

UNIVERSITÉ DES SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LILLE

Faculté des Sciences Économiques et Sociales

LES DÉTERMINANTS DES DISPARITÉS SPATIALES

EN MATIÈRE DE CRÉATION D'ENTREPRISES :

APPROCHE THÉORIQUE ET

APPLICATION AUX ZONES D'EMPLOI FRANÇAISES

THÈSE

pour le Doctorat en Sciences Économiques
présentée et soutenue publiquement
le 5 juillet 1999 par

Guillaume DUCHESNE

sous la direction du Professeur Serge DORMARD



Jury

- M. Serge DORMARD, Professeur à l'Université des Sciences et Technologies de Lille.
- M. Bernard GUESNIER, Professeur à l'Université de Poitiers.
- M. Hubert JAYET, Professeur à l'Université des Sciences et Technologies de Lille.
- M. André LETOWSKI, Directeur de l'observatoire APCE, Paris.
- M. André TORRE, Directeur de Recherche à l'INRA, Paris.

L'Université des Sciences et Technologies de Lille n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Les opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Ma profonde reconnaissance va en premier lieu à mon Directeur de Thèse, Monsieur le Professeur Serge DORMARD. Son érudition et sa connaissance de la Science Régionale, ses remarques et suggestions m'ont guidé dans la réalisation de ce travail.

Mes remerciements vont aussi à Monsieur le Professeur Hubert JAYET qui m'a ouvert les portes de son laboratoire de recherche, le CESURE. Sa compétence et la qualité de son travail m'ont notamment motivé dans la poursuite de ma recherche.

Merci également à Monsieur le Professeur Bernard GUESNIER qui, par son dynamisme, ses commentaires et son intérêt pour la création d'entreprises, a su m'encourager.

Les commentaires de Yannick GIRY, chargé de mission à l'Agence Régionale de Développement et doctorant en géographie, m'ont été également précieux. Nos discussions m'ont fait comprendre l'intérêt de la pluridisciplinarité et découvrir que les angoisses des « thésards » restent les mêmes quelle que soit la discipline.

Une pensée également pour l'ensemble de l'équipe du CESURE. Je pense tout spécialement à Florence VAN DE MAELE qui trouve toujours une solution à d'insurmontables problèmes administratifs, ainsi qu'aux membres du laboratoire qui ont eu la gentillesse de relire certaines parties du manuscrit.

Mes remerciements vont de même à toutes les personnes que j'ai rencontrées à Lille, qui, intéressées ou non par les dynamiques locales de création d'entreprises, m'ont soutenu et m'ont fait découvrir que la métropole lilloise n'est pas seulement une « archipel de créations d'entreprises au milieu d'un désert ».

Je tiens également à remercier le Président et les membres du jury pour le temps qu'ils ont consacré à la lecture de ce travail.

Enfin, je ne pourrais pas terminer sans remercier celle qui, par-delà les frontières et au-delà de sa fonction de correcteur d'orthographe, m'a soutenu et a supporté mes états d'âme tout au long de ces longues années de travail et de doutes.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
PARTIE I - ANALYSE THÉORIQUE DES DÉTERMINANTS LOCAUX DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES	20
CHAPITRE I - UNE PREMIÈRE APPROCHE DE LA CRÉATION.....	23
Section I- Une définition de la création d'entreprises.....	24
Section II- Profitabilité et création d'entreprises : apport des modèles d'entrée	31
Conclusion du chapitre I	39
CHAPITRE II - L'IMPORTANCE DE LA STRUCTURE SPATIALE DU TISSU ÉCONOMIQUE LOCAL.....	41
Section I- Valeur globale d'une nouvelle entreprise et structure économique locale	43
Section II- Le rôle de la disponibilité locale de facteurs de production	47
Section III- Le rôle de la diversité spatiale de la demande dans le processus de création des entreprises	70
Conclusion du chapitre II.....	72
CHAPITRE III - LA DISPONIBILITÉ LOCALE DU CAPITAL ENTREPRENEURIAL	74
Section I- L'importance de la fonction du créateur dans le processus de création	76
Section II- La constitution d'une capacité entrepreneuriale.....	78
Section III- Le capital organisationnel des agents économiques.....	92
Conclusion du chapitre III.....	113
CONCLUSION DE LA PARTIE I.....	115
PARTIE II - UNE ANALYSE EMPIRIQUE : LE CAS DES ZONES D'EMPLOI FRANÇAISES	118
CHAPITRE IV - LE CADRE DE L'ANALYSE STATISTIQUE	122
Section I- Le fichier SIRENE.....	122
Section II- Les types de créations d'entreprises retenues.....	131

Section III- Utilisation de taux de création d'entreprises.....	134
Section IV- L'évolution conjoncturelle de la création d'entreprises en France.....	138
Conclusion du chapitre IV	145
CHAPITRE V - LA RÉPARTITION SPATIALE ET SECTORIELLE DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES EN FRANCE.....	146
Section I- Les disparités spatiales en matière de création d'entreprises	146
Section II- Les disparités sectorielles en matière de création d'entreprises.....	165
Section III- Un parallélisme entre les taux de création et de cessation.....	176
Conclusion du chapitre V.....	177
CHAPITRE VI - UNE ANALYSE STATISTIQUE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES.....	179
Section I - Une typologie des zones d'emploi selon leur dynamique de création d'entreprises	180
Section II - Une analyse structurelle-géographique	193
Conclusion du chapitre VI	206
CHAPITRE VII - UNE RECHERCHE DES FACTEURS EXPLICATIFS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES	208
Section I- Une brève revue de la littérature empirique	209
Section II- Les sources, les variables et les méthodes utilisées.....	216
Section III- Les déterminants locaux de la création d'entreprises : une approche globale	226
Section IV- Les déterminants locaux de la création d'entreprises : une analyse pour différents secteurs d'activité.....	239
Section V- Les déterminants locaux de la création d'entreprises : des tests pour les 5 groupes de la typologie.....	248
Conclusion du chapitre VII.....	253
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	257
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	263
ANNEXES	278
LISTE DES SIGLES	324
LISTE DES TABLEAUX ET DES CARTES	325
TABLE DES MATIÈRES.....	327

« Je me suis comporté en homme obstiné, poursuivant un simulacre d'ordre, quand je devais bien savoir qu'il n'est point d'ordre dans l'univers »

U. ECO

Le nom de la rose, Grasset, Paris, 1982.

INTRODUCTION

GÉNÉRALE

Jusqu'à la fin des années soixante-dix, le modèle économique dominant en France a été le fordisme. Les firmes devaient atteindre une taille critique qui leur permettait d'être concurrentielles. Le principe de concentration de l'activité s'était imposé, les grandes entreprises intégrées verticalement constituaient le noyau de l'économie nationale et les petites entreprises ne jouaient qu'un rôle secondaire. Depuis, l'économie française a connu de profondes mutations dans l'organisation de son tissu d'entreprises : les activités tertiaires se sont développées aux dépens de l'industrie, la taille moyenne des entreprises a diminué, donnant un rôle plus important aux PME, les modes de gestion des hommes et des techniques ont changé, etc.

Parallèlement, des transformations se sont opérées dans la répartition géographique de l'activité économique, reflétant ainsi les mutations du modèle de développement. Plusieurs tendances ont conduit à une importante réorganisation du système productif national. L'une d'entre elles est la polarisation de l'activité dans certaines régions : le nombre d'entreprises en Île-de-France a augmenté fortement, confortant l'idée d'un pôle parisien et d'un « désert français »¹. Les régions méridionales sont devenues très attractives pour les entreprises et ont développé de nouvelles activités tertiaires (dont des activités « high tech »). Elles forment désormais sur le territoire une « sun belt ». En revanche, les perspectives de croissance des zones situées sur une diagonale du sud-ouest au nord-est du territoire sont apparemment faibles. Les espaces ruraux comme l'Auvergne, la Bourgogne, la région Centre et le Limousin ont effectivement du mal à déployer de nouvelles activités locales. Les territoires en déclin industriel (Lorraine, Nord-Pas-de-Calais) ont, quant à eux, de grandes difficultés à réorienter leur activité, les mutations actuelles du système productif consacrant la fin de leur suprématie. Comment peut-on expliquer de tels écarts de niveaux d'activité ? Quels sont les facteurs économiques, sociaux, voire historiques et culturels qui peuvent justifier de telles différences géographiques ?

¹ Thèse développée par J.-F GRAVIER (1947).

Pour répondre à ce type de questions, la création d'entreprises² semble constituer un indicateur économique intéressant à plusieurs titres. Tout d'abord, elle contribue en grande partie au renouvellement du tissu productif national. L'observation de la vie économique atteste que le système productif est constamment recomposé par des flux de créations et de disparitions de ses constituants : de nouvelles entreprises naissent tandis que d'autres meurent, d'autres encore se développent. Chaque année, 270 000 à 300 000 entreprises³ sont créées en France pour un parc d'environ deux millions d'entreprises. Parallèlement, le volume moyen annuel des cessations volontaires ou issues de liquidations est estimé⁴ à 280 000 par an (source : APCE⁵, période 1987-1995).

Ces différentes facettes du renouvellement du tissu économique qui composent le champ d'étude de la démographie des entreprises, ont aussi un impact non négligeable sur la croissance de l'économie nationale⁶. Les nouvelles entreprises sont notamment le vecteur de création de nouveaux emplois. Elles créent ainsi à la fois des emplois indépendants (chefs d'entreprise) et des emplois salariés. En 1997, elles ont fourni 515 000 nouveaux emplois (chefs d'entreprise et salariés) avec une grande proportion dans les services aux ménages (estimation INSEE/APCE). En 1998, ce nombre a légèrement augmenté malgré le fléchissement du flux de créations de nouvelles entreprises (d'après l'APCE, près de 530 000 nouveaux emplois ont résulté de la formation de nouvelles entreprises en 1998). Pour certains agents, la création d'une entreprise constitue l'ultime réponse à des difficultés d'insertion professionnelle, voire à l'exclusion. En France, près de la moitié des créateurs sont issus d'une situation de chômage (estimation INSEE/APCE).

Enfin, l'étude de la création d'entreprises permet de cerner les glissements spatiaux et structurels des dynamiques économiques. Les nouvelles entreprises contribuent en partie aux repositionnements sectoriels du système productif, en particulier au travers d'une participation au développement des nouvelles activités technologiques. Elles participent également aux retournements territoriaux en agissant sur les processus de concentration ou de dispersion des activités économiques.

² Nous attirons dès à présent l'attention du lecteur sur le fait que nous traitons la création d'entreprises et non la création d'établissements (pour un détail de la distinction entre les deux notions, voir chapitre I, section I).

³ D'après le recensement des créations de 1987 à 1995 (fichier SIRENE).

⁴ Le nombre annuel de cessations ne peut être parfaitement comparé au nombre de créations d'entreprises : 20% des cessations sont recensées avec un décalage dans le temps (source INSEE).

⁵ Agence Pour la Création d'Entreprises.

⁶ En France, les créations d'entreprises contribueraient à hauteur de 2% du PIB (Propos de M. HERVÉ, Président de l'Agence Pour la Création d'Entreprises, Le Monde, 9 novembre 1997).

Paradoxalement, le phénomène a pendant longtemps peu intéressé les économistes. L'explication réside sans doute dans le fait que la théorie économique a très vite considéré l'entreprise comme une « boîte noire » et a ainsi évacué le problème de l'hétérogénéité des entreprises. L'attention de la théorie s'est avant tout portée sur la détermination des prix et la recherche de la répartition optimale des ressources et des quantités de produits fabriqués. Ce type de raisonnement considère l'entreprise comme un simple maillon du mécanisme économique. L'objectif de celle-ci est de transformer des flux d'entrée (matières premières) en flux de sortie (produits finis). Dès lors, l'approche retenue n'appréhende pas l'entreprise dans toute sa complexité et laisse notamment peu de place à l'introduction du concept de nouvelle entreprise.

Dans la littérature économique, on trouve malgré tout quelques travaux s'intéressant au phénomène de création d'entreprises et, plus généralement, à la démographie des entreprises (création, croissance et disparition des entreprises). Ainsi, A. MARSHALL (1890) compare le renouvellement des entreprises à un processus biologique⁷ : les différentes étapes de la vie d'une entreprise s'apparentent à une sélection naturelle qui est principalement régie par les fluctuations de profits sur les marchés. À partir des années cinquante, les travaux sur le mécanisme de l'entrée des unités de production sur un marché se développent, précisant le processus de formation des entreprises. J. BAIN (1956) est un des premiers à s'intéresser aux conditions d'entrée des nouvelles entreprises (créations ex nihilo). Dans un cadre théorique néoclassique, l'auteur étudie les liens entre le phénomène d'entrée et la structure du marché⁸. Il aboutit à la conclusion qu'il existe des barrières à l'entrée qui permettent aux entreprises déjà établies de réaliser des profits plus élevés sans prendre le risque que de nouveaux concurrents entrent sur le marché. Les nouvelles entreprises sont alors désavantagées par rapport à celles qui sont plus anciennes. Plus récemment, P. GEROSKI (1989, 1990, 1991a, 1991b) examine les performances des nouvelles unités de production et leur impact sur le degré de profitabilité du secteur, également à partir d'une analyse structuraliste du processus de création⁹.

Dans une autre perspective, des économistes s'interrogent sur le rôle joué par le chef d'entreprise dans le cycle de vie d'une unité de production. J. SCHUMPETER (1934) introduit ainsi le personnage de l'entrepreneur dans son analyse des mécanismes de

⁷ L'auteur illustre ses propos par une métaphore : une population d'entreprises sur un marché est comparable à une forêt. Les entreprises, comme des arbres, naissent, croissent et meurent.

⁸ Son approche est a-spatiale.

dynamiques économiques. Auparavant, R. CANTILLON (1755), J.-B. SAY (1830) et F. KNIGHT (1921) avaient déjà précisé la fonction du dirigeant dans le mécanisme de l'entreprise. Certaines de ces approches ont été récemment réactualisées et formalisées : B. JOVANOVIC (1982, 1994), R. KILHSTROM et J.-J. LAFFONT (1979), D. EVANS et B. JOVANOVIC (1989), W. BROCK et D. EVANS (1986) élaborent des modèles de choix entrepreneurial qui apportent des précisions sur les déterminants de la préférence des agents économiques pour l'entrepreneuriat. Les auteurs soulignent notamment le rôle crucial joué par la détention d'une capacité entrepreneuriale par les individus dans le processus de décision de création d'une nouvelle entreprise.

Des travaux de recherche de nature empirique sont venus étayer ces raisonnements théoriques. Principalement aux États-Unis et en Grande-Bretagne, de nombreuses études et monographies ont été réalisées appuyant leurs conclusions sur des tests économétriques. Dans un cadre analytique spatial et/ou sectoriel, elles ont notamment permis d'améliorer la compréhension du phénomène de création d'entreprises au travers d'une identification des facteurs explicatifs de celle-ci. Une comparaison des contextes de création des entreprises dans six pays (Allemagne, États-Unis, Irlande, Italie, France¹⁰ et Grande-Bretagne) a récemment été réalisée par P. REYNOLDS et al. (1994). Les auteurs concluent que les facteurs économiques déterminant les disparités géographiques en matière de création d'entreprises sont quasiment identiques dans les six pays. Ceux-ci relèvent du contexte économique local dans lequel la nouvelle entreprise se crée. Plusieurs constats ont été effectués. Le tableau n°1 reprend en partie ces résultats.

En France, les analyses statistiques sont plus rares. Dès que l'outil statistique (élaboration du fichier SIRENE¹¹, Panel SINE¹²) a permis une étude complète du phénomène, l'Agence Pour la Création d'Entreprises¹³ (APCE) et l'INSEE ont publié des études précisant la structure et l'évolution conjoncturelle et sectorielle de la création d'entreprises sur le territoire national (cf. tableau n°2, liste non exhaustive).

⁹ L'analyse de P. GEROSKI (1989, 1990, 1991a, 1991b) est précisée dans le chapitre I.

¹⁰ L'analyse empirique du cas français a été réalisée par B. GUESNIER (1994).

¹¹ SIRENE est le Système Informatique pour le Répertoire des Entreprises et des Établissements, géré par l'INSEE. Le répertoire a été créé en 1973 et, depuis, a connu plusieurs transformations (cf. chapitre IV).

¹² En complément des informations brutes du répertoire SIRENE, l'INSEE a effectué des enquêtes nationales auprès d'un échantillon représentatif de créateurs et suit la survie de cette cohorte d'entrepreneurs. La dernière enquête a été lancée en 1994 (Enquête SINE – Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises).

¹³ Anciennement dénommée Agence Nationale pour la Création et le développement des nouvelles Entreprises (ANCE). L'APCE est l'observatoire national de la création d'entreprises. Ses objectifs sont d'étudier l'évolution de la création d'entreprises en France, de fournir aux porteurs de projet des informations complètes sur le processus de formation de leur entreprise et de formuler des propositions en faveur de la création d'entreprises aux pouvoirs publics.

**Tableau 1 - La création d'entreprises (approche spatiale et/ou sectorielle)
en Europe et aux États-Unis : quelques constats**

CONSTATS	GRANDE-BRETAGNE	RESTE DE L'EUROPE	USA
Le taux de chômage a un effet (positif) sur la création d'entreprises.		<u>Allemagne:</u> AUDRETSCH et FRITSCH (1994), FRITSCH (1992), WAGNER (1994)	ASC et AUDRETSCH (1994), REYNOLDS (1994)
Les caractéristiques locales du capital humain ont un effet sur la création d'entreprises.		<u>Allemagne:</u> AUDRETSCH et FRITSCH (1994)	
Le degré d'urbanisation d'une zone géographique a un effet positif sur le niveau local de création d'entreprises.	KEEBLE et WALKER (1994)	<u>Allemagne:</u> AUDRETSCH et FRITSCH (1994)	REYNOLDS (1994)
La taille du marché a un effet sur les niveaux de création d'entreprises (analyses sectorielles ou spatiales).	KEEBLE et WALKER (1994)	<u>Allemagne:</u> AUDRETSCH et FRITSCH (1994), WAGNER (1994) <u>Irlande:</u> HART et GUDGIN (1994)	ASC et AUDRETSCH (1994), REYNOLDS (1994)
Lien entre création et taille des entreprises déjà établies : - La présence de grandes entreprises a un effet négatif. - La présence de PME a un effet positif sur la création.		<u>Allemagne:</u> AUDRETSCH et FRITSCH (1994) <u>Irlande:</u> HART et GUDGIN (1994) <u>Italie:</u> REYNOLDS et al. (1994)	ASC et AUDRETSCH (1994), REYNOLDS (1994)
La spécialisation du tissu d'entreprises a un effet négatif sur la création.		<u>Allemagne:</u> WAGNER (1994)	
Richesse de la population locale.	KEEBLE et WALKER (1994)		REYNOLDS (1994)
Dépense de l'état.		<u>Irlande:</u> HART et GUDGIN (1994) (effet positif)	REYNOLDS (1994) (effet négatif)

Tableau 2 - La création d'entreprises en France (approche spatiale et/ou sectorielle) : quelques constats

CONSTATS	AUTEURS
Parallélisme entre les flux de créations et de disparitions des entreprises (analyses sectorielles ou spatiales).	FLEURY (1988), JAYET (1993b), MARCO (1981)
La mortalité des jeunes entreprises (moins de 5 ans) est plus forte (que la moyenne).	BONNEAU (1995), BONNEAU et THIRION (1997), FLEURY (1988), FRANCOZ (1994), VIENNET (1990, 1991c),
La taille des entreprises nouvelles est plus petite (que la moyenne).	BONNEAU (1994, 1995), BONNEAU et THIRION (1997)
Évolution structurelle du renouvellement du tissu d'entreprises : tertiairisation du processus de création d'entreprises.	AMORICH et al. (1991), GUESNIER (1997, 1998), BONNEAU et THIRION (1997)
Profil du créateur : un homme dans les services, âge moyen, expérience préalable dans le métier.	BONNEAU et FRANCOZ (1995), BONNEAU et THIRION (1997), VIENNET (1988)
Forte concentration des créations d'entreprises (et d'établissements) dans les zones urbaines.	AMORICH et al. (1991), BONNEAU et THIRION (1997), BONNET (1989), GUESNIER (1994, 1998), FLEURY (1988), JAYET (1993b), LAVALLEE (1996), MESLEARD et al. (1993), VIENNET (1991a, 1991b),

Quelques-uns des auteurs cités dans le tableau n°2 ont, par ailleurs, inscrit leur analyse dans un cadre spatial. En premier lieu, on trouve la thèse de J. BONNET (1989) qui constate un renouveau entrepreneurial en France au milieu des années quatre-vingt : ce dynamisme favorise avant tout l'ouest et le sud-est du pays. Les travaux de J. LAVALLEE (1996) et de B. GUESNIER (1994, 1997, 1998) apportent des précisions sur les caractéristiques de la répartition spatiale (et sectorielle) des flux de créations pour une période plus récente (fin des années quatre-vingt et début des années quatre-vingt-dix) : les créations d'entreprises sont fortement concentrées dans la région parisienne et sur le pourtour méditerranéen tandis que le reste du territoire est désertique¹⁴. H. JAYET (1993a, 1993b, 1995) se penche sur l'analyse de la création et de la disparition des *établissements*¹⁵ sur la période 1989-1992. Il exploite la base de donnée SIRENE au niveau des départements français et aboutit aux mêmes constats spatiaux que les auteurs précédents.

La présente thèse poursuit le travail dans cette même voie et, d'une manière plus ambitieuse, dans celle de l'identification des facteurs économiques qui sous-tendent les écarts de niveaux de création entre zones géographiques. Le niveau de création

¹⁴ Pour B. GUESNIER (1998), le processus de concentration des créations d'entreprises est, par ailleurs, cumulatif.

d'entreprises d'une zone géographique serait, selon nous, régi par des facteurs économiques de nature endogène comme le potentiel entrepreneurial et les dynamiques de développement de la zone considérée. Il dépendrait donc de la reproductibilité du tissu économique local. Dès lors, la diversité des environnements locaux entraîne des disparités de degré de création d'entreprises sur le territoire, chaque zone géographique étant dotée d'un potentiel endogène spécifique.

Notre recherche est donc axée sur une thématique qui touche moins à l'attractivité des territoires et à la mobilité interrégionale des unités de production qu'au potentiel endogène de création de chaque espace. C'est pour cette raison que nous nous référons à la création *d'entreprises* plutôt qu'à la création *d'établissements*.

Le processus de création d'une entreprise ne s'apparente pas à celui d'un établissement. La logique de formation de ce dernier relève le plus souvent de la recherche d'une localisation optimale. Une firme ou un grand groupe réalise des arbitrages de ce type. En revanche, la création d'une nouvelle entreprise est souvent un projet plus modeste qui s'éloigne de ces considérations de choix de localisation. La plupart de ces créations sont le fruit du travail d'un individu qui crée une petite entreprise à proximité de chez lui. Un grand nombre d'entre elles sont artisanales (78 500 des créations étaient artisanales en 1996, source APCE) et se font dans le commerce ou les services. La taille des nouvelles entreprises atteste d'ailleurs de la modestie de la majorité des projets (cf. tableau n°3).

Tableau 3 - Taille des entreprises créées en 1996 (en %)

nombre de salariés	0 salarié	1 à 2 salariés	3 à 5 salariés	plus de 6 salariés
créations d'entreprises ¹⁶	86	11,2	2,2	0,6
entreprises existantes	48	27	12	13

SOURCE : APCE

L'identification des facteurs économiques locaux qui déterminent le niveau de création est instructive, car elle permet notamment de suivre le développement des différentes zones

¹⁵ Pour une distinction entre la notion d'entreprise et d'établissement, voir chapitre I.

¹⁶ Les créations d'entreprises comprennent les créations ex nihilo, les réactivations et les reprises. Pour une définition de ces termes, voir chapitre IV.

géographiques et d'évaluer les perspectives d'évolution de la répartition spatiale du système productif. Il est intéressant d'examiner quels sont les territoires gênés par la poursuite d'une trajectoire de croissance et de mesurer l'importance de leurs handicaps. Une bonne connaissance des facteurs explicatifs de la création d'entreprises autorise alors la mise en place de stratégies locales efficaces à l'égard du phénomène de création d'entreprises. Les responsables locaux publics sont effectivement préoccupés par la revitalisation du tissu économique de leur territoire. Leur intérêt se traduit notamment par le développement de politiques d'aides en faveur des porteurs de projet (création de structures d'accueil pour les nouvelles entreprises, aides pécuniaires aux créateurs, aides aux jeunes entreprises,...). La mise en évidence des causes des différences géographiques de formation des entreprises peut conduire, dans une certaine mesure, à améliorer les orientations de ces stratégies.

Certains des travaux empiriques cités dans le tableau n°2 fournissent, dès à présent, quelques pistes dans la recherche des déterminants des différences spatiales de création d'entreprises. H. JAYET (1993b) constate ainsi que les disparités géographiques de la création découlent en partie de la spécificité des activités locales qui prévalent dans la zone définie. Le secteur d'activité dans lequel la nouvelle entreprise cherche à s'installer, joue effectivement un rôle important dans le processus de création. Ceci n'est pas surprenant étant donné que le secteur d'activité synthétise de nombreuses variables (marché, pression concurrentielle, technique,...). Cette approche par la structure d'activité permet de justifier les bons résultats des régions dont la structure sectorielle est actuellement orientée vers des activités tertiaires. Au contraire, les régions de tradition industrielle sont moins enclines à générer des dynamiques locales de création compte tenu d'une certaine raréfaction des opportunités dans l'industrie.

Il n'en demeure pas moins que l'explication des disparités spatiales de création réside également à d'autres niveaux. J. BONNET (1989) considère que la répartition spatiale inégale des créations d'entreprises est en partie due aux différences géographiques de l'offre d'entrepreneurs. Dans cette perspective, l'auteur balaie l'ensemble des caractéristiques techniques, structurelles et socio-économiques gouvernant cette offre. Il conclut que la structure du marché, les motivations principales des créateurs (caractéristiques socio-économiques, socio-professionnelles et milieu socio-culturel des agents) et les aides disponibles constituent des paramètres décisifs du renouveau entrepreneurial dans les années quatre-vingt. B. GUESNIER (1994, 1997, 1998) et J. LAVALLEE (1996) suggèrent, quant à eux, que la qualification et la formation des agents économiques, le taux d'urbanisation et la

croissance de la population constituent des facteurs explicatifs pertinents. Les espaces (zones d'emploi, départements, régions,...) se différencient donc non seulement par leur caractérisation sectorielle, mais également par leur caractérisation géographique, c'est-à-dire la spécificité de l'environnement dans lequel évolue la nouvelle entreprise.

En effet, l'élaboration, puis la vie de l'entreprise (nouvelle) prennent corps dans un cadre territorial. La dimension locale conserve, encore aujourd'hui, tout son sens dans les mécanismes de vie, de croissance et de mort des entreprises. À l'ère de la mondialisation croissante des échanges et de l'internationalisation des marchés des entreprises, le cycle de vie de beaucoup d'entreprises semble être toujours étroitement lié aux caractéristiques de l'environnement économique local dans lequel les unités de production évoluent.

Dans le cas de la création des entreprises, plusieurs arguments vont dans ce sens. Le cadre dans lequel s'élabore le projet, puis s'épanouit l'entreprise, est ainsi très souvent circonscrit et limité dans l'espace. On constate ainsi que les interdépendances entre les agents économiques participant à l'entreprise, sont fortement circonscrites dans l'espace. Un grand nombre de relations nécessite une proximité géographique entre les individus. Les nouvelles entreprises, dont la taille est modeste au moment de leur création, sont en quelque sorte prisonnières de leur environnement immédiat. Elles évoluent, la plupart du temps, sur des marchés régionaux, voire locaux (LLOYD et MASON, 1984). C'est notamment le cas de certaines prestations de services (services aux particuliers) qui obligent le prestataire à privilégier la proximité (physique) dans la transaction d'échange du fait de la difficile transportabilité du service et des avantages que constituent une courte distance entre les deux parties. Malgré une tendance à l'informatisation, les entreprises de services doivent toujours entretenir de bons rapports avec leurs clients. Les externalités informationnelles, comme les échanges d'informations avec la clientèle, sont devenues primordiales, car la complémentarité entre les différentes parties génère des gains comme l'augmentation de la productivité¹⁷. La structure de la demande locale ainsi que sa taille sont alors déterminantes dans la fixation du niveau des créations d'entreprises.

De même, l'utilisation de certains facteurs de production impose une proximité géographique entre le fournisseur et son client, les deux parties ayant besoin de contacts permanents et de relations de face à face tandis que la distance et le nombre d'intermédiaires

¹⁷ La base de ces relations n'est pas forcément territoriale, mais peut être extra-territoriale. Dans ce cas, on ne parle plus de proximité physique, mais de proximité organisationnelle. Néanmoins, la première composante de la proximité (proximité physique) constitue un critère fondamental dans l'élaboration d'une nouvelle entreprise.

contribuent souvent à réduire la qualité de l'échange.

De plus, certains facteurs de production sont peu mobiles. Leur faible transportabilité mène à une différenciation de l'environnement de création dans l'espace. Les entreprises dont l'activité nécessite l'utilisation de ces ressources, sont alors dans l'obligation de tenir compte de leur localisation. C'est notamment le cas du facteur travail. Les nouvelles entreprises ont l'habitude d'établir des liens avec les marchés locaux de l'emploi. C'est également, la plupart du temps, du milieu social local que les capacités des individus à entreprendre émergent¹⁸. Le nombre de futurs entrepreneurs est alors déterminé par le niveau et la forme du capital humain local (esprit d'entreprise, coût d'opportunité de la création d'entreprises).

Enfin, au cours de leur création, les nouvelles entreprises doivent s'insérer dans des réseaux locaux qui sont fondés sur des relations de proximité géographique entre les agents. Les créateurs établissent très souvent leur nouvelle entreprise à une faible distance de leur habitat, ce qui leur permet de conserver les bénéfices de l'accumulation de contacts personnels et professionnels établis antérieurement à leur projet de création.

Ces arguments indiquent donc que les nouvelles entreprises évoluent dans un cadre fortement territorialisé. Ils nous conduisent à poser plusieurs questions théoriques importantes : peut-on soutenir l'idée selon laquelle la structure locale du système productif joue un rôle dans les dynamiques de renouvellement des tissus économiques ? Dans quelle mesure la dimension locale constitue-t-elle un élément pertinent dans le processus de création des entreprises ? Quels sont les facteurs locaux favorables à la création d'entreprises et quels sont ceux qui, a contrario, constituent des obstacles ?

Dans cette perspective de recherche, nous supposons donc qu'un ensemble de facteurs locaux configure ce que nous appelons la *structure économique locale* et différencie le contexte économique de création. La notion de structure économique locale fait référence à la description des composantes qui façonnent l'environnement des entreprises, c'est-à-dire la structuration territoriale. Il s'agit de l'ensemble des articulations entre agents économiques dont la réunion construit un cadre spécifique. Ce sont ces éléments, spécifiques à une zone géographique, qui vont définir les capacités endogènes de celle-ci à stimuler la création

¹⁸ On constate que la plupart des entrepreneurs créent leur entreprise à proximité de leur domicile. D'après l'enquête SINE lancée en 1994 par l'INSEE, cet argument constitue le premier déterminant de la localisation de l'entreprise.

d'entreprises¹⁹. C'est notamment ce que C. LACOUR (1995) véhicule par sa métaphore des « tectoniques des territoires ». Pour lui, il existe des processus de dynamiques locales qui reposent sur les caractéristiques de l'environnement économique, politique, historique, culturel et technologique des acteurs. Cet ensemble de facteurs enrichit l'analyse économique d'un paradigme « local » que la présente thèse reprend par le schème structure économique locale.

Plusieurs types de facteurs singularisent, selon nous, la structure économique d'une zone géographique. Il est habituel de distinguer les entités spatiales infra-nationales selon trois critères (voir P. AYDALOT (1985), F. PERROUX (1969)) :

1- L'espace doit être tout d'abord conçu comme un *ensemble homogène*. La base de regroupement des unités territoriales est alors l'identité relative des paramètres économiques. L'espace est perçu comme un support de facteurs de production. Dans ce sens, les zones géographiques se distinguent les unes des autres par les moyens mis à la disposition des entreprises locales. Leur dotation en biens et services, le niveau et la variété de la demande locale sont autant de facteurs distinctifs des espaces. Nous verrons en quoi les différences de capacité des zones géographiques peuvent agir sur les disparités spatiales de taux de création. Dans cette perspective, nous analyserons les différentes zones géographiques de l'espace national en fonction de leur identité.

2- D'autre part, l'espace doit être considéré comme un *contenu de plan*. Les agents économiques ne sont pas isolés, mais entretiennent des relations les uns avec les autres. Chaque unité territoriale est alors un faisceau de relations individuelles et l'espace devient une construction d'agents localisés. À un niveau local, la forme et la nature de ces rapports entre acteurs de la création qui constituent des réseaux de relations dits locaux, caractérisent le contexte dans lequel l'unité émerge et conduisent à des différences de taux de création d'une zone géographique à l'autre. Ce sont donc aussi les différences dans l'espace des comportements des agents qui peuvent expliquer les disparités de création.

