



2004

CIFEPME

**Congrès International
Francophone en
Entrepreneuriat et PME**

**Association Internationale de Recherche en
Entrepreneuriat et PME**

**7^{ème} Congrès International Francophone
en Entrepreneuriat et PME**

27, 28 et 29 Octobre 2004, Montpellier

**Petites entreprises et territoire dans les pays en
transition : de nouveaux "petits mondes " ?**

Colette Fourcade

Maître de Conférences
ERFI
Université Montpellier I

Mikhaïl V. Michkevitch

Professeur
Université d'Etat d'Economie du Bélarus

Colette.Fourcade@wanadoo.fr

Résumé :

Cette contribution s'intéresse au processus d'émergence de dynamiques productives territorialisées dans les pays des économies en transition. Ces pays offrent un nouveau et vaste champ d'investigation dans l'analyse des synergies issues de la proximité entre firmes, en général, et plus particulièrement entre petites entreprises ; d'où l'intérêt pragmatique de la recherche.

Notre problématique s'inscrit dans le cadre de l'analyse des systèmes territorialisés de production. La littérature, notamment autour des questions de la proximité, est particulièrement dense en ce domaine, et propose nombre de formes organisationnelles (districts, milieux, clusters...). Il nous appartient donc, à travers la diversité conceptuelle, de justifier le choix que nous opérons du concept générique de Système Productif Localisé, SPL, que nous retenons selon une définition élargie : c'est l'objet du premier point de notre contribution.

Le second point confronte l'outil conceptuel à la réalité d'un terrain : l'aire de Vitebsk au Bélarus. Dans l'environnement institutionnel et économique spécifique au pays, on estime la capacité d'émergence d'un SPL, à partir des actions des acteurs locaux et des institutions du territoire.

Les pays en transition, passant d'une économie centralisée à l'économie de marché, offrent au chercheur de nouveaux et vastes champs d'investigation. Tout particulièrement pour qui s'intéresse aux organisations et dynamiques industrielles considérées à l'échelle d'un espace déterminé, ces "nouveaux territoires" présentent un double intérêt.

En premier lieu, la dynamique industrielle de ces régions s'exprime à travers l'émergence d'un nouvel entrepreneuriat, fondé sur la création de nouvelles firmes, souvent de petite taille. La petite dimension des unités constitue un mode novateur de l'organisation de la production, tranchant avec les grandes entreprises et conglomérats de l'économie centralisée antérieure.

En second lieu, une autre rupture apparaît, celle de la prise en compte de la dimension spatiale, locale, dans l'organisation des activités productives : là encore, la différenciation d'avec le mode centralisateur étatique est très marquée.

On peut donc estimer que, parallèlement à l'émergence de l'esprit d'entreprise, un esprit de territorialité se fait jour (ou réapparaît) dans les économies en transition : des processus de construction de territoires seraient ainsi en marche. Il faut toutefois bien souligner que ces pays présentent une très grande hétérogénéité de situations : l'entrepreneuriat et la territorialité s'expriment respectivement, et conjointement, dans des configurations extrêmement différentes, selon l'étude que l'on peut en faire dans les pays qui viennent d'entrer dans l'Union Européenne, ou selon l'analyse que l'on commence à esquisser dans les républiques qui composaient l'ex-URSS. A l'intérieur même de l'actuelle CEI, les situations de dynamiques industrielles localisées apparaissent très variées.

Nous avons choisi ici de tester la problématique des systèmes productifs localisés sur une région de la Biélorussie (ou Bélarus), que nous avons eue l'opportunité d'observer : la région de Vitebsk. Le Bélarus apparaît encore très centralisé, politiquement et économiquement. Notre hypothèse pose que, malgré des conditions environnementales a priori peu favorables à cette dynamique, un processus d'émergence d'une forme Système productif Localisé est en cours.

SPL, clusters, ou autre configuration spécifique aux pays en transition : de quoi s'agit-il ? La variété des termes et concepts est telle (Lecoq, 1995, Carluer, 1999) qu'il nous appartiendra, dans un premier temps, de tenter une clarification à travers cette diversité conceptuelle ; à la suite, nous justifierons notre choix de retenir la forme SPL.

La seconde partie de cette contribution posera la question de l'émergence d'une forme de système productif localisé dans l'aire de Vitebsk, en nous fondant sur une expérience de terrain.

1. Le cadrage conceptuel : "clusters, SPL et autres districts..."

La formulation¹ quelque peu impertinente de ce titre renvoie à la densité de la littérature consacrée à l'analyse des synergies issue de la proximité entre firmes, tout particulièrement lorsqu'il s'agit de PME. Les apports issus de la convergence des réflexions en économie industrielle et en économie régionale, autour de la notion de proximité (Gilly et Torre, 2000, Rallet et Torre, 2001) ont débouché sur nombre de concepts relatifs à autant de catégories d'organisations industrielles spatialisées : on a ainsi pu parler "d'atomisation du débat" (Lecoq, 1995). pour tenter d'ordonner cette apparente complexité, et éviter certaines "incertitudes sémantiques" (au sens de Carluer, 1999), nous soulignerons en premier lieu la diversité des concepts, avant de tenter une approche synthétique à travers le concept de Système Productif Localisé, SPL.

¹ Cette formulation est extraite du titre d'un Rapport à la Commission Européenne, DG Emploi dans le cadre d'un engagement local pour l'emploi (Soulard et Regazzola, 2004)

1.1. La diversité conceptuelle.

Trois formes d'organisation productives territorialisées sont à considérer : "district industriel", "technopole" et "milieu innovateur". Selon Carluer (1999), il est possible de cristalliser la distinction entre ces trois concepts autour de la double notion de **milieu**, entendu comme ensemble de facteurs historico-socio-culturels, qui se sont sédimentés dans la communauté et les institutions locales (Garofoli, 1992), et de **réseau territorial** en tant que *"a closed set of selected and explicit linkages, with preferential partners in a firm's space of complementary assets and market relationship, having as a major goal the reduction of static and dynamic uncertainty"* (Camagni, 1991).

Repris du concept marshallien, totalement négligé par les économistes, le **district industriel** a été remis à l'honneur dans la décennie 1980 par les travaux consacrés à la "Troisième Italie"², qui ont constitué une avancée conceptuelle remarquable. Défini comme une *"entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné"* (Becattini, 1992), le district "italien" est caractérisé par des dimensions spécifiques. Cette spécificité concerne l'abord l'organisation productive, fondée sur les petites et très petites entreprises, spécialisées sur une filière de produit, reliées par une interdépendance organique. Cette forme organisationnelle commande la spécialisation flexible, telle que développée par Piore et Sabel (1989). Mais cette capacité productive, source de fort avantage concurrentiel, n'existe que parce que fondée sur un système de valeurs sociales et sociétales ancrées localement : la flexibilité sociale porte la flexibilité productive.

Second concept examiné, la **technopole** : l'aventure techpolitaine débute dans les années 1960, mais c'est à partir de la décennie suivante que la Silicon Valley aux Etats-Unis, ou Sophia Antipolis et Meylan en France se font connaître. Les technopoles sont constituées par *"un ensemble d'acteurs hétérogènes : laboratoires publics, centres de recherche technique, entreprises, organismes financiers, usagers et pouvoirs publics qui participent collectivement à la conception, à la production et à la distribution- diffusion de procédés de production de biens et de services"* (Callon, 1991).

Il convient de souligner la différence entre technopole, ville aux compétences technologiques élevées, et technopôle, pôle technique seul (Brunet, 1988).

Proche du concept technopolitain, les districts technologiques peuvent être considérés comme une métamorphose moderne des districts industriels : ils en conservent les caractéristiques majeures, mais d'une part, l'organisation productive repose sur des processus impliquant des ruptures technologiques, et non des savoir-faire accumulés, et d'autre part, les valeurs fondatrices des réseaux d'acteurs sont de type professionnel, plutôt que familial.

