrôlabilité

se situe au coeur de la définition proposée : "Les PME sont définies à partir de cette notion de contrôlabilité qui devient le pivot des différentes parties de leur structure organisationnelle". L'intérêt d'une telle définition est double :

- d'une part, elle fournit une grille d'interprétation de la constitution et du développement des PME à partir d'une approche dynamique grâce notamment au concept de contrôlabilité tout en respectant la nature spécifique de la PME dans la mesure où leur schéma accorde "une influence prédominante à l'entrepreneur qui construit le système organisationnel et définit la stratégie concurrentielle de l'entreprise". De plus, ce cadre d'analyse permet de tenir compte de la diversité du champ des PME. En effet, l'intégration de l'environnement est, d'après le modèle proposé, filtrée par la perception que peut en avoir le dirigeant. "Dans ces conditions, un même environnement peut donner lieu à des comportements différenciés en fonction des attitudes du dirigeant et de sa compétence".

- d'autre part, elle introduit le risque de "perte de contrôlabilité" et autorise donc l'existence de situations contre-natures à la forme-PME: "un développement déséquilibré de la PME est susceptible de remettre en cause son existence propre en tant que PME". Ce qui nous paraît nouveau, c'est la place accordée aux possibilités de dénaturation de la forme-PME en dehors des cas traditionnels de croissance c'est-à-dire d'augmentation de la taille. Une entreprise peut ne plus correspondre à la forme classique tout en demeurant de petite taille. Cela signifie que les classifications d'entreprise sur le seul critère de taille ne suffisent pas à opérer des découpages homogènes et qu'en dehors des modèles de croissance, d'autres possibilités de métamorphoses peuvent être identifiées.

En définitive, la définition de la PME à partir du concept de contrôlabilité présente l'avantage de contourner le dilemme spécificité/diversité tout en offrant la possibilité d'identifier les limites (contingences) de la forme-PME.

Après avoir identifié des types contre-natures (réfutation empirique), le travail consisterait alors à proposer une reformulation de la spécificité de la PME. Il s'agirait d'expliquer pourquoi la PME, placée dans un tel contexte, n'est plus conforme au modèle général (réfutation logique). Dans cette optique, le courant de la dénaturation constitue une voie prometteuse. La mise en évidence de contextes dénaturant la forme-PME permet aussi d'explicitier certaines dimensions, parfois jusqu'ici ignorées. Cette étape d'explicitation peut déboucher sur une reformulation de la forme-PME. Ce type de démarche est, selon Dubin (in Desreumaux, 1992), la démarche à suivre pour la construction d'un modèle théorique, lequel doit respecter un certains nombres de conditions élémentaires, à savoir :

- condition 1: énoncé des variables pertinentes du système étudié
- condition 2: spécification des lois de relations entre ces variables
- condition 3: description des états résultant du système
- condition 4: délimitation des frontières ou limites de validité de ces lois

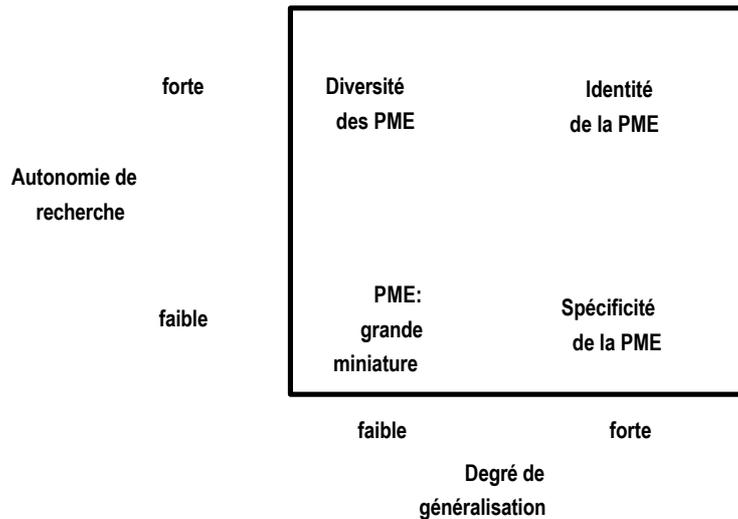
Ainsi, les études concernant l'effet-taille répondent à la première condition. De même, les travaux du courant de la spécificité ont permis de définir l'objet-PME (condition 2). Enfin, plus récemment, de multiples travaux ont dressé des typologies (condition 3). Si la recherche en PME a fortement progressé sur les trois premiers points, force est de constater que le quatrième point reste encore peu développé.