¹⁹ Nous ne nions pas le fait que la création d'entreprises est aussi déterminée par des facteurs de dimension « a-territoriale », mais l'objectif de la thèse est avant tout de mettre en évidence l'importance de l'impact du contexte économique local sur le processus de naissance.

3- Enfin, l'espace doit être conçu comme un *champ de force*. Les agents y entretiennent des relations asymétriques, desquelles émergent des rapports de force entre les différents groupes d'agents. Les deux derniers éléments – espace, *contenu de plan*, et espace, *champ de force* – constituent ce que nous appelons le *capital organisationnel* de l'espace (BAILLY, 1994 ; JAYET, 1993a). Ces deux concepts vont au-delà de la première composante (ensemble homogène) qui considère l'espace avant tout comme un lieu (dotation en ressources), ils permettent de déboucher sur la notion de territoire (c'est-à-dire sur la perception de l'espace comme un lieu vécu).

C'est autour de ces trois composantes spécifiant l'espace et constituant les fondements de la notion de structure économique locale, qu'il faudra rechercher les déterminants des disparités géographiques en matière de création.

Notons dès à présent que la notion de structure économique locale exclut les facteurs structurels utilisés à des fins stratégiques par les entreprises en place sur les marchés. La littérature s'est longuement intéressée à la formalisation de ces stratégies dont l'objectif est d'empêcher ou de freiner l'entrée des nouvelles unités sur un marché. Cet aspect a notamment été traité par J. BAIN (1956), A. DIXIT (1980), B. EATON et R. LIPSEY (1980), etc.

L'objectif de la thèse est donc d'établir en quoi les caractéristiques du tissu économique local représentent une composante essentielle des dynamiques de création d'entreprises. Dans cette perspective, plusieurs pistes sont poursuivies :

1- Dans un cadre empirique, nous analyserons la répartition spatiale des créations d'entreprises en France (de 1993 à 1996). La répartition spatiale des nouvelles entreprises n'est ni aléatoire, ni égalitaire. Il s'agira de mettre en évidence les changements géographiques qui se sont opérés ces dernières années : quelles sont les recompositions spatiales actuelles du tissu d'entreprises ? Quelles sont les zones géographiques qui s'imposent actuellement en matière de création d'entreprises ? A contrario, constate-t-on un affaiblissement des dynamiques entrepreneuriales en certains lieux ?

Pour répondre à ce type de questions, l'analyse des flux de créations sera effectuée à un niveau local. Nous retiendrons le découpage de l'espace national français en 348

zones d'emploi dont les frontières ont été définies selon des critères tenant compte des déplacements domicile/travail des agents économiques. Cette division du territoire en zones d'emploi repose donc sur une réalité économique qui circonscrit convenablement l'espace dans lequel la nouvelle entreprise évolue.

L'étude statistique de la création dans les 348 zones d'emploi permettra en particulier d'identifier différentes catégories homogènes d'espaces. Certaines similitudes peuvent être constatées dans la nature des dynamiques entrepreneuriales des zones d'emploi du territoire national. La structure sectorielle du processus de création de deux zones d'emploi et leur niveau de naissance sont souvent proches. Ces deux zones suivent la même trajectoire de renouvellement de leur tissu. Il s'agira dès lors de classer les zones d'emploi selon ces trajectoires (pour ce faire, nous effectuerons une taxonomie des zones d'emploi).

2- Il en découle directement un autre type de questions : comment peut-on expliquer les écarts spatiaux de dynamique ? Dès lors qu'on quitte les repères de l'analyse économique classique et qu'on accorde un rôle fondamental à l'espace, il est possible de s'interroger sur la fonction des caractéristiques locales dans la compréhension des différences géographiques de création. Tout au long de leur vie, les entreprises évoluent dans un environnement particulier. Le niveau de création d'entreprises d'une zone géographique est apparemment partiellement dépendant de la forme de la structure du système productif local. En effet, pour expliquer les différences géographiques, au delà des facteurs internes à l'entreprise (rendements d'échelle, technologie,...), les formes d'organisation locales et les externalités auxquelles les nouvelles entreprises sont confrontées, peuvent avoir un effet sur le niveau de création. L'entreprise n'est pas isolée, mais insérée à un réseau de relations quotidiennes marchandes et non marchandes qui s'établissent souvent dans une logique locale (JAYET et TORRE, 1994). Il est alors assigné à l'espace une fonction de terreau de la création d'entreprises. Dans cette perspective, un ensemble de variables économiques, historiques, sociales et culturelles locales vont avoir un impact sur le niveau de naissance des nouvelles unités et construire, pour chaque zone géographique, des conditions spécifiques de naissance des entreprises. Ces variables sont autant de facteurs atténuant ou intensifiant les obstacles à la création. C'est donc la structuration du tissu économique local qui peut nous éclairer sur l'origine des différences spatiales de création d'entreprises. Les caractéristiques de l'environnement local de l'entreprise expliquent dès lors les différents types de processus de création existants.

3- Au-delà de cette approche statique des disparités de création, peut-on s'attendre également à la formation d'un processus cumulatif dans la répartition des nouvelles unités ? Les flux de créations d'entreprises ont-ils tendance à se polariser géographiquement ? Il semble que les constats récents confirment cette hypothèse (GUESNIER, 1994). Les espaces dynamiques en matière de création le sont de plus en plus tandis que les zones géographiques en difficulté ont un renouvellement de plus en plus faible. Différents types de facteurs sont à l'origine de ce processus : l'existence d'effets d'entraînement, les caractéristiques du potentiel en ressources humaines des zones géographiques et la dimension du marché potentiel constituent des arguments de polarisation. Bien que notre étude statistique soit essentiellement statique, il s'agira, dans la présente thèse, de ne pas négliger l'importance de ces mécanismes de polarisation, qui soulignent les dynamiques d'évolution de la structure spatiale du tissu d'entreprises.

La thèse est organisée en deux parties. La **première partie** consiste à identifier l'ensemble des facteurs économiques, sociaux, voire historiques et culturels qui expliquent les différences spatiales de création d'entreprises. La théorie économique met à notre disposition des outils analytiques dont l'utilisation nous éclaire sur la nature du processus de démographie des entreprises. La **seconde partie** de la thèse est consacrée à une étude empirique du phénomène de création d'entreprises en France. Nous analysons le cas des zones d'emploi françaises sur la période 1993-1996 à partir de la base statistique SIRENE fournie par l'INSEE.

Dans la **première partie**, en préambule, le **chapitre I** décrit les problèmes méthodologiques relatifs à l'étude de la création d'entreprises. L'étude du mécanisme de formation des entreprises impose une définition précise de la notion de création d'entreprises. Le phénomène s'apparente à la première étape d'un cycle biologique, c'est-à-dire à la naissance d'un être vivant. Nous tenons compte dans notre étude de l'ensemble des nouvelles unités autonomes (créations ex nihilo, reprises et réactivation). Puis, nous étudions le processus de formation de nouvelles unités dans le cadre des modèles d'entrée. Nous constatons que, pour notre analyse, ce type de modèle n'est pas complètement satisfaisant à plusieurs titres.

Dans les **chapitres II et III**, nous nous attachons à cerner les mécanismes économiques qui mènent à la répartition actuelle des nouvelles entreprises. La micro-économie fournit des

éléments de réflexion sur l'entreprise et le créateur, qui nous éclairent sur les causes des différences de niveaux de création des entreprises. Le **chapitre II** est ainsi consacré au rôle joué par les caractéristiques de la structure économique locale relevant de la première composante de la définition de l'espace de P. AYDALOT (1985) (espace, ensemble homogène). Si l'espace peut intervenir sur les niveaux de création d'entreprises, c'est d'abord parce que la faible transportabilité d'un certain nombre de biens et services, y compris éventuellement ceux qui sont produits par les entreprises concernées, entraîne une diversification des contextes économiques locaux. De surcroît, la taille plus ou moins limitée des marchés qui en résulte détermine la capacité de l'économie locale à supporter une variété plus ou moins grande de produits.

Une demande locale portant sur des biens plus diversifiés, plus faiblement substituables les uns aux autres, et pour lesquels l'expérience d'un fournisseur déterminé joue un rôle plus faible, favorise les entrants sur le marché. On retrouve ces mêmes composantes du côté des marchés de facteurs, mais dans un contexte où les problèmes qui se posent ne relèvent pas seulement du choix d'un fournisseur, mais également du choix entre internalisation et externalisation de la production de facteurs intermédiaires. En l'absence de fournisseurs locaux de facteurs de production peu transportables et faiblement substituables, une entreprise sera contrainte à en internaliser la production. La présence locale de fournisseurs de ces facteurs de production, en évitant l'internalisation, peut jouer un rôle important dans l'affaiblissement de la dissymétrie entre les entrants et les entreprises en place. Elle permet aux premiers, qui sont souvent de faible taille, de bénéficier indirectement des rendements croissants et de l'accumulation d'expérience qui affaiblissent les coûts de production des fournisseurs. De plus, une structure locale plus ou moins diversifiée implique un degré de spécificité plus ou moins élevé des actifs des entreprises (qui s'échangent d'autant plus difficilement que le marché est étroit et peu diversifié), qui agit sur l'irréversibilité des investissements.

Le **chapitre III** attire l'attention, d'une part, sur la fonction du créateur et, d'autre part, sur l'importance de la constitution d'un capital organisationnel. Le porteur de projet joue effectivement un rôle-clé dans le processus de formation de la nouvelle entreprise. Pour que son entreprise émerge, il doit posséder certaines compétences qui correspondent à ce que nous appelons une capacité entrepreneuriale. Dans ce contexte, les différences spatiales de création d'entreprises sont également conditionnées par les caractéristiques du capital humain des zones géographiques. De plus, le créateur doit accumuler des acquis organisationnels. Ceux-ci

jouent un rôle essentiel dans la formation et le maintien de relations entre entreprises, en particulier dans les relations entre fournisseurs et clients, entre donneurs d'ordres et sous-traitants, entre emprunteurs et organismes de crédits. Ils contribuent, en effet, à résoudre les problèmes de sélection adverse et d'opportunisme posés par les relations inter-entreprises. Dans des territoires organisés sur la base d'une forte division du travail entre entreprises, un agent venant de l'intérieur de l'organisation aura une connaissance des réseaux entre entreprises lui permettant de trouver des clients et des fournisseurs. Et la réputation accumulée lui permettra de se faire accepter de ceux-ci et d'obtenir les crédits nécessaires au développement de son activité. Dans ces conditions, l'existence et le fonctionnement d'une organisation économique locale peuvent jouer un rôle essentiel dans le mécanisme de naissance des entreprises. Dans une zone géographique fortement organisée territorialement, les obstacles à la création deviennent des barrières à l'entrée dans une organisation territoriale qui peut elle-même regrouper un nombre important d'entreprises. Ces barrières sont faibles, voire nulles pour les agents issus de l'organisation territoriale. Elles sont élevées pour les agents qui viennent de l'extérieur. Les raisons de ce déplacement sont à chercher dans les principes de fonctionnement d'une organisation territoriale. Le fonctionnement de celle-ci est fondé sur l'accumulation par ses participants d'acquis organisationnels collectifs et individuels : règles explicites et implicites de conduite, réseaux de relations développés par chacun, accumulation par chacun d'une réputation sur son savoir-faire et son degré de fiabilité dans les transactions avec les autres.

La **seconde partie** est consacrée à une étude empirique de la création d'entreprises dans les 348 zones d'emploi du territoire national métropolitain. Les bassins d'emploi constituent le niveau d'agrégation le plus adapté à notre recherche des facteurs locaux. Dans le **chapitre IV**, une description méthodique de l'ensemble des caractéristiques de la base de donnée retenue est réalisée. Pour appréhender le renouvellement, nous utilisons les données extraites du fichier SIRENE sur la période 1993-1996. Ce fichier recense le nombre annuel de créations (créations ex nihilo et reprises) par zone d'emploi et secteur d'activité. Deux types de création sont retenus : les créations ex nihilo (ou créations pures) et les créations de type reprises et réactivations (ou créations impures). Nous calculons, pour chaque année de la période, des taux de création rapportant le nombre de naissances au nombre d'entreprises en fin d'année ainsi que des taux rapportant le nombre de nouvelles entreprises à la population active. Ces taux sont calculés par zone d'emploi (348 zones) et par secteur d'activité (NAF17, NAF31, ACTEN10). Ils nous permettent d'avoir une vision plus juste du renouvellement. Les données

en volume ont effectivement tendance à omettre la taille des zones d'emploi, avantageant les plus grandes zones d'emploi. En revanche, une analyse en taux permet de comparer les résultats de zones d'emploi de tailles très différentes. Par ailleurs, le chapitre IV expose une première exploitation des données SIRENE. La première de nos constatations est que la répartition des créations est très stable sur la période 1993-1996, les taux de création étant fortement corrélés entre eux. Nous retrouvons les résultats obtenus dans des études précédentes, notamment chez H. JAYET (1993b). Cette inertie de la distribution des flux de renouvellement résiste aux aléas de la conjoncture assez importants sur les quatre années d'étude. Il semble donc que les zones d'emploi réagissent parallèlement aux variations de la conjoncture. Ce constat justifie l'utilisation de taux moyens de création qui lissent les aléas conjoncturels sans réduire la pertinence de l'analyse.

Dans le **chapitre V**, nous utilisons également les outils habituels de l'analyse statistique permettant de cerner les variations spatiales et sectorielles de la création d'entreprises. L'analyse de la répartition spatiale des taux de création confirme, tout d'abord, les résultats de monographies antérieures (BONNEAU, 1995 ; GUESNIER, 1994) : les grandes villes et métropoles du territoire dominant en matière de renouvellement, laissant apparaître des zones de développement autour de Paris et de l'axe Lyon-Marseille. Une « sun belt » émerge également sur le littoral méditerranéen. Les espaces ruraux, peu peuplés, restent, en revanche, en retrait. Les territoires du centre du territoire (Limousin, Massif Central) ont, par exemple, un renouvellement particulièrement atone.

Le **chapitre VI** poursuit l'analyse de la répartition spatiale et sectorielle de la création d'entreprises. Dans notre recherche des facteurs explicatifs de la répartition du renouvellement, nous suivons deux orientations, à l'instar de Z. ACS et D. AUDRETSCH (1989). Les flux de renouvellement se répartissent, d'une part, en fonction de la spécificité sectorielle du bassin et, d'autre part, en fonction de diverses caractéristiques économiques de la structure locale.

Ainsi, une analyse structurelle-géographique confirme l'importance de la spécificité sectorielle dans la répartition des flux de renouvellement. Cette technique permet de dissocier deux effets. L'effet structurel correspond au taux qu'aurait eu la zone d'emploi si, avec la même structure sectorielle, elle avait eu pour chaque secteur le même taux qu'au niveau national. L'effet géographique correspond à la partie de l'écart total ne pouvant pas être expliquée par la spécificité de la structure sectorielle de la zone d'emploi. Ce résidu est supposé être principalement lié aux caractéristiques de l'environnement local. Les résultats

obtenus pour les effets structurels laissent apparaître que le degré de tertiarité du tissu d'entreprises détermine les niveaux de création. Dans ces conditions, nous constatons l'émergence des espaces urbains puisque les services aux entreprises et aux particuliers y constituent le fondement de leur spécialisation. La métropolisation du bassin régit la répartition du renouvellement du tissu d'entreprises en matière de création. À l'inverse, les espaces dont la structure sectorielle est orientée vers des activités industrielles, ont des difficultés à générer des effets structurels positifs. L'analyse structurelle-géographique souligne aussi le poids de variables liées aux caractéristiques locales du bassin d'emploi (effet géographique).

Par ailleurs, une taxonomie des bassins d'emploi, réalisée à partir des taux de création des 348 zones d'emploi, révèle le grand avantage des bassins structurés autour des centres urbains et permet de vérifier la pertinence des hypothèses de la première partie de notre travail. Les bassins d'emploi se répartissent le long d'un axe opposant l'urbanité à la ruralité de la structure locale. La proximité de métropoles engendre un type différent de renouvellement et génère un phénomène de concentration des créations. La taxonomie distingue le renouvellement des bassins d'emploi des grandes villes (Île-de-France, Lille, Lyon, Marseille, Nantes,...) ainsi qu'une seconde armature urbaine organisée autour de villes plus moyennes. À l'autre extrémité de notre hiérarchie, nous trouvons des territoires au caractère rural. Leurs caractéristiques sont inverses au groupe des territoires urbains.

Enfin, dans le **chapitre VII**, nous nous attachons à rechercher des déterminants locaux de la création d'entreprises. Tout d'abord, il existe un ensemble de facteurs liés aux particularités du contexte local. Ceux-ci sont fondamentaux bien qu'ils soient souvent négligés dans la littérature économique au profit d'explications strictement sectorielles.

Des modèles de régression linéaire nous permettent ainsi de vérifier l'hypothèse d'un impact de la structure économique locale. Nous constatons qu'une demande locale portant sur des biens diversifiés implique effectivement des taux de création plus élevés. Les nouvelles entreprises se concentrent autour des marchés de grande taille, qui sont capables de supporter une variété plus grande de produits. Nous notons qu'une plus forte diversification des facteurs de production locaux induit une réduction des obstacles à la création. Le degré de variété des produits agit sur l'irréversibilité des investissements et donc sur les flux de renouvellement. Dans ces conditions, on comprend mieux pourquoi les bassins d'emploi se différencient le long d'un axe urbanité-ruralité. Les territoires urbains profitent également de la présence locale de nombreux fournisseurs de facteurs de production. Celle-ci offre la possibilité aux nouvelles unités d'externaliser une partie de leur production. Nous constatons que la qualité

du facteur travail constitue un autre déterminant important du niveau de renouvellement. La disponibilité d'une main d'œuvre formée agit positivement sur le renouvellement. De plus, à l'instar de travaux antérieurs, nous avons constaté que la structure d'activité de la zone d'emploi agissait sur le renouvellement. Les structures sectorielles jouent un rôle déterminant pour les niveaux globaux de création. Enfin, la proportion de petites entreprises, l'absence de spécialisation du tissu local et une structure d'activité tertiaire constituent des facteurs favorables à la création d'entreprises.

La **conclusion générale** présente une synthèse des résultats obtenus ainsi que quelques recommandations de stratégies en faveur de la création d'entreprises. Celle-ci constitue, en effet, un enjeu économique important notamment en termes de renouvellement des activités et des emplois et représente donc une variable sur laquelle le responsable local peut agir.

PARTIE I

ANALYSE THÉORIQUE DES DÉTERMINANTS LOCAUX DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES

**« Tout ce qui est fondamental est micro-économique
et tout ce qui est important est macro-économique »**

S.C. KOLM

L'état et le système de prix, CNRS, Paris, 1971.

**« Les théories économiques seraient relativement
faciles à établir sans la présence de cet insupportable
gêneur qu'est l'Homme »**

A. SAUVY

*Le pouvoir et l'opinion : essai de psychologie politique
et sociale*, Payot, Paris, 1949.

Un examen de la répartition spatiale des créations d'entreprises en France indique une distribution déséquilibrée. Les espaces les plus urbains constituent les principaux centres de formation de nouvelles entreprises : les grandes agglomérations nationales comme Paris, Marseille, Toulouse et Lyon ont des taux de création¹ qui varient entre 8 et 10 naissances pour 100 entreprises existantes² (contre une moyenne nationale de 7,5%). Ces métropoles forment des « oasis » de dynamiques entrepreneuriales tandis que le reste de l'espace national est désertique. En effet, les zones du centre et de l'est de la France (Auvergne, Centre, Champagne-Ardenne, Limousin, Picardie,...), rurales et peu habitées, ont des taux de création deux fois plus faibles que la moyenne nationale (cf. partie II).

Dans ce contexte, il est intéressant de s'interroger sur la nature des forces qui conduisent à de telles différences spatiales. En particulier, les caractéristiques de l'environnement dans lequel est créée la nouvelle entreprise, jouent, d'après nous, un rôle crucial dans la détermination des taux de création d'entreprises dans les territoires.

La première partie de la thèse aborde la question dans un cadre théorique. Elle est divisée en trois chapitres. Tout d'abord, dans le **chapitre I**, après avoir défini la notion de création d'entreprises, nous étudions l'effet des opportunités de profits sur le niveau de naissances en utilisant les modèles d'entrée du type de celui de P. GEROSKI (1989, 1990, 1991a, 1991b). Puis, le **chapitre II** décrit l'impact de la structure économique sur le processus de création des entreprises. Enfin, le **chapitre III** souligne l'importance du rôle des acteurs économiques, notamment du porteur de projet (le créateur).

¹ Le taux de création est le rapport entre le nombre de créations d'entreprises et le stock d'entreprises existantes.

² Taux moyen de création pure (création ex nihilo) calculé sur la période 1993-1996 (cf. partie II).

CHAPITRE I :

UNE PREMIÈRE APPROCHE

DE LA

CRÉATION D'ENTREPRISES

L'examen des disparités spatiales en matière de formation de nouvelles entreprises exige une définition du concept de création. Qu'entend-on par création d'entreprises ? La notion de nouvelle entreprise est effectivement polyforme. La littérature économique en atteste : dans son analyse des barrières à l'entrée, J. BAIN (1956) retient les créations ex nihilo ; les analyses statistiques de l'INSEE traitent à la fois des créations ex nihilo et des autres types de créations (reprises, réactivations) ; H. JAYET (1993a) préfère analyser les créations d'établissements plutôt que les créations d'entreprises ; J.-P. DELISLE et F. LAINÉ (1997) s'intéressent uniquement aux transferts d'établissements.

Cette variabilité du cadre analytique retenu conduit à rendre la définition de nouvelle unité parfois confuse. Il devient alors nécessaire d'en identifier précisément les frontières. La première section du chapitre I a pour objectif de définir les contours du phénomène de formation des entreprises.

La seconde section ouvre une première voie dans la recherche des facteurs explicatifs de la création d'entreprises. L'existence d'une opportunité de profits peut ainsi constituer un argument de formation d'une nouvelle entreprise. Les modèles d'entrée formalisent ce type de raisonnement.

SECTION I- UNE DÉFINITION DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES

La section I propose une définition du processus de création (§1-). Elle inscrit notamment le phénomène dans une optique qui apparente la formation d'une entreprise à la première étape d'un cycle biologique. Un parallèle peut être ainsi fait avec le mode de raisonnement des démographes (§2- et §3-). Nous précisons dans un dernier paragraphe (§4-) que nos propos concernent les créations de nouvelles *entreprises* plutôt que les créations d'*établissements*.

§1- Définition générale de la création d'entreprises

À l'instar de l'INSEE et EUROSTAT, nous retenons la définition suivante de la création d'entreprises et des établissements³ :

Les créations d'entreprises et d'établissements correspondent à l'ensemble des nouvelles unités organisationnelles de production de biens et de services marchands. Si ces nouvelles unités sont autonomes dans leurs décisions (unités légales), il s'agit alors de créations d'entreprises. Dans le cas contraire, on parle d'établissements nouveaux.

Cette définition appelle plusieurs commentaires que nous développons dans les paragraphes suivants.

§2- La création, une composante de la démographie d'entreprises et d'établissements

Les entreprises et les établissements qui participent à l'activité économique⁴ d'une zone géographique, forment une composante importante du système économique local. Ce tissu d'entreprises et d'établissements évolue dans le temps. Il en résulte des transformations du système productif et notamment d'importants changements de la structure spatiale de l'activité à un niveau macro-économique.

³ Pour une distinction entre entreprise et établissement, voir paragraphe §4-.

⁴ Dans notre analyse empirique, nous ne retenons que les activités économiques réelles, c'est-à-dire que nous écartons toutes les entreprises de type association et loueur de fonds (pour plus de précisions, cf. partie II).

Ces modifications structurelles se réalisent sous l'effet de plusieurs forces. De nouvelles unités entrent en permanence sur le marché tandis que d'autres cessent leur activité. D'autres encore se déplacent d'un lieu à un autre ou changent de secteur d'activité. La fonction de l'économiste rejoint ici celle du démographe qui étudie l'évolution de la composition des populations d'individus. Ce cycle de vie de l'entreprise (ou de l'établissement) conduit à percevoir le tissu économique comme un organisme vivant soumis aux mêmes lois qu'une population humaine⁵. Le tissu se renouvelle, se transforme au travers de flux d'entrées et de sorties. Dans ce sens, la « naissance » des entreprises et des établissements est représentée par la création de nouvelles entités productives, leur « mort » par la cessation d'activité et la « migration » correspond aux transferts d'entreprises (ou d'établissements) d'une zone géographique vers une autre⁶ (ou d'un secteur d'activité vers un autre).

On peut établir la relation comptable suivante pour une zone géographique :

$$\begin{aligned}
 P_1 &= P_0 + \Delta n \\
 \text{avec} & \\
 \Delta n &= C - D + T^E - T^S
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

Soit P_0 , le stock d'entreprises à l'instant t_0 et P_1 à l'instant t_1 . Le nombre d'entreprises varie entre t_0 et t_1 en fonction des flux bruts d'entrées et de sorties de la zone géographique. Sur la période (t_1-t_0) , dans la zone géographique, plusieurs types de modifications du tissu se produisent : des créations C , des disparitions D , des transferts entrants⁷ T^E et des transferts sortants T^S . L'indice C est la variable qui nous intéresse. Notons que la différence (T^E-T^S) correspond à la mobilité interrégionale⁸ des entreprises.

L'ensemble de ces transformations, notées Δn , représentent la part de P_1 issue du renouvellement du tissu sur la période (t_1-t_0) . L'analyse des trois composantes C , D et (T^E-T^S) constitue un indicateur précis des dynamiques locales de renouvellement du tissu d'entreprises (ou d'établissements). C'est cette variation des effectifs Δn que le démographe d'entreprises se charge d'étudier.

⁵ À la fin du siècle dernier, A. MARSHALL (1890) soulignait déjà l'analogie entre la démographie humaine et celle des entreprises.

⁶ On parle dans ce cas de mobilité spatiale des entreprises quand il s'agit d'un déplacement d'une zone géographique vers une autre et de mobilité sectorielle pour un changement de secteur d'activité.

⁷ Dans notre équation, T^E et T^S représentent la mobilité spatiale des entreprises.

⁸ Pour H. JAYET (1993b), dans un espace, le nombre d'entrants qui proviennent d'une autre région reste faible

Les sources de variation de la population d'entreprises, Δn , peuvent être classées en deux catégories (cf. tableau n°1). Les variations de la population d'entreprises peuvent être provoquées par des **phénomènes de nature exogène**. Cet aspect retient que les entreprises optent pour une zone géographique en fonction de l'accessibilité des facteurs de production et des marchés des produits qu'elles vendent. Elles cherchent par leur implantation à maximiser leurs profits et choisissent le point qui leur permet de minimiser les coûts de transport entre leur lieu d'implantation et les marchés de facteurs de production et de produits. La localisation dépend, dans ce cas, de l'offre en biens et services disponibles sur chaque site et chaque zone géographique va exercer un attrait variable sur les entreprises. Nous sommes, dès lors, dans une logique d'analyse de l'attractivité des territoires et de théorie de choix de localisation. Ce type d'approche concerne avant tout les firmes⁹ nationales ou internationales qui décident de s'installer en un lieu après arbitrage. Ces processus de choix de localisation sont aujourd'hui en plein essor. Dans un contexte de concurrence exacerbée, les firmes mettent de plus en plus en compétition plusieurs systèmes productifs nationaux ou régionaux au moment de leur décision d'implantation.

Ce type d'approches place le processus de naissance des unités dans une perspective d'attractivité des territoires. Elle se prête donc mal à l'analyse du comportement des créations d'entreprises, qui a été présentée dans l'introduction générale. Le processus qui nous intéresse concerne de petites nouvelles entreprises qui évoluent dans un cadre territorial. Dans cette perspective, nous verrons, dans le paragraphe §4-, que le comptage des entreprises constitue un meilleur cadre d'analyse du mécanisme de croissance que celui des établissements. Dès lors, il paraît important d'écarter les entrées issues du développement exogène. Nous nous intéressons uniquement à celles générées par le développement endogène (cf. tableau n°1).

Tableau 1 - Développement endogène-exogène

	<i>Développement endogène</i>	<i>Développement exogène</i>
<i>Entrées</i>	Créations	Transferts entrants
<i>Sorties</i>	Disparitions	Transferts sortants

(et ce d'autant plus que l'espace étudié est grand).

⁹ L'unité « entreprise » et l'ensemble des « établissements » existants constituent la notion de « firme ».

Les variations de la population d'entreprises peuvent également être issues de **dynamiques endogènes**. Les caractéristiques d'une zone ou d'un secteur fournissent (ou ne fournissent pas) un environnement favorable au processus de renouvellement. Dans ce cas, les résultats locaux en matière de création sont liés à des déterminants territoriaux comme la disposition des agents à devenir entrepreneur (aptitude entrepreneuriale), la capacité d'une zone géographique à proposer des opportunités de création (taille du marché local), etc. L'ensemble de ces composantes constitue la particularité de la structure locale. C'est cette capacité endogène des territoires à créer qui est traitée dans la thèse.

§3- Une analogie insatisfaisante avec la démographie humaine

L'analogie avec le mode de raisonnement démographique n'est pourtant pas complètement satisfaisante. Le processus de renouvellement du tissu d'entreprises et d'établissements est effectivement imparfaitement biologique de par la nature des unités de production¹⁰ (MARCO et RAINELLI, 1991). En effet, la vie d'un individu est par nature plus continue que celle d'une entreprise. Les naissances sont biologiquement liées aux décès en démographie, chaque individu étant inévitablement confronté à ces deux étapes. En revanche, l'entreprise (ou l'établissement) fait parfois face à des modifications qui rendent son suivi plus subtil.

Lors de sa « naissance », l'unité de production peut ainsi répondre à différentes logiques d'apparition. Tout d'abord, elle peut être le fruit d'une ouverture sans prédécesseur. L'unité n'existait pas auparavant et fait l'objet pour la première fois d'un enregistrement dans le répertoire de comptabilisation. Le responsable de l'unité exploite de nouveaux moyens de production. On parle, dans ce cas, de « création ex nihilo » ou, comme l'INSEE, de « création pure ». Elle est la création la plus courante. Sur la période 1981-1986, elle représentait 75% des entreprises créées en France (CALLIES, 1988). Ce type de créations est souvent considéré comme la principale source de dynamisme entrepreneurial, car la création ex nihilo correspond économiquement à un réel apport dans le capital de production. Celle-ci répond à l'image traditionnelle de l'entrepreneur partant de rien, la formation de l'entreprise étant alors

¹⁰ Certains auteurs contestent également l'analogie biologique de par le caractère conscient des différentes étapes de la vie de l'entreprise. La « naissance », la « croissance » et la « mort » de l'entreprise sont des événements auxquels les responsables de la firme participent normalement de manière active contrairement à une population humaine (BIENAYME, 1973).

analogue à la naissance d'un individu. D'aucuns la dénomment à ce titre la « création vraie » (AUCOUTURIER et MOURIAUX, 1994).

Néanmoins, à défaut de partir de rien, il est possible que la nouvelle unité soit l'émanation d'une entreprise déjà existante. Certaines unités de production sont parfois mises en sommeil au cours de leur vie, puis, après un délai plus ou moins long, reprennent leur activité. On parle dans ce cas de réactivation. Il est également possible que certaines entreprises aient été reprises. Les reprises consistent à débiter l'exercice d'une activité en acquérant par achat ou location, un fonds de commerce ou un outil de production auprès d'une entreprise qui l'exploitait jusqu'alors (reprise entière ou partielle de l'activité).

Dans ces deux cas, la création d'entreprises (d'établissements) est issue de la régénérescence d'une activité économique. L'instigateur de ces types de projets est souvent différent du créateur ex nihilo évoqué plus haut (plus expérimenté, mieux doté en capital financier,...). A.-L. AUCOUTURIER et M.-F. MOURIAUX (1994) préfèrent parler de « création de substitution » ; l'INSEE utilise le terme de « création impure ».

Enfin, le « décès » de l'entreprise (ou de l'établissement) peut être de différentes natures. Il peut être le fruit d'une suppression « sèche », d'une scission ou bien d'une fusion. Une scission et une fusion correspondent à des restructurations de firmes et ne constituent pas une dynamique entrepreneuriale endogène au sens strict du terme, c'est-à-dire celle qui nous intéresse. Malgré tout, elles contribuent bien au flux de naissances et de disparitions.

§4- La différence entre la création d'entreprises et la création d'établissements

L'unité statistique retenue dans la présente thèse est la *création d'entreprises* plutôt que la *création d'établissements*. Définissons, avant tout, les notions d'entreprise et d'établissement. La distinction relève d'une différence de statut juridique. Une unité « entreprise » correspond à une personne juridique (physique ou morale, privée ou publique). Elle est, en quelque sorte, représentée par sa « première » unité de production. Elle est statistiquement matérialisée par le siège social qui est l'unité légale de l'entreprise. La référence à la personnalité juridique conduit à inscrire une notion d'autonomie de décision dans la définition de l'entreprise. L'existence d'une personnalité juridique séparée confère normalement une liberté de décision

des entreprises : deux personnes juridiques distinctes constituent a priori¹¹ deux entreprises distinctes.

