



**AgEcon** SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*

---

## Le recours des PME aux activités de conseils. Une approche en termes de relation de services

Edith Ego

### Résumé

Cette recherche analyse les besoins des PME agro-alimentaires en activités de conseils ainsi que les relations socio-économiques qui s'établissent entre les acteurs de la demande et de l'offre.

### Abstract

*The need for external consultants in small and medium sized firms : a approach in terms of relationship between two actors.*  
This research analyses the need for external consultants in small and medium sized food firms as well as the social and economical relationships which take place between these two actors of demand and supply.

---

### Citer ce document / Cite this document :

Ego Edith. Le recours des PME aux activités de conseils. Une approche en termes de relation de services . In: Économie rurale. N°222, 1994. 48 heures - 48 thèses d'Économie et de Sociologie Rurales. p. 41;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1994.4952>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1994\\_num\\_222\\_1\\_4952](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1994_num_222_1_4952)

---

Fichier pdf généré le 26/03/2019

## LE RECOURS DES PME AUX ACTIVITÉS DE CONSEILS UNE APPROCHE EN TERMES DE RELATION DE SERVICES

**Edith HEGO**

INRA-ESR  
Domaine du CERTIA  
369, Rue Jules Guesdes - BP 39  
59651 Villeneuve d'Ascq Cedex

ou IFRESI - CNRS  
2, Rue des Canoniers  
59800 Lille

**Mots clés :** PME, services, conseils, IAA, Nord - Pas-de-Calais.

**Directeur de thèse :** Jean Gadrey

**Résumé :** Cette recherche analyse les besoins des PME agro-alimentaires en activités de conseils ainsi que les relations socio-économiques qui s'établissent entre les acteurs de la demande et de l'offre.

### THE NEED FOR EXTERNAL CONSULTANTS IN SMALL AND MEDIUM SIZED FIRMS : A APPROACH IN TERMS OF RELATIONSHIP BETWEEN TWO ACTORS.

*Summary :* This research analyses the need for external consultants in small and medium sized food firms as well as the social and economical relationships which take place between these two actors of demand and supply.

Cette recherche, qui s'appuie sur un échantillon de PME agro-alimentaires de la région Nord Pas-de-Calais, apporte un premier éclairage sur les comportements et pratiques de ces entreprises en matière de recours externe aux services intellectuels ou conseils. Plus particulièrement, elle vise à analyser les relations économiques spécifiques qui s'élaborent entre ces PME et ces firmes de conseils. Les services intellectuels, auxquels recourent de manière croissante les entreprises, deviennent pour elles un facteur de compétitivité et de développement. Mais, pour être efficace, ce recours nécessite un usage toujours plus intense d'informations, de connaissances et de compétences variées. C'est donc à un véritable transfert de ces types de ressources spécifiques que doivent procéder les PME, et ce malgré leurs faiblesses cognitives et relationnelles.

Lorsqu'elle exprime un besoin de service, la PME doit procéder à certains arbitrages. Cependant, l'alternative traditionnelle entre organisation et marché semble être insuffisante pour expliquer ce type de relation. Le plus souvent en effet, le dispositif adopté par l'entreprise aboutit à la constitution de formes intermédiaires basées sur une interactivité croissante entre prestataire et client. Cette relation binômiale, source de transfert de savoirs

dans cet acte de production-échange-consommation de connaissances qu'est la prestation de conseils, est décrite à travers la notion de coproduction, celle-ci se révélant concrètement comme l'élaboration de compromis entre l'approche théorique du consultant et le vécu du chef d'entreprise et repose ainsi sur une confiance et une discipline réciproques.

Cette relation socio-économique, qui se met progressivement en place entre ces deux agents, semble devoir se traiter par l'intermédiaire d'une approche en termes de contrats et de conventions. La notion de contrat est alors élargie à celle de convention, définie comme dispositif social et reposant sur des principes tels que la confiance, la fidélité ou encore la réputation ainsi que sur des dispositifs cognitifs plus ou moins partagés.

L'analyse des "besoins stratégiques", en matière de savoirs ou de "fonctions de services" de haut niveau, exprimés par les PME agro-alimentaires, la manière selon laquelle sont perçus ces besoins, le mode de satisfaction de ceux-ci ainsi que le rôle intellectuel et informationnel d'un certain nombre d'agents intermédiaires positionnés en interfaces entre le prestataire et la PME facilitera la compréhension de ce type de relations économiques.