Technopoles et districts technologiques ont une localisation urbaine.

Développé par les travaux du GREMI³, le concept de **milieu innovateur** désigne un *ensemble territorialisé dans lequel des interactions entre agents économiques se développent par l'apprentissage qu'ils font des transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation, et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources"* (Maillat, Quevit et Senn, 1993).

² Par différenciation d'avec l'Italie du Nord, industrialisée (symbolisée par Fiat), et l'Italie du Sud, région périphérique sous-développée. La troisième Italie, aussi appelée "Italie du Centre" tire cette dénomination de sa situation géographique.

³ Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs.

Le survol rapide de ces trois formes d'organisations spatialisées des activités productives permet de souligner trois caractéristiques transversales :

① la dimension d'ancrage localisé des entreprises apparaît dans les trois concepts, avec des degrés différents d'ouverture de la dimension territoriale : le district industriel serait plus "fermé", le milieu innovateur plus "ouvert". Cette remarque ne préjuge en rien de la capacité d'étendre l'espace des transactions du système. Les districts industriels attirent l'attention, tant par leurs performances à l'exportation, que par leur capacité à endogénéiser des innovations technologiques ou organisationnelles extérieures.

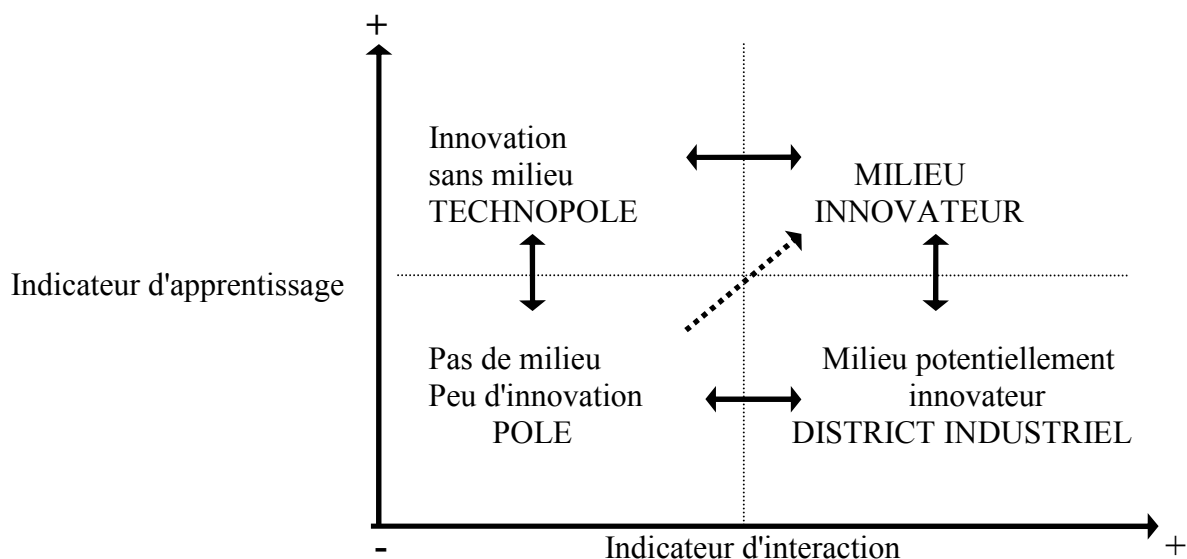
② des logiques d'action similaires sous-tendent les comportements des acteurs, et structurent leurs relations. La **logique d'organisation** s'exprime à travers la capacité à coopérer, tout en couplant cette capacité avec des comportements concurrentiels. On peut ainsi parler de co-opétition, dans la mesure où des entreprises en situation de rivalité sur les mêmes marchés coopèrent dans l'accès à l'innovation, ou pour la conquête de nouvelles positions à l'exportation.

Une seconde logique, la **logique de l'apprentissage**, traduit la capacité des acteurs à modifier leurs comportements face aux changements internes et environnementaux. Ici encore, divers degrés d'aptitude apparaissent selon les systèmes.

③ l'aspect dynamique constitue le troisième trait commun : district, technopole, milieu, apparaissent tous comme des lieux de processus d'adaptation, de transformation et d'évolution permanents, quand bien même les modalités d'expression de ces processus traduisent des différences, voire des divergences. D'où des dynamiques de développement diversifiées.

A partir des trois caractéristiques communes, une classification des organisations productives spatialisées peut être proposée, selon quatre "idéaux-types". La typologie est opérée à partir du croisement entre les deux logiques :

- l'indicateur d'interaction traduit la logique de coopération,
- l'indicateur d'apprentissage exprime la capacité d'adaptation face aux changements internes et externes, voire la capacité à favoriser le changement.



(Carluer, 1999 – D'après Maillat, 1995, Storper et Harrison, 1992)

Graphique 1 - Typologie des milieux

Si en termes d'apprentissages ("*by doing*", "*by using*", "*by interacting*"), la différenciation est faible entre ces quatre types, les milieux innovateurs semblent avoir un avantage en termes de "dynamique d'aptitude" (Sabel, 1993), perçue comme une capacité d'éveil, d'interprétation et d'évaluation du jugement, d'action, pour imaginer et créer. Inversement, en termes d'interaction, districts industriels et milieux innovateurs témoignent d'un degré de complexité et d'efficacité supérieur aux technopoles (Carlier, 1999).

L'apprentissage et l'interaction semblent intenses dans le milieu innovateur, comparativement d'une part, au district industriel où l'apprentissage est faible, malgré la forte densité organisationnelle, et d'autre part, à la technopole, dans laquelle l'interaction est faible, couplée néanmoins avec un apprentissage élevé ; le pôle ne présentant quant à lui qu'une interactivité et un apprentissage faibles

A partir de ces éléments de différenciation, on peut poursuivre vers une spécification de chacune de ces catégories. Toutefois, il convient de souligner les limites quant aux possibilités de reproduction et de transférabilité de tels "idéaux-types". Dans cette optique, le district industriel érigé en "modèle" a fait l'objet de mise en garde par nombre d'auteurs, critiquant la "nouvelle orthodoxie" des districts (Amin et Robin, 1990), ou les qualifiant de "*ni mythe, ni interlude*" (Trigilia, 1990).

Qu'il s'agisse de district, de milieu ou de technopole, ces configurations territorialisées d'entreprises ne doivent être considérées ni comme modèle, ni en tant que "passage obligé" d'une politique de développement local.

1.2. Un essai de synthèse et d'actualisation : les SPL, Systèmes Productifs Localisés.

Nous venons d'évoquer quelques formes similaires d'organisations industrielles localisées, renvoyant à des problématiques caractérisées par une certaine plasticité théorique (Courlet, 2000). Parallèlement, les recherches de terrain menées au plan international amènent à considérer l'histoire de l'industrialisation des pays sous l'angle longtemps ignoré du rôle des PME et de leur coopération dans un cadre territorial donné.

Notre propos vise à rechercher des éléments de synthèse, afin de pouvoir tracer un cadre de référence pertinent pour l'étude de processus d'émergence de telles configurations en pays en transition, champ non abordé dans la triple approche district – technopole – milieu.

Tant du point de vue théorique que pragmatique, les effets de proximité et l'ancrage territorial des entreprises sont apparus comme devant être intégrés en tant qu'éléments significatifs dans le déroulement et le développement des processus de production et d'innovation.

Nous allons donc présenter le concept de Système Productif Localisé, SPL, en tant qu'outil analytique synthétique, avant de le confronter aux nouvelles formes émergentes actuelles.

1.2.1. Le SPL : un concept synthétique ?

Une approche synthétique implique dans un premier temps le dépassement des idéaux-types, avant de proposer un concept élargi.

Dépasser les idéaux-types

Le dépassement des catégories évoquées ci-dessus implique une double exigence (Zimmermann, 2002) :

- l'élargissement de la définition du système des firmes concernées : l'organisation industrielle n'est pas limitée à des ensembles de petites entreprises, mais peut comprendre des établissements localisés de grandes entreprises, ou des systèmes de PME organisés autour d'une firme-pivot.