Une personne juridique est matérialisée par un ou plusieurs sites d'implantation. En plus de leur siège social, les entreprises, en particulier les grandes firmes, sont souvent constituées de plusieurs usines, unités de stockage, centres de recherche et développement, magasins, etc., qui sont légalement rattachés au siège social de l'entreprise et n'ont donc aucune autonomie de décision. Ces entités sont statistiquement identifiées comme des « établissements » de l'entreprise considérée.

Dans ce cadre, il est possible de distinguer la *création d'entreprises* de la *création d'établissements* de la manière suivante :

- la *création d'établissements* est un indicateur qui englobe tous les types de mouvements qui conduisent à une nouvelle activité économique. Quand une firme (déjà existante) se développe et décide de créer une nouvelle unité de production (usine, recherche et développement,...), cette dernière est comptabilisée comme un nouvel établissement (cf. tableau n°2).

L'intérêt de la statistique de création d'établissements est qu'elle mesure le développement interne des entreprises et leurs choix en matière de stratégies d'implantation. Ce comportement contribue au développement des transferts des entreprises (développement endogène). L'unité de comptage « établissement » se prête donc mieux à l'application empirique des modèles de choix de localisation. Dès lors, elle constitue un bon indice de l'évolution structurelle du système productif ainsi que de l'attractivité d'une zone géographique.

Dans ce domaine, les modèles de la théorie de la localisation mettent en évidence le lien entre choix d'un site et des facteurs de localisation de type coût de transport, disponibilité d'infrastructures locales, accessibilité, etc. C'est notamment dans cette perspective que nous devons analyser les résultats empiriques que H. JAYET (1993b) a obtenus en étudiant les flux de créations *d'établissements* en France.

Néanmoins, la méthodologie utilisée dans ces travaux s'éloigne de nos préoccupations puisque ces auteurs se penchent en premier lieu sur le comportement stratégique de

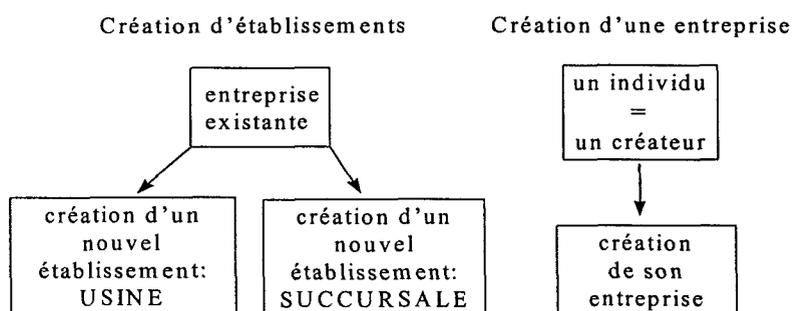
¹¹ Certaines entreprises n'ont aucune autonomie de décision malgré une personnalité juridique distincte. C'est notamment le cas des filiales.

localisation des unités de production. En revanche, ces possibilités d'arbitrage sont beaucoup plus réduites pour les créations d'entreprises.

- la statistique de *création d'entreprises* ne prend en compte qu'une partie des mouvements démographiques. Elle recense le nombre de personnes juridiques créées (unités légales créées) dans une activité économique ou une zone géographique à un moment donné. Cette définition cadre bien avec l'objet de notre étude. Tout d'abord, la création d'entreprises constitue un bon indicateur des dynamiques économiques locales. Elle mesure la capacité endogène des zones géographiques à se renouveler et à répondre aux mutations économiques récentes. La référence à l'unité légale « entreprise » écarte partiellement de l'analyse le problème de choix de localisation des unités de production, c'est-à-dire l'arbitrage entre différents lieux d'implantation. Cette technique est souvent l'apanage des grandes entreprises composées de multiples établissements très mobiles.

L'analyse de la création d'entreprises permet de s'attarder sur la nature du processus d'émergence de la petite nouvelle entreprise qui s'opère dans un cadre territorial. La plupart des créations d'entreprises sont effectivement des créations ex nihilo et sont de très petite taille. Par ailleurs, la notion d'entreprise permet d'appréhender la dimension entrepreneuriale du phénomène de création (esprit d'entreprise, capacité entrepreneuriale,...). En effet, la création d'une entreprise est avant tout le résultat du travail d'un individu, le porteur de projet, futur entrepreneur. Or, seules les unités autonomes dans leur décision, c'est-à-dire les *entreprises*, témoignent de l'aptitude des agents économiques à entreprendre.

Tableau 2 - Processus de création d'entreprises et d'établissements



SECTION II- PROFITABILITÉ ET CRÉATION D'ENTREPRISES : APPORT DES MODÈLES D'ENTRÉE

La thèse a pour objectif l'identification de l'origine des différences géographiques de création d'entreprises sur un espace. Elle soutient en particulier l'hypothèse que les caractéristiques locales du système productif constituent une composante essentielle dans l'explication de ces disparités. Au préalable, il est néanmoins important de comprendre comment la théorie économique explique le processus de naissance des nouvelles entreprises bien que le modèle théorique traditionnel ne porte pas un intérêt soutenu au phénomène.

Le premier type d'analyse théorique permettant de justifier les différences de niveaux de création repose sur une explication par le degré de profitabilité du secteur dans lequel la nouvelle entreprise se forme.

§1- Introduction

Le premier cadre dans lequel il est possible d'étudier le mécanisme de naissance, est celui de la concurrence pure et parfaite. Loin des réalités, il n'est pas si évident d'y introduire le phénomène de créations d'entreprises au sens strict.

Certes, on peut aisément considérer qu'il y aura formation de nouvelles entreprises dès que les prix excéderont les coûts moyens de long terme. Dans ce cas, les entreprises établies pourront dégager un superprofit. Ce dernier signale des opportunités de créations aux entrants potentiels qui provoquent alors une augmentation de la production et une diminution des prix ramenant le marché à son équilibre de long terme. Cependant, si les superprofits peuvent attirer de nouvelles entreprises sur le marché, on peut également supposer que les entreprises établies souhaitent profiter elles aussi de ces nouvelles opportunités. Elles augmentent ainsi leur part de marché. De plus, des entreprises d'autres secteurs peuvent décider de pénétrer le marché aux vues des profits qui y sont identifiés. Rien ne nous assure donc que le mécanisme conduit à la naissance de nouvelles entreprises. Le modèle ne nous permet pas de savoir laquelle des entreprises (entreprises installées sur d'autres marchés, entreprises nouvelles, entreprises déjà installées sur le marché) pourra profiter de ces nouvelles opportunités de profits.

La difficulté est liée à la restriction établie par une des conditions de la concurrence parfaite. On suppose effectivement qu'un grand nombre d'entreprises est établi sur le marché. La condition reste vague et le modèle n'expose pas explicitement la possibilité de la modification du nombre d'entreprises présentes. L'offre de chaque firme n'est en fait nullement abordée. La conceptualisation du processus d'entrée n'appréhende en aucun cas la complexité et la diversité du mécanisme (création ex nihilo, créations d'établissements, augmentation des parts de marché des entreprises en place). Toutes les entreprises sont supposées avoir les mêmes fonctions de coût et de recette. Or, peut-on imaginer que la fonction de profit d'une entreprise nouvelle est identique à celle d'un nouvel établissement, fruit de la diversification d'une firme ?

Les principes développés ci-dessus mettent en évidence le rôle-clé de la profitabilité du marché dans le processus de formation des entreprises et fondent définitivement l'étude sur une analyse concurrentielle. On peut également imaginer le même type de raisonnement dans un cadre de concurrence imparfaite. Dans ce cas, des facteurs économiques vont conditionner le niveau de profit du marché. Ainsi, en situation de monopole (le revenu marginal est alors égal au coût marginal et le prix supérieur au coût marginal), l'entrée de concurrents devrait, dans la mesure du possible, réduire la rente du monopoleur. Pourtant, les profits se maintiennent à un niveau élevé, certaines entreprises disposant d'avantages monopolistiques. Dans cette perspective, les modèles d'entrée à la P. GEROSKI (1989,1991a, 1991b) nous aident à préciser ces aspects en formalisant le raisonnement.

§2- La profitabilité et la création d'entreprises : le modèle d'entrée de P. Geroski

Nous avons vu dans l'introduction générale que les différences spatiales peuvent tout d'abord être expliquées par la forme de la structure sectorielle locale. Des travaux aussi bien théoriques qu'empiriques contribuent à mettre en évidence l'importance du jeu de la forme du marché, la morphologie de la structure sectorielle étant susceptible de conditionner les possibilités de créations des entreprises.

Dans ce sens, la famille des modèles d'entrée éclaire notre propos. Ces modèles constituent en quelque sorte la base de l'explication de l'apparition des nouvelles unités de production et de l'évolution de la structure du système productif. Les travaux de P. GEROSKI

(1989, 1990, 1991a) ont notamment largement contribué à développer l'analyse du phénomène.

La conception des modèles d'entrée s'appuie sur une constatation élémentaire : il y aurait apparition de nouvelles unités à partir du moment où la possibilité d'un gain est constatée. Cette hypothèse ramène l'explication de la formation de nouvelles entreprises au sens littéral du terme « entreprendre » qui signifie « saisir une opportunité » (origine XII^e siècle). La création d'une nouvelle entreprise est effectivement souvent d'abord perçue dans la littérature économique comme étant le résultat de l'identification d'une opportunité de profits (CAVES et PORTER, 1977). E. WANSCOOR (1995a) écrit à ce propos : il y a création quand « [...] un agent spécifique perçoit une opportunité, c'est-à-dire une poche de profits, qui semble rémunératrice face à l'activité nécessaire à sa valorisation » (p. 22).

Dans cette perspective, P. GEROSKI (1990) fait reposer le fonctionnement de son modèle sur un processus d'ajustement concurrentiel. Quand les entrées et les sorties des entreprises sont libres sur le marché, la présence de profits positifs sur un marché devient un phénomène transitoire. Ainsi, dès qu'une opportunité de profits y est décelée de nouvelles unités, les entrants, apparaissent. Ceux-ci identifient l'opportunité parce qu'ils connaissent le marché (valeur du profit de long terme, nombre d'entreprises en place). Ils vont entrer mécaniquement sur le marché jusqu'à l'ajustement du niveau de profit (à un instant donné) à celui du profit de long terme (c'est-à-dire le taux de profit obtenu par les entreprises en place en longue période après que les entrées ont cessé).

Pour préciser la nature de ce raisonnement, reprenons le modèle d'entrée, présenté dans *Entry and Market Contestability* (1991a, p.80).

Soit un marché sur lequel les entrées et les sorties des entreprises sont libres. Les entrées à la date t se réalisent à condition qu'il existe des opportunités de profits à la période $(t-1)$, c'est-à-dire que le taux de profit π_{t-1} soit supérieur à π^* , le taux de profit de long terme. L'utilisation de la variable π_{t-1} comme approximation du niveau de rentabilité du secteur pour les entrants peut sembler assez simpliste. En effet, elle suppose implicitement que les entreprises en place ne mènent aucune stratégie modifiant le niveau de profit que les entrants peuvent espérer obtenir.

On suppose également que les entreprises en place ont une taille fixe. On a donc, en première approximation, pour un secteur d'activité donné :

$$E_t = \gamma (\pi_{t-1} - \pi^*)$$

avec E_t , le taux d'entrant à la date t , π^* , le taux de profit de long terme, et π_{t-1} , le taux de profit repéré par les entrants potentiels à la période $(t-1)$.

Le taux d'entrants, E_t , est le rapport entre le nombre d'entrants et le nombre d'entreprises déjà établies. Notons ici que la notion d'entrant est moins restrictive que celle de la création d'entreprises, exposée dans la section I. Les entrants englobent tous les types d'unités qui entrent sur le marché. Il peut s'agir d'entreprises déjà existantes sur d'autres marchés qui décident de se diversifier. La création d'entreprises telle que nous l'avons définie est une notion plus étroite puisqu'elle fait référence aux créations ex nihilo et aux reprises.

La variable γ est un coefficient de répercussion des profits sur les entrants ($\gamma > 0$). Elle indique le niveau de variations du taux d'entrée sur un marché suite à une modification de la profitabilité. Plus γ augmente, plus le niveau des entrées sera important.

Il y a entrée tant que π_{t-1} est supérieur à π^* , c'est-à-dire tant qu'il existe des opportunités de profits ($\pi_{t-1} - \pi^* > 0$). Le différentiel positif de niveau de profit va effectivement attirer de nouvelles entreprises dont le nombre dépend de la variable γ . Les entrées cessent quand le niveau de profit de la période s'aligne sur le profit de long terme ($\pi_{t-1} - \pi^* = 0$). À l'équilibre de longue période, après ajustement par les entrées de nouvelles unités, il s'établit un nouvel équilibre : l'offre de produit sur le marché a augmenté, et le profit de la période a diminué jusqu'au niveau de π^* .

En longue période, les forces de la concurrence vont donc déterminer le nombre d'unités de production établies sur le marché considéré. À l'inverse, il n'y pas d'entrée quand les entrants potentiels ne peuvent espérer obtenir des gains supérieurs à π^* . Les nouveaux entrants sont incapables de couvrir tous leurs coûts. Dans ce cas, le différentiel négatif peut même conduire à la disparition de certaines entreprises ($\pi_{t-1} - \pi^* < 0$).

D'après le raisonnement développé ci-dessus, le niveau de profit en $(t-1)$ doit s'ajuster automatiquement à celui de long terme. C'est dans ce cadre analytique que l'on peut donner

une première explication de l'apparition de nouvelles unités sur un marché et en particulier des différences spatiales de création.

Or, dans la réalité, il s'avère que, dans certains secteurs, le niveau de profit de long terme, π^* , reste élevé sans que de nouvelles unités entrent sur le marché. Comment expliquer le maintien des profits à un tel niveau ?

Une littérature abondante nous éclaire sur ce phénomène. Elle suppose notamment qu'il existe des formes de restriction à l'entrée. Dans cette optique, P. GEROSKI (1991a) soutient l'hypothèse de l'existence de barrières à l'entrée, qui justifie le maintien d'une forte rentabilité avec absence d'entrée. En effet, si les profits, c'est-à-dire le niveau des opportunités de profits, restent si importants c'est « [...] qu'une partie des entreprises disposent d'un monopole pour l'écoulement de certains produits ou pour l'obtention de certains facteurs de production : accès privilégié grâce à une proximité spatiale, spécificité technologique, capacités entrepreneuriales particulières » (p.32, JAYET, 1993a). Les possibilités de profits peuvent, en effet, être compromises par des obstacles de court terme, qui rendent l'entrée coûteuse. Ces derniers permettent aux entreprises déjà installées de faire des profits sans être inquiétés par l'arrivée éventuelle de nouveaux concurrents. Ce lien entre l'existence de difficultés spécifiques aux nouvelles unités sur un marché et les profits des entreprises en place est au cœur de toutes les définitions des barrières à l'entrée.

J. BAIN (1956) est le premier à développer le concept de barrières. L'auteur met surtout l'accent sur la possibilité de profits importants pour les entreprises en place. Pour lui, il y a barrières à l'entrée quand « dans le long terme, les entreprises en place peuvent élever leurs prix au-dessus des coûts moyens de production et de distribution sans induire l'arrivée d'entrants potentiels sur le marché » (BAIN, 1956). D'un secteur à l'autre, le degré des barrières à l'entrée varie. L'entrée sur le marché peut être totalement bloquée, efficacement empêchée, inefficacement empêchée, ou encore facile.

J. Bain identifie plusieurs caractéristiques structurelles du marché qui sont sources de barrières. Les plus importantes sont liées à la taille minimale requise pour profiter des économies d'échelle du marché. Les entrants doivent impérativement atteindre cette taille pour bénéficier du même niveau de profit que les entreprises en place. Les barrières peuvent être aussi provoquées par la nécessité de détenir un certain niveau de connaissances en technologie et certains facteurs de production. Les entreprises en place peuvent alors en tirer

des bénéfiques, car l'accumulation de connaissances leur permet de produire à un coût plus faible. A contrario, les entrants, dépourvus la plupart du temps de ces avantages, ont des difficultés à pénétrer le marché. J. Bain met, par ailleurs, en évidence l'existence d'une barrière liée à la différenciation des produits (dépense de publicité par les entreprises en place).

G. STIGLER (1968) a également apporté sa contribution en définissant les barrières à l'entrée comme un coût de production, qui est supporté par l'entrant et non pas par les entreprises déjà en place. Son intérêt se porte alors principalement sur l'impact des économies d'échelle. J. FERGUSON (1974) ajoute à la définition de J. Bain un lien explicite entre l'analyse des barrières à l'entrée et l'analyse des comportements monopolistiques : une barrière est identifiée comme « [...] le facteur rendant l'entrée non profitable tout en permettant aux entreprises établies de fixer des prix supérieurs aux coûts marginaux et d'obtenir de manière permanente des rentes de monopole » (FERGUSON, 1974).

Ces dissymétries entre entreprises établies et nouveaux arrivants sont abordées de deux manières dans la littérature. S. SALOP (1979) distingue ainsi les barrières innocentes des barrières stratégiques. Les premières sont la conséquence d'un comportement non stratégique de maximisation des profits. Les secondes sont, au contraire, érigées avec l'intention explicite de réduire les possibilités d'entrée.

Dans ce dernier cas, les entreprises en place sont conscientes de l'existence d'une menace d'entrée, concrétisée par l'apparition de nouveaux concurrents et répondent à celle-ci par des stratégies de défense de leur marché. La théorie économique a tendance à s'intéresser plutôt aux implications du comportement des entreprises établies et donc aux barrières stratégiques (JOHNSON, 1986). Cet accent mis sur les aspects stratégiques est visible dès le départ avec notamment le modèle de prix-limite de Bain, Modigliani et Sylos-Labini¹².

¹² Dans le modèle prix-limite, deux entreprises fabriquant des produits parfaitement substituables se disputent un marché où la fonction de demande inverse est $P(q_i + q_e)$, q_i et q_e étant les productions respectives d'une entreprise déjà installée sur le marché et de son concurrent cherchant à entrer. L'entreprise déjà installée se comporte comme un meneur de Cournot, le postulant à l'entrée comme un suiveur. En conséquence, si l'entreprise installée choisit de produire la quantité q_i , l'entrant réagira en choisissant la quantité $q_e = Q_e(q_i)$ maximisant son profit $\pi_e(q_i, q_e) = q_i P(q_i + q_e) - C_e(q_e)$, où $C_e(q_e)$ est sa fonction de coût. On montre facilement que, sous les hypothèses usuelles, $Q_e(q_i)$ et $\pi_e(q_i, Q_e(q_i))$ sont des fonctions décroissantes de q_i . La quantité-limite q_i^l et le prix-limite p_i^l sont définis par les égalités $\pi_e(q_i^l, Q_e(q_i^l)) = 0$ et $p_i^l = P(q_i^l + Q_e(q_i^l))$. Si l'entreprise postulante anticipe que l'entreprise déjà installée vendra une quantité au moins égale à q_i^l , elle renoncera à entrer sur le marché, s'épargnant les coûts fixes qui accompagnent en général

Plutôt que de se pencher sur les différences possibles de stratégies entre entreprises installées dans différents types d'espaces, nous préférons analyser comment les caractéristiques territoriales contribuent à façonner les asymétries naturelles entre entreprises installées et candidats à l'entrée. C'est vraisemblablement plus par ce biais que par une influence directe sur les choix stratégiques que la variété des structures et des formes d'organisation territoriale peut contribuer à expliquer les différences de niveaux de renouvellement des tissus économiques locaux¹³.

Dans cette perspective, en reprenant le raisonnement de P. Geroski, nous savons donc que les entrées sont régies, sur un marché local, par deux types de variables : le profit qui agit positivement et les barrières à l'entrée qui ont un effet négatif. Nous avons donc E_t , fonction du taux de profit et du niveau de l'ensemble des barrières à l'entrée, B :

$$E_{z,t} = f(B, \pi)$$

Le profit de long terme, π^* , dépend de la nature de l'ensemble des variables représentant B . Nous avons selon P. GEROSKI (1991) :

$$\pi^* = \beta_0 + \sum_{n=1}^M \beta_n X_n$$

où X_m est un vecteur de l'ensemble des barrières à l'entrée (coût fixe, économies d'échelle, taille,...). Le niveau de profit du secteur dépend de la structure du marché.

On peut donc écrire :

$$E_t = \gamma(\pi_{t-1} - \beta_0 - \sum_{n=1}^M \beta_n X_n)$$

cette entrée. L'entreprise déjà installée sur le marché peut alors jouer de cet effet de dissuasion. Plutôt que de s'accommoder de la présence de son concurrent en maximisant le profit $\pi_i(q_i, Q_e(q_i))$ qui résulte de la présence simultanée des deux entreprises, elle peut décider de l'empêcher d'entrer en s'engageant à produire la quantité-limite si l'entrée se produit. Il s'agit, dans ce cas, de la mise en place d'une barrière stratégique.

Dans ce cas, les entrées sont déterminées par la forme de la structure du marché local qui est représentée par les variables π et X_m . Ce type d'analyse entre dans le champ du paradigme *Structure-Comportement-Performance* (SCP¹⁴). Les composantes de la structure du marché (*Structure*), décrites par P. Geroski, nous éclairent sur l'origine des différences spatiales de niveaux de création.

À partir d'une analyse sectorielle pour la Grande-Bretagne, P. GEROSKI (1991a) confirme que les caractéristiques structurelles du secteur d'activité conditionnent le mécanisme d'ajustement du niveau des profits. Quels sont les éléments qui agissent sur la structure du marché ? Pour l'auteur, il s'agit du degré de concentration élevé et de la grande taille des entreprises. Ces deux facteurs forment une structure oligopolistique, moins propice à l'entrée. C'est donc, avant tout, la structure du marché qui est susceptible d'expliquer les différences de flux de nouvelles entreprises dans ce type de modèle. Ce type de constat ouvre une première piste dans notre recherche des déterminants spatiaux de la création d'entreprises : la structure du secteur dans lequel évoluera la future entreprise joue un rôle essentiel dans le processus de sa formation.

§3- Conclusion

Pourtant, au-delà de l'aspect sectoriel du processus, d'autres facteurs explicatifs géographiques interviennent, mais ils échappent aux modèles d'entrée du type de celui de P. Geroski (DUCHESNE et JAYET, 1997). En effet, il est insuffisant d'expliquer les différences spatiales de création d'entreprises par les disparités de niveau de profitabilité. Dans le processus de création d'une entreprise, il existe apparemment une dimension locale plus forte que celle relevant d'une simple question de profitabilité. On ne peut exclure que les caractéristiques de l'économie locale aient un impact sur le niveau de création.

Une nouvelle unité de production n'est pas isolée pendant sa création, mais s'insère dans un espace dont les particularités à la fois structurelles et géographiques agissent sur le degré

¹³ Pour une analyse complète des barrières stratégiques, voir notamment J. TIROLE (1995).

¹⁴ Les partisans de la SCP se penchent sur deux types de problèmes : 1°) Ils cherchent à identifier les déterminants de la structure du marché (concentration de l'activité, barrières à l'entrée,...). Les caractéristiques de cette structure conditionnent le comportement des agents (par exemple, la concentration de l'activité favorise la collusion). 2°) Puis, les auteurs cherchent à en déduire le lien entre la structure et les performances du marché.

de création. Non seulement la structure sectorielle du tissu économique local joue un rôle, mais également sa caractérisation géographique comme l'accès à un certain nombre de services, les possibilités d'externalisation de certaines activités, la disponibilité locale de capital humain, l'insertion dans un réseau, etc. Nous considérons que l'espace remplit une fonction de terreau de la création d'entreprises et, dans cette perspective, nous nous interrogeons sur la nature de la contribution des caractéristiques spatiales au renouvellement du tissu économique. Nous appelons cet ensemble de facteurs d'environnement la *structure économique locale*. Ce terme est à interpréter dans un sens très large, comme la répartition de l'activité économique entre les entreprises et l'ensemble des liens que celles-ci entretiennent entre elles et avec les autres acteurs de la vie locale.

Nous ne nous référons donc pas ici à une interprétation restrictive de la structure économique locale par le degré plus ou moins élevé de concurrence entre producteurs locaux tel que le conçoivent les analyses relevant du paradigme SCP.

Notre objectif n'est pas en effet, à l'instar de P. Geroski, d'étudier les dynamiques réciproques entre les marges (*structure*) que permettent de dégager le niveau de concurrence au sein d'un tissu économique et les mutations de celui-ci sous l'effet des entrées, sorties et évolutions d'entreprises (*performance*). Il se situe en amont dans la recherche de l'impact des conditions locales sur le niveau de création, c'est-à-dire dans la recherche de la nature de la structure locale.

CONCLUSION DU CHAPITRE I

Deux aspects de la création d'entreprises ont été abordés dans le cadre du chapitre I. Tout d'abord, la thèse retient une définition restrictive de la création d'entreprises. Seules les nouvelles unités issues d'un développement territorial endogène sont prises en compte ce qui exclut notamment les créations d'établissements issues d'un processus de recherche d'une localisation optimale (développement exogène).

Ensuite, nous avons vu un premier type de facteurs explicatifs du processus de création d'entreprises : le niveau de profitabilité du secteur dans lequel l'entreprise s'établit. Les modèles d'entrée nous ont fourni un outil de travail permettant de comprendre le processus de naissance des nouvelles unités. Ils peuvent en partie expliquer les différences géographiques de création, néanmoins, nous ressentons, dès à présent, le besoin de prendre en considération

d'autres types d'explications. Dans cette perspective, différents types de facteurs caractérisent la *structure économique locale* d'une zone géographique. La définition de l'espace de P. AYDALOT (1985), évoquée plus haut (cf. Introduction générale), permet de les classer en trois catégories. Tout d'abord, l'ensemble des moyens mis à la disposition des agents caractérise l'espace dans lequel évolue l'entreprise (*espace, ensemble homogène*). La disponibilité et la variété des biens et services dans l'unité territoriale déterminent en partie sa spécificité et agissent sur le niveau de création (Chapitre II). D'autre part, l'espace est un lieu dans lequel les agents entretiennent des relations (*espace, contenu de plan*) qui sont parfois asymétriques et donc conflictuelles (*espace, champ de force*). De ces deux aspects émerge le rôle joué par la spécificité de l'organisation de l'espace. Nous parlerons, dans ce cas, de formation d'un capital organisationnel. Au travers de la fonction du créateur, acteur central de la création, nous traitons ces aspects dans un troisième chapitre (Chapitre III).

CHAPITRE II :

L'IMPORTANCE

DE LA STRUCTURE SPATIALE

DU TISSU ÉCONOMIQUE LOCAL

Selon l'hypothèse émise dans l'introduction concernant le caractère local du processus de naissance des entreprises, les différences spatiales de création dépendent avant tout du fonctionnement de l'économie locale. Dans ce sens, nous avons vu que P. AYDALOT (1985) et F. PERROUX (1969) définissent, en premier lieu, l'espace comme un *ensemble homogène*, c'est-à-dire comme un support de facteurs de production et de produits mis à la disposition des entreprises. La disponibilité de ces moyens varie d'un point à l'autre de l'espace. Certaines zones géographiques sont bien dotées en ressources et en produits tandis que d'autres sont moins bien pourvues ou souffrent d'une mauvaise attribution. Ce type de caractéristiques de la structuration du tissu économique de la zone dans laquelle évoluent les entreprises peut avoir un effet direct sur les perspectives de naissance des entreprises.

Dans le processus de création d'une entreprise, les interactions économiques entre les agents économiques constituent un aspect essentiel. Il existe de nombreuses liaisons en amont et en aval de l'entreprise (*backward and forward linkages*), qui agissent sur le processus d'émergence de l'entreprise. Au cours de leur formation (et par la suite, tout au long de leur vie), les unités de production de biens et de services entretiennent des contacts avec d'autres entités (fournisseurs, employés, clients,...) qui leur apportent facteurs de production et débouchés. La plupart de ces relations s'établissent à un niveau local (cf. Introduction générale). Dès lors, la naissance des nouvelles entreprises est subordonnée aux relations économiques établies entre les agents, c'est-à-dire aux particularités de la structuration du système productif local. Il reste à vérifier quelle est l'importance de la dimension locale de ces relations inter-industrielles et de se demander comment la structure du système productif agit sur le renouvellement.

Il nous semble que la structure du tissu économique local joue avant tout un rôle au travers du degré de diversité du tissu économique local. La diversité intervient à deux niveaux pour la nouvelle entreprise.

D'une part, elle peut agir au travers de la structuration spatiale des facteurs de production (peu transportables) que les entreprises doivent nécessairement se procurer. Le plus grand choix local de fournisseurs en biens et services peu transportables est enclin à constituer un avantage pour les nouvelles entreprises dans la mesure où il multiplie les possibilités pour les nouvelles entreprises d'avoir recours à des fournisseurs extérieurs pour la fabrication de certains facteurs intermédiaires de leur processus de production. La fabrication d'un bien ou d'un service se décompose en une grande variété d'activités distinctes : les entreprises s'engagent dans des opérations d'achat et de stockage de matériaux, d'achat de services, de vente et de stockage de leur output,... Deux possibilités se présentent aux entreprises. Soit elles décident de prendre en charge l'ensemble du processus de production, soit elles préfèrent avoir recours à des fournisseurs. Faire appel à une autre entreprise pour la fabrication du bien en question peut être, sous certaines conditions, moins coûteux. Il semble que les économies ainsi réalisées puissent augmenter les chances d'émergence d'un projet de création d'entreprises (Section II). Dans ce cas, nous parlons de processus d'externalisation d'une partie de la chaîne de production. Ce sont ces choix entre internalisation et externalisation qui constituent un paramètre décisif dans la multiplication des créations dans une zone géographique.

D'autre part, la structure économique locale agit au travers des particularités de la demande en produits que les entreprises mettent sur le marché. La variété des produits demandés change d'une zone géographique à l'autre et entraîne une forte diversification des contextes économiques locaux. Les différences dépendent de l'hétérogénéité de la demande des consommateurs et de la taille des marchés. Plus la variété est importante, plus les possibilités de créations sont a priori élevées (Section III).

C'est donc par ces deux biais que la diversité des tissus locaux peut apparemment avoir une forte influence sur les différences géographiques de niveaux de création, à condition toutefois que les marchés locaux de facteurs de production et de produits diffèrent vraiment d'une zone géographique à l'autre.

Avant de développer ces deux points, nous précisons la méthode utilisée (Section I). Il s'agit, dans cette première section, de déterminer la valeur globale de l'entreprise nouvelle dans un contexte intertemporel et de circonscrire les composantes sur lesquelles la structure économique locale a un effet.

SECTION I- VALEUR GLOBALE D'UNE NOUVELLE ENTREPRISE ET STRUCTURE ÉCONOMIQUE LOCALE

Pour mesurer l'importance de l'impact de la disponibilité locale de facteurs de production et de la demande en biens et services sur les possibilités de formation de nouvelles entreprises, nous considérons un projet de création qui démarre dans un environnement économique stable avec un horizon égal à T qui correspond à la durée de vie d'une entreprise. Nous supposons donc que le processus de disparition de l'entreprise est inévitable. Dans notre modèle, toute nouvelle entreprise naît, grandit et meurt.

Dans un premier temps, nous analysons la forme de la valeur globale d'une entreprise qui donne des indications sur ses perspectives de rémunérations (§1-). Puis, nous exposons les différentes variables sur lesquelles les caractéristiques de la structure économique locale peuvent agir (§2-).

§1- Une approche générale de la valeur globale de l'entreprise

Notre analyse est réalisée dans un cadre intertemporel : l'intérêt de la création d'une nouvelle entreprise se fait au regard de la forme des fonctions de coût et de recette de la future entreprise non seulement au moment de sa création, mais également en fonction de leur évolution future. La nouvelle entreprise rencontre ainsi des difficultés, qui sont liées à la réalité de la situation au moment de sa création (période t), mais aussi aux perspectives pécuniaires futures du projet (période $t+1$, $t+2$,...). La décision de créer à un instant t repose donc sur l'arbitrage du profit obtenu en t , $(t+1)$, $(t+2)$, etc., la sommation des profits constituant la valeur globale actualisée de l'entreprise. Il existe, dans ce cas, une dynamique temporelle, postérieure à l'acte d'entrée, qui détermine la valeur du projet et conditionne l'émergence de la nouvelle entreprise.

Dans cette perspective, soit la valeur globale actualisée, VA_0 , d'une entreprise au moment de sa mise en route ($t = 0$), que nous écrivons sous la forme suivante¹ :

$$VA_0 = \sum_{t=0}^T (1+r)^{-t} \pi_t(Q_t, W_t) + (1+r)^{-T-1} VR_{T+1} \quad (1)$$

VA_0 correspond à la valeur *actualisée* de l'entreprise. r est le taux d'actualisation. Il intègre notamment une prime de risque, c'est-à-dire qu'il tient compte de l'incertitude.

