
**Louis-Jacques Filion, Danielle Luc
et Paul-Arthur Fortin**
*L'essaimage d'entreprises : vers de nouvelles
pratiques entrepreneuriales*
**Montréal, Les Éditions Transcontinentales,
La Fondation de l'entrepreneurship, HEC
Montréal, 2003, 317 p.**

Louis Jacques Filion et Paul-Arthur Fortin sont très familiers aux lecteurs d'*Organisations et territoires*; il suffit donc de mentionner que Danielle Luc est professionnelle de recherche et chargée de projets à l'École des HEC de Montréal. Cet ouvrage se destine à ceux qui veulent s'engager dans une activité d'essaimage d'entreprise. On leur explique tout d'abord ce dont il s'agit et en quoi cette pratique s'avère fort utile. Comme rien ne vaut des exemples percutants et convaincants, le lecteur se voit offrir onze exemples québécois d'essaimage. Et pour convaincre encore davantage, un chapitre complet sur la situation française montre à quel point nos « cousins » ont une bonne longueur d'avance sur nous, du moins en ce qui concerne l'essaimage pratiqué par les grandes entreprises. Dans cet ouvrage, qui se veut avant tout très didactique pour demeurer fidèle à la lignée des ouvrages déjà publiés dans la collection *Entreprendre*, il est beaucoup question de responsabilisation. Comme nous l'avions observé, il y a des lustres, à la faveur de nos travaux sur les entreprises dites alternatives, les auteurs ont pu constater à leur tour que les milieux ruraux ou semi-urbains se caractérisent par un degré de confiance mutuelle et de solidarité plus élevé entre les acteurs locaux que dans les milieux urbanisés. Dans ces derniers, les auteurs signalent que les gens manquent de temps pour créer des liens et approfondir les relations interpersonnelles. En conséquence, pour voir l'essaimage à l'œuvre, mieux vaut prendre la « 20 » ou la « 40 » en connaissant les bonnes sorties.

Mais de quoi parle-t-on exactement quand on fait référence à l'essaimage ? À la création d'entreprise par d'autres entreprises, peut-on lire au tout début de l'ouvrage. Ou encore, comme l'écrit en avant-propos Gilles Taillon, président du Conseil du patronat du Québec, on se rapporte à l'entrepreneur qui accepte de déléguer certaines fonctions à ses employés dans le but d'améliorer les performances de son entreprise et qui, par la suite, leur fournit son appui pour créer leur

propre entreprise. Facile à comprendre et pourtant, pourquoi cette pratique est-elle si peu connue ? En effet, aux yeux des auteurs, les obstacles à l'essaimage sont nombreux. Dans ce domaine, comme dans tout autre, l'ignorance — de la part des agents économiques concernés — s'avère la principale difficulté à surmonter. C'est pourquoi ils attirent l'attention sur la nécessité de sensibiliser et d'informer les dirigeants d'entreprise sur les avantages de l'essaimage. Certains l'ont heureusement compris et ils servent ici de stimulants pour d'autres qui devraient s'engager dans la voie ainsi ouverte par ces pionniers. Le lecteur est ainsi amené à considérer les deux principaux exemples québécois, l'un à Saint-Damien de Bellechasse et l'autre à Saint-Pie de Bagot qui, selon les auteurs, montrent comment peuvent se consolider les bassins d'emplois en régions périphériques (sic). On ne leur en voudra pas de considérer la Montérégie et Chaudière-Appalaches comme des régions périphériques car, grâce à Einstein, on le sait, tout est relatif.

À Saint-Damien de Bellechasse, certains l'auront peut-être deviné, il s'agit d'IPL, (moulage plastique) dont la création doit son origine à l'extraordinaire dynamisme d'un de ces nombreux entrepreneurs dont le Québec rural a tout lieu d'être très fier : Émile Métivier. Et c'est à son fils Julien que l'on doit la très belle citation : « Intutile d'écraser les autres, car ils sont nos alliés. Il est important de vivre et de laisser vivre. Si on les aide, ils ne deviendront pas des concurrents ». Après une longue — mais non pas fastidieuse — description de l'histoire du groupe suivent sept cas d'entreprises essaimées. On y trouve autant d'études de cas riches en enseignements. Si c'est possible en cet endroit, pourquoi pas ?, doit-on se dire.

Pour Saint-Pie de Bagot, comme il fallait s'y attendre, il va sans dire qu'il est question du groupe Lacasse dont la grande force serait d'avoir constitué des groupes d'achat à partir des entreprises essaimées. Mais malheureusement, c'est à peu près tout ce qu'on dit sur ce groupe bien connu. Au chapitre suivant, avant de s'attarder très longuement au groupe IPL, on présente trois cas, à savoir Produits forestiers Turpin (déjà traité dans O&T), Saramac (plaques de béton architecturales) et Tremcar (citernes en acier). Viennent plus loin des cas d'entreprises essaimées. Les essaimantes comme les essaimées dégagent des leçons bien mises en évidence par les auteurs sous la forme de plusieurs tableaux.