Contrairement au courant de la spécificité, le courant de la dénaturation ne se fonde pas sur un clivage selon la taille. La référence à la grande entreprise n'est plus nécessaire. En effet, il s'agit de s'interroger sur l'identité de la PME, non par rapport à une classification selon la taille mais par rapport à ses caractéristiques propres (Guilhon.A et alii, 1993). Dans ces conditions, la PME se constitue en objet de recherche absolu.

De plus, la mise en évidence de contextes incompatibles au concept-PME ne rend pas pour autant ce dernier sans intérêt. Il s'agit moins de remettre en cause la pertinence du concept-PME que d'évaluer de façon critique son degré de généralité. Ce type d'approche permet d'identifier les frontières susceptibles de compléter utilement la phase de théorisation/modélisation du début des années 80. S'il convient de souligner les particularités des PME tout en tenant compte de leur diversité, il convient toutefois d'éviter de postuler la spécificité.

Cette orientation de recherche permet de concilier à la fois un fort degré d'autonomie de recherche par rapport aux travaux sur la grande entreprise (point faible du courant de la spécificité) et un fort degré de généralisation (réfutation) de ces résultats (point faible du courant de la diversité) sans toutefois faire de la spécificité de la PME un principe universel (point faible du courant de la synthèse).

Schéma 6. - Degré de généralisation et autonomie de recherche des divers courants en PME

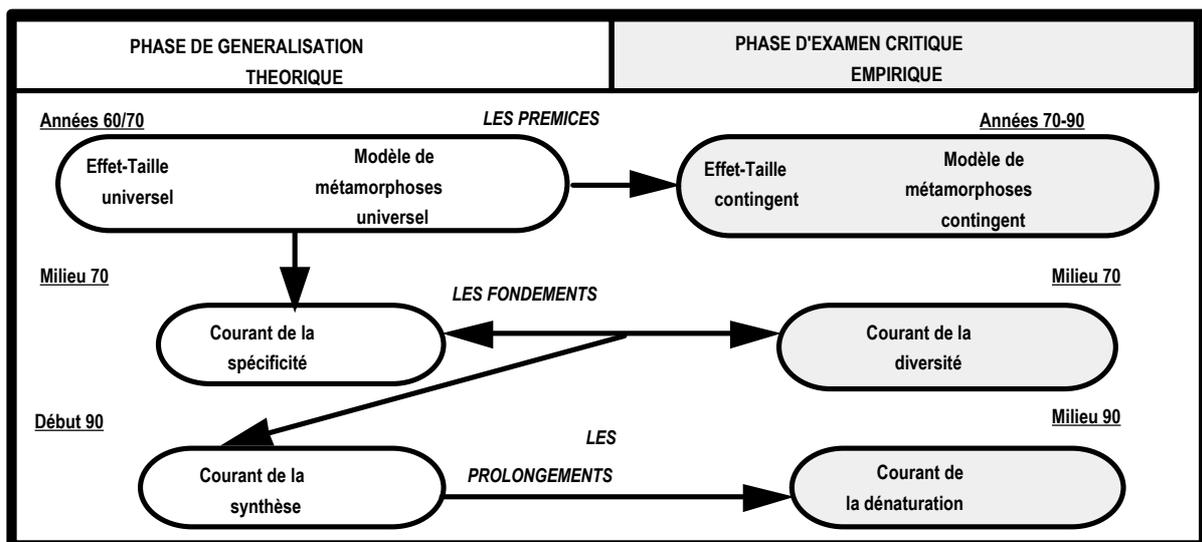


Conclusion

1. Une diversité des courants de recherche

Selon K.Popper (1973), la logique de la découverte scientifique suit le cheminement suivant : "Au début, nous devons suivre nos propres théories, car sans théorie nous ne pourrions commencer (...) Ensuite, nous devons adopter une attitude plus critique vis à vis de ce qui nous a permis d'avancer et essayer de le remplacer par des éléments plus adaptés, en fonction même de ce que nos propositions initiales nous ont permis d'apprendre.". Ce type de clivage (phase de proposition et d'examen critique) se retrouve dans les trois étapes qui ponctuent la recherche en PME. A chaque phase de généralisation théorique succède une phase plus critique et plus nuancée à l'égard des travaux initiaux.