La variable $\pi_t(Q_t, W_t)$ correspond à la fonction de profit (réalisé à la date t) sous sa forme traditionnelle. Le profit est égal à la différence entre la recette de l'entreprise $R(Q_t)$, fonction de son niveau de production Q_t , et les coûts de production.

La fonction de recette, $R(Q_t)$, ne dépend pas ici du temps, du fait de l'établissement d'hypothèses implicites de stabilité de l'environnement économique et d'absence d'effets d'âge sur la demande adressée à l'entreprise.

Quant à la fonction de coût, elle prend la forme suivante :

$$C = C_t(Q_t, W_t) + F_t$$

Cette fonction C se décompose en deux éléments :

1- Nous considérons, tout d'abord, les coûts directement liés aux opérations de production de la période, qu'ils soient fixes ou variables en fonction de la quantité produite. Ceux-ci sont représentés par la composante $C(Q_t, W_t)$. Pour reprendre les termes de P. GEROSKI (1991a), $C(Q_t, W_t)$ est une fonction de « coûts périodiques ». Ces derniers dépendent de Q_t , la quantité de production, et du niveau global des activités passées de l'entreprise sur le marché, W_t , qui traduit les

¹ Rappelons ici que nous supposons être dans un environnement technologiquement stable.

effets d'accumulation d'une expérience. Plus précisément, nous considérons que W_t a la forme suivante :

$$W_t = W_t(Q_0, \dots, Q_{t-1}, F_0, \dots, F_{t-1})$$

L'activité, mesurée par la suite des niveaux de production, étant logiquement un facteur d'accumulation d'expérience, on doit avoir $\partial W_t / \partial Q_t > 0$. On considère que l'expérience de l'entreprise établie est un bien privé et qu'elle ne s'étend pas aux autres membres du secteur². Par ailleurs, dans un contexte stationnaire, l'environnement ne changeant pas d'une période à l'autre, il est logique que l'expérience de l'entreprise croisse avec son ancienneté. Dans ces conditions, les coûts marginaux de l'entreprise sont décroissants et ses profits sont, en conséquence, croissants avec l'âge.

2- La seconde composante de la fonction de coût est F_t . F_t représente les coûts fixes initiaux qui comprennent les coûts d'investissement (achat des bâtiments de l'entreprise, par exemple) et, de manière générale, tous les coûts liés à des opérations modifiant les conditions de production futures de l'unité de production, sans pour autant intervenir au présent. Ces coûts initiaux engagés dans le passé pour réaliser des investissements sont accumulés, on en déduit donc que $\partial W_t / \partial F_t > 0$.

En conséquence, nous avons une fonction de profit de la forme :

$$\pi_t(Q_t, W_t) = R(Q_t) - C(Q_t, W_t) - F_t$$

Quant à VR_{T+1} , elle représente la valeur résiduelle du projet à l'âge $T + 1$, correspondant à sa valeur de revente (en cas de sortie du marché de l'entreprise). Elle réduit la valeur actualisée de l'entreprise, les entreprises tenant compte du montant de VR_{T+1} dans leur choix d'entrée.

² Dans le chapitre III, nous supposons que l'expérience est accumulée par les individus et en conséquence est transférable d'une entreprise à l'autre. Cette hypothèse implique, dans le chapitre suivant, l'introduction de l'entrepreneur dans le processus de création.

§2- L'impact de la structure économique locale sur la valeur globale de l'entreprise

Comment vont agir les caractéristiques de la structure économique locale sur la valeur globale de l'entreprise ? Nous avons vu que la nouvelle entreprise évoluait apparemment dans un cadre fortement local, ses fournisseurs, ses clients et ses partenaires se situant en général à une distance réduite. Dès lors, la structure économique locale agit sur la forme de la valeur globale de l'entreprise.

Pour donner un caractère local à la valeur actualisée, VA_0 , nous résumons l'ensemble des déterminants locaux des offres et des demandes sur chaque marché local l par un vecteur h_l . La valeur globale actualisée (équation (1)) que cherche à maximiser le producteur situé en l s'écrit maintenant :

$$VA_0 = \sum_{t=0}^T (1+r)^{-t} [R(Q_t, h_l) - C(Q_t, W_t, h_l) - F_t] + (1+r)^{-T-1} VR_{T+1}(h_l)$$

Les caractéristiques locales agissent sur plusieurs composantes de la valeur actualisée de l'entreprise. Elles influencent évidemment sa fonction de recette, $R(Q_t, h_l)$, ainsi que sa fonction de coût, $C(Q_t, W_t, h_l)$. Elles influencent également sa valeur résiduelle, VR_{T+1} , via les possibilités de transactions sur les actifs accumulés par l'entreprise. Elles jouent aussi sur les conditions d'accumulation des investissements et de l'expérience passée, celle-ci prenant la forme :

$$W_t = W_t(Q_0, \dots, Q_{t-1}, F_0, \dots, F_{t-1}, h_l).$$

Au cours des sections suivantes, nous allons donc passer en revue l'ensemble de ces effets sur la valeur de l'entreprise, VA_0 . Ce sont ces effets qui vont déterminer les possibilités locales d'émergence de nouvelles unités et vont générer des différences de niveaux de création d'entreprises d'une zone géographique à l'autre.

SECTION II- LE RÔLE DE LA DISPONIBILITÉ LOCALE DE FACTEURS DE PRODUCTION

La première composante de la structure économique locale qui, semble-t-il, peut avoir un effet sur la création, est le niveau de développement local des facteurs de production peu transportables. Cet aspect peut avoir deux conséquences sur le niveau local de création des entreprises.

D'une part, il détermine les possibilités plus ou moins grandes d'externalisation d'une partie du processus de production de l'entreprise créée, certains facteurs de production pouvant être achetés auprès de fournisseurs extérieurs plutôt que produits de manière interne (§1-).

D'autre part, en déterminant le degré de spécificité locale des actifs qui restent internes à l'entreprise, il influence la valeur résiduelle du projet, VR_{T+1} , et donc l'importance des coûts fixes non récupérables (§2-).

De plus, la réalité de la création d'entreprises indique que les créateurs ont très souvent de grandes difficultés à obtenir le capital financier nécessaire à l'élaboration de leur projet. Malgré la modestie de la plupart des projets de création³, les capitaux sont difficiles à trouver. La prééminence de ce facteur dans le mécanisme de formation des nouvelles entreprises nous incite à aborder la disponibilité locale des capitaux financiers dans un paragraphe spécifique (§3-).

§1- L'intérêt de l'externalisation d'une partie du processus de production de la nouvelle entreprise

1.1- Introduction : une présentation du phénomène d'externalisation

Les nouvelles entreprises supportent très souvent de lourdes dépenses au moment de leur entrée sur un marché. Elles doivent notamment ajouter au coût de production du bien ou du service qu'elles produisent, un coût d'installation qui est induit par l'acquisition de locaux, l'achat de machines, l'engagement de dépenses de prospection, etc. Leur présence récente sur le marché les empêche également de bénéficier d'avantages en coûts procurés par l'accumulation d'une expérience et des économies d'échelle. Leur coût unitaire de production

³ La moitié des créations ex nihilo ont un capital inférieur à 50 000 F (source APCE).

est, en conséquence, élevé (cf. sous-sections 1.3- et 1.4-). Dès lors, les nouvelles entreprises peuvent s'attendre à avoir des profits assez faibles les premières années d'exercice de leur activité. Il n'est pas rare, dans ces conditions, que les projets de création soient abandonnés⁴. Le problème est d'autant plus crucial que les entreprises installées depuis longtemps sur le marché bénéficient souvent d'un coût moyen de production plus faible que les entreprises nouvelles. Les premières ont effectivement la possibilité d'exploiter pleinement les économies d'échelle présentes sur le marché et d'accumuler une expérience. Elles ont également déjà réalisé les investissements d'entrée. Il en découle une dissymétrie entre les fonctions de coûts des entités nouvelles et des entreprises anciennement établies ce qui, dans un contexte concurrentiel, accentue les difficultés de création.

Certaines caractéristiques de la structure économique locale sont néanmoins propres à atténuer ces effets, voire à les résoudre. Tout dépend des choix d'organisation interne des entreprises. Il nous semble, en effet, que la mise à disposition de certains facteurs de production à un niveau local peut aller dans le sens d'une amélioration des conditions d'émergence des nouvelles unités de production et inciter les nouvelles entreprises à changer la forme de leur organisation interne. Au lieu de consacrer leur énergie à l'élaboration du bien final vendu, étape par étape, les entreprises peuvent trouver un intérêt à faire appel aux services d'une autre entreprise qui se charge de la fabrication d'un bien intermédiaire ou d'un service spécifique. Dans ce cas, nous parlerons d'*externalisation d'une partie du processus de fabrication*.

Une externalisation signifie avoir recours à une autre entreprise pour la fabrication d'un facteur intermédiaire dans le processus de production. Le terme est donc utilisé dans le sens d'acheter un bien ou un service à l'extérieur de l'entreprise (« faire faire »). La solution alternative pour l'entreprise est d'internaliser (« faire »), c'est-à-dire de fabriquer elle-même le bien ou service intermédiaire. Nous allons voir que ce principe d'externalisation peut, sous certaines conditions, offrir aux projets de création le moyen d'augmenter leur rentabilité, et donc leur chance d'émergence.

Le recours à un fournisseur extérieur concerne tout un ensemble d'activités. Le processus s'applique avant tout aux services aux entreprises qui sont couramment externalisés

⁴ Au-delà de notre problématique, ce type de problème génère également des difficultés de survie des entreprises. Beaucoup de nouvelles entreprises disparaissent très rapidement (survie très faible des jeunes entreprises).

notamment par les petites unités. Une autre entreprise peut ainsi prendre en charge la production de services à contenu informationnel (conseil, formation, recherche et développement,...), de services de gestion et d'administration (services comptables, par exemple) et de services liés à la production (logistique, maintenance,...). La demande pour ce type de services est actuellement particulièrement croissante (HAMDOUCH, 1996). Ceux-ci sont effectivement devenus indispensables pour le bon fonctionnement d'une entreprise, mais ils restent souvent très lourds pour de jeunes unités qui préfèrent, dans ces conditions, faire appel à un fournisseur extérieur (SMALLBONE, NORTH et LEIGH, 1993).

L'exemple des services aux entreprises nous semble très probant dans notre analyse. Pour que l'externalisation ait un sens au niveau local, il faut qu'elle porte sur des biens et services ayant une faible transportabilité. C'est seulement dans ce cas que la configuration locale et l'offre de biens et services qu'elle induit constituent un facteur de différenciation territoriale. Or, on sait que, dans la plupart des cas, la dimension locale des services aux entreprises est très forte (SAVY, 1994), la clientèle et le prestataire ayant besoin d'établir des rapports de proximité. De par leur nature, la plupart des services portent en leur sein un besoin de relation de face à face. Leurs caractéristiques peuvent conduire à des actions conjointes des deux parties sur l'objet du service. Dans ce cas, des contacts directs sont nécessaires entre le client et le prestataire. Les services nécessitent également une communication (et ce de manière beaucoup plus forte que pour les biens) compte tenu de leur intangibilité. Dès lors, le service offert au client devient personnalisé et le besoin d'interactions entre les deux parties augmente (JOUVAUX, 1995). Enfin, la proximité du prestataire de service est souvent perçue par le client (notamment par les petites entreprises) comme un moyen de favoriser la compréhension de ses problèmes et de faciliter les opérations de suivi de la transaction⁵ (JOUVAUX, 1995).

Ce concept d'externalisation conduit à donner plus de poids aux effets d'entraînement dans le mécanisme de création des entreprises. En effet, à un niveau local, le processus d'externalisation constitue une forme d'interpénétrations entre différents types d'activités (notamment entre des activités industrielles et tertiaires). Sa prise en compte revient alors à

⁵ La confiance est ici sous-jacente dans la relation que le client cherche à établir avec le prestataire de services. La proximité physique est liée à une forme de complicité entre les deux parties. Il s'établit entre les deux parties une croyance commune. C'est ce qui se produit au sein des systèmes localisés de production comme les districts. Nous verrons plus loin l'importance de la formation d'une confiance dans la constitution du capital organisationnel du créateur (cf. Chapitre III).

établir un lien de causalité entre la structure du tissu d'entreprises préexistant et l'émergence des nouvelles entreprises. Dans ces conditions, le niveau de création d'une zone géographique est sous-tendu à l'importance des liens intersectoriels locaux⁶.

Dans un premier temps, nous étudions l'évolution de la forme de la valeur globale de l'entreprise, VA_0 , dans le cas de l'externalisation et nous comparons ce choix à celui de l'internalisation (1.2-). Puis, dans les deux sous-paragraphes suivants (1.3- et 1.4-), nous évoquons les deux types de gains obtenus par l'entreprise qui externalise.

1.2- La valeur globale de l'entreprise dans le cas de l'externalisation d'une partie du processus de production

Pour préciser le principe d'externalisation, supposons que le processus de production du projet défini plus haut (cf. équation (1)) puisse être décomposé en deux sous-processus, le premier correspondant à la fabrication du produit lui-même, le second à la fabrication d'un facteur de production intermédiaire.

Pour que cette division ait un intérêt, il faut un minimum de complémentarité entre les deux processus. Nous nous plaçons dans le cas extrême où les deux processus sont parfaitement complémentaires. La fabrication d'une quantité Q_t de produit nécessite alors l'utilisation d'une quantité $X(Q)$ de facteurs intermédiaires, et les coûts fixes initiaux et variables de production s'écrivent respectivement sous la forme :

$$F_t = F_{1t} + F_{2t}$$

et

$$C_t(Q_t, W_t) = C_{1t}(Q_t, W_{1t}) + C_{2t}(X(Q_t), W_{2t})$$

où F_{1t} et C_{1t} sont respectivement les coûts fixes (périodiques et initiaux) et coûts variables de production directe du produit, F_{2t} et C_{2t} étant respectivement les coûts fixes (périodiques et initiaux) et coûts variables de production du facteur intermédiaire.

⁶ Nous verrons par la suite que la principale conséquence de l'établissement de ces liens est une tendance à la concentration des nouvelles unités de production en certains lieux (cf. §4-).

Dans l'expression ci-dessus, l'expérience de l'entreprise a été scindée en deux composantes, qui peuvent avoir des éléments communs, W_{1t} étant l'expérience accumulée dans la fabrication directe du produit et W_{2t} l'expérience accumulée dans la production du facteur intermédiaire.

Dans ce contexte, nous comparons les valeurs globales de l'entreprise en situation d'internalisation (VIA_0) et d'externalisation (VEA_0). L'expression de l'équation (1) pour une entreprise internalisant l'ensemble du processus de production devient alors :

$$VIA_0 = \sum_{t=0}^T (1+r)^{-t} (R(Q_t) - C_{1t}(Q_t, W_{1t}) - C_{2t}(X(Q_t), W_{2t}) - F_{1t} - F_{2t}) + (1+r)^{-T-1} VIR_{T+1} \quad (2)$$

avec $C_{1t}(Q_t, W_{1t})$, la fonction de coût de production direct du produit et $C_{2t}(X(Q_t), W_{2t})$, la fonction de coût de production du facteur intermédiaire. VIR correspond à la valeur résiduelle de l'entreprise décidant d'internaliser.

Pour une entreprise externalisant la fabrication du facteur intermédiaire en l'acquérant auprès d'un fournisseur au prix p , on obtient en revanche :

$$VEA_0 = \sum_{t=0}^T (1+r)^{-t} (R(Q_t) - C_{1t}(Q_t, W_{1t}) - F_{1t} - pX(Q_t)) + (1+r)^{-T-1} VER_{T+1} \quad (2')$$

avec VER , la valeur résiduelle de l'entreprise décidant d'externaliser une partie de son processus de production.

Nous mettons à part les problèmes posés par le contrôle de l'entreprise sur la production du facteur intermédiaire. De ce fait, nous écartons de l'analyse le paradigme des coûts de transaction. La problématique des possibilités d'externalisation ou d'internalisation peut en effet être également traitée dans le prolongement des travaux précurseurs de R. COASE (1937) et de ceux, plus récents, de O. WILLIAMSON (1975). Ces auteurs considèrent que les coûts de transaction sont déterminants dans le choix du mode de coordination (externalisation ou internalisation⁷).

⁷ Sur le thème de l'alternative entre externalisation et internalisation (à partir du paradigme des coûts de transaction), voir notamment la synthèse de A. HAMDOUCH (1996).

Dans ce cadre théorique, le gain que peut procurer une externalisation est d'abord la conséquence de la diminution des coûts, $pX(Q_t)$ devant être inférieur à $C_{2t}(X(Q_t), W_{2t}) + F_{2t}$.

Avant de se pencher plus précisément sur ce gain, il faut noter que toute opération d'externalisation a pour conséquence une diminution de la valeur de revente des actifs, ce qui entraîne une diminution de la valeur résiduelle de l'entreprise, et donc une réduction de la valeur actualisée de l'entreprise. Dès lors, l'avantage que procure l'externalisation est d'autant plus important que la différence entre les valeurs VIR et VER est faible. Deux facteurs principaux influencent cette différence :

a- Le premier est le *degré de séparabilité* entre la partie du processus externalisé et le reste du processus de production. Pour que l'écart entre VIR et VER soit minimal, la réunion des deux étapes du processus dans une même entreprise ne doit pas générer d'économies d'envergure (issues de l'existence de coûts communs indivisibles). Il s'avère, cependant, que certains processus de production se caractérisent par une indivisibilité. Un élément important de la séparabilité est la faiblesse des coûts fixes initiaux dans les équations (2) et (2'). Par ailleurs, les éléments d'expérience communs aux deux processus doivent être également faibles, les variables W_{1t} et W_{2t} devant être alors disjointes. L'expérience acquise dans un processus ne doit donc pas être réutilisable dans l'autre processus. La difficulté de la séparabilité des différentes étapes de production est donc d'autant plus importante que les biens et services sont indivisibles. Le maintien de leur production jointe peut ainsi permettre l'exploitation d'économies liées à l'existence de coûts communs. Il peut s'agir, par exemple, de services qui exigent la transmission d'informations complémentaires tout au long de leur processus d'élaboration.

b- Le deuxième facteur est la *spécificité des actifs* du processus de production du facteur intermédiaire, notamment l'expérience accumulée dans W_{2t} et les coûts fixes initiaux, F_{2t} . En effet, les actifs de l'entreprise peuvent être spécifiques. Il s'agit, dans ce cas, d'un facteur de production dont la nature est telle qu'elle empêche l'unité de production qui en est propriétaire de s'en séparer immédiatement en le vendant ou en le louant à une autre entreprise (TIROLE, 1993). Plus les actifs du processus de

production sont spécifiques, moins il est possible pour l'entreprise d'en récupérer la valeur au moment de sa sortie du marché. L'intérêt d'une détention propre de ces actifs est réduit, ces derniers ne se répercutant pas sur la valeur résiduelle. En conséquence, les gains liés à l'externalisation de biens spécifiques seront plus importants, la valeur résiduelle⁸ de l'internalisation (*VIR*) étant très proche de celle de l'externalisation (*VER*).

Pour qu'une entreprise préfère recourir à un fournisseur extérieur plutôt qu'à une internalisation, il faut que ce dernier dispose d'un avantage en termes de productivité se traduisant par le niveau du prix proposé. Celui-ci doit conduire à un coût global d'acquisition inférieur au coût de production interne.

En l'absence de différences dans les technologies utilisées, les avantages du producteur extérieur renvoient soit à des *économies d'échelle*, soit à des *différences dans l'expérience accumulée* (« learning by doing »). Les sous-paragraphes 1.3- et 1.4- présentent respectivement ces deux types d'avantages.

1.3- Les gains générés par les économies d'échelle

Le premier atout de l'externalisation renvoie à des *économies d'échelle*. Celles-ci dépendent de la nature des opérations du processus de production. Certaines activités ont une fonction de coût dont la forme implique une diminution du coût moyen quand la quantité produite augmente. Dans ce cas, la prise en charge de ces activités par un fournisseur extérieur permet aux entreprises de profiter plus amplement des rendements croissants.

Pour que le processus se mette en place, il faut qu'il y ait plusieurs entreprises clientes, c'est-à-dire que le marché du facteur intermédiaire soit suffisamment étendu. C'est seulement dans ce cas qu'une entreprise peut se spécialiser dans la production du bien intermédiaire (STIGLER, 1951). Dès lors que le fournisseur a la possibilité d'agréger la demande de plusieurs entreprises, il va pouvoir atteindre une quantité produite suffisante pour exploiter totalement les rendements d'échelle existants (STIGLER, 1951). Les économies ainsi réalisées seront a priori répercutées sur le prix de vente du facteur intermédiaire, *p*. A contrario, dans le cas de l'internalisation, l'utilisation individuelle que fait une nouvelle unité de production de ce facteur intermédiaire ne lui permet pas d'atteindre ce niveau.

⁸ L'impact de la spécificité des actifs est développé dans le paragraphe §2-.

Ce problème est d'autant plus probant que la plupart des nouvelles unités ont une très petite taille (leur niveau de production, leur effectif, leur capital et leur chiffre d'affaires sont souvent faibles). À titre d'exemple, en France, en 1995, plus de 75% des nouvelles entreprises (créations ex nihilo, reprises, réactivations) se sont créées sans salarié (seulement 48% des entreprises déjà existantes n'ont pas de salarié), 17,3% avaient 1 à 2 salariés et seulement 1,2% des créations avaient plus de 10 salariés (source INSEE, 1995). Dès lors, du fait de sa faible taille, un projet de nouvelle entreprise n'est pas toujours susceptible d'avoir atteint une échelle de production suffisante (taille minimum efficace) pour épuiser les rendements croissants sur le facteur intermédiaire. Plus cette taille est élevée, plus il semble difficile pour une nouvelle entreprise de démarrer à une petite dimension.

C'est pourquoi celle-ci a tout intérêt à recourir à un fournisseur extérieur plutôt qu'à internaliser à condition que ce dernier existe localement. Le fournisseur propose alors le bien intermédiaire à un prix concurrentiel, p , et la nouvelle entreprise peut profiter désormais indirectement des rendements croissants de son fournisseur. Les économies d'échelle réalisées ne sont plus seulement internes à l'entreprise qui fabrique le facteur intermédiaire, mais sont partagées avec l'ensemble de ses clients (JAYET, 1993a). Cette idée est à rapprocher de celle de A. MARSHALL (1919) qui souligne l'existence de rendements d'échelle externes à l'entreprise. L'auteur parle d'économies externes qui « résultent de la spécificité de l'organisation industrielle et non de celle de l'organisation propre de chaque firme » (p.8, COURLET et al., 1993). C'est bien ce type d'économies que la nouvelle entreprise est susceptible de réaliser en externalisant une partie de sa production.

Cet aspect concerne notamment les dépenses fixes que l'entreprise réalise. En effet, la création d'une nouvelle unité s'accompagne souvent de coûts fixes qui sont de deux types : les coûts périodiques et les coûts initiaux (ils correspondent à F_{2t} , dans l'équation (2)).

Il est possible que ces coûts représentent pour les nouvelles entreprises un désavantage. Ainsi, les coûts périodiques peuvent être élevés du fait d'un accès plus difficile à certains facteurs de production (services, investissements,...) ou à une technique qui ne peut être acquise que par l'accumulation d'expérience (« learning by doing », cf. 1.4-).

Les coûts fixes initiaux confrontent les nouvelles entreprises au même type de handicap. Ils correspondent à l'ensemble des investissements (achat de machines, étude de marché,...) effectués au moment de l'installation. Ces coûts varient en fonction du secteur d'activité et

peuvent parfois être très élevés dans certains d'entre eux (comme l'industrie⁹). Ces coûts constituent une lourde immobilisation, parfois insurmontable, pour la nouvelle entreprise. J. BAIN¹⁰ (1956) parle de coûts d'entrée (désavantage en coût absolu) supportés par la nouvelle entreprise. Leur poids est d'autant encore plus lourd pour la nouvelle entreprise quand ils sont irrécupérables¹¹ du fait de leur nature spécifique (cf. §2-).

Recourir à un fournisseur extérieur peut permettre de réduire les coûts initiaux et périodiques. Étant donné que son entreprise a amorti depuis longtemps ses coûts initiaux¹², le fournisseur est en mesure de fournir la nouvelle entreprise à un coût inférieur à celui qu'obtiendrait cette dernière en s'engageant elle-même dans la production (de même, ses coûts périodiques peuvent être plus faibles). L'économie réalisée par la nouvelle entreprise en externalisant conduit à réduire ses difficultés de pénétration du marché : les coûts d'entrée au sens de J. Bain deviennent plus faibles.

Cependant, il faut noter que, si le fournisseur extérieur est en position de monopole, ce qui est d'autant plus vraisemblable que les économies d'échelle sont fortes, il est alors en mesure de prélever à son profit une partie des bénéfices que ses clients tirent du recours à un fournisseur extérieur. Dans ce cas, le fournisseur peut être conduit à tirer des avantages stratégiques¹³ de sa situation de monopole : il ne répercute pas forcément totalement les économies d'échelle sur le prix de vente du facteur intermédiaire, p , et récupère la différence entre ses coûts de production et ceux de ses clients si ces derniers avaient décidé d'externaliser. En conséquence, l'avantage de l'externalisation est réduit, voire annulé.

⁹ J. BAIN (1956) note à ce titre que les coûts fixes sont souvent élevés dans l'industrie, mais qu'ils sont plus faibles dans le commerce, la construction et les services.

¹⁰ J. BAIN (1956) est un des premiers auteurs à se préoccuper des conditions d'entrée des entreprises sur un marché. Son analyse débouche sur la mise en évidence de l'existence de barrières à l'entrée pour les nouvelles entreprises. Ces barrières correspondent à l'ensemble des avantages de l'entreprise établie sur le marché par rapport aux entrants potentiels. Elles permettent aux entreprises établies de réaliser des profits supranormaux, c'est-à-dire de maintenir leur prix au-dessus de leur niveau concurrentiel. Il existe plusieurs types de barrières que les entreprises en place peuvent éventuellement exploiter à des fins stratégiques : coût absolu d'entrée, rendement d'échelle, différenciation du produit (dépense de publicité).

¹¹ « Les coûts irrécupérables sont les coûts d'investissement qui produisent un flux de bénéfices sur un horizon lointain et ne peuvent jamais être récupérés » (p. 212, TIROLE, 1993).

¹² Par ailleurs, plus la taille de l'entreprise est grande, plus elle peut amortir rapidement ses coûts initiaux, l'impact sur les coûts moyens de l'entreprise étant plus faible.

¹³ Signalons que les perspectives d'exploitation de l'avantage de l'externalisation par le producteur du bien ou du service externalisé à des fins stratégiques ne sont pas explorées dans la présente thèse.

L'avantage de l'externalisation peut également être moins important quand la demande du bien intermédiaire augmente rapidement tandis que son offre ne croît pas assez vite. L'ajustement entre l'offre et la demande induit alors une augmentation du prix de l'input.

Dans le cas où le fournisseur n'est pas en situation de monopole, les demandeurs de l'input sont susceptibles de bénéficier d'une réduction de coût. Il est possible que le prix, p , du bien intermédiaire diminue du fait d'une concurrence forte parmi les producteurs de l'input. Les premiers bénéficiaires de la situation sont les jeunes entreprises, fortement gênées par une internalisation coûteuse. Faut-il encore que la structure économique locale en offre la possibilité. Cette possibilité dépend de l'accès localisé à des facteurs de production comme des équipements, infrastructures ou centres de services pouvant faire l'objet d'un usage partagé (et caractérisés par des rendements croissants). La disponibilité locale de ces biens et services risque d'être d'autant plus importante que le marché local est large – ce qui avantage les zones urbaines – multipliant ainsi les occasions pour des entreprises de se spécialiser dans la production des facteurs de production intermédiaires. L'avantage des zones urbanisées dépend du degré des économies d'échelle dans la production du bien intermédiaire. En effet, plus les rendements croissants sont forts, plus l'intérêt de produire en grande quantité est renforcé, plus les zones de concentration d'entreprises sont prêtes à proposer les biens et services intermédiaires.

1.4- Les gains générés par l'accumulation de l'expérience

L'externalisation renvoie également à des avantages en matière d'accumulation d'expérience. La forme de la valeur actualisée, représentée par l'équation (1), fait apparaître l'expérience passée de l'entreprise, qui est reprise par la variable W_t .

D'après notre modèle, tant que l'environnement économique reste stable, les profits des entreprises sont croissants avec l'ancienneté, une plus grande expérience réduisant les coûts marginaux. En conséquence, un projet rentable à long terme peut subir des pertes au début de son existence, qu'on peut interpréter comme la conséquence d'un décalage entre l'engagement des coûts et l'obtention des recettes. En revanche, l'entreprise en place depuis longtemps peut générer un profit positif, l'expérience ayant modifié la forme de sa courbe de coût. La valeur actualisée de la nouvelle entreprise est alors négative alors même que celle de l'entreprise plus ancienne est positive. Cette dissymétrie entre la nouvelle et l'ancienne entreprise est d'autant

plus importante que l'impact de l'expérience sur les coûts marginaux de production est fort¹⁴ (GILBERT, 1989).

Cependant, le recours par la nouvelle entreprise à un fournisseur extérieur, permet à la première de bénéficier indirectement de l'expérience accumulée par le dernier. Cette expérience a été accumulée en desservant un marché plus large, ou parce que le fournisseur a desservi d'autres entreprises dans le passé. Ainsi, à rendements constants, le coût de production s'écrit sous la forme :

$$C_{2t}(X, W_{2t}) = \gamma(W_{2t}) X$$

où la dérivée de $\gamma(W_{2t})$ est négative. De ce fait, toute possibilité supplémentaire d'accumulation d'expérience, que ce soit grâce à une production antérieure ou à une production courante plus élevée, diminue les coûts de production du facteur intermédiaire et, dans une situation concurrentielle, réduit les prix proposés par le fournisseur.

L'accumulation de l'expérience par le fournisseur résout un problème crucial pour la nouvelle entreprise : son manque d'expérience. Il arrive très souvent que l'entreprise récemment créée quitte rapidement le marché du fait de son inexpérience (GEROSKI, 1991b). Un projet de création, confronté à cette difficulté, peut ne pas émerger.

De quelle manière ce type de problèmes est-il résolu en cas d'externalisation ? En l'absence de modification des plans de production, elle a un effet direct sur les profits des entreprises. Elle entraîne un profil d'évolution des profits plus lisse. En effet, la nouvelle entreprise est moins pénalisée que dans le cas où elle prend en charge la production du facteur intermédiaire. Cet effet se voit facilement dans le cas des rendements constants. Alors que, dans une situation d'externalisation, le coût d'une unité de facteur intermédiaire est constant, dans une situation d'internalisation, il diminue régulièrement avec l'accumulation d'expérience (HAMDOUCH, 1996).

Il faut cependant tenir compte des différences entre plans de production dans les cas respectifs où il y a internalisation et externalisation. Ainsi, pour un programme de production optimal, la

¹⁴ Ce type d'avantage peut être, par ailleurs, exploité à des fins stratégiques (DIXIT, 1979 ; SPENCE 1981).

dérivée de la valeur globale actualisée du projet, VA, par rapport à Q_t , est nulle ($\frac{\partial VA}{\partial Q_t} = 0$).

En conséquence, on aboutit à l'expression suivante dans le cas de l'internalisation (VIA) (en conservant l'hypothèse de rendements constants) :

$$R'(Q_t) - \frac{\partial C_{1t}}{\partial Q_t} = \sum_{\tau=t+1}^T (1+r)^{t-\tau} \frac{\partial C_{1\tau}}{\partial W_{1\tau}} \frac{\partial W_{1\tau}}{\partial Q_t} + \left[\gamma(W_{2t}) X'(Q_t) + \sum_{\tau=t+1}^T (1+r)^{t-\tau} \gamma'(W_{2\tau}) \frac{\partial W_{2\tau}}{\partial Q_t} X(Q_\tau) \right]$$

tandis que pour une entreprise avec externalisation (VEA) elle s'écrit :

$$R'(Q_t) - \frac{\partial C_{1t}}{\partial Q_t} = \sum_{\tau=t+1}^T (1+r)^{t-\tau} \frac{\partial C_{1\tau}}{\partial W_{1\tau}} \frac{\partial W_{1\tau}}{\partial Q_t} + p X'(Q_t)$$

En conséquence, les différences de choix de niveau de production entre les deux entreprises sont à relier au signe de l'expression suivante :

$$(\gamma(W_{2t}) - p) X'(Q_t) + \sum_{\tau=t+1}^T (1+r)^{t-\tau} \gamma'(W_{2\tau}) \frac{\partial W_{2\tau}}{\partial Q_t} X(Q_\tau) \quad (3)$$

Si l'externalisation permet de diminuer les coûts, le premier terme de l'équation (3) est positif, alors que le second est négatif. Le résultat final est donc ambigu, du moins a priori.