- la prise en considération de l'ouverture du système territorial : la cohérence du système ne dépend pas des seules ressources et compétences internes, mais repose sur la capacité à capter et valoriser des ressources externes, et à s'insérer dans des réseaux globaux.

Proposer un concept élargi

Le concept de SPL permet de regrouper les différents modes de coordination entre formes variables d'organisations industrielles situées (au sens fort d'Orléan, 1994) sur un territoire donné.

Ce n'est pas un terme nouveau, et il peut même apparaître comme dépassé, car il a été très souvent utilisé, soit de manière restrictive (SPL = district), soit pour qualifier des réalités de productions localisées considérées comme "exemplaires" (SPL-DATAR). Nous considérons, pour notre part, qu'il offre, par son caractère général, la capacité de recouvrir des catégories diverses, tant conceptuelles que pragmatiques.

Le concept de SPL peut être défini comme (Courlet, 2000) :

"un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large du terme (entreprises industrielles, de services, centres de recherches et de formation, interfaces...) qui entretiennent entre elles des rapports d'intensité plus ou moins forte... Les rapports entre les unités sont divers et se présentent sous diverses formes : formels, informels, matériels, marchands et non marchands. Ces rapports peuvent porter sur des flux matériels, de services, de main d'œuvre, de technologie ou encore de connaissance; le SPL n'est sans doute pas un concept stabilisé..."

Trois éléments apparaissent majeurs dans cette définition, quelle que soit la forme d'organisation industrielle, prise au sens large, et quel que soit le type d'organisation spatiale. Nous proposerons une caractéristique supplémentaire.

① Les **économies externes**, et effets externes⁴, sont liés à la proximité entre acteurs. Celle-ci ne peut être limitée à la seule dimension géographique : ce n'est pas parce que la proximité physique existe que des relations s'établissent. Dans un SPL, la densité des relations entre entreprises permet des économies d'agglomération, qu'il conviendrait d'ailleurs de préciser : il faut "entrer dans la boîte noire des économies d'agglomération" (selon Rallet, 2000). Mais ce n'est pas ici notre propos principal. D'autre part, la densité institutionnelle, ("*institutional thickness*", Amin et Thrift, 1993) détermine des relations structurantes entre acteurs du territoire appartenant à des sphères différentes (entreprises, collectivités territoriales, institutions financières...).

② Les **connaissances non transférables** résultent de la forte mobilité des compétences et des savoir-faire entre les entreprises et plus généralement entre les acteurs du SPL (tels laboratoires de recherche, organismes de développement local). Ce type de relation est fondé sur la connaissance mutuelle liée à un sentiment d'appartenance à une histoire, ou à une "aventure commune", traduite à travers des règles, des normes, des représentations collectives.

③ Les **modes de régulation** combinent de manière hybride, exprimée à travers diverses modalités, d'une part le mécanisme de marché, d'autre part des éléments de réciprocité qui s'enracinent dans l'identité sociale, l'idée d'appartenance à une communauté (Courlet, 2000). L'information, l'acquisition de compétences, les capacités d'apprentissage sont

⁴ Marshall a distingué les économies externes, qui sont mesurables, quantifiables en termes d'activité et de résultats pour les entreprises, et les effets externes, d'ordre plus qualitatif.

conditionnées par ce sentiment d'appartenance. En ce sens, il représente une ressource spécifique du SPL, non transférable, source de stabilisation et de pérennisation.

④ Un quatrième élément n'apparaît pas dans les approches courantes des SPL, mais il doit être intégré dans une vision actualisée du concept. Il s'agit de la **capacité d'autonomie**, d'un système localisé, capacité à gérer des relations avec l'extérieur, tout en gardant son identité. Nicoles Grosjean (2002) définit l'autonomie "*comme la capacité d'un système à s'ouvrir, à tisser des relations avec l'extérieur (les environnements) tout en conservant sa propre cohérence*".

Cette capacité d'autonomie renvoie à l'articulation fermeture-ouverture du système : la fermeture du système en termes d'organisation et de cohérence lui permet de maintenir sa compétence distinctive, de renforcer sa dynamique d'innovation et d'apprentissage (Matteaccioli, 1999). L'ouverture sur l'environnement lui offre les opportunités de capter et valoriser pour son propre compte les changements, et de se positionner dans un contexte global, en assurant son avantage compétitif. Un SPL est autonome lorsqu'il maîtrise son couple ouverture-fermeture : il suit sa logique propre, tout en gérant ses relations avec le global.

La capacité d'autonomie est à rapprocher de la complémentarité s'instaurant entre la coordination d'agents situés (Rallet, 1999, cité par Zimmermann, 2002) dans un SPL, et la capacité de collectif d'agents à accéder, à travers leurs liens externes, à une base élargie de ressources : c'est l'approche des "petits mondes" (Zimmermann, 2002, ou "*small worlds*" Watts, 1999).

Cette dernière caractéristique permet, à nos yeux, d'apporter un élément de stabilisation (pour reprendre le doute émis par Claude Courlet dans la formulation de sa définition du SPL, donnée ci-avant), et d'assurer l'aspect synthétique du concept. Il ne s'agit pas ici de proposer un nouvel idéal-type, mais de fournir un cadre d'analyse pour appréhender les nouvelles formes et/ou formes émergentes qui constituent l'actualité des SPL.

1.2.2. Actualité des SPL.

Le SPL ne prétend en aucune manière à la normativité, mais l'ensemble des caractéristiques proposées correspond à un système "abouti", structuré autour de l'interaction entre sphère industrielle, au sens large, et sphère territoriale, et capable de se reproduire.

Or, les études de terrain tendent à montrer des formes de concentrations spatialisées d'entreprises et d'acteurs, mais qui ne sont pas –pas encore ?- constituées en système. Nous en considérons deux ici.

La forme **cluster**, ou grappes d'entreprises, a d'abord été observée dans les pays en développement. Cette forme d'organisation constitue un mode d'industrialisation par le bas (Courlet, 2000), permettant la mobilisation de ressources locales, financières et humaines inutilisées, et leur mobilisation effective.

D'autre part, le cluster en PVD suscite l'émergence et la mobilisation d'un esprit entrepreneurial : il correspond à un phénomène de collectivisation de la prise individuelle de risque, en donnant à l'acteur individuel la possibilité de prendre un risque calculable et minime.

Au total, le cluster facilite la mobilisation des ressources, réduit l'investissement et le risque d'entreprendre.

La notion de cluster a été reprise et étendue, notamment par Michaël Porter (1998) à des formes étudiées en pays industrialisés. A sa suite, Jean-Benoît Zimmermann fonde

l'efficacité du "clustering" en tant qu'organisation industrielle, sur trois dimensions : l'amélioration de la productivité des entreprises, l'émergence de nouvelles activités industrielles, la stimulation de l'innovation. Les deux premiers de ces éléments sont semblables à ceux caractérisant les clusters des pays en développement.

En tant qu'organisation spatiale, DeBresson et Hu (1999), inscrivent le cluster dans une conception élargie de l'espace, considéré comme lieu de coordination des acteurs, la proximité géographique ne constituant qu'un contexte favorable à la coopération. Le cluster réfère ainsi à la quatrième caractéristique du SPL tel que défini plus haut.

Une seconde forme actuelle est représentée par "**l'entreprisisme diffuse**" (Brunat, 1995, cité par Courlet, 2000), caractéristique des pays en transition post-socialistes. Très diverse selon les pays, elle pourrait constituer des SPL "en devenir".