Tableau 1. - Evolution de la recherche en PME



Ce tableau montre la diversité et l'enchaînement des courants de recherche en PME depuis ces vingt dernières années. Chaque courant contribue à fournir aux courants suivants des éléments de base pour faire progresser l'état des connaissances de la PME. Il permet de prendre conscience de tous les courants, travaux antérieurs qui constituent très

souvent des acquis ou les bases sur lesquels les courants successifs se sont fondés. L'analyse chronologique explicite les hypothèses qui, avec le temps et l'oubli, deviennent rapidement des postulats implicites et/ou ignorés. Ce classement fournit alors une grille d'analyse utile pour positionner des travaux récents dans le cadre plus général de la recherche en PME.

En effet, la recherche en PME est loin de constituer une pensée unitaire. Il s'agit en fait davantage d'un champ d'étude. Nous avons mis en évidence différents courants de recherche. Bien évidemment, nous avons conscience d'avoir parfois caricaturer la pensée de certains auteurs. Nous avons parfois forcé la cohérence au sein de chaque courant pour les faire apparaître comme des "configurations de recherche".

Ce tableau montre également que la recherche en PME est constamment traversée par un clivage universalisme/contingence. Cette alternance permanente suggérerait alors que le courant de la dénaturation soit destiné à se développer de plus en plus. D'une part, le schéma montre clairement que ce courant hérite des travaux des courants de la spécificité et de la diversité. D'autre part, il permet de tenir compte des récents amendements concernant les travaux portant sur les modèles de métamorphoses. Enfin, en identifiant les contextes incompatibles à la forme-PME, ce courant contribue à mieux cerner le cadre de validité du paradigme de la spécificité et donc l'identité de la PME.

L'intérêt de cette orientation de recherche est de permettre l'analyse d'éléments récents et nouveaux qui n'existaient pas lors de la genèse du modèle. De plus, l'identification du cadre de validité de la spécificité de la PME permettrait de savoir si certaines tendances de management des entreprises et de l'économie peuvent amorcer des voies en rupture par rapport aux modes traditionnels de fonctionnement de la PME. La recherche en PME ne progressera qu'à la condition de prendre en compte les nouvelles tendances de l'économie et des pratiques des entreprises et en comparant les effets de différents contextes sur un corpus théorique unitaire.

Le courant de la dénaturation constitue un prolongement de la recherche en PME dans une perspective contingente puisqu'il s'inscrit pleinement dans la phase d'examen critique. Il nous semble que cette démarche présente l'avantage de contribuer conjointement à l'approfondissement et à l'accumulation des connaissances sur la PME car il s'agit d'examiner de façon critique le paradigme de la spécificité qui sert néanmoins de base à l'analyse. Le milieu des années quatre-vingt dix verra-t-il se développer cette orientation de recherche ? Si l'alternance universalisme/contingence se poursuit, on peut en faire l'hypothèse. Initialement considéré durant les années 70 et 80 comme un concept précis et universel, l'objet-PME deviendrait alors une forme floue et contingente. Mais cette transition ne sera pas sans embûche. Comme le note Popper (1973) : "Assurément, l'attitude dogmatique qui fait que nous nous attachons à nos premières impressions est l'indice d'une croyance forte, tandis que l'attitude critique, modifiant volontiers ses positions, accessible au doute et soucieuse de procéder à des tests, est le signe d'une croyance plus faible." De ce fait, le développement de la phase d'examen critique se traduirait alors par l'émergence d'une culture nouvelle : celle propre aux "sciences de l'imprécis" (Moles, 1990).

2. Vers une discipline de recherche ?

A présent, il est possible de répondre en partie à l'interrogation majeure formulée en début de chapitre. Le découpage selon le critère de taille est-il de nature à faire de la recherche en PME une discipline à part entière ?