Pour tirer des conclusions plus précises dans un cadre qui reste simple, supposons qu'il n'y ait que deux périodes, $\tau = t+1$, ce qui permet d'écrire l'équation (3) sous la forme :

$$(\gamma(W_{2t}) - p) X(Q_t) \left[\frac{X'(Q_t)}{X(Q_t)} + \frac{1}{1+r} \frac{\partial W_{2t}}{\partial Q_t} \frac{\gamma'(W_{2t})}{\gamma(W_{2t}) - p} \right]$$

On voit apparaître dans cette expression l'élasticité de la demande de facteur intermédiaire

$\left(\frac{X'(Q_t)}{X(Q_t)} \right)$ qui est positive.

En revanche, $\left(\frac{1}{1+r} \frac{\partial W_{2t}}{\partial Q_t} \frac{\gamma'(W_{2t})}{\gamma(W_{2t}) - p} \right)$ est négatif.

Quand l'élasticité $\left(\frac{X'(Q_t)}{X(Q_t)} \right)$ domine, la demande de facteur intermédiaire étant très sensible au niveau de production, l'expression (3) est positive et l'externalisation de la production conduit à un niveau de production plus élevé tandis que l'inverse se produit quand le deuxième élément domine.

1.5- Conclusion

Nous avons donc mis en évidence que l'externalisation d'une partie du processus de production peut constituer une solution aux problèmes d'entrée des nouvelles entreprises. Le recours à l'externalisation permet à celles-ci de profiter, sous certaines conditions, des économies d'échelle et de l'expérience accumulées par le fournisseur du bien intermédiaire. Il réduit notamment les asymétries entre les entreprises en place et les entrants. L'ajustement des fonctions de coût des nouvelles entreprises à un niveau concurrentiel conduit à permettre leur apparition et à améliorer leur survie. Les entreprises nouvelles peuvent ainsi contourner les obstacles naturels à la pénétration d'un marché, c'est-à-dire les barrières innocentes à l'entrée, et être plus facilement assurées d'une longue vie.

Dans ce contexte, la nouvelle entreprise n'est plus un touriste de passage sur le marché comme il arrive très souvent. Les premières années de vie des nouvelles entreprises sont effectivement les plus difficiles. Le décès des entreprises est fort les premières années de vie : une entreprise sur trois disparaît avant son troisième anniversaire. Leur mortalité se réduit très nettement au fil des années : 9% de mortalité, la 7^e année (source : APCE, suivi d'une cohorte d'entreprises nées en 1987).

Les caractéristiques de la structure locale jouent, d'après nous, un rôle important dans le procédé d'externalisation. Un tissu économique diversifié renforce a priori les possibilités de recours à un fournisseur extérieur. Les opportunités de liens complémentaires entre les inputs et les outputs d'entreprises de secteurs différents y sont normalement plus nombreuses. Ces liens sont parfois importants, voire cruciaux pour la nouvelle entreprise. Citons l'exemple des entreprises du secteur industriel, qui entretiennent des contacts réguliers avec des entreprises

proposant des services de comptabilité, d'études, de recherches, etc. L'externalisation constitue un intérêt pour la nouvelle entreprise dès qu'elle lui permet de bénéficier de coûts plus faibles que si elle avait choisi l'internalisation.

Dans ce cas, les entreprises peuvent avoir un intérêt à se situer en un même lieu bénéficiant ainsi d'importantes économies d'urbanisation. L'impact sur la répartition spatiale des créations d'entreprises est immédiat : les entreprises nouvelles sont concentrées dans l'espace. Il peut même s'enclencher un processus cumulatif de concentration des entreprises (polarisation). Les fournisseurs des biens intermédiaires peuvent décider de se situer à proximité des débouchés que représentent les entreprises consommatrices de leur production, qui à leur tour ont intérêt à s'implanter dans la même zone géographique.

Les processus d'externalisation d'une partie de la production décrits plus haut sont possibles à la condition que la structure économique locale en donne les moyens. Ils peuvent naturellement être assurés par des intérêts privés, mais ils peuvent également être le fruit de décisions publiques. En effet, il est possible que les représentants des autorités, soucieux de la dynamique du tissu économique, mettent ces services à la disposition des entreprises sous forme de biens publics. Dans cette perspective, selon les zones géographiques (territoire national, région, commune,...), les responsables locaux institutionnels et privés prennent différentes mesures qui vont dans le sens d'une amélioration des possibilités locales d'externalisation. Ils fournissent notamment aux jeunes entreprises des biens et des équipements (publics et/ou privés) qui vont agir sur la fonction de coût de l'entreprise.

Les pépinières d'entreprises (ruche, nursery, centre d'entreprises,...) en sont un exemple typique. Ces organismes locaux sont des structures d'hébergement temporaire des nouvelles entreprises. Ils sont le fruit d'initiatives locales réalisées sous l'impulsion d'organismes institutionnels (Agences Régionales de Développement, Conseils Généraux, syndicats de communes), d'établissements d'enseignement (Grandes Écoles) et d'intérêts privés (clubs de créateurs, boutiques de gestion, grandes entreprises). On dénombre environ 200 pépinières en France (source : Réseau des dirigeants de pépinières d'entreprises). Elles accompagnent les nouvelles entreprises les premières années de leur vie, en répondant à un certain nombre de besoins spécifiques : mise à disposition de locaux, de services administratifs, et de conseils en gestion. L'intérêt est de les proposer à un coût réduit grâce au partage des dépenses entre l'ensemble des membres de la pépinière. Ainsi, la nouvelle entreprise profite d'une baisse du niveau de ses coûts durant la période souvent très critique de son installation. Cependant, on

ne peut négliger le rôle joué par le mode de gestion de cette structure qui est de type club à caractère plus ou moins fermé (BUCHANAN, 1965). Si cette structure permet une externalisation efficace pour les participants, elle peut s'avérer être un frein pour les futurs entrants auxquels l'accès au club est refusé. On peut se demander si ce n'est pas le cas d'un certain nombre de pôles technologiques et de recherche et développement. Ces derniers sont présentés par les responsables locaux comme un facteur de dynamisation du tissu économique. Mais, on ne peut pas être sûr que les entreprises qui sont installées au sein de ces structures d'accueil, ne cherchent pas à en tirer un avantage stratégique en termes de barrières à l'entrée (notamment au travers du pouvoir de fixation des programmes que détient le conseil d'administration qui est aux mains des entreprises en place). Dès lors, l'effet positif de ces structures sur le renouvellement du tissu local est beaucoup plus modeste.

§2- Les effets de la spécificité des actifs

La spécificité des actifs a deux effets. D'une part, elle agit sur la valeur résiduelle (2.1-). D'autre part, elle a un effet sur le processus de création au travers de sa transférabilité (2.2-).

2.1- L'effet de la spécificité des actifs sur la valeur résiduelle (VR)

Un autre vecteur d'influence important de la structure économique locale est le degré de spécificité des actifs qu'elle implique. Nous avons déjà vu plus haut (cf. 1.2-) que la spécificité des actifs a des conséquences sur la valeur résiduelle (VR) du projet industriel. Nous avons constaté que plus les actifs sont spécifiques, moins ils se répercutent sur la valeur résiduelle et plus les gains de leur éventuelle externalisation sont importants.

En effet, la spécificité des actifs de certaines parties du processus de production gêne le futur entrepreneur dans son projet de création. Dans le cas de l'internalisation, elle l'oblige à supporter des coûts irrécupérables qui, par définition, ne peuvent être utilisés qu'à un usage particulier et qui, dans tous les cas, ne seront pas récupérés au moment de la disparition de l'entreprise (MATA, 1991). Il s'agit, par exemple, des immobilisations de machines, de capital, de terrains, de services juridiques, etc. que l'entreprise doit engager. Ces coûts irrécupérables (parfois très lourds notamment dans l'industrie) constituent un obstacle à l'entrée de la nouvelle unité sur le marché. De plus, leur prise en charge implique très souvent un engagement irréversible de l'entreprise dans la production du facteur intermédiaire

(HAMDOUCH,1996). En effet, l'entreprise est dans l'incapacité de modifier son choix (internalisation/externalisation) dès que le processus est déclenché. Cette irréversibilité peut se répercuter sur l'avenir du projet. Le choix de leur internalisation conditionne les chances de survie de la jeune entreprise, car ce type d'organisation la rend moins adaptable (moins flexible) aux changements de l'environnement. L'irréversibilité de l'investissement impose alors une trajectoire que l'entreprise ne peut modifier librement. L'entreprise qui internalise prend le risque de ne pas pouvoir s'accommoder à un nouvel environnement. Cette irréversibilité accentue donc l'intérêt du recours à un fournisseur extérieur. Dans *Principles of Economics*, A. MARSHALL (1890) identifie ce type d'avantage et écrit à ce propos :

« [...] Des industries subsidiaires naissent dans le voisinage, fournissant à l'industrie principale les instruments et les matières premières, organisant son trafic, et lui permettant de faire bien des économies diverses. [...] L'emploi économique de machines coûteuses peut être parfois possible à des conditions très avantageuses dans une région où se trouve groupée une grande production d'une certaine espèce, alors même que les capitaux individuels qui y sont employés ne seraient pas très considérables. Car des industries subsidiaires se consacrant chacune à une petite branche de l'œuvre de production, et travaillant pour un grand nombre d'entreprises voisines, sont en état d'employer continuellement des machines très spécialisées, et de leur faire rendre ce qu'elles coûtent, bien que leur prix d'achat soit élevé, et leur taux de dépréciation très rapide » (tome 1, p. 465-466¹⁵).

La possibilité d'externalisation des actifs spécifiques est donc conditionnée par leur disponibilité à un niveau local. Il en découle qu'en matière de répartition de l'activité économique, les entreprises appartenant à une même filière de production trouvent un intérêt à se situer à proximité les unes des autres. Dans cette perspective, les zones urbaines sont, semble-t-il, les espaces les plus capables de proposer ce type de biens et services grâce à un marché plus large.

¹⁵ MARSHALL A. *Principes d'économie politique*, édition française, traduction de F. SAUVAIRE-JOURDAN, Gordon et Breach, Paris, 1971 (2 tomes).

2.2- L'importance des marchés de facteurs de production transférables

Au-delà de son impact sur la valeur résiduelle de l'entreprise, la spécificité des actifs peut avoir un effet sur le niveau local de création. Au lieu d'accumuler par elle-même les acquis, la nouvelle entreprise peut choisir de les obtenir sur le marché en se les procurant auprès d'autres agents économiques. Cela est possible s'il existe un marché de facteurs de production potentiellement transférables d'une entreprise à l'autre. En conséquence, la transférabilité des actifs devrait réduire les difficultés à pénétrer le marché pour les nouvelles entreprises. Pour les facteurs de production géographiquement peu mobiles, la transférabilité renvoie au développement des marchés locaux de facteurs de production (marché local du travail, marché local d'occasion de machine,...).

Prenons l'exemple du marché du travail (nous sommes dans le cas où les acquis issus de l'expérience de l'entreprise ne sont pas accumulés par l'entreprise, mais par les fournisseurs d'un de ces facteurs de production). L'expérience acquise par les salariés, c'est-à-dire le savoir-faire, comporte une partie spécifique à l'entreprise elle-même, totalement non transférable. Elle comprend aussi, pour une part importante, une composante relative à la profession ou au type d'activité. En l'absence de concurrents locaux pour l'embauche de cette main d'œuvre, cette expérience est peu transférable. Une nouvelle entreprise peut certes envisager de puiser dans le réservoir local de main d'œuvre, mais le faible nombre de concurrents présents sur le marché et l'interaction entre les composantes spécifiques à l'entreprise et les composantes propres au secteur tendent à lui rendre la tâche plus difficile. À l'opposé, la présence de nombreuses entreprises relevant du même secteur d'activité, comme dans l'exemple de l'idéal-type que représente le district industriel (cf. Chapitre III), facilite la formation d'un marché du travail local où circule la main d'œuvre qui est présente en volume suffisant et avec un niveau de qualification adéquat. L'expérience accumulée par la main d'œuvre perd alors sa spécificité. Chaque entreprise contribue à la formation d'un capital humain qui, attaché maintenant à la personne plus qu'à l'entreprise, peut bénéficier à d'autres à travers l'échange sur le marché local. La constitution d'un tel marché local du travail réduit les incertitudes pour les entreprises et les salariés. Les premières sont assurées de disposer d'une main d'œuvre qualifiée supplémentaire en toute circonstance. Les seconds sont, quant à eux, certains de retrouver un emploi en cas de chômage.

Dans ce cas, la transférabilité est totale, *des externalités positives* jouant pleinement. Les entreprises nouvelles profitent d'externalités liées à la disponibilité locale d'un capital humain

adapté à leurs besoins. A. MARSHALL (1890) souligne l'importance de ce type d'économies externes sur les marchés locaux du travail dans le développement économique d'une zone géographique. Selon lui, les entreprises d'un même secteur d'activité tirent des bénéfices en se situant à proximité les unes des autres grâce à la disponibilité locale de facteurs de production comme la main d'œuvre spécialisée. Il s'agit, dans ce cas, d'externalités de localisation. A. MARSHALL (1890) écrit notamment :

« [...] une industrie localisée tire un grand avantage du fait qu'elle est constamment un marché pour un genre particulier de travail. Les patrons sont disposés à s'adresser à un endroit où ils ont des chances de trouver un bon choix d'ouvriers possédant les aptitudes spéciales qu'il leur faut ; de leur côté, les ouvriers cherchant du travail vont naturellement dans ces endroits où se trouvent beaucoup de patrons ayant besoin d'ouvriers de leur spécialité et où ils ont, par suite, des chances de trouver un marché avantageux. Le propriétaire d'une fabrique isolée est souvent mis dans de grands embarras lorsqu'il a subitement besoin d'ouvriers d'une certaine spécialité, et un ouvrier spécialisé, qui cesse d'être employé par lui, a du mal à se tirer d'affaire. » (Tome 1, p. 466¹⁶).

En effet, quand les entreprises sont nombreuses en un lieu et qu'elles produisent le même bien, les rencontres entre employés et employeurs deviennent plus nombreuses. Les possibilités d'embauche et de débauche de la main d'œuvre sont plus importantes. Les contacts entre les différents agents économiques sont donc plus fructueux lorsque la concurrence et la spécialisation sont élevées. Dans ce cas, la spécialisation de la structure économique autour de certaines compétences deviendrait un avantage pour le développement des nouvelles entreprises.

§3- L'importance de la disponibilité locale du capital financier

Une dernière influence, soulignée par T. BATES (1990) et N. LEVRATTO (1991), est la conséquence de la disponibilité de circuits locaux de financements appropriés. Le créateur

¹⁶ MARSHALL A. *Principes d'économie politique*, édition française, traduction de F. SAUVAIRE-JOURDAN, Gordon et Breach, Paris, 1971 (2 tomes).

doit satisfaire de nombreux besoins durables (investissements, besoin en fonds de roulement, frais d'établissement,...). Or, le capital financier est souvent un facteur de production difficile à obtenir par le créateur d'une entreprise. Le marché financier n'est pas parfait, des problèmes de financement émergent souvent et conditionnent fortement la concrétisation du projet. Le jeune créateur est alors généralement dans l'obligation de maximiser la valeur actualisée de son entreprise sous contrainte d'un capital financier limité. Cette contrainte gêne le créateur dans son plan de production et réduit ses profits.

En fonction du profil du projet et de celui du futur entrepreneur, les organismes financiers offrent ou non le capital demandé. T. BATES (1990), dans une étude sur le lien entre la capacité de survie des nouvelles entreprises et le niveau de capital humain de leur créateur note que, si un niveau socio-professionnel plus élevé permet une meilleure survie de l'entreprise, c'est en grande partie la conséquence de la plus grande capacité de l'agent à mobiliser des financements moins coûteux (voir également D. EVANS et B. JOVANOVIĆ¹⁷, 1989). Cette idée souligne l'importance du rôle du porteur de projet dans la formation de la nouvelle entreprise. Nous verrons le poids de la fonction de l'entrepreneur dans le chapitre III.

Par ailleurs, l'influence de la taille et de l'âge de l'entreprise sur la disponibilité des crédits est constatée par D. AUDRETSCH et J. ELSTON (1994). N. LEVRATTO (1991) souligne également que les petites et les jeunes entreprises ont des besoins spécifiques d'attribution de crédits, mal couverts par les institutions financières classiques. Or, le capital financier est souvent la seule modalité de financement des projets des créateurs (CREVOISIER et al., 1995).

Il existe donc de fortes disparités de financement entre grandes et petites entreprises, jeunes et anciennes unités de production. Les conséquences de la faiblesse des ressources propres et de l'accès difficile au crédit bancaire sont souvent dramatiques pour les nouvelles entreprises. À défaut de circuits de financement appropriés, ces dernières sont souvent conduites à prendre des décisions néfastes pour leur pérennité (BLAZY et COMBIER¹⁸, 1995). Soumises à des restrictions de crédit ou à des taux d'intérêt jugés trop élevés, elles sont incitées à rechercher la rentabilité de court terme et ne peuvent organiser leur production de manière à accumuler

¹⁷ Les deux auteurs considèrent que la disponibilité totale de capital du créateur est conditionnée par sa capacité financière personnelle (niveau de richesse personnelle). La richesse personnelle du créateur affaiblit la contrainte financière et rend, en conséquence, le projet plus rentable.

¹⁸ Les difficultés financières sont la première cause de défaillance des entreprises (BLAZY et COMBIER, 1995).

plus efficacement l'expérience qui conditionne leur rentabilité dans le long terme. Il suffit donc qu'existent localement des organismes financiers (banques, capital-risque, services financiers,...) plus spécifiquement orientés vers ce type de clientèle pour que la structure financière locale permette le développement d'un plus grand nombre d'entreprises nouvelles.

Ces remarques sont corroborées par les observations de E. JACKSON et A. THOMAS (1995) qui constatent qu'aux États-Unis, il existe une corrélation positive entre l'importance de petites structures locales de financement et le flux de nouvelles entreprises. La proximité du projet facilite les recherches d'informations sur celui-ci et sur sa fiabilité. L'investisseur connaît mieux le créateur. Le rapport entre le porteur de projet et son financeur est plus systématiquement fondé sur la confiance (HOLTZ-EAKIN et al., 1994 – cf. chapitre III). Les auteurs constatent que, de ce fait, les nouvelles entreprises font appel à des marchés localisés pour leur financement (voir également A. RIDING et D. SHORT, 1987).

L'effet des structures locales de financement passe par trois canaux : l'obtention de capitaux propres¹⁹, l'accès à des financements de moyen et long terme, et les facilités de trésorerie (crédits obtenus des fournisseurs).

Concernant le premier canal de financement, il faut noter que les fonds propres sont en général faibles pour les jeunes créateurs (BLAZY et COMBIER, 1995). Quand ils existent, ils sont généralement obtenus par des circuits familiaux et sociaux (épargne personnelle, aide de la famille, des amis,...). Ces apports sont souvent fondamentaux pour le financement des besoins durables de l'entreprise, que les prêts ne permettent pas de couvrir (besoins en fonds de roulement, frais d'établissement,...). Les créateurs peuvent également obtenir des capitaux par la mise à disposition de capitaux gratuits. Ils peuvent ainsi bénéficier de primes et de subvention offertes par des institutions locales ou régionales²⁰.

Certains organismes préfèrent, quant à eux, attribuer des capitaux à un coût faible. Par exemple, certains organismes publics ou privés proposent aux porteurs de projet des prêts d'honneur sans intérêt, ni garantie. Une plus grande capacité locale à fournir ce type de fonds propres peut alors devenir un facteur facilitant l'entrée. En France, on trouve de nombreuses

¹⁹ Il s'agit de l'ensemble des capitaux engagés à long terme dans l'entreprise. Les détenteurs de ces capitaux partagent intégralement les risques d'échec avec l'entrepreneur. Ils n'exigent pas de sortie de trésorerie pour l'entreprise (absence de rémunération et de remboursement).

²⁰ Les organismes et fondations qui proposent des primes sont rares, les responsables de la création d'entreprises privilégient les prêts (à taux faible). La technique des primes s'avère être moins efficace, le créateur n'étant pas incité à s'imposer une certaine rigueur dans l'établissement de son plan de financement du fait de l'absence de remboursement. Dans cette perspective, l'État a ainsi décidé de démanteler le système de l'ACCRES (Aide aux

structures proposant ce type de services. Citons quelques exemples de structures françaises d'aide et d'accompagnement des créations (liste non exhaustive des organismes) :

- le réseau « Entreprendre en France » est un réseau qui coordonne les actions des chambres de commerce, des chambres de métiers, etc. ;
- le réseau « Entreprendre » est une association de chefs d'entreprise soucieux du développement de l'entrepreneuriat en France. ;
- France Initiative Réseau (FIR) est la fédération d'un réseau associatif qui organise une collaboration entre les collectivités, les organismes institutionnels et le monde de l'entreprise afin de développer l'initiative entrepreneuriale. Son action consiste à contribuer au financement des nouvelles entreprises, à parrainer celles-ci et à les accompagner les premières années de leur vie.

Du côté des crédits à long et moyen terme, on note que les banques sont souvent assez réticentes à accorder des prêts. Le montant du prêt est souvent limité à hauteur de la mise du créateur, liant l'obtention des capitaux aux caractéristiques du porteur de projet. Dans ce sens, R. KIHLMSTROM et J.-J. LAFFONT (1979) ont construit un modèle théorique conditionnant l'émergence de la nouvelle entreprise à la capacité financière personnelle du futur entrepreneur. La richesse personnelle du créateur fait ainsi effet de levier. Les variations spatiales des caractéristiques personnelles de la population sont alors enclines à conduire à des différences géographiques. Un autre facteur essentiel de différenciation des espaces est l'existence et la configuration d'organismes locaux de capital-risque et de garantie. Pour les premiers, nous pensons notamment aux sociétés de prise de participation comme les CIGALES (Club d'Investissement pour la Gestion Alternative et Locale de l'Épargne) qui apportent un capital-risque de proximité aux nouvelles entreprises (d'un montant de 50 000 à 500 000 F). Les ressources apportées par ces derniers permettent en effet aux entrants d'éviter de recourir aux crédits de trésorerie. Concernant les organismes de garantie, nous pensons à l'ensemble des institutions, fondations et associations qui prennent en charge partiellement le risque des banques²¹ qui prêtent des capitaux à des créateurs d'entreprises. Le réseau « Entreprendre en France », les Sociétés de Cautionnement Mutuelles (SCM), le réseau FIR, le fonds de garantie capital des PME (géré par la SOFARIS), etc. assurent ce type de services.

Chômeurs Créateurs) qui ne propose plus d'aide forfaitaire (depuis le 1^{er} janvier 1997).

²¹ Les banques refusent très souvent le prêt du fait de l'insuffisance de garanties prévues par le créateur.

Quant aux crédits de trésorerie accordés aux jeunes entreprises, leur montant dépend des réseaux que le créateur a pu créer avant même la formation de son entreprise (cf. Chapitre III).

En conséquence, la configuration locale du réseau d'agences bancaires prend un relief tout particulier, dans la mesure où il facilite ou handicape l'exercice d'une pression concurrentielle sur les offreurs de crédit, et où il permet une variété qualitative de solutions aux demandes de financement.

Cependant, l'impact des structures locales sur la disponibilité de financements bancaires peut aller beaucoup plus loin que cet effet d'implantation géographique. En raison des incertitudes inhérentes à tout projet d'investissement, la relation entre un organisme accordant des crédits et ses clients est alors plus qu'une simple transaction monétaire. Comme le note G. DEI OTTATI (1994), elle tend à se développer autour d'une série de transactions où les mécanismes de transmission d'informations jouent un rôle important car, en modifiant l'évaluation par le prêteur de son niveau de risque, ils influencent le niveau et le coût des fonds à emprunter (voir également D. HOLTZ-EAKIN et al., 1994). C'est donc à l'intérieur même de *l'organisation de l'économie locale* que se déterminent les inégalités d'accès au crédit et les asymétries qu'elles engendrent entre les nouveaux entrants et les entreprises installées. Nous approfondirons ce point un peu plus loin, quand nous examinerons le rôle de l'organisation économique locale (cf. Chapitre III).

§4- Conclusion

Nous venons de voir que la disponibilité en facteurs de production a un effet sur le niveau de création des entreprises. Les possibilités d'externalisation d'une partie du processus de fabrication, le degré de présence de structures financières et de celle de la main d'œuvre varient d'un point à l'autre d'un espace et déterminent en partie la répartition géographique des flux de créations sur le territoire national. Ces facteurs économiques locaux soulignent l'importance des interactions entre les nouvelles entreprises et les autres firmes (effets d'entraînement). L'émergence et la survie des premières sont facilitées par la mise en place de ces liens. Par l'établissement de ces derniers émergent des économies qui produisent plusieurs types d'économies pour les entreprises qui sont traditionnellement subdivisées en deux catégories : des économies d'urbanisation et des économies de localisation (HOOVER, 1937). La dernière catégorie correspond aux économies qui résultent de la localisation d'entreprises

d'un secteur d'activité dans un même espace. Les économies générées sont externes à l'entreprise, mais internes au secteur considéré. Dans le cas de la nouvelle entreprise, nous avons vu que les avantages procurés relevaient de la formation d'un marché local de main d'œuvre adéquate ainsi que des bénéfices générés par la présence locale d'un marché d'actifs spécifiques accessible à tous. Nous verrons, par ailleurs, dans le chapitre III, que la proximité d'entreprises similaires permet également des échanges permanents (échanges d'informations spécifiques notamment ; A. MARSHALL (1919) parle, dans ce cas, « d'atmosphère industrielle »).

Quant aux économies d'urbanisation, elles résultent de la proximité des entreprises de différents secteurs d'activité et sont externes aux entreprises. Elles naissent des interactions économiques entre les différents agents d'une zone géographique. Nous avons vu que certaines composantes de la structure économique locale sont à la source de leur formation. Il s'agit notamment de la capacité locale d'externalisation. Dès que cela est possible, les entreprises nouvelles ont ainsi intérêt à recourir aux services d'un fournisseur local pour la fabrication d'un bien intermédiaire de leur processus de production afin de bénéficier de ces économies d'urbanisation. La présence de services de production et la disponibilité en biens publics (équipements collectifs) que les entreprises peuvent utiliser plus ou moins librement, induisent ce type d'économies dans un espace et y facilitent, en conséquence, le processus de créations d'entreprises.

Plus la taille du marché est grande, plus les possibilités de recours au marché des inputs sont a priori nombreuses²². En conséquence, les mécanismes initiés par l'existence de ces externalités pécuniaires renforcent la concentration des activités économiques. En particulier, la répartition des créations d'entreprises devient fortement inégale, les espaces n'étant pas tous disposés à permettre le même niveau d'interactions. Dans ce contexte, l'avantage des zones les plus urbanisées est prépondérant. Les espaces urbains sont le lieu de fortes interactions entre les firmes : les services aux entreprises y sont croissants, multiples et variés permettant en particulier une externalisation plus aisée de ces activités ; la main d'œuvre y est plus nombreuse et compétente, etc. Autrement dit, ces espaces proposent un système productif local dont la structure génère d'importantes économies d'agglomération, bénéfiques a priori aux nouvelles entreprises.

²² La croissance de la taille de l'agglomération constitue un avantage sauf lorsqu'elle génère des phénomènes de congestion ou de pollution (déséconomies d'agglomération).

SECTION III- LE RÔLE DE LA DIVERSITÉ SPATIALE DE LA DEMANDE DANS LE PROCESSUS DE CRÉATION DES ENTREPRISES

L'influence de la dimension spatiale sur les dynamiques de création d'entreprises passe également par ses conséquences sur le niveau et la nature de la demande, c'est-à-dire la fonction de recette $R(Q_i)$.

Dans ce cas, nous retrouvons le rôle bien connu des économies urbaines comme composante spécifique des économies d'agglomération. Il existe ainsi des externalités pécuniaires de demande qui vont avoir un impact sur la répartition spatiale des créations d'entreprises. Celles-ci sont a priori plus nombreuses dans les zones où le marché permet la multiplication des opportunités de profits. La taille du marché détermine le nombre d'offreurs sur le marché. Plus le marché est large, plus le nombre d'offreurs potentiels est important (à condition que le marché soit concurrentiel). Ce raisonnement a un sens seulement pour les biens et services dont le marché est local. Les marchés étudiés doivent effectivement posséder un fort caractère local, c'est-à-dire que les produits soient faiblement transportables ou bien que leur nature impose une proximité entre le demandeur et l'offreur (services aux entreprises et aux particuliers, par exemple) (GLAESER et al, 1992). Dans le cas contraire, l'effet sur le niveau de création d'entreprises est négligeable.

La formation d'externalités de demande à un niveau local peut être de deux types. D'une part, la demande en biens intermédiaires s'élargit, multipliant les possibilités d'échanges entre les entreprises établies et de nouvelles entreprises. Dans ce cas, il existe des effets d'entraînement. Il s'établit en effet dans l'économie des liens intersectoriels²³ en amont et en aval de l'entreprise (on parle aussi de *backward et de forward linkages*). Le développement des entreprises se fait par le biais de relations d'achats et de ventes entre les unités de production. Il peut notamment s'agir de l'établissement de relations marchandes entre des entreprises du secteur de l'industrie et des services. Citons l'exemple des entreprises industrielles qui ont désormais de grands besoins en services de conseils, d'études, de conception, etc.

²³ L'importance de ces effets d'entraînement intersectoriels pour les entreprises a notamment été soulignée par une étude réalisée pour les États-Unis par I. MAYO et J. FLYNN (1989).

D'autre part, la demande locale peut augmenter du fait de l'élargissement de la taille du marché en produits finis. La demande locale peut effectivement augmenter du fait de la croissance de la population locale.

Cependant, les niveaux de demande en biens finis et intermédiaires auront véritablement un effet sur le niveau local de création d'entreprises seulement si la demande locale est variée. La multiplication des opportunités de profits dépend de la diversité de la demande locale et c'est avant tout cette dernière qui peut générer des externalités de demande profitables aux nouvelles entreprises. Au sein de chaque marché spatialisé cohabitent des variétés différentes de la même famille de produits. La diversité de produits est le reflet de l'hétérogénéité des demandeurs ou de leur préférence pour la variété. La nature de la structure socio-économique locale contribue à la variété de la demande. En effet, la société locale façonne les préférences des agents et donc leur éventuelle demande de variété. Dans ce cas, les conditions socio-économiques locales vont avoir une influence sur la forme de la demande. L'hétérogénéité des demandeurs est pour une bonne part le reflet de la diversification sociale et donc de la plus ou moins grande complexité de la société locale (BAILLY, 1983). Cette variété de la demande et des préférences des acheteurs multiplie les opportunités de profits et surtout elle fournit des « niches » sur lesquelles les entreprises nouvelles peuvent se positionner plus aisément (KEEBLE et ROBSON, 1993). Plus les produits demandés sont faiblement substituables les uns aux autres, plus les nouvelles unités peuvent trouver leur place sur le marché sans souffrir de la concurrence. Dans ce cas, les interventions stratégiques des entreprises en place sur le marché ont moins d'effets²⁴.

Cette différenciation des produits demandés joue, a priori, un rôle d'autant plus important que le marché local est de grande taille. En effet, l'étendue des marchés locaux joue ici un rôle essentiel parce qu'elle détermine la capacité de l'économie locale à supporter une variété plus ou moins importante de produits. Un grand marché local peut supporter un éventail plus important d'entreprises qui sont installées dans un secteur et qui proposent des biens ou services variés (REYNOLDS, 1994). À ce titre, les zones fortement urbanisées ont un grand avantage sur les autres zones.

²⁴ En revanche, dans le cas où les produits sont substituables, ce ne sont pas les nouvelles entreprises qui peuvent profiter des opportunités de profits, mais plutôt les entreprises déjà établies. M. GILBERT (1989) écrit à ce sujet qu'il faut que « les produits soient substituables pour que le niveau de production de l'un d'entre eux [les producteurs] affecte les profits des autres producteurs ».

Le jeu de ces externalités façonne la répartition de l'activité économique sur un territoire national. Il en découle en particulier une tendance à la concentration spatiale des entreprises par le truchement d'un effet circulaire (ou « rétroaction positive » selon les termes de W. ARTHUR (1997)). Le principe repose sur l'idée que, pour bénéficier d'un niveau de demande important, les entreprises trouvent un intérêt à se situer à proximité des marchés de grande taille, or les marchés sont importants précisément là où les entreprises sont nombreuses. Dès lors, le niveau local de création d'entreprises dépend de la structure du tissu d'entreprises préexistant. La probabilité p_i de la formation d'une entreprise dans une région i , est une fonction du nombre d'entreprises déjà installées dans la région i . Ceci rejoint la notion bien connue de « causalité cumulative et circulaire » développée par G. MYRDAL (1957). Le mécanisme circulaire renforce à chaque période la concentration donnant un caractère dynamique au processus. En d'autres termes, il conduit à une répartition spatiale de plus en plus inégale des entreprises. Une demande locale importante et variée représente, dès lors, un facteur essentiel de l'agglomération des entreprises, que le mécanisme circulaire maintient et renforce. Dans ce cas, les zones urbaines, lieux de forte concentration d'agents économiques, sont naturellement les espaces les plus avantageés par cette polarisation de l'activité.