Elle est issue de l'éclatement d'une économie intégrée verticalement, et par l'essaimage de PME et de petites entreprises enracinées au niveau régional. Cet essaimage peut être le fait d'anciens cadres d'entreprises centralisées, valorisant pour leur propre compte leur compétence technique, et leur connaissance des réseaux locaux des marchés de facteurs et de produits. Il peut prendre également la forme de création d'entreprises par des ingénieurs, issus aussi des grandes entreprises d'Etat. Ces nouvelles entreprises sont fondées sur l'innovation technologique, mettant en œuvre de nouveaux processus de production, et/ou sur l'innovation commerciale, visant à mettre en marché de nouvelles gammes de produits, tendant notamment à présenter une offre concurrentielle aux produits d'importation.

Dans les pays en transition, la construction d'éventuels SPL implique l'émergence d'un double sentiment : l'esprit d'entreprise, d'une part, l'esprit de territorialité d'autre part. Selon les pays, la structuration des SPL va présenter des configurations extrêmement diversifiées.

Ce premier point visait à fournir un cadre de réflexion pour la compréhension de la construction et du développement d'organisations industrielles situées localement. Nous avons choisi de privilégier un concept générique, le SPL, susceptible de recouvrir, dans l'acception retenue, la pluralité des configurations d'entreprises et d'acteurs considérées sous l'angle de la proximité.

Il nous appartient maintenant, le cadrage conceptuel étant posé, de considérer l'émergence de nouvelles formes de SPL dans un pays en transition.

2. Une approche pragmatique : des SPL pour les économies en transition ?

Les économies en transition, opérant le passage entre un mode d'organisation économique centralisé, fondé sur de grandes entreprises et conglomérats étatiques, vers une économie de marché, représentent un vaste champ de recherche qui nécessite une adaptation des outils conceptuels habituellement utilisés par les chercheurs, ou tout au moins une utilisation prudente.

Nous avons mentionné plus haut la diversité des pays en transition. Les huit Etats qui font partie de l'Union Européenne depuis le 1^{er} mai 2004 ont fait, et font l'objet de nombre de travaux. Il en est de même pour la Fédération de Russie. En revanche, les pays qui constituaient l'ex-URSS font l'objet d'approches beaucoup plus dispersées. Pour notre part, nous nous intéressons au cas de la Biélorussie (Bélarus), Etat membre de la CEI⁵,

⁵ La CEI, Communauté des Etats Indépendants, regroupe 12 pays : Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Géorgie, Kazakhstan, Kirghizstan, Moldavie, Ouzbékistan, Russie, Tadjikistan, Turkménistan, Ukraine.

signataire d'un accord portant création d'un espace économique commun entre Russie, Ukraine, Bélarus et Kazakhstan.

Tant du point de vue politique qu'économique, le Bélarus apparaît encore caractérisé par un degré élevé de centralisation. Malgré cet environnement a priori peu favorable, il nous a semblé néanmoins intéressant d'apprécier l'émergence d'un sentiment d'appartenance régionale dans un tissu de PME localisées dans la région de Vitebsk. Cette introduction de la dimension locale dans la structuration de l'organisation industrielle se cristallise notamment autour de l'organisation du Premier Forum Régional d'Investissement de Vitebsk, expérience que nous allons analyser dans l'optique du concept SPL.

A cet effet, nous traiterons des conditions environnementales de l'émergence d'un SPL, avant d'explicitier les objectifs et le contenu de l'expérience analysée.

2.1. Les conditions environnementales d'émergence d'un SPL au Bélarus

Le processus d'émergence d'un SPL dépend bien entendu des conditions liées à l'environnement. Dans le cas d'un pays en transition, l'environnement national même présente des particularités, et plus spécifiquement au Bélarus, le poids des institutions d'Etat mérite estimation. Nous traiterons de la dimension socio-économique, avant de considérer l'environnement institutionnel de l'entrepreneuriat.

2.1.1. La dimension socio-économique.

La période récente, années 2002-2003, a été marquée, politiquement, par la consolidation de la centralisation du pouvoir aux mains du Président du Bélarus⁶. Tant du point de vue de l'élection des représentants du pouvoir législatif aux niveaux locaux (communes et régions), que des organisations représentatives des catégories sociales (syndicats), la domination du pouvoir politique central est très marquée.

Sur le plan économique, le Bélarus affiche des taux de croissance significativement positifs, mais ces résultats apparemment favorables cachent une baisse de la productivité industrielle, qui va en s'accroissant, et une perte de compétitivité-prix des produits biélorusses sur les marchés extérieurs et intérieur. Cette perte de compétitivité est liée à l'obsolescence et l'usure des équipements des entreprises d'Etat, ainsi qu'à la hausse des coûts de production causée par les revalorisations salariales et le prix des ressources énergétiques (importées de Russie). 80 % des entreprises sont encore sous le contrôle de l'Etat, et la privatisation des grandes entreprises industrielles fait l'objet d'un blocage par le pouvoir central.

Au total, l'environnement national socio-économique apparaît peu favorable. mais malgré ce contexte, les PME privées apparaissent capables de porter un développement plus localisé.

2.1.2. L'environnement institutionnel de l'entrepreneuriat.

On peut considérer que les premiers fondements du développement de l'entrepreneuriat au Bélarus ont été élaborés à la fin de l'année 1990, avec l'adoption des nouvelles lois sur la propriété et l'entreprise. Plus précisément, la loi sur l'entrepreneuriat de mai 1991, complétée un décret concernant les petites entreprises, donne aux personnes privées le droit d'entreprendre. La décennie qui vient de s'écouler depuis cette date fondatrice fait apparaître

⁶ Les éléments de ce paragraphe sont tirés de la contribution "Biélorussie 2003" de I. Shukan, à l'ouvrage : *La Russie et les autres pays de la CEI en 2003*.

un double mouvement, porteur d'un paradoxe : l'entrepreneuriat fait l'objet à la fois d'incitations significatives, mais aussi de freinages délibérés.

Faire émerger l'entrepreneuriat

Selon la loi de mai 1991, l'entrepreneuriat "*est une activité autonome d'initiative des individus, qui est exercée en leur propre nom, en assumant leur propre risque et sous leur responsabilité, ou sous la responsabilité d'une personne morale*".

Deux ensembles de dispositions ont contribué à favoriser l'émergence du petit entrepreneuriat: les privatisations et les politiques incitatives.

- **Les privatisations** : dans les premières années de la transition, la création d'entreprises privées *ex nihilo* ou *de novo* a été limitée par le manque de capitaux suite à l'hyper-inflation. Les autorités publiques ont cherché à faire émerger un entrepreneuriat à partir d'opérations de privatisation. En particulier, la "petite privatisation", concernant notamment les activités commerciales qui étaient propriété des municipalités, a connu un certain succès. Toutefois, on constate que, même pour les petites organisations, la privatisation "réelle", c'est-à-dire celle à l'issue de laquelle l'Etat ne détient plus qu'une part minoritaire du capital, ne concerne que moins de la moitié des chiffres des privatisations annoncées par les autorités publiques.
- **L'incitation** : durant les deux premiers tiers de la décennie 1990, on a pu constater la mise en place d'un certain nombre de mesures visant à favoriser l'émergence de PME. Ainsi, la création du Ministère de l'Entrepreneuriat et des Investissements, dont l'une des missions consistait à soutenir la création de petites organisations, et la diversification de leurs activités, en est la manifestation. L'objectif visait à favoriser les PME dont la production fournissait des substituts aux marchandises importées, ou celles qui produisaient pour l'exportation.

Bien que l'environnement institutionnel semble favorable au petit entrepreneuriat, au vu des mesures annoncées, la réalité institutionnelle fait apparaître une situation assez difficile pour les PME.

Les freins à l'entrepreneuriat

En fait, on constate, à la fin de la décennie 1990 et au début des années 2000, une tendance à la reprise en main de la régulation de l'activité entrepreneuriale par les autorités étatiques. Le petit entrepreneuriat, plus vulnérable, souffre particulièrement de cette orientation défavorable à l'activité d'entreprise privée.