Selon Cohen (1989) "une discipline théorique parvient à affirmer et à consolider son identité épistémologique dans la mesure où elle peut construire:

- un projet cognitif qui définit son objet propre
- une représentation structurée et cohérente des champs qui la constituent
- une définition claire de ses frontières"

Partant de ces principes, il semble que l'évolution de la recherche en PME tend à affirmer celle-ci comme un véritable corps disciplinaire des Sciences de Gestion. Les travaux sur l'effet-taille et la croissance autorisent une distinction entre les grandes et les petites entreprises. Parce qu'elle suscite des changements de nature, c'est-à-dire des spécificités, la taille devient un critère de découpage.

Puis, le courant de la spécificité clarifie le projet cognitif en définissant l'objet-PME. Partant de là, il devient désormais possible d'initier des problématiques spécifiques, des méthodologies adaptées, des champs particuliers. La

recherche en PME s'affranchit des travaux consacrés à la grande entreprise. La constitution de revues spécialisées accentue cette émancipation de la recherche en PME. Les travaux qui se consacrent exclusivement aux PME vont devenir les références bibliographiques des travaux futurs. Ainsi s'amorce le processus d'affirmation et d'autonomie de la recherche au sein d'une préoccupation commune, la PME, qui devient l'objet d'une véritable discipline des sciences de gestion.

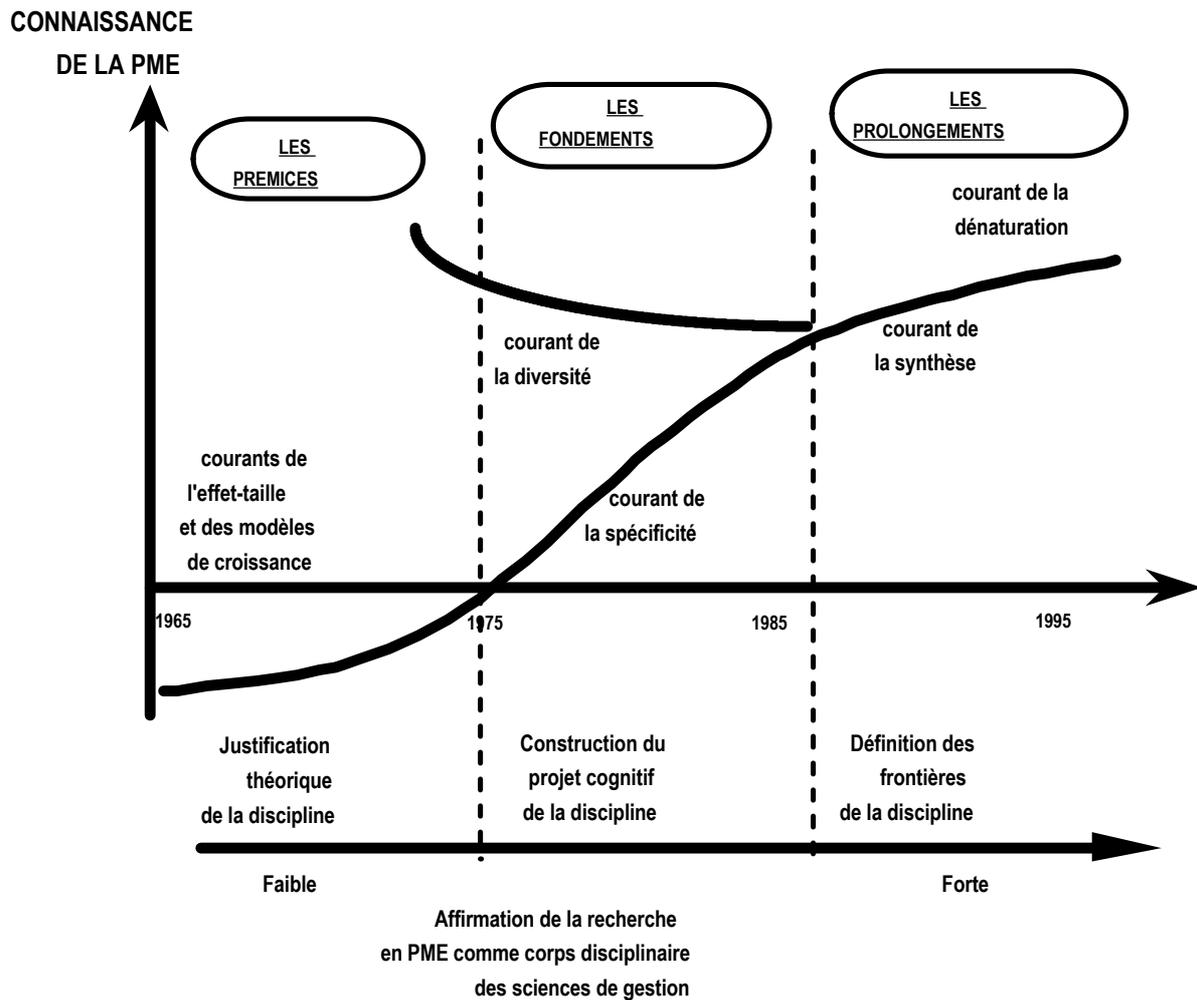
Quant à la représentation structurée et cohérente des champs qui la constituent, il semble que les travaux concernant l'entrepreneuriat, le développement local, les problèmes de création et de démarrage, l'artisanat, l'hypogroupe...sont autant de domaines de recherche qui se sont fortement développés autour de la notion de PME. Les revues "Journal of Small Business and Entrepreneurship" créée en 1982 et "Journal of Entrepreneurship and Regional Development" créée en 1987, montrent l'institutionnalisation de ces domaines de recherche en PME.