CONCLUSION DU CHAPITRE II

Le chapitre II a cherché à souligner le rôle joué par la structuration du tissu d'entreprises dans le niveau local de création d'entreprises. Celle-ci agit par deux circuits distincts. Tout d'abord, nous avons mis en évidence que la structuration spatiale des facteurs de production que les entreprises doivent se procurer entre en ligne de compte. Leur disponibilité locale semble fondamentale dans le sens où elle multiplie notamment les possibilités pour les nouvelles entreprises d'avoir recours à des fournisseurs extérieurs pour la fabrication de certains facteurs intermédiaires de leur processus de production (processus d'externalisation). Une externalisation a un intérêt pour la nouvelle entreprise, car elle permet à l'entreprise d'exploiter les économies d'échelle et l'expérience du fournisseur. Évidemment, cet avantage existe à la condition que le fournisseur ne se trouve pas en situation de monopole (constitution d'une rente monopolistique).

Par ailleurs, nous avons souligné que la structure économique locale a un effet au travers des particularités de la demande en produits que les entreprises mettent sur le marché. Les

différences géographiques de créations dépendent alors de l'hétérogénéité de la demande des consommateurs. Plus la variété est importante, plus les possibilités de création sont a priori élevées.

Pourtant, nous mesurons, dès à présent, que ces deux aspects décrivant l'espace comme un *ensemble homogène* ne suffisent pas à cerner les déterminants locaux de la création d'entreprises. Il s'agit notamment de tenir compte des deux autres dimensions de l'espace (*espace, contenu de plan et espace, champ de force*).

Dans les chapitres I et II, nous avons considéré l'entreprise comme une unité abstraite sans nous attarder sur tous ses mécanismes internes. Pourtant, l'émergence de la nouvelle entreprise et sa pérennité sont directement reliées au profil de celui qui la dirige. Les fonctions de coût et de recette de l'entreprise (équation (1)) sont, dès lors, également déterminées par le travail de l'entrepreneur²⁵.

²⁵ Dans le paragraphe §3-, concernant le cas du financement de la nouvelle entreprise, nous avons déjà senti le besoin d'introduire l'entrepreneur. Le chapitre III poursuit le travail dans ce sens.

CHAPITRE III :

LA DISPONIBILITÉ LOCALE

DU CAPITAL ENTREPRENEURIAL

Dans les modèles décrits plus haut, l'entreprise poursuit un objectif de maximisation de son profit, qui la conduit, dans un environnement parfaitement concurrentiel, à utiliser chaque facteur de production jusqu'à ce que sa productivité marginale soit égale à son prix de marché. Ce raisonnement ramène le fonctionnement de l'entreprise à la simple application mécanique des règles mathématiques de l'optimisation. Les valeurs optimales restent inchangées tant qu'il n'y a pas de changement exogène dans l'environnement économique.

Ce type de modèle élude les décisions internes à l'entreprise et considère cette dernière comme une simple « boîte noire ». Le monde de l'entreprise est, en fait, plus complexe. La réalité impose, en effet, une vision plus dynamique du processus d'ajustement. Il s'avère que les opportunités de profits qui apparaissent sur un marché, ne sont pas systématiquement perçues, l'ajustement concurrentiel ne se réalisant pas automatiquement. Il s'agit donc de s'éloigner du cadre traditionnel et de la notion « d'homo oeconomicus », être rationnel et vide s'adaptant passivement aux lois de marché.

Il semble nécessaire, à ce niveau de l'analyse, d'introduire, dans le modèle théorique, le rôle de l'entrepreneur dont l'action est centrale durant toute la vie de l'entreprise. Ses décisions sont fondamentales notamment parce qu'elles déterminent la forme des fonctions de coût et de recette de l'entreprise. W. BAUMOL (1968) s'étonne très justement de l'oubli de l'entrepreneur dans le modèle théorique traditionnel de l'entreprise :

« Les références [à l'entrepreneur] sont peu nombreuses et même, plus souvent, totalement absentes. L'entreprise théorique ne tient pas compte de l'entrepreneur. Le Prince de Danemark lui-même a été exclu des discussions sur *Hamlet* » (p.66)¹. Plus loin, l'auteur remarque : « [...] ce modèle

¹ Notre traduction.

[théorique de l'entreprise] est essentiellement un instrument de recherche d'optimum pour des problèmes dont la résolution se passe de l'entrepreneur » (p.67)².

À l'instar de W. Baumol, nous considérons que d'importants facteurs humains et, en particulier, entrepreneuriaux figurent au centre du processus de naissance et de développement des entreprises. En effet, la capacité de travail, les aptitudes techniques, les connaissances du métier et la volonté de créer du porteur de projet sont autant d'éléments déterminants dans l'émergence ou l'échec de l'entreprise. Dans ce cas, la forme des fonctions de coût et de recette de l'équation (1) (cf. chapitre II) est en partie déterminée par les caractéristiques du porteur de projet, futur entrepreneur. Son expérience accumulée au cours de son parcours personnel et professionnel va agir sur la fonction de coût $C(Q, W_i)$ et sur la fonction de recette $R(Q_i)$ de sa future entreprise. Une meilleure connaissance de ces deux fonctions peut ainsi permettre à l'entrepreneur de déceler un profit que les autres agents n'auraient pas identifié (innovation).

En plus de ces facteurs individuels, le projet dépend de composantes collectives qui construisent son *capital organisationnel*. Le créateur s'appuie, en effet, sur un réseau de relations personnelles et professionnelles et est influencé par une ambiance locale qui est plus ou moins propice à la diffusion d'une culture entrepreneuriale (esprit d'entreprise).

Dans ce contexte, le niveau de création d'entreprises d'une zone géographique va être conditionné par sa dotation en ressources humaines et sa structure d'organisation. Ces deux types d'arguments conduisent à supposer que les disparités spatiales de création d'entreprises dépendent des différences géographiques de *capital entrepreneurial*.

Le chapitre III est divisé en trois sections. Nous portons, tout d'abord, notre attention sur le rôle que les économistes assignent à l'entrepreneur dans l'entreprise. Une de ses fonctions est la coordination des facteurs de production (Section I).

Puis, une deuxième section est consacrée à la mise en évidence de la nécessité d'une aptitude spécifique pour créer une entreprise. Tous les agents économiques n'ont pas la même aptitude à la création. Certains semblent plus compétents que d'autres pour remplir la fonction de décideur. Nous étudions notamment ses implications sur la fonction de production d'une

² Notre traduction.

entreprise dans un cadre micro-économique. À cette fin, nous utilisons les modèles de choix entrepreneurial (MCE) (Section II).

Enfin, viennent s'ajouter à ces facteurs de nature individuelle des déterminants de nature collective. En effet, le porteur de projet n'est pas seul pour créer son entreprise, il doit également s'insérer dans un territoire pour constituer ce que nous appelons son *capital organisationnel*. Les différences spatiales de création d'entreprises relèvent alors de différences de structure d'organisation territoriale (Section III).

SECTION I- L'IMPORTANCE DE LA FONCTION DU CRÉATEUR DANS LE PROCESSUS DE CRÉATION DE L'ENTREPRISE

Une création d'entreprises est avant tout le résultat d'une longue réflexion et d'un investissement considérable de la part du créateur, principal instigateur du projet. Ce dernier est généralement la clé de voûte de l'entreprise : il est conduit à remplir simultanément les fonctions de chef d'entreprise, de manager et de détenteur de capital au sein d'une structure de production d'ordinaire de très petite taille en effectif. C'est lui qui effectue les choix décisifs au cours des étapes successives de la vie de l'entreprise : la naissance, la croissance et la mort de l'entreprise. Durant la première de ces phases, c'est-à-dire la formation de l'entreprise, ses décisions conditionnent en grande partie l'émergence du projet. Il doit percevoir une opportunité, imaginer un projet, évaluer les risques, réfléchir au montage financier et se trouve souvent dans l'obligation d'apporter une grande partie des capitaux. C'est également lui qui fixe le lieu d'implantation, définit la structure d'organisation de l'entreprise. Dès que le projet est réalisé, le créateur assure la pérennité de l'entreprise, c'est-à-dire la survie et la croissance de l'unité de production. Il prend, pour ce faire, les décisions importantes de gestion et de stratégie. Ses choix, s'ils s'avèrent incorrects, peuvent conduire à la disparition de l'entreprise. Il arrive, par ailleurs, que la mort de l'entreprise se confonde avec le retrait des affaires de son créateur (décès, retraite).

La fonction de créateur s'inscrit donc dans un **rôle de décideur**³. Il est celui qui met en œuvre, celui qui organise. Ceci conduit à considérer le créateur, non plus comme un simple

³ La littérature économique propose plusieurs définitions de la fonction de l'entrepreneur. Notre approche écarte délibérément celle qui définit le chef d'entreprise comme le détenteur des moyens de production (définition de A. Smith notamment). Nous nous intéressons plutôt à son rôle de coordinateur des facteurs de production (CASSON, 1991).

agent, mais comme un véritable acteur du processus de création (sans pourtant le considérer comme un facteur de production à part entière). Selon M. CASSON (1991) qui reprend en grande partie la définition de J.-B. SAY (1830), le créateur de l'entreprise peut être considéré comme un individu « spécialisé dans la prise de décisions (réfléchies) relatives à la coordination de ressources rares » (p.22). Il rassemble et combine les divers facteurs de production. Il joue donc un rôle unique dans leur agencement. Au travers de ses décisions, il va agir sur la forme de la fonction de production (MARSHALL, 1890) et de coût de l'entreprise (BROCK et EVANS, 1986).

Ce rôle décisionnel du chef d'entreprise est inhérent au monde d'incertitudes, dans lequel évoluent les entreprises (KNIGHT, 1921). Des aléas imprévisibles (changements démographiques, changements de goûts des consommateurs,...) affectent l'état de l'économie et les opportunités futures ne peuvent être parfaitement prévues par les agents économiques. Dans une économie où tous les événements seraient parfaitement prévisibles, les agents pourraient planifier leur activité avec certitude et le problème de coordination, décrit par M. Casson, ne se poserait plus d'une période à l'autre. Dans ce cas, il n'y aurait pas de place pour de nouvelles unités de production, le stock d'entreprises restant identique de période en période. Une fonction importante du responsable d'une nouvelle entreprise est alors la prévision des désirs de la population⁴ (KNIGHT, 1921).

Le rôle de coordination du créateur repose également sur la collecte d'informations qui sont dispersées et coûteuses (WANSCOOR, 1995b). Il doit les trier, les décoder, les comprendre, les synthétiser,... Tous les entrepreneurs présents sur un marché n'ont pas le même accès aux flux d'informations et n'en font pas la même interprétation. Il en découle que les décisions prises par certains d'entre eux ne sont pas efficaces (LEIBENSTEIN, 1966). Le manquement des entreprises en place est notamment dû, selon H. Leibenstein, à leur inertie. I. KIRZNER (1973) parle d'un défaut de « vigilance entrepreneuriale ». Les entreprises en place ont de vieilles habitudes qu'il n'est pas facile de changer (CASSON, 1991). Il en découle que l'affectation des ressources n'est pas optimale. En conséquence, on peut définir l'entrepreneur comme un agent économique qui tend à mener le marché à l'équilibre. Cependant, l'équilibre n'est jamais atteint étant donné les changements constants dans l'environnement. L'individu détenant une meilleure information⁵, est donc capable de répondre à l'inefficacité du marché et donc de saisir des opportunités de profits, qui y sont liées. C'est dans ce sens que l'on peut

⁴ Dans ce contexte, selon F. KNIGHT (1921), le créateur doit posséder une forte capacité à prendre des risques.

justifier l'apparition de nouvelles unités de production : les nouveaux entrepreneurs sont capables d'identifier des profits inexploités par les entreprises existantes.

SECTION II- LA CONSTITUTION D'UNE CAPACITÉ ENTREPRENEURIALE

L'introduction (§1-) donne une définition de la capacité entrepreneuriale. Le paragraphe §2- introduit cette capacité dans des modèles de choix entrepreneurial.

§1- Introduction : une définition de la capacité entrepreneuriale

Les analyses de l'entrepreneuriat – notamment les études psychologiques et sociologiques – soulignent très souvent l'importance de la volonté dans le processus de création (c'est-à-dire le désir de création). Pourtant, les réflexions de la section précédente, relatives au rôle de l'entrepreneur, nous conduisent à nous diriger vers une autre piste de recherche : au-delà de la simple volonté d'entreprendre, un individu doit également avoir la capacité de créer, c'est-à-dire réunir des compétences particulières. En effet, la complexité des décisions prises quotidiennement par les chefs d'entreprise, avant et après la création, implique que l'émergence, puis la réussite de l'entreprise sont en étroite relation avec la qualité des individus. Nous l'avons déjà vu plus haut, la fonction d'entrepreneur (et delà celle du créateur) nécessite la possession d'informations et une aptitude à prendre des risques. L'entrepreneur doit également posséder un capital technique et financier. Il existe donc apparemment une qualité entrepreneuriale (*entrepreneuriat*). Derrière ces arguments se dessine une explication des dynamiques de création en termes de capital humain.

Il en découle que les agents économiques sont inégalement dotés en aptitude entrepreneuriale. Le caractère décisionnel de la tâche nécessite la maîtrise simultanée des ressources spécifiques citées plus haut. Or, seul un groupe particulier d'agents économiques dotés d'un ensemble complexe de compétences est capable de réunir ces ressources (WU, 1989). Ceci

⁵ Une meilleure information peut consister en la détention de connaissances (savoir-faire, connaissance du marché,...). Un individu peut réaliser une découverte (innovation) ou bien modifier les connaissances existantes suite à un changement dans l'environnement.

nous conduit à poser l'hypothèse de l'existence d'une *capacité entrepreneuriale* qui détermine l'offre de chefs d'entreprise, c'est-à-dire le nombre d'entrepreneurs.

La détermination de ce qui fait qu'un individu peut devenir entrepreneur n'est pas une tâche facile. P. KILBY (1971) écrit, à ce propos, qu'il s'agit d'une sorte de « chasse au Dahu » (« Hunting the Heffalump »). Les moyens les plus ingénieux ont été développés par les économistes, mais aucun d'entre eux n'a encore réussi à « capturer l'animal ». La théorie économique s'est intéressée à différents niveaux à l'identification des facteurs humains individuels constituant la capacité entrepreneuriale.

Ainsi, au début du dix-neuvième siècle, J.-B. SAY (1830) établit les bases de la théorie de l'entrepreneur dont il identifie quelques-unes des caractéristiques individuelles. Pour lui, l'entrepreneur remplit une fonction de décideur. Il doit juger les besoins de l'homme. Il doit donc être doté d'une capacité de discernement qui nécessite certaines qualités morales : capacité d'organisation, esprit d'ordre, compétences de gestionnaire,... Pour l'auteur, il existe un talent industriel que tous les individus n'ont pas la chance de posséder. La fonction de l'entrepreneur est alors supérieure (c'est un type supérieur de travail). Dans ces conditions, il paraît logique que le nombre d'entrepreneurs soit limité sur le marché.

Plus récemment, A. MARSHALL (1890) aboutit à des conclusions identiques. L'offre entrepreneuriale est conditionnée par la capacité que le rôle d'entrepreneur nécessite. A. MARSHALL (1890) souligne l'importance de certaines aptitudes particulières nécessaires pour remplir la fonction de décideur. Cette capacité dépend du passé familial, de l'éducation de l'aptitude innée à diriger, de la connaissance du marché, du pouvoir de prévision de l'agent économique porteur de projet.

F. KNIGHT (1921) reprend la vision que R. CANTILLON⁶ (1755) avait de l'entrepreneur. Dans son *Essai sur la nature du commerce en général* (1755), R. Cantillon désigne un entrepreneur comme une personne qui achète des biens et services à un certain prix en vue de les revendre à un prix indéterminé. C'est un « preneur de risque » qui doit ajuster le niveau de l'offre à celui de la demande. L'analyse de F. Knight souligne l'importance de l'aptitude du responsable d'une entreprise à gérer l'incertain⁷. Dans un monde d'incertitudes, c'est-à-dire d'événements imprévisibles, de nouvelles opportunités de profits

⁶ R. CANTILLON (1755) est un des premiers à donner une définition de la notion d'entrepreneur.

⁷ Pour F. KNIGHT (1921), l'incertitude concerne un événement qui n'est pas prévisible (contrairement au risque).

apparaissent et sont saisies par les agents les mieux équipés pour prendre des décisions dans ce contexte. Ces individus ont un plus haut niveau de prévision et sont donc les seuls à pouvoir se spécialiser dans l'activité de chef d'entreprise. F. Knight ajoute qu'il faut une part de chance, une grande confiance en soi et un désir d'enrichissement et de réalisation aux porteurs de projet.

I. KIRZNER (1973) qui voit l'entrepreneur comme un agent récoltant des informations, précise que l'unique aptitude requise pour cette fonction est une capacité à discerner les informations, à capter les plus importantes. Plus les informations sont nombreuses et de bonne qualité, plus l'entrepreneur sera à même de répondre le premier aux nouvelles opportunités de profits qui se présentent.

Enfin, J. SCHUMPETER (1934) donne une définition de l'entrepreneuriat plus restrictive que les auteurs précédents. Il s'oppose à l'approche de l'entrepreneur en tant que « preneur de risque ». Pour lui, l'entrepreneur n'est pas non plus le capitaliste, c'est-à-dire le détenteur du capital de l'entreprise. Au contraire, dans une analyse dynamique du système économique, il souligne le caractère innovateur de l'entrepreneur, celui-ci ayant pour fonction la transformation radicale du système productif⁸, c'est-à-dire la réalisation de nouvelles combinaisons de moyens de production. L'entrepreneur doit rompre avec les habitudes établies⁹ et mettre en place de nouvelles utilisations des facteurs de production, qui sont sources de dynamique de croissance. Pour adopter ce comportement innovateur, l'entrepreneur schumpéterien doit posséder une personnalité extraordinaire. J. Schumpeter le décrit comme un être calculateur, joueur (attirance pour le défi), visionnaire (aptitude à anticiper l'évolution de la demande), ayant un fort désir de prouver sa supériorité aux autres, d'être son propre chef. Sa vision a contribué pour beaucoup à la diffusion d'une image mythique de l'entrepreneur parmi le grand public. Dans l'esprit de beaucoup d'entre nous, l'entrepreneur est un héros, un surhomme doté d'aptitudes hors du commun, une sorte de « chevalier des temps modernes » (PECQUEUR, 1987).

⁸ L'approche de J. SCHUMPETER (1934) repose sur le principe du processus de destruction-créative : l'activité entrepreneuriale modifie profondément la structure économique. L'auteur considère comme entrepreneur tout individu qui exécute de nouvelles combinaisons, c'est-à-dire qui valorise des technologies nouvelles. Un agent qui se contente de reproduire les activités déjà existantes, n'est pas un entrepreneur au sens de J. Schumpeter (dans ce cas, l'individu a simplement une activité routinière). En revanche, il le devient s'il met en place de nouveaux moyens de production. L'auteur dénombre cinq types de transformations radicales du système productif : fabrication de nouveaux biens, introduction d'une méthode de production nouvelle, ouverture de nouveaux débouchés, nouvelle source de matières premières, réalisation d'une nouvelle forme d'organisation.

⁹ Dans ce contexte, J. SCHUMPETER (1934) considère l'entrepreneur comme un individu rompant avec son environnement.

La réalité de la création d'entreprises – toutes les nouvelles entreprises n'innovent pas, beaucoup se contentent d'imiter – nous incite pourtant à concevoir le responsable d'une entreprise comme un agent pourvu de capacités particulières à défaut d'aptitudes exceptionnelles. Par ailleurs, la vision de J. Schumpeter conduit à considérer l'entrepreneur comme un individu en rupture avec son environnement. Il ne peut émerger qu'à la condition qu'il se démarque de ses congénères. La présente thèse cherche au contraire à montrer que les conditions locales préexistantes sont déterminantes dans le processus de création des entreprises et à mesurer la capacité de reproduction territoriale. Dans ces conditions, l'aptitude à entreprendre se définit, pour nous, comme une **capacité entrepreneuriale endogène**.

En résumé, il apparaît plusieurs types de définitions de la capacité entrepreneuriale et différentes compétences requises pour remplir la fonction d'entrepreneur :

Auteurs	Capacité entrepreneuriale	Compétences
R. CANTILLON	Arbitrage et preneur de risque.	Capacité de prévision.
J.-B. SAY	Capacité à supporter les risques et à utiliser ses connaissances.	Capacités exceptionnelles et expérience de l'entrepreneur.
J. SCHUMPETER	Capacité à identifier des profits en introduisant de nouvelles technologies.	Volonté d'être en rupture avec le comportement des autres agents.
A. MARSHALL	Capacité à contrôler le risque.	Aptitude à diriger (leadership) et part de chance.
F. KNIGHT	Capacité à supporter l'incertitude.	Pouvoir de contrôle, confiance en soi, chance.
I. KIRZNER	Capacité à découvrir des opportunités de profits.	Compétence à trouver des informations.

Beaucoup de travaux empiriques corroborent l'hypothèse de l'existence d'une frange de la population plus apte à devenir entrepreneurs. Des enquêtes ont été réalisées à de nombreuses reprises auprès de créateurs d'entreprises. Elles ont cherché à identifier empiriquement les composantes de la capacité entrepreneuriale et à vérifier l'importance de son impact sur la décision de création. La réalisation de portraits de l'entrepreneur-type (identification du profil de l'entrepreneur moyen) est une illustration de l'évaluation du poids du capital humain dans la détermination des flux de créations. Elle permet de tirer une image approximative de la capacité entrepreneuriale¹⁰ en différents lieux, secteurs d'activité et périodes.

¹⁰ Pourtant, la constitution d'un portrait de l'entrepreneur court le risque de donner un caractère trop fortement déterministe à la capacité entrepreneuriale (voir à ce propos les analyses psychologiques de la revue *Frontiers of Entrepreneurship Research* (1996)). La méthode fige l'analyse du processus de création, lui donnant un caractère linéaire. Elle ne nous fournit qu'une image de l'entrepreneur *moyen* et ne restitue pas la diversité et la

La méthodologie de ces travaux repose sur un raisonnement inductif : elle consiste à étudier en détail la présence de caractéristiques individuelles redondantes parmi une population de nouveaux entrepreneurs et à en déduire le profil moyen de l'entrepreneur. Les individus les plus proches de ce portrait ont a priori une capacité entrepreneuriale plus importante. Ces travaux prennent toutes sortes de directions. Ils cherchent à expliquer la compétence entrepreneuriale d'un individu en examinant son environnement, c'est-à-dire son éducation (contexte familial, formation, qualification,...), son passé professionnel, son tempérament, etc.

Quelques caractéristiques individuelles sont communes à plusieurs études récentes. L'analyse de nouveaux entrepreneurs aux États-Unis, en Australie et en Grande-Bretagne (BLANCHFLOWER et MEYER (1991) et STOREY (1982)) révèle que la création attire en plus grande proportion les hommes d'âge moyen (30-40 ans). La plupart ont eu une expérience professionnelle dans une PME. Elle reste en moyenne assez courte : moins de trois ans. Cette expérience leur permet non seulement de bien connaître le marché (maîtrise des techniques de production et de distribution), mais également de se constituer un réseau de relations. Grâce à leur expérience, les porteurs de projets ont moins de difficultés à nouer des relations de confiance avec une clientèle, des organismes financiers (banques, actionnaires éventuels,...) et des fournisseurs qui ont depuis longtemps l'habitude de travailler avec eux et peuvent donc évaluer leur fiabilité. Nous verrons en quoi la constitution de ces relations professionnelles sur lesquelles les créateurs potentiels peuvent s'appuyer, permet de capter le maximum d'informations et ainsi d'augmenter les chances de réussite du projet (cf. section III, §4-). Dans ce sens, la présence d'un réseau familial et amical qui offre éventuellement un soutien moral et une aide pécuniaire, facilite également la possibilité de création chez les individus. Les études américaines et britanniques mesurent également le haut degré de compétences techniques chez les nouveaux entrepreneurs. Ceux-ci sont effectivement souvent bien formés et qualifiés.

complexité du processus de naissance, chaque création étant unique (parcours de l'entrepreneur à chaque fois différent, projet particulier,...). Il s'agit donc d'utiliser avec prudence les résultats de portraits-types.

En France, l'INSEE a récemment étudié une cohorte de jeunes créateurs (Panel SINE 94) dont le suivi confirme en grande partie les résultats obtenus Outre-Atlantique et Outre-Manche (BONNEAU et FRANCOZ (1995); BONNEAU et THIRION (1997)) :

Les créateurs français sont très majoritairement des hommes (70%). Leur âge moyen est de 40 ans. Certains d'entre eux ont un niveau de formation peu élevé (30% de niveau CAP et BEP), d'autres un diplôme de l'enseignement supérieur (25% des créateurs). Près de 50% des créateurs ont déjà eu une activité professionnelle avant que la création de leur entreprise. De plus, 33% des nouveaux entrepreneurs ont eu cette expérience professionnelle dans une entreprise de moins de dix salariés.

D'autres études empiriques échappent au champ de l'analyse économique, mais ne sont pas pour autant dénuées d'intérêt. Elles ont été réalisées par des psychologues ou sociologues¹¹ et s'attachent à recenser les caractéristiques psychologiques particulières des nouveaux entrepreneurs. Ces analyses s'accordent sur l'existence d'idiosyncrasies particulières chez les responsables d'entreprise : ces derniers ont des difficultés à se soumettre à l'autorité, ont un besoin de se réaliser socialement, un désir de pouvoir, une capacité de visionnaire et un goût (calculé) du risque. Le tempérament combatif¹² des entrepreneurs constitue, dans ces analyses, la pierre angulaire de la capacité entrepreneuriale.

Sans offrir une réponse à toutes les questions, ces enquêtes fournissent quelques résultats intéressants qui tendent à entériner l'hypothèse selon laquelle les créations sont déterminées par un certain niveau de compétences entrepreneuriales (expérience professionnelle, formation, particularités psychologiques).

La répartition inégale des compétences entrepreneuriales entre les individus conduit à supposer que certains espaces seraient mieux dotés en agents aux qualités requises. Les

¹¹ Ce type de travaux cherchant à identifier les caractéristiques particulières de l'entrepreneur en différents lieux et époques a été initié par D. MC CLELLAND et al. (1969). Voir également K. DE VRIES (1977), H. SHAPIRO (1986), R. SCHERER et al. (1991), P. ROBINSON et H. HUNT (1992), K. SHAVER et al. (1996).

¹² Il existe de nombreuses tentatives de mise en évidence d'un lien entre certaines caractéristiques individuelles et un tempérament combatif. Dans ces analyses, les chercheurs sont très souvent conduits à identifier la moindre caractéristique commune d'une population d'entrepreneurs comme un facteur explicatif décisif. À titre d'exemple, beaucoup d'entre eux s'intéressent à l'influence du parcours de l'entrepreneur sur sa volonté de création d'entreprises : quel est l'impact d'un divorce, de l'origine ethnique, de la profession des parents, de l'enfance de l'entrepreneur,... sur le désir de création (MC CLELLAND et WINTER, 1969)? Une étude va jusqu'à poser l'hypothèse que les aînés dans une famille, jugés psychologiquement très volontaires, auraient des compétences supérieures en matière de création (ROBINSON et HUNT, 1992) !

différences géographiques de niveaux de création peuvent alors en partie être attribuées aux disparités de capital humain, les espaces dont la population est plus talentueuse produisant a priori un plus grand nombre d'entrepreneurs. Notre raisonnement suppose que le marché du travail *local* fournit la majeure partie des nouveaux entrepreneurs d'un espace géographique. La plupart des nouvelles entreprises se créent effectivement à proximité du lieu de résidence des entrepreneurs¹³ (INSEE - panel SINE et KEEBLE et WEVER (1986)). En conséquence, pour un espace donné, la spécificité de la population active locale devrait agir sur le nombre d'entrepreneurs nouveaux.

§2- Les modèles de choix entrepreneurial (MCE)

Au cours de leur vie professionnelle, les agents économiques réalisent perpétuellement des choix entre différentes fonctions : entrepreneur, salarié, inactif (JOVANOVIC, 1982). Leur intérêt, plus ou moins vif, pour la situation de chef d'entreprise, dépend des gains qu'ils en tirent. Pour les évaluer, les agents économiques rationnels comparent le revenu offert par la position d'entrepreneur à celui de leur position professionnelle antérieure (par exemple un statut de salarié). Ils déterminent ainsi le coût d'opportunité de la création en termes de renoncement à un statut alternatif. Dans ce cas, on tient compte de la volonté d'entreprendre de l'individu. La volonté existe dès que l'entrepreneuriat est perçu comme la perspective professionnelle la plus favorable. Cette volonté va dépendre du propre choix de l'agent ainsi que des caractéristiques des options alternatives (par exemple, le salariat peut constituer en période de croissance une alternative beaucoup plus attractive que la création d'entreprises).

La théorie économique formalise ce type de raisonnements par des modèles de choix entrepreneurial (MCE). Ces modèles s'attachent à expliquer dans quelles conditions un agent retient la fonction d'entrepreneur comme option professionnelle. Un de leurs intérêts est de permettre de déterminer le nombre théorique de chefs d'entreprise, c'est-à-dire l'offre d'entrepreneurs sur un marché. Les MCE constituent un domaine de recherche assez riche. R. LUCAS (1978) propose un des premiers modèles de ce type, R. KILSTROM et J.-J.

¹³ Cette hypothèse écarte le cas de mobilité spatiale des agents. Elle suppose également implicitement que les agents économiques créent leur entreprise à proximité de leur résidence. M. CROSS (1981) a vérifié cette hypothèse pour la Grande-Bretagne. En France, L'INSEE a lancé, en 1994, une enquête auprès d'un échantillon représentatif de créateur (enquête SINE – Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises). D'après les résultats obtenus, la proximité du domicile constitue le premier déterminant de la localisation des nouvelles

LAFFONT (1979) se penchent sur le choix entre deux alternatives : créer (alternative risquée) et être salarié (alternative sans risque),...

Dans les MCE, les agents évaluent l'attrait des différentes situations en comparant le revenu inhérent à chaque position. Par simplification, prenons le cas où les agents ont le choix entre deux statuts¹⁴ : celui de salarié et celui de chef d'entreprise. Dans ce cas, l'agent est conduit à créer une entreprise au terme d'un processus décisionnel : il compare les revenus inhérents aux deux situations professionnelles.

Dans le cas du salariat, nous considérons que les individus obtiennent un revenu w qui correspond au salaire. Ce salaire est supposé fixe ; cette hypothèse est très restrictive, car elle implique notamment que les agents économiques ont tous la même aptitude à remplir le rôle de salarié. Quant au revenu de l'entrepreneur, il est représenté par le profit obtenu, π . Les entrepreneurs sont des « price takers ». Ils sont également rationnels et maximisent π (Max. π). Un individu décide de se lancer dans l'aventure de la création d'une entreprise seulement s'il peut obtenir un niveau de revenu (Max. π) supérieur à la situation de salariat w . Dans le cas contraire, les agents préfèrent la situation de salarié. Il en découle qu'il existe un nombre optimal d'entrepreneurs pour lequel l'individu marginal est indifférent entre la position de responsable d'entreprise et de salarié, c'est-à-dire respectant la relation : Max. $\pi = w$.

Dans les sections suivantes, l'offre d'entrepreneurs est supposée conditionnée par les caractéristiques des agents économiques locaux. Nous étudions, dans un premier temps, un modèle dans lequel chaque agent a librement la possibilité de choisir entre les positions d'entrepreneuriat et de salariat (2.1-).

Puis, nous reprenons le même type de modèle en supposant que les agents sont différents et que leur choix est défini par leur degré de compétence entrepreneuriale (2.2-).

2.1- Modèle de choix entrepreneurial avec des agents identiques

Dans cette première section, nous imaginons un modèle de choix entrepreneurial très simple. Considérons la population active d'un secteur d'activité, composée de L individus. Dans un

unités (le deuxième argument avancé étant la proximité du marché). Dans ces conditions, l'offre d'entrepreneurs dépend des caractéristiques du marché local du travail.

¹⁴ On pourrait également poser un modèle identique avec d'autres situations professionnelles comme celle du chômage qui serait jugée insatisfaisante par les agents. Dans ce cas, la création d'entreprises devient un choix alternatif à une situation difficile (processus négatif de création).

premier temps, nous supposons que les L individus sont identiques : ils ont tous la même aptitude à créer et à devenir salarié. Aucun individu ne détient un quelconque avantage sur ses congénères (absence de compétences entrepreneuriales ou salariales supérieures aux autres). Cette hypothèse implique que toutes les entreprises ont la même fonction de production et de coût. Les salariés ont par ailleurs un revenu, w , qui est fixe.