On peut citer trois types de mesures constituant autant de freins à l'entrepreneuriat :

- des mesures fiscales aggravées, avec, dans le même temps, des allègements d'impositions pour les entreprises publiques,
- des transactions sous contraintes : les PME privées se voient parfois interdire d'opérer des achats de produits intermédiaires auprès des entreprises publiques, ou constatent une détérioration notable des conditions financières de la transaction (par exemple, l'obligation d'effectuer le règlement avant la livraison),
- une instabilité légale : la législation pénale, civile et administrative est volontairement complexe. Les décrets et dispositions de la Présidence de la République ont plus de force que les lois, et certains décrets d'application sont en contradiction avec la loi initiale.

L'incertitude représente donc une contrainte majeure de l'environnement institutionnel de l'entrepreneuriat.

Dans ce contexte institutionnel peu favorable à l'esprit d'entreprise, la dimension locale et l'ancrage territorial peuvent constituer un moyen de réduire l'incertitude en collectivisant la prise de risque entrepreneurial.

2.2. Vitebsk : une première expérience de SPL au Bélarus ?

La prise en considération de la dimension locale dans l'organisation industrielle correspond à une *"mise en phase de trajectoires d'entreprises avec la trajectoire d'un territoire"* (Zimmermann, 2002). Se pose alors le problème de la réalisation de cette mise en phase. Or (nous l'avons mentionné plus haut), la condition préalable majeure à la construction d'un SPL dans un pays en transition réside dans l'émergence d'un double sentiment : esprit d'entreprise et esprit de territorialité. Nous nous situons ici en amont du déclenchement d'un processus de territorialisation. C'est bien la question de la construction d'un SPL qui est en jeu.

La "mise en phase des trajectoires" suppose une interaction entre d'une part une organisation industrielle et d'autre part une organisation spatiale. Le passage d'une interface, situation dans laquelle les deux organisations co-existent dans une aire spatialisée, à une interaction, déterminée par une co-opération, voire une co-construction entre les deux dynamiques, peut être opéré par des institutions d'intermédiation. Cette expression recouvre souvent au niveau local une très grande diversité (Amin et Thrift, 1993). Pour notre part, nous utilisons ce terme pour désigner uniquement les institutions d'intermédiation regroupant l'ensemble des lieux qui permettent la rencontre entre acteurs du territoire (Soulage, 1994). Ces institutions visent une action de stabilisation forte, sans impliquer aucune rigidité. Un organisme consulaire, une association ou union d'entrepreneurs telles qu'il en existe au Bélarus, peuvent occuper ce rôle d'intermédiation dans l'interface organisation industrielle-organisation spatiale.

L'interaction entre organisations situées sur un territoire apparaît comme un requis pour la construction d'un système productif local autonome. Ainsi, le modèle tripolaire de Bernard Soulage (1994) requiert la convergence entre trois pôles : les entreprises, les institutions d'intermédiation et les institutions politiques. Dans une même perspective, le modèle "normatif" du système de production territorialisé autonome de Nicolas Grosjean (2002) implique une articulation entre trois organisations : une sphère industrielle, qui exprime la spécialisation productive du système, une sphère territoriale, qui renvoie à la dimension géographique, et une sphère institutionnelle, qui concerne l'action publique et la régulation du système.

Notre propos se veut exploratoire : dans l'appréciation de l'émergence d'un SPL dans l'aire de Vitebsk, nous considérerons l'organisation et la dynamique spatiale, qui correspondrait à la sphère territoriale, l'organisation et la dynamique industrielle, recouvrant la sphère des entreprises. Nous focaliserons ensuite notre attention sur le rôle joué par le Forum des Investissements en tant qu'institution d'intermédiation, au sens défini ci-dessus.

2.2.1. Vitebsk : l'organisation spatiale.

La région de Vitebsk est située au nord-est de la République du Bélarus. L'ensemble de la région couvre 19 % du territoire du pays.

La **situation géographique** de la région constitue un actif spécifique : disposant d'une frontière commune avec la Russie et la Lettonie, elle est également très liée à la Lituanie. La région de Vitebsk a établi avec ces deux Pays Baltes des flux d'échanges denses et réguliers.

La région de Vitebsk constitue un lieu de passage des grandes voies de circulation reliant les régions les plus dynamiques de la Russie, celles de Moscou et de Saint-Pétersbourg, avec les pays européens. Les axes de circulation reliant Berlin-Varsovie-Moscou, ceux connectant les Pays Baltes et la Finlande aux autres pays européens, traversent également la région. On comprendra l'importance pour le territoire de l'intégration des Pays Baltes à l'Union Européenne. D'autre part, l'accroissement des échanges de marchandises entre la Russie et le

territoire de Kaliningrad⁷, concourt à renforcer la position de la région comme passage et croisement de voies majeures de circulation et d'échanges.

Du point de vue des **ressources et des actifs** de la région, *l'offre de travail* est fondée sur un nombre relativement important de travailleurs des classes d'âge jeunes et d'un bon niveau de formation, surtout dans les domaines techniques.

Les *infrastructures* de transport offrent un réseau routier dense, deux nœuds ferroviaires importants. Vitebsk dispose d'équipements pour les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Du point de vue de la *capacité d'innovation*, deux Universités importantes sont localisées en région : l'Université Technologique d'Etat de Vitebsk, et l'Université d'Etat de Polotsk. Leurs départements de recherche ont l'habitude de travailler en liaison avec les établissements des entreprises d'Etat localisés en région. De plus l'Université de Polotsk a mis en place un Centre d'Innovation, visant à assurer le transfert de technologie.

Du point de vue de *l'offre de capitaux*, le système bancaire et financier du Bélarus est encore très centralisé et dépendant des autorités étatiques, même si nombre de banques commerciales se sont créées. Des agences de ces banques sont implantées dans la région de Vitebsk, ainsi que des branches locales d'institutions d'assurance et d'épargne. L'offre de capitaux de la région est potentiellement importante, le problème de la demande de financement réside dans le niveau élevé des taux d'intérêt, et l'incertitude liée à l'évolution de l'inflation.

Enfin, il convient de mentionner en tant que **ressource spécifique** du territoire la Zone Franche de Vitebsk. Fondée par l'Etat en 1999, elle vise à attirer des investisseurs étrangers, afin de réaliser des produits à technologie avancée, destinés à l'exportation (notamment pour le marché russe). Les investissements opérés peuvent prendre la forme d'IDE, ou de joint-venture avec des investisseurs locaux. L'origine des investissements est diverse : Allemagne, Grande Bretagne, Etats-Unis, Pologne, Russie... La Zone entretient des contacts suivis avec des Chambres de Commerce en Pologne et en Allemagne.

2.2.2. Vitebsk : l'organisation industrielle.

L'organisation industrielle est abordée en premier lieu en termes de spécialisation industrielle, avant de traiter du rôle de l'entrepreneuriat privé, et plus spécifiquement des PME.

*La spécialisation industrielle*⁸

La région de Vitebsk offre un potentiel industriel, au sens strict, important. Dans un pays où la part de l'agriculture dans le PIB s'élève encore à 20-25 %, la part de l'industrie dans le produit régional brut représente près de 60 %. La part relativement faible de l'agriculture est essentiellement issue de la sylviculture : 37 % du territoire de la région est occupé par des forêts.

La spécialisation industrielle de la région est dépendante de l'organisation centralisée de la production mise en place au sein de l'ex-URSS : ainsi, le poids de la production énergétique est important. Par rapport à l'ensemble de la production du Bélarus, la région réalise 55 % des produits issus d'un premier raffinage du pétrole, 47 % de l'énergie électrique. La part prise par les biens d'équipement n'est pas négligeable (près de 50 % des machines du travail des métaux sont produits en région), ainsi que les produits issus de la pétrochimie (polyéthylène, fibres et fils synthétiques).

⁷ Kaliningrad est une enclave russe sur le territoire de la Lituanie, ayant une frontière commune avec la Pologne, ouverte sur la Mer Baltique.