Enfin, le courant de la dénaturation, en prolongeant le courant de la synthèse, peut contribuer utilement à définir le cadre de validité de la thèse de la spécificité des PME tout en revendiquant une voie autonome de recherche. En clair, il identifie les frontières de cette discipline-PME. L'amorce d'une attitude plus critique tend à délimiter le champ de pertinence de cette discipline. Si la définition de l'objet et la représentation de ses champs sont à peu près satisfaisantes, en revanche beaucoup d'efforts doivent être consentis pour préciser les frontières de la discipline. L'approche contingente de la spécificité de la PME que nous préconisons permettrait de combler cette lacune et d'affirmer encore plus la recherche en PME comme un véritable corps disciplinaire des Sciences de Gestion, au même titre que la GRH, la finance, le marketing ou la stratégie...

Ainsi, chaque courant constitue une avancée progressive de la recherche en PME vers une véritable discipline de gestion. A titre d'hypothèse d'une génétique de la science, A.Moles (1990) suggère "qu'il y aurait une sorte d'état d'adolescence nécessaire pour qu'une science trouve ses méthodes et ses concepts à partir du moment où l'idée émerge comme possible qu'il existe un domaine scientifique particulier et où cette idée se traduit dans ses premiers résultats. Ainsi, chaque discipline aurait sa période de latence, d'essais et erreurs."

La discipline-PME n'échappe pas à cette description de la genèse d'une discipline. Ainsi, la période d'adolescence se situerait dans les années quatre-vingts au cours desquelles le concept-PME s'est affirmé, s'est précisé puis, comme nous l'avons montré, s'est modifié pour devenir une forme plus floue. Cette évolution suggère un cycle de vie au cours duquel la recherche en PME s'affirme de plus en plus comme un corps disciplinaire des sciences de gestion. Le schéma suivant résume l'ensemble de ces propos.

Figure 5. -Vers une discipline de recherche



L'idée d'un cycle de vie du corpus théorique de la recherche en PME montre à l'évidence l'accumulation des connaissances ainsi que la cohérence et la structuration d'un courant de recherche en quête d'une certaine légitimité en sciences de gestion. En définitive, si la recherche en PME a réussi à affirmer son identité épistémologique durant ces vingt dernières années, au point de pouvoir être considérée comme une véritable discipline, force est de constater qu'il s'agit d'une discipline dont le projet cognitif est nécessairement flou et instable et dont les frontières sont nécessairement contingentes. Dans ces conditions, si la recherche en PME est une discipline, celle-ci doit s'inscrire dans le cadre des sciences de l'imprécis énoncé par Moles (1990). C'est la raison pour laquelle nous plaçons en faveur d'une approche contingente de l'objet-PME (Torrès, 1997).