Chaque individu a le choix entre la fonction d'entrepreneur et celle de salarié. n représente le nombre d'agents optant pour le statut de chef d'entreprise. Chacun d'eux ne peut être à la tête que d'une seule entreprise qui est elle-même composée d'un seul établissement. Les entrepreneurs du secteur considéré utilisent un seul facteur de production, l , le travail, afin de produire un bien particulier (homogène). Leur fonction de production prend la forme $F(l)$. La position d'entrepreneur permet d'obtenir un revenu π , le profit de l'entreprise. Le reste de la population ($L - n$) occupe une fonction de salarié au sein de ces mêmes entreprises. La position de salarié permet d'obtenir un salaire w .

Nous supposons également que les salariés se répartissent de manière égale entre les n entreprises. Chacune d'elles a donc la même taille. Dans ce cas, pour une population active L , toutes les entreprises comptent l employés. On a $l = (L - n) / n$.

Les entrepreneurs sont rationnels et maximisent leur profit π :

$$\max [p F(l) - w l] \quad (1)$$

avec p , prix du bien considéré (p est fixe).

Nous retrouvons les conditions traditionnelles d'optimalité. Avec (1), on déduit une condition du premier ordre de la forme suivante :

$$p \frac{\partial F}{\partial l} = w \quad (2)$$

La relation (2) vérifiée, il y a une valeur π^* maximum pour laquelle il existe un nombre optimal d'entrepreneurs, n^* . Chacun d'eux emploie l^* salariés.

Considérons maintenant l'arbitrage que chaque agent effectue à chaque instant : il doit réaliser un choix entre la situation d'entrepreneur et celle de salarié. Pour ce faire, il évalue l'attrait

des deux situations en comparant leur rémunération respective. Dans notre modèle, les agents sont conduits à comparer w , le revenu du salariat et π , le revenu de l'entrepreneuriat.

Imaginons le cas où $\pi^* > w$ (avec w fixe). Tant que π^* est supérieur à w , les agents vont préférer la situation d'entrepreneur. Dans ce cas, n^* va augmenter. Avec l'augmentation du nombre d'entrepreneurs, la production par entreprise diminue (la taille des entreprises l^* diminue) et le profit de l'entreprise décroît (le profit est une fonction décroissante de n). Ce dernier va diminuer jusqu'à ce que $\pi^* = w$. Dans ces conditions, à l'équilibre, il s'établit la relation suivante :

$$\max_l [pF(l) - wl] = w \quad (3)$$

Cette situation correspond à la situation où l'agent est indifférent entre les deux situations professionnelles. On peut donc écrire, en reportant (2) dans l'équation (3), que :

$$pF(l) - lp \frac{\partial F}{\partial l} = p \frac{\partial F}{\partial l}$$

et par simplification

$$F\left(\frac{L-n}{n}\right) - \left(\frac{L}{n}\right) \frac{\partial F}{\partial l} = 0 \quad (4)$$

La résolution de l'équation (4) permet de déterminer le nombre optimal d'individus, n^* , qui optent pour la situation d'entrepreneur sur le marché du bien considéré.

Dans ce modèle, il est supposé que l'ensemble de la population a les moyens de postuler de manière indifférente à un poste d'entrepreneur ou de salarié. Ceci revient à considérer que l'offre d'entrepreneurs est parfaitement infinie, c'est-à-dire que le marché dispose systématiquement du nombre d'entrepreneurs attendu pour un niveau de demande donné. Dès qu'il existe une opportunité de profits, elle peut être saisie par n'importe quel individu et les variations du nombre de salariés et d'entrepreneurs ramènent automatiquement le marché à l'équilibre.

Ce type d'hypothèse est inadapté à l'analyse de l'entrepreneuriat. La réalité souligne le caractère spécifique de la fonction entrepreneuriale. Derrière chaque unité de production se cache un agent économique dont les caractéristiques individuelles sont particulières. Celles-ci vont jouer un rôle important dans la décision de l'agent de passer d'une situation de salarié à celle d'entrepreneur. Il est, par conséquent, difficile de continuer à supposer que les agents sont parfaitement substituables les uns aux autres.

2.2- *Modèle de choix entrepreneurial avec des agents différents*

R. LUCAS (1978), R. KILSTROM et J.-J. LAFFONT (1979), B. JOVANOVIC (1982), W. BROCK et D. EVANS (1986) et K. MURPHY et al. (1991) ont écarté l'hypothèse d'homogénéité des agents économiques. Pour ce faire, ils ont intégré, dans leur modèle de choix, une capacité entrepreneuriale distinguant les individus. Dans les MCE, la décision de créer s'explique donc en partie par l'inégale répartition des capacités entrepreneuriales.

La capacité entrepreneuriale, notée θ , se répartit parmi la population selon une distribution $H(\theta)$ qui est le reflet de la répartition inégale des capacités humaines dans la population. Pour J. SCHUMPETER (1939), cette distribution suit une loi normale. Cette capacité varie dans un intervalle $[\theta, \theta']$. Les agents les plus entreprenants, c'est-à-dire avec une valeur θ élevée, plus proche de θ' , sont plus susceptibles d'opter pour la situation d'entrepreneur, les autres choisissent la situation de salarié. Ce type d'hypothèse conduit à établir que ce sont les meilleurs individus qui adoptent la fonction d'entrepreneuriat, les moins bons (θ plus faibles) étant dans l'obligation de choisir le salariat (ou toute autre situation alternative).

Il s'agit de souligner que, dans notre modèle de choix, seule la compétence entrepreneuriale distingue les agents. On considère, en effet, que ces derniers ont tous la même aptitude à la fonction de salarié, écartant ainsi l'existence d'une *capacité salariale*¹⁵. Aucun agent n'a un avantage sur un autre pour effectuer les tâches du salarié. Il en découle que le revenu salarial est de nouveau supposé fixe et égal à w pour chacun d'eux.

¹⁵ On pourrait envisager le cas où les agents se distinguent également les uns des autres par une capacité salariale (voir à ce propos, B. JOVANOVIC, 1994 et D. EVANS et B. JOVANOVIC, 1989).

Dans les MCE, la capacité entrepreneuriale intervient sur la fonction de profit de l'entreprise. Elle permet ainsi aux entrepreneurs de réduire leurs coûts de production (JOVANOVIC, 1982). Les entrepreneurs vont maintenant maximiser :

$$\max_l [\pi = pF(l) - c(\theta, l)]$$

avec p , le prix du produit, donné.

On considère que :

$$\frac{\partial c}{\partial \theta} < 0 \quad (5)$$

$$\frac{\partial c}{\partial l} > 0 \quad (6)$$

La condition (5) indique que C , le coût de l'entreprise, est une fonction décroissante de la capacité entrepreneuriale, θ . Grâce à ses compétences, c'est-à-dire à sa connaissance du métier (savoir-faire technique) et ses bonnes aptitudes de gestionnaire, un agent aura un coût moyen de production plus faible que celui d'un agent dépourvu de capacité entrepreneuriale. Dans ce cas, les entreprises se différencient par leur fonction de coût.

La condition (6) implique que le coût est croissant avec le facteur de production l . Cette hypothèse est importante, car elle empêche l'individu le plus entreprenant (valeur θ la plus élevée et donc coût moyen le plus faible) de se trouver en situation de monopole. Une augmentation Δq de la production totale ne conduit pas l'entrepreneur le plus compétent, produisant déjà une quantité optimale de produit, à assurer la production supplémentaire. Δq sera prise en charge par un autre entrepreneur (créateur) qui est moins apte à l'entrepreneuriat (θ plus faible).

En posant de nouveau $\text{Max. } \pi = w$, il est possible de définir la capacité entrepreneuriale θ^* de l'individu indifférent entre les deux positions. Les agents pour qui $\theta > \theta^*$ deviennent entrepreneurs puisque, pour eux, π est supérieur à w . Les autres individus pour qui ($\theta < \theta^*$)

choisissent la situation de salarié ($\pi < w$). Dans ce cas, on a le nombre d'entrepreneurs, n^* , qui est égal à :

$$n^* = L \int_{\theta^*}^{\theta'} d H (\theta) \quad (7)$$

Dans l'équation (7), n^* dépend de la distribution des caractéristiques individuelles qui reflète le niveau et la forme du capital humain. En conséquence, pour un espace déterminé, cette distribution fixe le nombre d'agents qui ont la capacité d'y créer une entreprise. Il en découle que les disparités géographiques en matière de taux de création peuvent être en partie expliquées par les différences spatiales de capital humain. Il existe donc des zones géographiques qui sont de véritables « viviers de futurs entrepreneurs » (JAYET, 1993a). D'autres ne sont pas dotées d'une population riche en entrepreneurs potentiels et ont, en conséquence, des niveaux de création plus bas.

Non seulement, le nombre d'entrepreneurs dépend de la répartition des aptitudes à la création parmi la population, mais également du niveau de θ^* qui varie en fonction des secteurs d'activité. Certains secteurs exigent une capacité entrepreneuriale plus élevée que d'autres. Par exemple, l'établissement d'un commerce demande souvent moins de compétences que la création d'une entreprise de haute technologie. Cette dernière impose aux entrepreneurs une capacité θ très élevée fondée principalement sur la possession de compétences techniques avancées. Les individus optant pour l'entrepreneuriat risquent alors d'être peu nombreux bien que les profits escomptés sur le marché soient a priori très élevés (π est une fonction croissante de θ). On mesure ici l'existence d'un obstacle à la création d'entreprises qui, à un niveau individuel, s'apparente à une barrière à l'entrée au sens de J. BAIN (1956).

Dans les modèles précédents, il a été supposé que la capacité entrepreneuriale, θ , est innée chez les agents. Chaque individu possède un degré de compétence naturelle pour la direction d'une entreprise. Or, il est souvent reconnu qu'on ne naît pas entrepreneur, mais qu'on le devient (MC CLELLAND et al., 1969, et WEAVER, 1996).

Dans ce contexte, la capacité entrepreneuriale est avant tout acquise. L'acquisition des connaissances du métier d'entrepreneur nécessite cependant du temps et génère un coût C (OTANI, 1994). La valeur de ce coût varie selon les individus. Certains ont un niveau élevé

de connaissances, et par conséquent une valeur C faible, tandis que d'autres sont totalement ignorants (C maximum). Ce qui les distingue est le temps consacré à la formation. Les plus avancés dans l'apprentissage auront un coût de capacité entrepreneuriale plus faible. Pour que π soit supérieur à w , c'est-à-dire pour que la création soit préférée par l'agent, il faut que celui-ci possède certaines connaissances. Sans celles-ci, il n'a pas intérêt à entrer sur le marché ($\pi < w$). C correspond donc, dans ce cas, à un coût fixe agissant comme une barrière à l'entrée. Le porteur de projet doit acquérir les connaissances et consacrer une partie de son temps à leur acquisition. La plupart du temps, il est en grande partie supporté par le (ou les) employeur(s) de l'individu souhaitant créer son entreprise. Le (ou les) premier(s) consacre(nt) effectivement du temps à la formation du second. Au-delà de la période d'apprentissage, l'agent possède une capacité entrepreneuriale suffisante, il est alors en mesure de créer.

Pour terminer, on peut faire une remarque qui n'est pas en liaison directe avec notre recherche. On peut tenir compte des apports de la littérature en psychologie et sociologie citée plus haut¹⁶. On peut en effet également insérer dans la fonction de profit du futur entrepreneur un coût fixe, C_0 , représentant les appréhensions du créateur (niveau de volonté de créer). C. CAMPBELL (1995) suppose que ce coût est lié à l'hésitation des individus (peur, perte de confiance en soi, doutes sur la perspective de l'entreprise,...). C_0 peut être assimilé à un coût d'entrée. Les nouveaux entrepreneurs au moment de la création sont confrontés à ce coût d'ordre psychologique que les entrepreneurs déjà installés sur le marché ne supportent plus. Il est également probable que C_0 varie d'un individu à l'autre : les individus ne sont pas tous identiques psychologiquement. Les agents dynamiques, pugnaces et sûrs de la crédibilité de leur projet (ils répondent, dans ce cas, aux caractéristiques psychologiques dominantes du créateur) bénéficient a priori d'un niveau de coût psychologique, C_0 , plus faible que les individus hésitant dans leur démarche de création. Dans ce cas, les premiers peuvent attendre de la création d'entreprises un profit π , supérieur au salaire w .

En conclusion, les modèles de choix entrepreneurial avec agents différents soulignent l'importance des caractéristiques du créateur dans la perspective de réussite de son entreprise. Dans un cadre spatial, ils indiquent que la forme du capital humain disponible localement est encline à conditionner le nombre de nouvelles entreprises. Le processus de création est alors

¹⁶ Voir à ce propos K. DE VRIES (1977), H. SHAPIRO (1986), R. SCHERER et al. (1991), P. ROBINSON et H. HUNT (1992), K. SHAVER et al. (1996).

sous-tendu à la nature de la capacité entrepreneuriale locale (capacité endogène de la population). Il s'agit désormais de cerner l'impact exact de cette capacité sur les taux locaux de création d'entreprises. C'est ce que nous essayerons de réaliser dans la partie empirique.

SECTION III- LE CAPITAL ORGANISATIONNEL DES AGENTS ÉCONOMIQUES

La section III expose les différents effets de la dimension organisationnelle sur le processus de création d'entreprises. Dans un premier temps, nous donnons une définition de la notion d'organisation (§1-). De cette dernière émerge la notion de capital organisationnel constitué par l'entrepreneur (§2-). Puis, dans les deux paragraphes suivants (§3- et §4-), nous étudions en détail les deux composantes principales de ce capital.

§1- Introduction : une notion de territoire

La formalisation micro-économique du comportement du créateur dans les MCE souffre de l'absence de prise en compte de l'environnement dans lequel apparaît l'entreprise et de son implication dans le processus de naissance. Il est, en fait, difficile pour le futur entrepreneur d'assurer la maîtrise de son projet en étant isolé de son environnement¹⁷, « seul comme dans un désert face à son problème de création » (PECQUEUR, 1987). Il n'est pas non plus uniquement guidé par sa rationalité individuelle comme il est implicitement supposé dans les modèles néoclassiques. Au contraire, la réalité de la création impose que le porteur de projet entretienne des relations avec d'autres agents économiques.

Dans cette optique, le processus de socialisation du créateur, avant et pendant la construction du projet, est essentiel. Le poids de ce mécanisme est, par ailleurs, renforcé par la primauté du porteur de projet dans le processus d'émergence et de réussite de l'entreprise. Ces liens entre agents s'inscrivent en grande partie dans un cadre local dans le cas de la création d'une entreprise : la nouvelle entreprise évolue souvent sur un marché local (cf. *supra*). En conséquence, leur nature spécifique constitue une nouvelle composante de l'espace qui rejoint les concepts *d'espace*, *champ de force*, et *espace, contenu du plan*, définis par P. AYDALOT (1985) et F. PERROUX (1968).

À ce niveau de l'analyse, il est même préférable, comme le souligne B. PECQUEUR (1989), d'utiliser le terme de *territoire* plutôt que celui d'espace. En effet, le paradigme de *territoire* – défendu notamment par le Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI) – perçoit une zone géographique non plus comme un simple contenant de facteurs de production (*espace, ensemble homogène*), mais comme un espace structuré par les processus qui s'y opèrent. Les interdépendances entre le créateur et son entourage, le passé économique du territoire et le comportement collectif des agents sont alors autant de conditions d'environnement, qui peuvent agir sur les différences spatiales de dynamiques économiques (COURLET, 1995).

Une telle perception de l'espace souligne en premier lieu le rôle joué par l'agencement des agents localisés et structurés en un réseau de relations dans les dynamiques économiques locales. Pour S. BENOIT-BAZIN (1996), la notion de territoire « se réfère plus spécifiquement à un espace aux caractéristiques matérielles et immatérielles qui en font un lieu caractérisé par la manifestation d'interrelations complexes d'acteurs » (p. 66). Dans le cas d'un processus de création d'une entreprise, elle met en relief les échanges hors marché. Au-delà des relations d'apparence strictement marchande, il s'établit entre le porteur de projet et d'autres agents économiques des relations non marchandes desquelles le premier obtient des informations – issues de circuit hors marché – sur le métier, le marché, les techniques,...

Par ailleurs, le paradigme de *territoire* attribue aux phénomènes économiques locaux une dimension socio-culturelle. Le créateur est ancré dans un territoire au sein duquel il respecte les règles, habitudes et codes établis. Il peut en émerger une culture entrepreneuriale locale spécifique qui, si elle existe, a un effet décisif sur les configurations spatiales de création, notamment en déterminant l'offre locale d'entrepreneurs (potentiels).

Ce sont donc ces aspects du territoire en tant qu'organisation territorialisée qui nous semblent particulièrement importants dans l'explication des dynamiques spatiales de création d'entreprises. Ces facteurs confèrent une *dimension territoriale* à l'espace qui est alors perçu comme un « espace-territoire », et ouvrent de nouvelles perspectives dans la recherche de l'explication des différences de dynamiques spatiales en matière de création d'entreprises.

¹⁷ En revanche, J. SCHUMPETER (1934) considère que les entrepreneurs sont isolés. En conséquence, l'auteur écarte toute dimension collective de la création.

§2- Le concept d'organisation territoriale et de capital organisationnel

2.1- Introduction

Les entreprises d'un « espace-territoire » mettent en place des procédures de coordination et de coopération entre elles. Elles constituent alors des ensembles structurés, c'est-à-dire des organisations. Une organisation est une unité de coordination durable qui a un ou des objectifs acceptés par tous ses membres. C. MÉNARD (1995) définit cette dernière comme : « une unité économique de coordination ayant des frontières identifiables et fonctionnant de façon relativement continue, en vue d'atteindre un objectif ou un ensemble d'objectifs, partagé(s) par les membres participants » (p.13).

Pour C. Ménard, l'organisation modifie la nature des choix réalisés. L'effet de sa mise en place est double. D'une part, elle permet aux agents qui en sont membres, de coordonner leurs actions, le plus souvent en échangeant des informations (VON HIPPEL, 1989). Ce faisant, l'organisation étend le champ du possible. Les membres de l'organisation étant mieux informés, les savoir-faire sont acquis plus facilement. Il existe alors des externalités positives dont profitent les membres de l'organisation. A. MARSHALL (1890) avait identifié leur existence :

« Les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets ; ils sont pour ainsi dire dans l'air, et les enfants apprennent inconsciemment beaucoup d'entre eux. On sait apprécier le travail bien fait ; on discute aussitôt les mérites des inventions et des améliorations qui sont apportées aux machines, aux procédés, et à l'organisation générale de l'industrie. Si quelqu'un trouve une idée nouvelle, elle est aussitôt reprise par d'autres, et combinée avec des idées de leur cru ; elle devient ainsi la source d'autres idées nouvelles. »
(Tome 1, p. 465¹⁸).

D'autre part, l'organisation conduit à la mise en place des procédures de coopération. En réduisant les comportements opportunistes, la coopération permet de prendre des décisions collectivement efficaces, et ce même quand le champ du possible n'est pas modifié. L'organisation est donc le lieu d'interactions intenses entre ses membres.

¹⁸ A. MARSHALL (1971) *Principes d'économie politique*, édition française, traduction de F. SAUVAIRE-JOURDAN, Gordon et Breach, Paris (2 tomes).

Ces deux formes de comportement permettent aux agents membres de l'organisation d'atteindre un niveau d'objectif supérieur à celui qu'ils obtiendraient par la seule conjonction des décisions individuelles¹⁹.

Si l'analyse des organisations productives est au cœur des préoccupations de l'économie industrielle, ce n'est que depuis peu que la dimension territoriale de ces organisations est prise en compte. Le caractère organisé d'un ensemble d'acteurs économiques peut être retrouvé dans un cadre spatialement circonscrit. Les procédures de coopération entre les membres de l'organisation et les échanges d'informations s'opèrent dans un espace délimité qui constitue le territoire. Cette approche de l'organisation industrielle territorialisée englobe l'ensemble des recherches effectuées autour des notions de systèmes productifs locaux.

Dans un premier temps, nous présentons succinctement, à titre d'illustration, les exemples les plus connus d'organisations industrielles territorialisées (2.2-). Les districts industriels et les milieux innovateurs sont des configurations particulières de systèmes territoriaux. Puis, nous précisons les composantes du capital organisationnel constitué par les individus susceptibles de créer leur entreprise (2.3-).

2.2- Des exemples d'organisations territorialisées : les systèmes locaux de production

Depuis les années soixante-dix, les économistes portent de plus en plus leur intérêt sur le fonctionnement de micro-systèmes productifs²⁰. En partant avant tout de constats empiriques, ils mettent en évidence des phénomènes territorialisés de coopération entre entreprises. L'ensemble des formes d'organisations territoriales ainsi identifiées peuvent être regroupés sous le terme générique de *Systèmes Locaux de Production* (SLP).

Un système local de production est un ensemble de PME en liaison ou non avec une ou plusieurs grandes entreprises. Elles sont situées dans un espace de proximité et sont

¹⁹ La coordination entre les agents a longuement été analysée par le courant de l'économie de transaction. Les travaux de R. COASE (1937), puis ceux de O. WILLIAMSON (1975) interprètent le regroupement spatial des entreprises et leur interdépendance dans une perspective transactionnelle : les deux auteurs mesurent l'avantage de l'organisation sur le marché par l'économie des coûts de transaction (coût du recours au marché) que la première procure. Ce type d'analyse fait référence aux rapports marchands entre les entreprises et les traite sous forme de relations contractuelles. Or, certaines relations de coopération et de coordination entre les agents ne peuvent être assimilées à des contrats (RAVIX ET TORRE, 1991). Dans notre analyse, nous ne retenons pas l'approche contractuelle des échanges transactionnels, mais les relations étudiées relèvent plutôt des notions de réseaux et de systèmes localisés de production.

²⁰ En Europe, de nombreuses études et travaux sont consacrés aux systèmes locaux de production : C. COURLET (1993), C. COURLET et al. (1993), C. COURLET et B. PECQUEUR (1992), etc.

organisées autour d'un ou de plusieurs métiers. Les SLP sont des organisations qui se construisent autour de relations de coopération qui permettent l'exploitation d'économies externes. Ce sont des systèmes productifs dans lesquels la réciprocité et la concurrence complètent les échanges régulés par le marché et ce, dans le cadre d'une communauté culturelle forte. Le territoire rassemble ici les agents économiques non seulement par une proximité physique, mais également par un sentiment d'appartenance à un groupe.

L'exemple le plus ancien et le plus connu des systèmes localisés de production est, dans la lignée marshallienne, le *district industriel* (cf. MARSHALL, 1919), qui constitue le mode d'organisation spatiale le plus achevé. A. Marshall a observé ce type d'organisation industrielle en Angleterre. Le concept a été récemment réactualisé par les chercheurs italiens (BECCATINI, 1992; GAROFOLI 1992a) à partir de l'exemple de l'Italie du nord-est et du centre (Troisième Italie). Il est désormais vu, par les théoriciens de l'organisation industrielle, comme un « idéal-type » (COURLET, 1995).

Il est possible de définir le *district industriel* comme une zone locale où nous retrouvons une concentration de plusieurs petites entreprises d'une même branche d'activité (incluant les produits de services qui sont liés à l'activité) qui s'appuie sur un savoir-faire local. Pour G. BECATTINI (1992), le district est « 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 » (p. 36).

Au sein de cette organisation aux frontières délimitées s'établit une division du travail entre un grand nombre d'opérateurs spécialisés et indépendants, en général de petite taille. Ce type d'organisations productives n'est pas issu d'un phénomène de concentration autour d'une grande firme leader : le district est le résultat d'un développement endogène. Les membres du district contribuent collectivement à la fabrication d'une production spécifique. Ils entretiennent des rapports de concurrence. La coordination entre eux y est donc assurée par le marché, mais on constate qu'elle est également assurée par des rapports de coopération. En effet, les entreprises établissent aussi de nombreuses relations non marchandes (consistant par exemple en l'échange de services gratuits). Cette coopération est maintenue grâce à la proximité géographique (relations de face à face) ainsi qu'à une empreinte culturelle commune et à un fort sentiment d'appartenance des membres au territoire, desquels découlent des valeurs (éthique du travail, identité collective,...) (BECCATINI et RULLANI, 1995). Ces deux éléments permettent d'établir des relations personnalisées entre les membres. Ils conduisent ces derniers à se faire confiance et dès lors à se soumettre à des règles acceptées

par tous ce qui permet notamment de résoudre plus facilement les éventuels conflits d'intérêts entre les membres (système de sanctions sociales infligées par la communauté) (cf. §3-).

Par ailleurs, le district apporte un soutien considérable aux entreprises qui en sont membres en leur proposant des services que les plus petites d'entre elles seraient incapables de s'offrir individuellement. Cet aspect souligne l'existence d'une forme de coopération dans les districts, qui va dans le sens des propositions du chapitre II (cf. section II) : les entreprises y ont possibilité d'externaliser une partie de leur processus de production et dès lors de réduire leur coût de production. Enfin, A. MARSHALL (1890) souligne l'importance des réseaux formels et informels pour la formation de la main-d'œuvre des entreprises membres.

Un concept proche est celui de *milieu innovateur* qui a notamment été développé par le GREMI (voir P. AYDALOT, 1986a). Il est défini comme : « un ensemble territorialisé et ouvert sur l'extérieur qui intègre des savoir-faire, des règles et un capital relationnel. Il est attaché à un collectif d'acteurs, ainsi qu'à des ressources humaines et matérielles. Il ne constitue en aucun cas un univers clos, mais entre au contraire en interaction permanente avec son environnement » (MAILLAT, 1995). Le milieu regroupe l'ensemble des conditions locales d'environnement qui permettent, avec un succès variable, la diffusion de l'innovation. C'est de ce milieu que les entreprises nouvelles émergent.

2.3- La constitution d'un capital organisationnel par les agents économiques

Nous venons de cerner brièvement le concept d'organisation territoriale, étayé par l'exemple des systèmes locaux de production. Ces exemples sont quelque peu restrictifs, car ils correspondent plutôt à des archétypes. Dans la réalité, le facteur spatial reste plus diffus. Malgré tout, quels enseignements en tire-t-on à propos de la nature des dynamiques locales de création d'entreprises? En quoi la configuration spatiale d'un tissu organisé peut-elle avoir un effet sur le processus local de création d'entreprises ?

Il découle de l'inscription spatiale des processus de coordination et de coopération entre les agents la formation par les individus d'un *capital organisationnel local*. En effet, pour que les mécanismes coopératifs soient possibles, il faut que l'organisation territoriale ait accumulé un capital formel portant « [...] à la fois sur des règles et procédures générales à l'ensemble des membres de l'organisation et sur l'adaptation des individus à ces règles et procédures. Ce capital [...] comprend à la fois une partie collective, partagée par tous, et des fractions

spécifiques, incorporées à chacun des membres » (p.12, JAYET, 1993b). Ces deux aspects, collectif et individuel, sont complémentaires et constituent les principales composantes du capital organisationnel local des individus. C'est par ces deux éléments que nous pouvons établir un lien entre le comportement des individus et les caractéristiques territoriales. Ils construisent les repères sociaux des agents économiques qui sont désormais implicitement supposés insérés dans le territoire au sein duquel ils vivent.

Dans cette perspective, le capital organisationnel est propre à déterminer le niveau des dynamiques locales de création d'entreprises. Sur le territoire national existent donc des espaces-territoires au sein desquels les possibilités de créations sont importantes parce que les agents y ont localement accumulé des règles et des habitudes propices aux initiatives entrepreneuriales ainsi qu'un ensemble de relations inter-individuelles. D'autres espaces-territoires ont a priori des dynamiques de création plus faibles, faute d'accumulation d'acquis organisationnels par la population locale.

Ce cadre conceptuel de la configuration territoriale nous permet de traiter, en deux temps, la constitution du capital organisationnel des individus à un niveau local. Nous étudions, dans un premier temps, les facteurs collectifs relevant des particularités du contexte socio-culturel dans lequel l'entreprise se crée (§3-), puis l'importance de la constitution d'un réseau de relation par le créateur (§4-).

§3- La culture entrepreneuriale locale

3.1- Introduction

Dans les MCE, les créateurs potentiels réalisent un arbitrage entre les différentes formes d'emploi en comparant les revenus qui y sont liés. Dans la réalité, les agents économiques n'établissent pas uniquement leur préférence en fonction des revenus potentiels de chaque position, mais également en fonction de paramètres plus immatériels que certains économistes ont préféré abandonner à d'autres disciplines comme la sociologie. Il semble ainsi que les différences spatiales d'aptitudes entrepreneuriales reposent aussi sur des différences culturelles, les comportements des agents se différenciant fortement dans l'espace. Les dynamiques de création dépendraient de la spécificité locale de la culture qui donne une place plus ou moins importante à l'entrepreneuriat.

La *culture locale*²¹ correspond à l'ensemble des pratiques et comportements, acquis par les agents d'une zone géographique. D'une part, elle repose sur un corpus de valeurs²² morales et éthiques établies localement. Ce système de valeurs est constitué par l'ensemble des croyances, des habitudes et des coutumes communément partagées par les individus. Celles-ci se sont accumulées au fil du temps et s'élaborent en fonction des aléas historiques. Il en découle l'établissement de normes et signes sociaux, qui guident les individus dans leurs choix et construisent les rapports entre les agents économiques (dans leur milieu professionnel, famille,...) (BERGER, 1993). Ces pratiques communes caractérisent le mode de fonctionnement socio-économique local et définissent alors l'identité du territoire. Ce corpus de valeurs (préférences morales), établies localement parmi la population, est enclin à constituer un terreau sur lequel l'initiative entrepreneuriale peut se développer.

Cette approche se rapporte au fonctionnement social de l'espace géographique (3.2-). D'autre part, la culture entrepreneuriale repose également sur la transmission de techniques matérielles (connaissances, savoir-faire) entre les agents. Ce second aspect relève de la configuration territoriale plus proprement économique (3.3-).

3.2- *L'esprit d'entreprise local*

La transmission de certaines de ces valeurs communes est susceptible d'agir sur les dynamiques locales de création d'entreprises en favorisant l'initiative entrepreneuriale. Il existe des territoires au sein desquels on constate la primauté des valeurs de l'entrepreneuriat dans le système de pensée des agents. Ces derniers portent un intérêt soutenu à la position d'entrepreneur qu'ils jugent socialement plus valorisante que le salariat. Ils ont également un grand désir d'être indépendants, et ce malgré les risques de la création d'entreprises. La reproduction locale de ce comportement par les agents conduit à la diffusion sur le territoire d'un certain goût pour la création, c'est-à-dire à l'émergence d'un *esprit d'entreprise local* qui constitue une composante du capital formel collectif des agents.

La notion d'esprit d'entreprise est assez répandue dans la littérature économique. Certains auteurs lui donnent un sens différent de celui que nous avons défini. J. SCHUMPETER (1934) le considère comme une qualité première des créateurs d'entreprises. Pour lui, l'esprit d'entreprise intègre le sens de l'initiative, le dynamisme et la volonté nécessaires à la création.

²¹ D'aucuns lui préfèrent la notion d'identité collective locale (LECOQ, 1991).

Il aborde l'esprit d'entreprise comme une qualité individuelle tandis que nous le percevons comme une atmosphère, un climat général favorable (MARSHALL, 1890). Notre concept d'esprit d'entreprise local rejoint une idée omniprésente dans l'ensemble des travaux sur les systèmes localisés de production (COURLET et al., 1993). A. MARSHALL (1890) évoque à ce propos l'existence d'une « atmosphère industrielle ». Il entend notamment par ce terme que certains agents ont la chance de baigner dans un climat très entrepreneurial. Dans ces territoires, l'air est imprégné des valeurs de l'entreprise et les habitants le respirent dès leur naissance (WHITAKER, 1975). En revanche, dans d'autres espaces, les agents portent un plus grand intérêt au salariat qui assure une plus grande sécurité d'emploi que l'entrepreneuriat.

Dans cette perspective, notre recherche des facteurs explicatifs des dynamiques locales entrepreneuriales se démarque de la théorie traditionnelle qui étudie les différences spatiales à partir des disparités en dotation de facteurs de production. Au-delà d'un arbitrage en termes de revenu tel que les MCE l'exposent, la décision de créer dépend aussi de la perception que la population locale a du statut social de l'entrepreneur. Cette représentation sociale de l'acte de création par les acteurs locaux participe alors activement à la construction du territoire.

Il est difficile d'identifier les clés de l'émergence d'un esprit d'entreprise local, celui-ci relevant avant tout de facteurs immatériels. Le goût pour l'entrepreneuriat s'établit dans l'inconscient collectif des agents du territoire. Il est le fruit des opinions et croyances de ces derniers. Il est hérité, partagé par un groupe d'individus, puis transmis aux générations suivantes. Il s'inscrit donc dans le long terme et notamment dans une longue tradition historique, le passage à la création étant devenu un usage parmi la population. L'existence locale d'un esprit d'entreprise renvoie donc à une histoire d'un territoire, qui joue un rôle essentiel dans la construction des règles et habitudes de l'organisation territoriale.