⁸ Nous entendons ici "industriel" au sens large : industrie, services et activités liées à l'agriculture.

L'industrie textile et du cuir est très bien représentée : la région produit l'ensemble de la production nationale des tissus en lin (mais la plante n'est pas cultivée localement), et 39 % des chaussures.

Les industries de biens de consommation et les industries agro-alimentaire sont également installées en région : elles représentent 14 % de l'emploi régional.

Le rôle de l'entrepreneuriat privé.

Compte tenu de la spécialisation industrielle, l'émergence de l'entrepreneuriat dans la région de Vitebsk s'est principalement concentrée sur les secteurs des services, du bâtiment et des industries légères. En particulier, les services de commerce, des transports, de la restauration ont connu un taux de création d'entreprise significatif depuis le début de la décennie 1990.

Les entreprises privées jouent un rôle non négligeable dans l'emploi régional, et dans la formation de marchés concurrentiels. Durant le premier semestre 2003, le secteur privé a créé plus de 5 000 emplois, représentant 81 % de l'ensemble de la création d'emploi en région.

Si nombre de petites entreprises visent essentiellement le marché local, certaines se positionnent vis-à-vis des marchés extérieurs, la Russie et les pays limitrophes restant les cibles commerciales privilégiées.

Deux problèmes majeurs se posent à l'entrepreneuriat local : le financement de la croissance et le déficit en capacités managériales.

Du point de vue du financement, le système bancaire local hésite à courir le risque de la petite entreprise. Les structures de bilan sont déséquilibrées, le manque de fonds propres et l'insuffisance des fonds de roulement, chroniques.

En ce qui concerne le déficit en capacités managériales, il est compréhensible dans une économie en transition. Point commun avec les petites entreprises des économies de marché, le manque de services de conseil aux P.E. est ressenti, mais il est plus difficile à combler dans le contexte local.

Toutefois, quelques organismes de soutien aux P.E. commencent à se structurer : Centre de soutien des Entrepreneurs de Vitebsk, Centre de soutien des Entrepreneurs de Polotsk, Centre de Marketing de Vitebsk, Maisons des Sciences et Techniques. Ces "institutions d'intermédiation" émergentes offrent du conseil dans les domaines des services informatiques, du marketing, de la comptabilité-finance, de l'aide technique et à l'innovation. Dans le domaine du transfert de l'innovation, les Universités de Vitebsk et Polotsk commencent à nouer des liens avec le tissu des PME, dont certains entrepreneurs sont leurs anciens étudiants.

Il est toutefois à remarquer que l'aide à la création d'entreprise n'est matérialisée par aucune organisation.

Dans la présentation que nous venons d'opérer de l'organisation spatiale et de l'organisation industrielle, nous nous sommes référés à la région administrative de Vitebsk. En fait, dans l'optique de l'émergence d'un SPL, il convient de délimiter une aire spatialisée plus restreinte, s'organisant autour de l'axe Vitebsk-Polotsk : nous parlerons ainsi de "l'aire de Vitebsk". La majeure partie des structures appuyant l'entrepreneuriat privé y est concentrée, et donc les entreprises privées elles-mêmes. Les IDE, notamment par l'intermédiaire de la Zone Franche sont également focalisés sur cette aire.

Examinons maintenant comment le Premier Forum Régional des Investissements de Vitebsk peut contribuer à la mise en phase des trajectoires des entreprises et du territoire, autrement dit, constituer une institution d'intermédiation.

2.2.3. La mise en phase des organisations : le Forum des Investissements.

Si la proximité géographique représente un contexte favorable à l'établissement de relations de nature diversifiée, elle ne constitue pas en elle-même l'élément déclenchant de liens structurants. La mise en phase des dynamiques respectives industrielle et spatiale est rarement spontanée. Le rôle des institutions d'intermédiation réside dans la mise en place d'actions visant à créer du lien entre acteurs. Nous posons ici l'hypothèse que le Premier Forum Régional des Investissements de Vitebsk s'inscrit dans cette démarche. Il représente à la fois une action d'intermédiation et un appui aux dynamiques industrielle et spatiale.

2.2.3.1. Le Forum : une action d'intermédiation.

Il s'est tenu le 9 octobre 2003, à Vitebsk. L'organisation résultait de l'action conjointe de trois types d'acteurs :

- la collectivité territoriale régionale, avec deux parties prenantes : le Comité d'Economie du Conseil Régional de Vitebsk et la Direction des entreprises de ce même Conseil Régional,
- l'Université Technologique d'Etat de Vitebsk,
- un organisme local d'appui aux entreprises : le Centre de Marketing de Vitebsk.

L'objectif visait à positionner le Forum comme interface entre les acteurs du territoire.

Les acteurs : deux ensembles :

- les acteurs de la sphère industrielle : une trentaine d'entreprises présentaient leur activité actuelle et leur projet d'investissement, ce projet s'inscrivant soit dans leur secteur d'activité, soit en dehors de ce secteur.
- les acteurs de la sphère territoriale : étaient représentés les collectivités territoriales (Conseil Régional, Ville de Vitebsk), les banques et institutions financières locales, les Universités, la Zone Franche, les organismes d'appui à l'entreprise.

Des acteurs extérieurs au territoire étaient présents, tels la Chambre de Commerce de Pologne.

Les actions du Forum : trois ensembles :

- la représentation de chaque acteur était concrétisée par un stand, les dirigeants des entreprises et certains de leurs collaborateurs étaient présents : l'ensemble constituait un Salon permettant les visites croisées, les échanges et discussions,
- une session "Colloque" sur le thème : "Entrepreneuriat en PME : problèmes et perspectives", avec la présentation de communications de type académique par des universitaires enseignants-chercheurs.
- des sessions de rencontres-discussions sur les projets présentés, ouvertes à l'ensemble des participants au Forum. Les échanges ont été particulièrement denses entre entreprises présentant des projets et éventuels bailleurs de fonds.

2.2.3.2. Le Forum : un levier des dynamiques.

Le Forum de Vitebsk permet d'estimer les éléments de la dynamique industrielle.

Caractéristiques des entreprises

En termes de **secteurs**, les entreprises présentant des projets d'investissement appartiennent majoritairement aux activités offrant des biens de consommation – meubles, textile, chaussures- des services, surtout aux particuliers. Le secteur du bâtiment est également très représenté.

Cette répartition des activités est cohérente avec l'ouverture sur une économie concurrentielle, et sur l'entrepreneuriat privé.

Secteurs d'activité	Nombre d'entreprises du Forum
Biens de consommation	9
Bâtiment	7
Services aux particuliers - Commerce	6
Services rendus aux entreprises	3
Biens intermédiaires	2
Biens d'équipement	2
Laboratoires – Recherche	3

Tableau 1 – Entreprises du Forum : les secteurs d'activité

La **taille** des entreprises est essentiellement petite, voire très petite.

Nombre de salariés	Nombre d'entreprises du Forum
0 à 9 salariés	5
10 à 19	6
20 à 50	11
Plus de 50	4

Tableau 2 - Entreprises du Forum : taille

Quatre entreprises seulement comptent plus de 50 salariés. Trois d'entre elles appartiennent au secteur des biens de consommation : elles résultent d'essaimage, à partir d'entreprises d'Etat. Deux sont en joint venture avec des capitaux étrangers; elles fabriquent des produits alimentaires.

Les **formes juridiques** sont diverses et n'apparaissent pas directement liées au nombre de salariés. Ainsi, l'une des entreprises individuelles, peu nombreuses au demeurant, compte 50 salariés. Il est vrai que les trois autres emploient moins de 10 personnes

	Ent. Individ.	EURL	SARL	SARS	SA
Nbre entreprises	4	5	9	5	4
Nbre salariés	de 5 à 50	de 15 à 70	de 5 à 100	de 10 à 20	de 40 à 260

Tableau 3 - Entreprises du Forum : forme juridique

Les formes les plus utilisées sont la SARL, et une forme non connue dans notre droit des sociétés : la SARS, Société à Responsabilité Supplémentaire, ce qui signifie que les sociétaires sont responsables des dettes de l'entreprise sur leur patrimoine propre.