Références

- BARREYRE, P.Y. (1967), *L'horizon économique des petites et moyennes entreprises*, Thèse pour le doctorat de Sciences Economiques, Université de Grenoble, 480 p.
- BAUER, M. (1993) *Les patrons de PME, entre le Pouvoir, l'Entreprise et la Famille*, Paris, InterEditions.
- BAUER, M. (1995) "PME : un patronat aux trois visages", *Sciences Humaines*, n°48, p. 34-37.
- BAYAD, M et D. NEBENHAUS (1994), "Recherches sur la GRH en PME : proposition en vue d'un modèle théorique", communication au Vème Congrès de l'AGRH, Montpellier, p. 235-242.
- BAYAD, M. MAHE DE BOISLANDELLE, H. NEBENHAUS, D et P. SARNIN (1995) "Paradoxe et spécificités des problématiques de gestion des ressources humaines en petites et moyennes entreprises", *Gestion 2000*, n°1.

- BERNARD, J et J.L. RAVIX (1988), "Diversité et spécificité des unités productives : les clivages par taille et les typologies d'entreprises" in *Traité d'Economie Industrielle* sous la direction de ARENA et alii, p. 192-208, Paris, Editions Economica.
- BLAU, P.M. (1970), "A formal theory of differentiation in organizations, *American Sociological Review*, Vol 35, n°2, p. 201-218.
- BLAU, P.M et R. SCHOENHERR (1971), *The structure of organizations*, New York, Basic Books.
- BOURNOIS, F et C. PELLEGRIN (1994), "De la PMI à la grande entreprise internationalisée : un cas de conservation des principales caractéristiques organisationnelles de la PMI originelle", Actes de la 39ème Conférence Mondiale de l'ICSB, "Les PME/PMI et leur contribution au développement régional et international", 27-29 juin, Strasbourg, p. 49-53.
- BROOKSBANK, R. (1991), "Defining the small business : a new classification of company size", *entrepreneurship and regional development*, n°3, p. 17-31.
- BRUYAT, Ch (1993), "Création d'entreprise : contribution épistémologique et modélisation", Thèse de Doctorat, Université Pierre Mendès France, Grenoble, 431p.
- BRYTTING, T. (1991), "Organizing in the small growing firm : a grounded theory approach", *The Economic Research Institute/EFI*, Stockholm, 238p.
- CANDAU, P. (1981), "Pour une taxonomie de l'hypofirme", *Revue d'Economie Industrielle*, n°16, p. 16-33.
- CHALMERS, A.F (1987), "Qu'est-ce que la science ?", Le livre de poche, biblio essais, traduction française, version originale 1982 (seconde version), 287p.
- CHICHA, P., JULIEN, P.A et M. MARCHESNAY (1990), "Processus et procédures stratégiques en PME", *International Gewerbearchiv*, Vol 38, n°3.
- CHILD, J. (1972), "Organization structure and strategies of control : a replication of the Aston study", *Administrative Science Quarterly*, Vol 17, p. 163-177.
- CHILD, J et R. MANSFIELD (1972), "Technology, size and organization structure", *Sociology*, Vol 6, p. 369-393.
- CHURCHILL, N et V. LEWIS (1983), "Les cinq stades de l'évolution d'une PME", *Harvard L'Expansion*, p. 51-63.