Le chapitre sur la France fait connaître les résultats d'une législation que les auteurs souhaitent de tous leur vœux voir adopter au Québec. Assez curieusement, ils évoquent les performances récentes (cinq dernières années) dont les grandes entreprises hexagonales feraient la preuve. Or, pour ma part, j'entends parler d'essaimage au pays d'Astérix depuis au moins vingt ans. Rien de neuf donc sous le soleil de la France et de Navarre. Ici sont fournis les exemples de grandes entreprises comme Air France, Aventis, EDF, La poste, Renault, Saint-Gobain et autres Société générale. Rien à voir avec la France profonde. Les auteurs ne parlent effectivement pas de régions périphériques en signalant ces exemples regroupés à l'intérieur de l'Association pour le développement de l'initiative et l'entrepreneuriat chez les salariés.

En conclusion, sous la forme — encore une fois — d'un tableau récapitulatif se trouvent présentés les principaux facteurs de succès de l'essaimage parmi lesquels on a : l'engagement des dirigeants, le système d'aide et de soutien de l'organisation essaimante, la conception conjointe du projet, etc.

Ce volume ne manquera pas d'intéresser tout ceux qui, en région, gravitent autour des PME innovantes et dynamiques, lesquelles, si elles ne sont pas suffisamment nombreuses, existent bel et bien. Leur exemple ne peut qu'être utile pour ceux qui ont à cœur le dynamisme de leur région. Écrit par des auteurs crédibles et convaincus (par le fait même convaincants), cet ouvrage demeure fidèle autant par la forme que par le fond à sa collection. L'accent est placé exclusivement sur la pratique, le tout accompagné de peut-être un trop grand nombre de tableaux où sont dressés, sous la forme de listes d'épicerie, des éléments parfois redondants qui se veulent une synthèse des sections concernées. Au lecteur de s'attarder à ce qu'il juge utile pour lui. ■

Claude Dupuis et Antjie Burmeister
(sous la direction de),
Entreprises et territoires :
les nouveaux enjeux de la proximité
Paris, La documentation Française,
2003, 134 p.

Mieux vaut être la tête d'un poulet que la queue d'une vache; en d'autres mots, il est préférable d'être le pa-

tron d'une petite entreprise que le dernier des subalternes d'une grande entreprise. Ce dicton chinois est fourni dans un encadré sur un parc scientifique de Taiwan où il est question ici aussi d'essaimage. Les auteurs de ce chapitre qui, on l'imagine bien, n'ont pas lu l'ouvrage précédent, ont cru bon de fournir la traduction du mot essaimage : *spin off*. C'est d'ailleurs le seul rapprochement que l'on puisse faire avec l'ouvrage ci-haut présenté, car les 19 auteurs de ce volume, de dimension restreinte mais très dense, destinent leurs contributions, réparties en six chapitres, aux lecteurs universitaires. Les agents de développement économique sentant le besoin de rafraîchir leurs notions d'économie régionale, à défaut d'y trouver des informations susceptibles de faciliter leur tâches quotidiennes, y puiseront néanmoins des considérations conceptuelles et factuelles en mesure de répondre à leur curiosité intellectuelle. Par le fait même, ils pourraient en arriver à mieux comprendre l'évolution de leur milieu d'intervention.

Comme l'indique le sous-titre de l'ouvrage, les textes se regroupent sous le terme d'« économies de la proximité ». On remarquera le recours au pluriel, car on se rapporte à diverses situations. Utilisée au singulier, l'expression se rapporte aux actions prises par la gouvernance territoriale, avec une attention toute particulière aux relations hors marché et donc autant aux institutions formelles (organisations publiques) qu'informelles (règles, habitudes, comportements...). Comme il est indiqué dans un chapitre sur les réseaux de transport et de télécommunication, l'efficacité d'un système productif repose sur la qualité des interactions entre acteurs, qui nécessite moins une proximité géographique, ou une bonne accessibilité entre eux, qu'une proximité organisationnelle facilitant la mise en place des mécanismes de coordination.

Cet aréopage d'auteurs, pour la plupart associés à une université ou à un centre de recherche, s'est donné pour tâche l'identification des avantages que les acteurs économiques et leurs territoires retirent de leur proximité ainsi que ses limites. Sans trop s'engager dans les développements théoriques, ils tirent profit d'une somme variée d'études de terrain en vue d'en faire ressortir les enseignements pour les fins des politiques publiques. Puisqu'il est abondamment question de gouvernance territoriale, mentionnons qu'elle se définit ici comme le processus institutionnel-organisationnel de construction d'une mise en compa-