Il est difficile d'esquisser une **évaluation financière** des entreprises, dans la mesure où les seules informations dont nous disposons sont relatives aux fonds propres et aux immobilisations : encore ne sont-elles pas disponibles pour toutes les entreprises.

Quelques éléments peuvent néanmoins être mentionnés : la faiblesse des capitaux propres, d'une façon générale, et un déséquilibre quasi-général des hauts de bilan : la valeur des immobilisations est, pratiquement dans tous les cas, significativement supérieure au montant des fonds propres.

Parmi la trentaine d'entreprises étudiées, 5 seulement s'estiment capables d'autofinancer pour partie leurs investissements. D'où un intérêt pour rechercher des financements à travers leur

participation au Forum. Dans la mesure où nous avons eu accès à l'information, les entreprises apparaissent peu ou pas endettées : la réticence des banques et l'effet de l'inflation peuvent expliquer cette situation.

Caractéristiques des projets d'investissement.

Il est évidemment intéressant de considérer les objectifs et la nature des projets d'investissement présentés par les entreprises. Tous ces projets ne seront pas mis en œuvre, loin de là, puisque les financements ne pourront pas toujours être obtenus. Néanmoins, l'examen de l'énoncé des projets permet d'estimer la dynamique industrielle des entreprises de l'aire de Vitebsk.

Trois trajectoires de développement peuvent être discernées, à travers des projets très variés :

la création et/ou le développement d'activités par effet d'expérience : dans cette optique, les entreprises restent sur le même secteur d'activité, soit avec le même produit, soit avec la perspective d'une nouvelle production :

- même secteur, même produit : on peut distinguer trois objectifs : croissance, amélioration de la qualité, mise en œuvre d'une nouvelle technologie. Plusieurs objectifs peuvent être recherchés simultanément,
- même secteur, nouveau produit : les objectifs recherchés apparaissent :
 - d'ordre technique : introduction d'un nouveau processus,
 - d'ordre commercial : élargissement de la gamme de produits offerts
 - ou une combinaison des deux, technique et commercial, avec la recherche d'une valorisation des sous-produits.

la création d'activités par opportunité : dans ce cas, la trajectoire de l'entreprise vise, tout en restant sur son activité d'origine, à pénétrer un nouveau secteur d'activité. Deux formes apparaissent : l'intégration vers l'aval, et la diversification.

- intégration vers l'aval : ce type de trajectoire est le fait d'entreprises du bâtiment qui cherchent à pénétrer le secteur des services, porteur d'une valeur ajoutée plus élevée, et dont le taux de progression apparaît en forte croissance. Il s'agit, soit de services immobiliers (promotion immobilière), soit de services aux particuliers (construction et gestion d'un centre culturel).
- diversification : la diversification peut être intra-sectorielle: à l'intérieur du secteur des biens de consommation, avec une diversification entre industrie. Ainsi un industriel de conserverie alimentaire ayant un projet de production de cigarettes.

Mais la diversification recherchée est le plus souvent inter-sectorielle passant de la production de biens d'équipement à celle de biens de consommation, ou encore de celle de biens de consommation à des services aux particuliers. L'attrait exercé par les services, et l'accroissement de la demande de la part des consommateurs finals apparaît à l'origine de ces objectifs de création de nouvelles activités.

la création d'activités par transfert de technologie : à l'origine de ces projets d'investissement interviennent des Universités, ou des laboratoires para-publics. Les objectifs visent soit la valorisation d'un processus, soit le lancement d'un nouveau processus, soit la mise en œuvre d'une nouvelle technologie. La réalisation de ces projets est perçue à travers l'établissement de joint-venture, soit avec une entreprise locale, soit par création d'entreprise avec l'apport de capitaux étrangers. Les Universités n'ont pas encore la possibilité de mettre en place des structures de type incubateurs.

Bien entendu, tous ces projets ne seront pas réalisés. Certains d'entre eux apparaissent discutables, notamment par le montant de la valeur estimée de l'investissement au regard des capitaux propres de l'entreprise. Mais ce qui nous importe ici, c'est d'estimer l'impact d'une

action comme le Forum des Investissements sur le tissage de relations entre acteurs d'une aire territorialisée, dans le contexte particulier d'un pays en transition.

2.2.4. L'aire de Vitebsk : un futur "petit monde" ?

Il s'agit d'estimer ici la signification de cette forme d'intermédiation entre organisation industrielle et organisation territoriale, appliquée à l'aire de Vitebsk au regard de la posture théorique que nous avons privilégiée.

Il est clair que l'on ne peut soutenir l'idée de l'existence, actuellement, d'un système productif localisé, qu'elle qu'en soit l'expression. Au regard des quatre éléments caractéristiques d'un SPL, l'aire de Vitebsk apparaît relativement éloignée du schéma de référence. Toutefois, on peut estimer qu'un processus d'élaboration d'un SPL pourrait commencer à émerger.

◆ Un premier élément favorable réside dans la composition de la sphère industrielle, et dans le contenu de la sphère territoriale ; tant du point de vue de l'émergence d'un entrepreneuriat privé que des activités industrielles, la sphère des entreprises présente des atouts. L'examen des projets d'investissement traduit l'aptitude des entrepreneurs à valoriser leurs compétences, tout en saisissant les opportunités liées à l'environnement de la transition. La sphère territoriale offre quant à elle un ensemble de ressources et d'actifs capables de soutenir une dynamique locale.

◆ Un second élément favorable est représenté par l'émergence d'organismes susceptibles de constituer des institutions d'intermédiation. Certes, leur nombre est actuellement limité : l'épaisseur institutionnelle n'est pas en place. Mais le seul fait que le Forum des Investissements ait pu être organisé, et connaître un succès en termes de participation, constitue à cet égard un signe favorable, et ce à trois titres :

- en premier lieu, son organisation repose sur l'action convergente d'acteurs institutionnels locaux, de nature différente,
- en second lieu, il constitue un lieu de rencontre privilégié entre les entreprises. Or, dans le contexte d'une économie en transition, les dirigeants d'entreprise ont une très forte tendance à l'indépendance et à l'individualisme, voire à une certaine méfiance vis-à-vis des autres entrepreneurs. Le Forum contribue à faire prendre conscience à cet entrepreneuriat émergent que ses membres participent à une "aventure commune". De telles actions contribuent à l'apparition d'un sentiment d'appartenance à une même communauté,
- en troisième lieu, il suscite des rencontres entre PME d'une part, système financier, système universitaire d'autre part. En fait, deux ensembles qui jusque là s'ignorent. Les institutions bancaires connaissent mal les PME, et ne savent pas estimer leur risque ; les Universités n'ont pas l'habitude de travailler avec elles. C'est à partir de ce type de relations que des effets externes pourront exister.

◆ Enfin, on peut considérer qu'un troisième élément favorable est constitué par le démarrage de la mise en cohérence d'un futur SPL à Vitebsk. L'ouverture réciproque entre sphère industrielle et sphère territoriale, le rapprochement entre les sphères par la mise en place d'actions et d'institutions d'intermédiation, devrait permettre, à terme la "fermeture" (au sens de Grosjean, 2002) du système constitué par l'aire de Vitebsk. Le positionnement géographique, l'existence de la Zone Franche représentent d'autre part des éléments qui conduisent à estimer la capacité du système à s'ouvrir sur ses environnements.

Au total, on peut penser que le Forum des Investissements de Vitebsk constitue un signal fort dans la mise en place d'institutions d'intermédiation. Peut-on considérer pour autant qu'un processus de constitution d'un SPL soit en cours ? Confrontons brièvement les apports pragmatiques de l'expérience de l'aire de Vitebsk aux caractéristiques conceptuelles d'un SPL.