- COHEN, E. (1989), "Epistémologie de la gestion", *Encyclopédie de Gestion*, Paris, Ed Economica, p. 1055-1074.
- D'AMBOISE, G et G. PLANTE (1987), "La recherche sur la PME : quelques voies pour des relations efficaces entre chercheurs et dirigeants", *Revue de Gestion des Petites et Moyennes organisations*, Vol 3, n°1, p. 44-50.
- D'AMBOISE, G et M. MALDOWNEY (1988), "Management theory for small business : attempts and requirements", *Academy of Management Review*, Vol 13, n°2, p. 226-240.
- D'AMBOISE, G. (1993), "Empirical research on SME's : The past ten years in Canada", *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, Vol 10, N°2, p. 2-12.
- DANDRIDGE, T. C. (1979), "Children are not "little grown-up-ups" : small business needs its own organizational theory", *Journal of Small Business Management*, Vol 17, n°2, p. 53-57.
- DESREUMAUX, A. (1992), *Structures d'entreprise*, Paris, Editions Vuibert gestion, 334 p.
- EVARD, Y; PRAS, B; ROUX, E; CHOFFRAY, J.M et A.M. DUSSAIX (1993), "MARKET : études et recherches en marketing, fondements méthodes", Editions Nathan, 629p.
- FABI, B. GARAND, D et N. PETERSEN (1993), "La gestion des ressources humaines en PME : proposition d'un modèle de contingence", communication au Congrès Francophone de la PME, Carthage, 28-30 Oct 1993, p. 216-229.
- GERVAIS, M. (1978), "Pour une théorie de l'organisation-PME", *Revue Française de Gestion*, n°15, p. 37-48.
- GODENER, A. (1994), "Entreprises traditionnelles et entreprises de haute technologie, des chemins de croissance différents?", *Annales du Management*, XIIème Journées Nationales des IAE, Tome 2, Montpellier, p. 175-192.
- GODENER, A. (1995), "Les changements de dimensions de l'entreprise en croissance.", communication au congrès de l'AIMS, Paris, p. 612-631.
- GREINER, L.E. (1972), "Evolution and revolution as organizations grow", *Harvard Business Review*, July-August, p. 37-46.
- GUILHON, A. GUILHON, B et D. PEGUIN (1993), "L'identité de la PME à travers l'activité d'exportation", Communication au Congrès Francophone de la PME, Carthage, 28-30 Oct 1993, p. 301-312.
- GUILHON, A. GUILHON, B et D. PEGUIN (1995), "PME, exportation et contrôlabilité", Communication au Congrès International Francophone de la PME, Paris, 25-27 Octobre, p. 385-401.
- GUILHON, B et M. MARCHESNAY (1994), "Présentation du nouveau développement en économie industrielle", *Numéro spécial de la Revue d'Economie Industrielle*, n°67.
- HALL, H. (1972), *Organizations : Structure and Process*, Englewood Cliffs, N. J. : Prentice Hall, 291p.
- HALL, H. HAAS, J.E et N.J. JOHNSON (1967), "Organizational size, complexity, and formalization", *American Sociological Review*, Vol 32, n°6, p. 902-912.
- HERTZ, L. (1982), *In search of a small business definition ; an exploration of the small-business definitions of U.S., the U.K., Israël and the People's Republic of China*, Washington, University Press of America, 454p.

- HUBERMAN. A.M. et M.B. MILES (1991), "Analyse des données qualitatives : recueil de nouvelles méthodes", De Boeck Université, 480p.
- JULIEN, P.A. et M. MARCHESNAY (1988), *La petite entreprise*, Paris, Editions Vuibert, 288p.
- JULIEN, P.A. et M. MARCHESNAY (1992), "Des procédures aux processus stratégiques dans les PME", pp97-129 dans *Perspectives en Management stratégique*, Tome 1 :1992/1993, sous la direction d'A. NOËL, Paris, Editions Economica-Gestion, 431p.
- JULIEN, P.A. (1993), "Small businesses as a research subject : some reflections on knowledge of small businesses and its effects on economic theory", *Small Business Economics*, Vol 5, p. 157-166.
- JULIEN, P.A. (sous la direction de). (1994), *Les PME : bilan et perspectives*, Paris, Ed Economica, 352p.
- KALIKA, M. (1984), "Contribution à la connaissance de la structure organisationnelle : essai d'analyse systémique", Thèse de Doctorat d'Etat en Sciences de Gestion, Université de Bordeaux, 1 146p.
- KAZANJIAN, R. et R. DRAZIN (1990), "A stage contingent model of design and growth for technology based new ventures", *Journal of Business Venturing*, n°5, p. 137-150.
- KIMBERLY, J.R. (1976), "Organizational size and the structuralist perspective : a review, critique, and proposal", *Administrative Science Quarterly*, Vol 21, p. 571-597.
- KUHN, T. S. (1972), *La structure des révolutions scientifiques*, Flammarion.
- LECLERC, Y. (1990), "De la sous-traitance au partenariat : le Japon, "modèle" de référence?, communication au colloque TETRA sur le thème "La PME : objet de recherche pertinent ?", 30-31 mai 1990, Lyon.
- LEO, P.Y. (1987), "Les milieux régionaux de PMI : une approche statistique et régionalisée des choix stratégiques des PMI à partir de l'EAE", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, p. 423-437.
- MAHE DE BOISLANDELLE, H. (1994), "Esquisse d'une théorisation de la GRH de la PME", communication au congrès de l'AGR, Montpellier, p. 259-269.
- MARCH, J.G. (1994), "Tout essai de description des tendances de la gestion ne décrit de façon adéquate aucune situation de gestion particulière", *Revue Française de Gestion*, n°100, p. 22-24.
- MARCHESNAY, M. (a). (1982), "Pour un modèle d'hypofirme", in *Entreprise et organisation, mélanges en l'honneur du professeur Aubert-Krier*, Paris, Editions Economica, p. 71-91.
- MARCHESNAY, M. (b). (1982), "Is small so beautiful?", *Revue d'Economie Industrielle*, n°19, p. 110-114.
- MARCHESNAY, M. (1991), "De l'hypofirme à l'hypogroupe : naissance, connaissance, reconnaissance", Toulouse, *Les Cahiers du Lerass*, n°23, p. 33-50.
- MARCHESNAY, M. (1993), "PME, stratégie et recherche", *Revue Française de Gestion*, n°95, p. 70-76.
- MARTINET, A.C. (1986), "Pour une théorie des formes stratégiques : réflexions épistémologiques naïves", *Strategia*, Cahier de recherche de l'IAE de Lyon, 14p.
- MARTINET, A.C. (1990), "Grandes questions épistémologiques et Sciences de Gestion", p. 9-29, dans *Epistémologies et Sciences de Gestion*, coordonné par A.C. MARTINET, Economica, 249p.
- MINTZBERG, H. (1982), *Structure et dynamique des organisations*, Paris, Editions d'Organisation, 434p.
- MOLES, A.A. (1990), *Les sciences de l'imprécis*, Paris, Ed Seuil.
- N'GUYEN.T.H. et A. BELLEHUMEUR (1985), "A propos de l'interchangeabilité des mesures de taille d'entreprises", *Revue d'Economie Industrielle*, Vol 33, p. 44-57.
- PENROSE, E.T. (1959), *The Theory of the Growth of the firm*, Oxford, Basic Blackwell.
- PERRAT, J. (1990), "Développement des PME : les limites de l'approche statistique", communication au colloque TETRA sur le thème "La PME : objet de recherche pertinent ?", 30-31 mai 1990, Lyon.
- POPPER, K. (1973), *La logique de la découverte scientifique*, Edition originale allemande 1936, traduction française, Paris, Payot.
- POPPER, K. (1985), "Conjectures et réfutations : la croissance du savoir scientifique", Editions Payot.
- PUGH, D.S. HICKSON, D.J. HININGS, C.R et C. TURNER (1968), "Dimensions of organization structure", *Administrative Science Quarterly*, Vol 13, n°1, p. 65-105.
- PUGH, D.S. HICKSON, D.J et C.R. HININGS (1969), "An empirical taxonomy of structure of work organizations", *Administrative Science Quarterly*, Vol 14, p. 115-126.
- SARNIN, P. (1990), "Changements stratégiques et pratiques de formation dans 16 PMI de Rhône-Alpes", communication au colloque TETRA "La PME : objet de recherche pertinent ? ", 30-31 mai 1990, Lyon.
- TORRES O. (1997), "Pour une approche contingente de la spécificité de la PME", *Revue Internationale PME*, Vol. 10, n°2, pp 9-43.
- TOULOUSE, J.M (1996), "Le prix SMS - Wiley", *Gestion*, Vol 21, n°1, p 42.
- WELSH, J.A et J.F. WHITE (1981), "A small business is not a little big business", *Harvard Business Review*, Vol 59, n°4, p. 18-32.