Les économies externes, et effets externes : les acteurs du territoire commencent à valoriser les effets de la proximité. Les dirigeants de PME contribuent à l'émergence d'un esprit de territorialité, en prenant conscience de l'impact de la dimension locale sur leur activité entrepreneuriale. La proximité géographique apparaît comme facilitant la proximité organisationnelle ou institutionnelles (Pecqueur et Zimmermann, 2004).

Les connaissances non transférables : la situation de transition laisse encore largement apparaître la tendance à la rétention des informations, caractéristique du système centralisé. Toutefois, les institutions d'intermédiation constituent autant de lieux d'échange, voir de mise en commun d'informations. Un aspect est particulièrement à souligner : le sentiment d'appartenance est fondé sur la sensation de participer à une "aventure commune", orientée vers le futur, et non à une histoire commune, fondée sur un passé conjoint.

Les modes de régulation : l'organisation actuelle des relations transactionnelles dans les économies en transition, et au Bélarus en particulier, s'exprime par des modes hybrides : les mécanismes de marché ne sont pas encore totalement instaurés, et les réseaux de relations et d'influences hérités de la période centralisée jouent un rôle non négligeable. L'ensemble constitue un "patchwork" de gouvernances assez complexe, mais en tout cas très spécifique.

La capacité d'autonomie : cette dimension est caractéristique de SPL "aboutis", ou encore de clusters fondés sur des activités de technologies avancées. Si l'aire de Vitebsk offre quelques éléments susceptibles de favoriser le tissage des relations avec les environnements (telle la Zone Franche), on ne peut actuellement considérer que le territoire est autonome, notamment au regard de sa cohérence interne.

En tout état de cause, si l'on peut estimer que l'aire de Vitebsk présente les prémices de la construction d'un SPL, il conviendra d'en suivre l'évolution dans les périodes à venir. Dans cette optique, on peut estimer que l'étude des SPL dans les pays en transition constituera un champ de recherche particulièrement riche.

En **Conclusion**, nous souhaitons souligner l'apport de cette contribution, et en poser les limites.

Du point de vue théorique, nous avons cherché à situer quelques repères dans l'abondante littérature considérant le renouvellement de la prise en compte de la dimension locale dans l'organisation industrielle. L'approche SPL nous apparaît comme fédératrice d'une diversité conceptuelle, tout au moins dans l'acception que nous avons retenue.

D'un point de vue pragmatique, nous avons voulu confronter les apports de l'analyse spatiale des activités productives à un champ d'application particulier, celui des économies en transition. Qui plus est, nous nous sommes attachés à un terrain situé dans un pays où une forte centralisation, tant politique qu'économique subsiste. Il nous est apparu néanmoins intéressant d'observer, à travers le début d'un processus de construction d'un éventuel SPL, l'émergence simultanée d'un esprit d'entreprise et d'un esprit de territorialité.

Les limites de notre travail résident dans ce qui peut apparaître comme son caractère inachevé. Du point de vue de notre terrain d'étude, il sera intéressant d'analyser, dans l'aire de Vitebsk, sur d'autres territoires du Bélarus, et plus généralement dans les économies en transition, les expériences de construction de nouveaux "petits mondes".

Du point de vue des concepts, le cadrage conceptuel que nous avons proposé est certainement à remettre sur le métier : la voie des "small worlds" et autres SPL reste un large monde ouvert pour de futures recherches.

Bibliographie

- Amin A., K. Robins (1990), "Industrial districts and regional development : limits and possibilities". In : F. Pyke, G. Becattini et W. Sengenberger, eds, *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, ILS, Genève.
- Amin A., N. Thrift (1993), "Globalization, institutional thickness and local prospects", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3.
- Becattini G. (1992), "Le district marshallien : une notion socio-économique". In : G. Benko, A. Lipietz, *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris.
- Brunet et alii (1988), *Montpellier Europole*, Editions RECLUS, Montpellier.
- Callon M. (1991), "Réseaux techno-économiques et irréversibilité". In : R. Boyer et alii, *Figures de l'irréversibilité en économie*, Editions EHESS, Paris.
- Camagni R. (1991), "Réseaux techno-économiques et irréversibilité". In R. Boyer et alii, *Figures de l'irréversibilité en économie*, Editions EHESS, Paris.
- Carluer F. (1999), "Trois cas archétypaux de polarisation spatio-productive", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3.
- Courlet C. (2000), *Districts industriels et systèmes productifs localisés (SPL) en France*, Rapport final DATAR.
- DeBresson C., Hu X. (1999), "Identifying clusters of innovative activity : a new approach and toolbox". In : OCDE (1999).
- Garofoli G. (1992), "Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène". In : G. Benko, A. Lipietz, *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris.
- Gilly J.P., A. Torre, eds, (2000), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris.
- Grosjean N. (2002), *Globalisation et autonomie des systèmes de production territoriaux*, IRER/EDES, Neuchatel.
- Lecoq B. (1995), "Des formes locales d'organisation productive aux dynamiques industrielles localisées : bilan et perspective. In : A. Rallet, A. Torre, eds, *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- Maillat D., M. Quévit, L. Senn (1993), *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, GREMI, EDES, Neuchatel.
- Maillat D. (1995), "Milieux innovateurs et dynamique territoriale". In : A. Rallet, A. Torre, eds, *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- Matteaccioli A. (1999), "Auto-organisation et émergence des milieux innovateurs", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3.
- Orléan A. (1994), "Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions". In : R. Boyer, A. Orléan, *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris.
- Pecqueur B., J.B. Zimmermann (2004), "Les fondements d'une économie de proximité". In : B Pecqueur., J.B. Zimmermann, eds, *Economie de proximités*, Hermès, Paris.
- Piore M., C. Sabel (1989), *Les chemins de la prospérité, de la production de masse à la spécialisation souple*, Hachette, Paris.
- Porter M. (1998), "Clusters and the new economics of competition", *Harvard Business Review*, nov-déc.
- Rallet A. (1999), "L'économie de proximité", Communication à l'Ecole-Chercheur INRA, Le Croisic, 8-10 décembre.
- Rallet A. (2000), "De la globalisation à la proximité géographique : pour un programme de recherches". In : J.P. Gilly, A. Torre, eds, *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris.
- Rallet A., A. Torre (2001), "Proximité géographique ou proximité organisationnelle ? Une analyse spatiale des coopérations technologiques dans les réseaux localisés d'innovation", *Economie Appliquée*, tome LIV, n° 1.

- Sabel C. (1993), "Learning by monitoring : the institutions of economic development". In : N. Smelser, R. Swedberg, *Handbook of economic sociology*, Sage, Princeton.
- Shukan I. (2004), "Biélorussie 2003 – Consolidation du régime : pas de répit". In : *La Russie et les autres pays de la CEI en 2003, Le Courrier des Pays de l'Est*, La Documentation Française, n° 1041.
- Soulage B. (1994), "La place du politique dans les systèmes productifs localisés". In : C. Courlet, B. Soulage, éd., *Industrie, territoires et politiques publiques*, L'Harmattan, Paris.
- Soulard A., T. Regazzola (2004), *Clusters, SPL et autres districts, ou la mobilisation du potentiel local*, Rapport à la Commission Européenne, DG Emploi.
- Storper M., B. Harrison (1992), "Flexibilité, hiérarchie et développement régional : les changements de structure des systèmes industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance dans les années 1990. In : G. Benko, A. Lipietz, *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris.
- Torrès O. (2000), "Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME", 5^{ème} CIFEPME, 25-27 octobre, Lille.
- Trigilia C. (1990) "Italian industrial districts : neither myth nor interlude", International Conference, ILS, octobre, Genève.
- Watts Duncan J. (1999), "Networks dynamics and the small-world phenomenon", *American Journal of Sociology*, Vol. 105, n° 2.
- Zimmermann J.B. (2002), "Grappes d'entreprises et petits mondes", *Revue Economique*, vol. 53, n° 3.