Les régions en déclin industriel fournissent un contre-exemple typique. Ces territoires réunissent des conditions socio-économiques peu favorables à l'entrepreneuriat. Ils produisent en effet très peu de nouvelles entreprises. La médiocrité de leur niveau de renouvellement reposerait sur la spécificité de leur structure historique et sociale qui conduirait à l'inhibition de l'esprit d'entreprise de la population. L'évolution du modèle d'organisation de l'économie avec l'abandon du fordisme et une tertiairisation du tissu d'entreprises a mené ces régions fortement industrialisées dans une impasse : les secteurs industriels traditionnels, longtemps principaux pourvoyeurs d'emplois de ces régions, sont frappés par la crise.

²² Nous faisons ici référence à des valeurs dites morales, c'est-à-dire aux préférences (dominantes) des agents établis sur un territoire. Elles leur servent de références dans leur jugement et leur conduite.

Dans ce contexte, J. ROBERTS (1988) et D. PARIS (1993) soutiennent que la longue domination des grandes entreprises industrielles dans la région Nord-Pas-de-Calais n'a pas favorisé le développement des initiatives individuelles, la population préférant la position de salarié. Le renoncement à la situation d'entrepreneur y serait moins lié à la différence de revenus entre les deux positions qu'à la perspective professionnelle qu'une embauche dans une grande entreprise a longtemps représentée (le principal attrait de l'emploi salarié étant une plus grande sécurité de l'emploi). Les deux auteurs constatent qu'encore aujourd'hui, cette préférence pour le salariat semble être restée inscrite dans les habitudes de la population locale²³.

D. KEEBLE et M. ROBSON (1993) font le même constat pour les régions de tradition industrielle britannique. Ils lient le faible niveau local de création à la présence d'une « culture prolétaire écrasante » (« overwhelmingly proletarian culture ») qui constitue un sérieux handicap pour la diffusion d'une dynamique du renouvellement du tissu (voir également G. SWEENEY, 1982).

Le système d'organisation de ces régions semble incapable d'évoluer vers d'autres habitudes et règles. Un tel processus de blocage s'apparente à l'effet de verrouillage du passé développé par P. KRUGMAN (1991b) dans une étude de l'organisation productive du territoire américain. Selon cet auteur, il est possible qu'en certains lieux, le passé empêche tout repositionnement du système de production dans l'avenir, car il est difficile de modifier les acquis collectifs hérités du passé. Il existe en effet un phénomène de dépendance des dynamiques territoriales à l'égard du passé. L'histoire est un facteur si important qu'elle empêche une transformation radicale de l'organisation. Ceci induit une certaine stabilité de la répartition de l'activité économique dans l'espace et tend à pérenniser les concentrations d'activité établies par le passé.

Dans le cas de l'esprit d'entreprise, c'est le comportement socio-économique des agents qui dépend du passé : le degré d'esprit d'entreprise local est reproduit de génération en génération. Les habitudes de fonctionnement des agents économiques les empêchent d'adopter un nouveau comportement. Le capital formel qui est établi dans le territoire est difficilement modifiable. Dès lors, dans les régions de tradition industrielle, les agents manquent d'esprit d'entreprise parce que le passé du territoire les a engagés dans une structure d'organisation qui ne favorise pas l'initiative individuelle. La forme de l'organisation territoriale ne se justifie plus économiquement, mais malgré tout, elle perdure

²³ En revanche, de l'autre côté de la frontière, en Flandre (Belgique), le tissu de petites entreprises industrielles est encore aujourd'hui le ferment d'un solide esprit d'entreprise (DUCHESNE, 1994).

parce que le passage à un autre type d'organisation est difficile. Quand bien même les agents de ces espaces posséderaient les ressources nécessaires pour créer de nouvelles entreprises (formation, qualification, capital financier,...), ils sont dans l'impossibilité d'adopter une attitude entreprenante du fait de l'existence d'habitudes de comportement. La dépendance à l'égard du passé constitue donc un obstacle au renouvellement du capital organisationnel d'une zone géographique, elle « verrouille » le territoire et l'empêche d'évoluer.

Dans ces conditions, ce sont aussi les différences spatiales de configurations socio-culturelles de la société qui définissent le niveau des taux de création²⁴. Il existe vraisemblablement des milieux sociaux dans lesquels l'esprit d'entreprise se transmet avec plus de facilité. Il en découle une population d'entrepreneurs plus importante. La stimulation d'une dynamique de création passe donc par l'éclosion et la diffusion d'un esprit d'entreprise sur une longue période. Le pouvoir de verrouillage des dynamiques économiques que P. KRUGMAN (1991b) donne au passé, n'est pas pour autant systématiquement irréversible. L'auteur en est conscient : il faut également tenir compte des fonctions d'anticipation des agents, c'est-à-dire la projection des acteurs locaux dans le futur. Dans ces conditions, le rôle des responsables locaux est de tenter de forcer les verrouillages hérités du passé en faisant progressivement accepter des valeurs entrepreneuriales jusque là ignorées sur les territoires en difficulté.

3.3- L'apprentissage collectif

Outre la spécificité du système de valeurs individuelles établies sur le territoire, la culture entrepreneuriale locale s'inscrit également dans un processus de diffusion des techniques et du savoir-faire. La problématique s'inscrit ici dans une recherche des dynamiques territoriales issues de l'innovation. Elle rejoint les centres d'intérêt des économistes du « milieu » (travaux

²⁴ Cependant, dans la partie empirique de notre exposé (cf. partie II), nous abordons le cas des zones d'emploi françaises. Il est difficile de concevoir l'existence d'une culture entrepreneuriale pour chacune de ces zones. Une identité culturelle est délimitée par un territoire. Une nation ou une région peuvent être identifiées comme des espaces culturellement homogènes. En revanche, la spécificité culturelle d'une zone d'emploi est plus incertaine. Qui se reconnaît culturellement dans une zone d'emploi ? Certaines zones peuvent posséder une cohérence culturelle, mais la plupart sont le fruit d'un découpage économique établi sur des critères a-culturels. La zone d'emploi n'est donc pas a priori un niveau d'agrégation adapté à une analyse culturelle de la création. En revanche, la notion de culture entrepreneuriale semble importante pour la caractérisation de petits espaces (à l'intérieur des zones d'emploi) dont la configuration est particulière comme les districts industriels, les systèmes productifs locaux,...

du GREMI²⁵). Elle nous donne quelques indications sur l'établissement d'une culture locale spécifique. Les économistes du « milieu » définissent le principe *d'apprentissage collectif*.

Ce concept correspond à l'ensemble des connaissances tacites et à une forme de routine, établies dans un territoire. Celles-ci constituent le moteur des dynamiques économiques territoriales, car elles permettent la diffusion des ressources immatérielles (savoir-faire notamment) (MAILLAT et PERRIN, 1992).

Acceptées par tous, elles conduisent à la construction du territoire autour d'une représentation commune. Dès lors, on peut considérer que les processus cognitifs ainsi instaurés contribuent à la formation d'une configuration socio-culturelle qui peut, sous certaines formes, être favorable aux dynamiques locales de création d'entreprises.

§4- Le système résilient du créateur

Le renforcement de la fonction du créateur dans le processus de naissance passe également par la constitution de réseaux de relations. Cet aspect constitue la seconde composante du capital organisationnel des agents. Les interdépendances entre les acteurs vont jouer un rôle dans la constitution des différences spatiales de dynamiques entrepreneuriales. En effet, « la synergie des relations de réseaux sur un territoire n'apparaît pas partout avec la même intensité et la même efficacité » (p.64, PECQUEUR, 1989).

Nous avons vu plus haut que les systèmes locaux de production de type district industriel et milieu innovateur, sont constitués de relations spécifiques qui relient leurs membres. Ce sont la forme et la nature de ces liens, qui forgent la spécificité de ces organisations industrielles locales et leur permettent d'être efficaces. Pour toute création d'entreprises, les réseaux (construits) de relations constituent un rôle fondamental. Une nouvelle entreprise est le fruit du travail d'un agent qui établit des relations avec différents types de partenaires. Cet ensemble de contacts constitue une autre composante de son capital organisationnel et se présente sous forme de *réseaux de relations*.

Nous entendons par *réseaux* : *l'ensemble des interdépendances (noeuds du réseau) entre les membres d'une organisation. Chacun de ces liens est porteur de flux (informations, services, produits,...) et de relations (règles établies, partenariat,...) d'intensité et de caractéristiques spécifiques.*

²⁵ Voir notamment P. AYDALOT (1986a), B. LECOQ (1991), D. MAILLAT (1995), etc.

Pour définir la notion de réseau, nous ne nous plaçons pas dans une logique de rapports contractuels d'entreprises selon le paradigme des coûts de transaction de R. COASE et O. WILLIAMSON. Ces derniers justifient l'internalisation d'une activité par le fait qu'il existe un risque de supporter des dépenses liées au marché (coûts de transaction).

Ces réseaux constituent entre les agents économiques locaux une forme de solidarité. Les liens entre les individus ne se limitent pas à des relations marchandes, mais sont également la représentation d'échanges non marchands qui s'établissent autour de rapports de confiance entre partenaires. Les réseaux peuvent être formels ou informels, ils peuvent être durables ou de durée limitée. Il s'agit donc d'analyser en quoi l'existence locale de ces réseaux organisés constitue un déterminant significatif de la multiplication et de la structure sectorielle des naissances d'entreprises.

Dans un premier temps, nous décrivons succinctement les types de relations que le créateur entretient avec son entourage (4.1-), puis nous étudions en quoi la constitution de ce type de réseaux contribue à l'amélioration du capital organisationnel du créateur (4.2-).

4.1- Constitution d'un réseau territorial

La création d'une entreprise nécessite de nombreuses ressources que le créateur obtient auprès de partenaires, localisés, dans la plupart des cas, à proximité de son entreprise. Pour que son projet aboutisse, il doit donc s'insérer dans un *réseau local (ou territorial)*.

La dimension locale est souvent forte pour les créations d'entreprises. La géographie du porteur de projet est souvent très limitée dans l'espace : il entretient des relations avec d'autres agents situés dans son entourage spatial. Nous verrons, dans cette section, que la proximité physique des membres du réseau des créateurs est souvent doublé de la constitution de rapports de connaissance entre les agents. Ces rapports sont fondés sur des relations de confiance et de réputation.

La constitution d'un réseau est fondamentale. Celui-ci lui donne un accès plus grand au capital financier, lui offre des contacts avec des clients et des fournisseurs et lui permet de capter plus efficacement les flux d'informations (conseils, savoir-faire, spécificités

techniques) nécessaires à l'élaboration de son entreprise (CASSON, 1991). Les liens de ce réseau peuvent avoir un caractère formel ou bien informel.

La famille et les amis du créateur constituent la première, voire dans certains cas, l'unique composante de son système résiliaire (STOREY, 1982). La plupart du temps, ils lui apportent un soutien psychologique et une aide financière qui est constituée de capitaux ou encore d'une garantie financière (biens personnels), nécessaire pour l'obtention de capitaux de la part des organismes financiers. L'ensemble de ces liens amicaux et familiaux sont strictement personnels et delà souvent difficiles à identifier. Leur densité est très variable d'un lieu à un autre, d'un groupe d'individus à un autre. Leur contour est mal défini, mais ils constituent une forme d'expression de l'organisation des territoires, fondamentale dans l'émergence des créations.

Par ailleurs, le milieu professionnel dans lequel évolue le créateur avant l'émergence de son projet, constitue une autre composante de ses relations. Il lui permet d'acquérir une meilleure connaissance du métier, de mieux faire connaître son entreprise dans un secteur d'activité où le créateur conserve des contacts (avec ses anciens collègues, clients et fournisseurs). Dans ce cas, la constitution d'un réseau de relations et le positionnement dans les circuits locaux d'informations sont antérieurs à l'initiation du projet industriel. Cette accumulation est la conséquence de la présence du créateur dans des champs d'activités divers, internes et extérieurs à la sphère productive. Ces réseaux locaux peuvent même être à l'origine de cette émergence, le projet s'étant constitué sur les bases suggérées à l'agent par sa participation à ceux-ci. L'exemple typique est celui d'une personne qui, après plusieurs années de salariat dans une entreprise locale, monte sa propre entreprise. Son appartenance à la société locale lui permet de disposer de relais au sein de celle-ci pour trouver des clients, des fournisseurs et des capitaux.

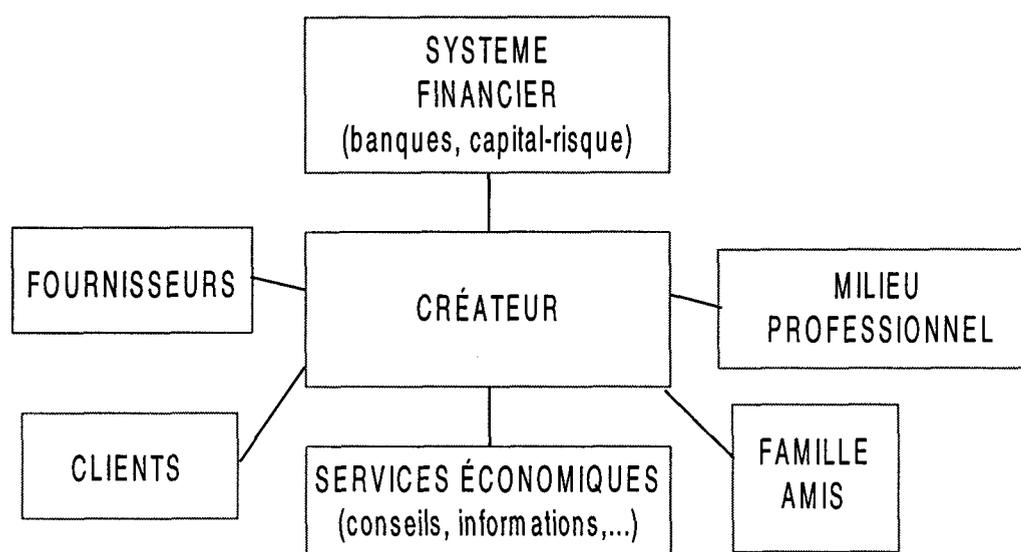
De plus, le créateur complète son réseau par des contacts dits institutionnels avec différents organismes publics ou privés. Il trouve certains interlocuteurs comme les services économiques, les clubs, les associations, les syndicats, les chambres consulaires,... qui lui permettent d'améliorer son niveau d'informations (cf. schéma ci-dessous).

Ces organismes lui prodiguent des conseils (gestion, comptabilité, savoir-faire,...) durant la phase de pré-crédation et les premières années de vie de l'entreprise. Certains lui fournissent, par ailleurs, des services (c'est, par exemple, la fonction des pépinières d'entreprises qui offre aux entreprises, membres de leur organisation, des services de secrétariat, comptabilité,...).

Enfin, le créateur doit instaurer des relations avec ses fournisseurs en facteurs de production et notamment avec des organismes financiers comme les banques et les

organismes de capital-risque²⁶. Le problème d'obtention du capital du projet de création est particulièrement crucial. L'essentiel des fonds propres est trouvé dans l'environnement local de l'entrepreneur. O. CREVOISIER (1998) parle de capital de proximité.

LE SYSTÈME RÉSILIAIRE DU CRÉATEUR



4.2- Les avantages du réseau

L'insertion du porteur de projet dans des réseaux locaux conditionne ses chances de réussite (PECQUEUR, 1987; Note d'Information Économique, 1994). Le créateur tire plusieurs avantages des contacts répétés avec son environnement.

Tout d'abord, il peut ainsi augmenter son niveau de connaissances, ce qui réduit l'incertitude à laquelle il est confronté lors de sa création. Il est alors en mesure de remplir sa fonction de décideur ayant pu collecter les informations nécessaires à l'élaboration de son projet (WANSCOOR, 1995a). Les réseaux sont ici considérés comme un vecteur de circulation de l'information entre leurs membres. Ces liens renvoient à l'existence d'externalités informationnelles pour leurs membres.

Ces échanges d'informations sont nombreux à niveau local : la proximité entre les parties concernées favorise les rencontres formelles et informelles qui sont alors plus

²⁶ Il s'agit des sociétés de capital-risque, des sociétés financières d'innovation, des fonds communs de placement à risque, des instituts régionaux de participation et des sociétés de développement régional.

nombreuses et de meilleure qualité. Il en découle des avantages informationnels pour les nouvelles entreprises qui se localisent à proximité les unes des autres.

Au-delà d'une meilleure circulation de l'information, le réseau constitue un autre avantage qui nous semble prépondérant dans le cas de la création d'entreprises. Toute relation avec des partenaires extérieurs est susceptible de déboucher sur différents types de problèmes dont le créateur connu par l'organisation fait a priori l'économie. Ainsi le fonctionnement satisfaisant de la coopération entre le créateur et ses partenaires (clients, fournisseurs et partenaires financiers) exige que le premier respecte des normes (qualité du produit, garantie présentée,...) et des échéances prévues par les deux parties (paiement des intérêts, remboursement du capital, délais de livraison, paiement d'une facture). Or, il est possible que ces relations conduisent à des comportements opportunistes. En effet, les rapports de coopération entre deux agents – le créateur et son partenaire (clients, banques,...) – sont menacés par l'opportunisme du premier. Le créateur ne respecte pas forcément ses engagements dès lors que le contrôle de son comportement est coûteux pour le partenaire. Il existe alors un risque pour celui-ci étant donné que ses résultats dépendent des performances du créateur. Deux types de problèmes peuvent émerger : des *problèmes de sélection adverse* ainsi que des *phénomènes d'aléa moral*.

- **Phénomène de sélection adverse** : prenons l'exemple des difficultés de financement de la nouvelle entreprise pour illustrer l'existence du *phénomène de sélection adverse*²⁷ (ou *anti-sélection*). Pour réaliser le montage financier de sa future entreprise, le créateur dispose de moyens financiers limités. Les deux principales sources sont l'autofinancement et le financement extérieur. L'autofinancement dépend des capitaux propres de l'entrepreneur. La capacité financière du futur chef d'entreprise est, la plupart du temps, insuffisante, voire inexistante pour certains individus. De plus, la taille des projets est quelquefois (notamment dans le secteur industriel) trop importante pour procéder uniquement par fonds propres. Les capitaux propres deviennent, dans ce cas, une source rare pour le futur entrepreneur et le recours à un financement extérieur est alors nécessaire. L'accès à des financements de moyen et long terme devient une condition à la formation des nouvelles unités. Pourtant, cet accès aux moyens de financement est soumis à la

²⁷ Le principe de sélection adverse consiste à considérer qu'en situation d'asymétrie d'information sur les caractéristiques du bien ou du service susceptible d'être échangé, les agents économiques peuvent renoncer à l'échange dans le cas où ils se méfient trop de la qualité annoncée par l'autre partie.

disponibilité locale de ces services (cf. 1.2.3-) ainsi qu'à la nature de la relation qui s'établit entre le bailleur de fonds et l'emprunteur. C'est de la spécificité de la nature de cette relation que peuvent émerger des problèmes de sélection adverse.

Pour honorer la demande de financement d'un porteur de projet, le détenteur de capital doit obtenir un certain nombre d'informations sur l'emprunteur et son projet. Selon les cas, des mécanismes de transmission d'informations plus ou moins complexes sont élaborés. Le prêteur de fonds est néanmoins souvent dans l'impossibilité d'obtenir l'ensemble de ces informations. Il ne connaît pas toujours parfaitement le créateur, ni son projet d'investissement et se trouve alors en situation d'asymétrie d'information. La méconnaissance de la qualité du projet par le prêteur risque de poser un problème classique de sélection adverse sur le marché des capitaux (au sens de G. AKERLOF (1970)). Dans ce contexte d'asymétrie d'information, le détenteur de capital se méfie du porteur de projet et est tenté de refuser d'aider financièrement ce dernier. Le risque est qu'il en découle un nombre de créations d'entreprises plus faible.

La résolution du problème de la sélection adverse consiste à trouver une technique permettant d'identifier la qualité des projets des créateurs. Elle repose notamment sur une recherche d'informations sur les caractéristiques du projet. La plus courante des pratiques est l'établissement de critères arbitraires de sélection à défaut d'informations parfaites sur les projets des entreprises. À l'aide de techniques standardisées qui permettent d'évaluer la probabilité de défaillance (technique de ratio), les banques recensent le maximum d'informations. Elles mettent au point une grille de risque de défaillances des entreprises en fonction de critères économiques (secteur d'activité, taille,...), mais également en fonction de critères humains (caractéristiques de l'entrepreneur : sexe, âge, expérience, capitaux propres,...). Pour être accepté, le projet doit respecter ces critères de sélection.

Or, le tri des financements se fait souvent aux dépens des jeunes entreprises. Le mode de sélection utilisé conduit généralement à un refus du dossier du créateur potentiel compte tenu du risque de son projet jugé trop important. En effet, financer les nouvelles entreprises constitue très souvent un risque élevé, car le créateur ne connaît pas parfaitement les fonctions de coût et de recette de son projet (GEROSKI,1991b). Cette incertitude augmente fortement ses chances d'échec durant les premières années qui sont une période d'apprentissage pour le porteur de projet. Dans ce cas, les partenaires éventuels hésitent souvent à lier des relations avec ces nouvelles entreprises. Dès lors, le mode de sélection des projets utilisé par les banques ne répond pas aux problèmes spécifiques de la future entreprise et implique souvent un traitement identique de tous les projets (BARKHAM,

1989). Dans ce cas, la banque n'analyse pas avec précision les caractéristiques propres du projet, mais s'appuie plutôt sur la connaissance qu'elle a de la sous-population à laquelle appartient le porteur de projet. De plus, les organismes financiers complètent leur sélection par un système de garantie qui permet de pallier les conséquences d'un éventuel dépôt de bilan. Ces garanties sont effectivement une compensation pour le prêteur en cas de défaillance, elles réduisent sa prise de risque. Elles sont, cependant, souvent trop élevées pour un grand nombre de créateurs qui, en conséquence, abandonnent leur projet de création d'entreprises (VARLET, 1996).

- **Phénomène d'aléa moral** : comme la sélection adverse, le *phénomène d'aléa moral* apparaît en situation d'asymétrie d'information. Il relève de l'impossibilité pour une partie, le principal, d'identifier les actions de son partenaire, l'agent. Prenons l'exemple de l'établissement d'une relation de sous-traitance entre deux agents économiques : un entrepreneur (l'agent) doit fournir un produit ou un service sur demande d'un donneur d'ordre (le principal). L'opération fait partie d'une chaîne de traitement complète : son fonctionnement satisfaisant exige donc que soient respectées certaines normes strictes de qualité du produit ou du service fourni ainsi que des délais de livraison. Par cette relation, les deux acteurs économiques s'engagent éventuellement dans une action commune. Ils ont chacun des obligations qui peuvent ou non être définies par un contrat. Les décisions que l'entrepreneur prend pour réaliser la fabrication du produit ou du service, conditionnent le niveau d'utilité du client. Or, il s'avère que la situation des deux agents à l'égard de l'information n'est pas la même. Contrairement à l'entrepreneur, le client n'a pas une connaissance parfaite des conditions dans lesquelles est réalisé le produit ou le service. Certains paramètres peuvent lui être cachés. Bien qu'il ait les moyens de disposer de quelques informations sur les résultats de l'entreprise (conditionnés par les actions de l'entrepreneur), son éloignement est susceptible de rendre difficile l'identification des décisions de l'entrepreneur. Dans ces conditions, ce dernier peut exploiter, dans le cadre de l'échange, sa rente informationnelle au détriment de son client. Il est, en effet, libre de mener des actions indésirables et dangereuses étant donné que le client est dans l'impossibilité d'en contrôler la nature. Il lui suffit d'annoncer à son partenaire, imparfaitement informé, que les résultats ne sont pas ceux attendus du fait, non pas de son action, mais de faits extérieurs indépendants de sa volonté. Dans ce contexte, apparaît un *risque moral* ou *aléa moral*. Les créateurs d'entreprises sont susceptibles d'être confrontés à ce type de problème, notamment parce que leur inexpérience dans le métier augmente le

risque d'erreurs décisionnelles. Dans ces conditions, le donneur d'ordre hésite à établir des contacts avec les jeunes entrepreneurs. De peur de perdre le bénéfice de la relation, il préfère sous-traiter avec d'autres partenaires mieux connus, ou encore il décide d'internaliser la relation (WILLIAMSON, 1975).

Néanmoins, dans un contexte local structuré, plusieurs composantes de l'environnement du créateur contribuent à résoudre, ou du moins à réduire, les problèmes de sélection adverse et d'aléa moral (LECOQ, 1991). En effet, l'insertion du créateur dans une organisation, fondée notamment sur des réseaux, conduit ce dernier à établir des contacts suivis. Ces relations impliquent les mêmes personnes (et les mêmes entreprises) dans des transactions parfois indéfiniment répétées dans le temps. Elles ne sont plus anonymes et impersonnelles, chacun étant capable d'identifier l'ensemble des membres de l'organisation. Les agents ont la possibilité d'être informés du comportement de leurs partenaires et ont la capacité d'interpréter leurs comportements. Dans ce cadre, la coopération entre deux parties s'établit plus facilement. L'un des enseignements les plus importants du *folk theorem* est que la répétition (indéfinie) des transactions est une des voies principales par lesquelles se résolvent les problèmes d'opportunisme (KREPS, 1990). En effet, le *folk theorem* indique que, dans un jeu répété indéfiniment, la menace de punir tout individu déviant en lui infligeant la pire des punitions, c'est-à-dire l'exclusion de l'organisation, sera efficace pour contraindre les participants à se conformer à un comportement de coopération (comportement d'équilibre). Un équilibre peut être alors atteint, car le gain passager que le joueur peut obtenir en choisissant à un moment donné une action déviante, est annulé par la perte éventuelle des gains futurs qu'entraîne sa déviation.

Dès lors, le comportement des agents effectuant ces transactions véhicule de l'information sur leur capacité à réaliser les opérations demandées et sur leur propension à avoir des comportements opportunistes. La répétition de cette information lors des transactions successives se traduit par la formation d'une *réputation de l'agent* qui rend possible l'établissement d'une *confiance* durable des autres membres pour cet agent.

Dans un contexte d'incertitude, la *confiance*²⁸ est une composante importante dans le processus d'acceptation de deux parties d'établir une relation de coopération. Elle correspond à la croyance, au jugement qu'un individu (ou un groupe d'individus) a sur un autre agent.

²⁸ La confiance se définit comme « l'assurance de celui qui se fie à quelqu'un » (définition du Petit Robert, 1995).

Dire qu'un individu *A* fait confiance à *B* signifie que *A* sait que *B* a tout intérêt à respecter ses engagements. Cette confiance solidarise les deux parties entre elles par le jugement positif qu'un agent porte sur un autre. Elle s'établit progressivement par l'existence de relations bilatérales durables entre les deux mêmes agents. Elle est nécessaire pour établir des relations marchandes qui, si elles fonctionnent seulement au regard des intérêts individuels de chacune des parties, conduisent à une impasse (absence de coopération).

La formation d'une relation de confiance peut être fondée sur la constitution d'une *réputation*²⁹ par un agent auprès des autres agents. La réputation s'inscrit dans le cadre d'un jeu répété. Elle est une forme typique de capital organisationnel, partagé par l'ensemble des individus de l'organisation. Dès lors, elle dépasse, nous semble-t-il, la notion de confiance dont la définition implique qu'elle ne concerne que les deux parties impliquées. Elle est un véritable « actif » pour le porteur de projet (DIAMOND³⁰, 1989). Son établissement lui permet d'avancer dans la résolution des problèmes de sélection adverse et d'aléa moral posés par le contexte d'incertitudes, dans lequel se déroulent les échanges. En effet, la réputation d'un porteur de projet ne se limite pas aux seuls agents impliqués dans la succession de transactions. Les informations viennent en général de relations avec des tierces personnes. La réputation du créateur se répand alors dans toute l'organisation et représente la mémoire des acteurs du territoire (COURLET et al., 1993). En conséquence, dans le cas où le porteur de projet a toujours eu un comportement satisfaisant (pas de tricherie) dans ses fonctions antérieures, il bénéficie d'un capital de réputation auprès des autres membres de l'organisation qui lui font alors confiance. D. KREPS (1990) analyse ce type de comportement dans *Perspectives on Positive Political Economy*. En dehors d'une connaissance parfaite des produits ou services que le créateur propose, ses partenaires peuvent s'appuyer sur le résultat des transactions passées pour inférer la fiabilité future du créateur et la faisabilité du projet. La réputation permet de mieux identifier les caractéristiques et le comportement futur du créateur. Elle devient, dans ce cas, une sécurité, une garantie pour les partenaires. Ces derniers s'engageront parce qu'ils détiennent une information fiable sur le comportement de l'agent. En revanche, ils ne trouveront aucun attrait dans la population d'agents dont ils ne peuvent pas observer le comportement dans le long terme (réputation nulle) ou qui ont perdu le bénéfice de leur réputation en trichant par le passé (mauvaise

²⁹ La réputation désigne « le fait d'être connu honorablement ou fâcheusement » (définition du Petit Robert, 1995).

réputation). Dans ce dernier cas, la réputation des individus étant souillée, les autres membres de l'organisation n'ont aucun intérêt à coopérer avec eux. Aussi, non seulement un agent déviant verra ses partenaires usuels interrompre la suite de transactions en cours, mais encore il ne pourra plus s'engager dans de nouveaux cycles de transactions. Les agents de l'organisation refuseront de lui faire confiance.

En résumé, la constitution d'une réputation repose sur deux éléments : un système de sanction (en cas de tricherie, perte du capital de réputation) et une continuité des rapports entre les agents (jeu répété). Ce type de processus de coopération est apparent dans les systèmes localisés de production, notamment dans les districts industriels. Les contacts entre les membres de l'organisation territorialisée s'établissent sous le signe d'une confiance réciproque.

Ces mécanismes sont notamment particulièrement importants dans l'obtention de capitaux par les créateurs. Les organismes financiers fournissent plus aisément des moyens financiers à un créateur qui est connu par les acteurs locaux (LEVRATTO, 1991) ou avec lequel ils entretiennent depuis longtemps une relation financière satisfaisante (PERTESON et RAJAN, 1994). Or, l'établissement de ces rapports de confiance de long terme avec les spécialistes du financement n'est pas toujours possible, faute de bonne réputation du porteur de projet. Très souvent, ce dernier est alors dans l'obligation de recourir à des capitaux issus des circuits familiaux et amicaux. Leur importance dans le montage financier des nouvelles entreprises tient au fait qu'il existe fréquemment entre le créateur et son entourage personnel un grand capital confiance acquis naturellement. En effet, ce sont souvent les amis et la famille qui sont les mieux renseignés sur « les caractéristiques morales » du créateur (BARKHAM, 1989).

Dans ces conditions, les réseaux de relations occupent dans l'organisation territoriale un rôle important, car ils font circuler l'information entre les partenaires. Une participation (sans triche) à un réseau formel ou informel, antérieurement à l'acte de création, peut offrir à un créateur des contacts avec des clients, des fournisseurs et des détenteurs de capitaux qui sont alors capables d'identifier sa qualité et, dans ces conditions, lui accorder un capital confiance. C'est notamment pour cette raison que l'accumulation d'acquis organisationnels par le porteur de projet, avant même la réalisation de celui-ci, est si importante. Pour avoir accès à la création d'une entreprise, il existe donc un traitement différencié des agents ayant accumulé

³⁰ L'auteur étudie l'importance de la réputation dans l'établissement d'une relation entre une banque et une entreprise.

suffisamment d'acquis (les *insiders*) et des individus insuffisamment pourvus, voire totalement dépourvus de capital organisationnel (les *outsiders*). Ces derniers devront se faire accepter ou, dans la mesure du possible, acquérir ou développer des investissements substituables. En se faisant accepter, ils réduisent leur désavantage et renforcent leurs chances d'émergence.

En général, se faire accepter a un coût, ne serait-ce que parce qu'il faudra investir dans la connaissance des membres du réseau, des positions relatives de chacun d'entre eux. Cette dissymétrie, qui affecte les *outsiders*, est évidemment réduite pour les nouvelles entreprises initiées par des agents qui, dès le départ, sont insérés à un réseau. Pour eux, l'obstacle de l'acceptation est levé.

Cette asymétrie entre les agents s'apparente à nouveau à une barrière à l'entrée qui est cette fois-ci de type organisationnel. Conscients de l'existence de ces obstacles, certains organismes locaux, publics ou privés, consacrent leur temps à la réduction de leur taille. Des organismes comme les clubs de créateurs, les plates-formes d'initiative proposent aux porteurs de projet un partenariat qui permet de construire un rapport de confiance entre le créateur et son environnement. La collaboration de ces organismes qui sélectionnent avec rigueur les projets de création, rassurent notamment les banquiers. Le FIR agit dans ce sens. Il mène des actions d'accompagnement des entreprises nouvelles. Ce sont donc également les différences d'actions des responsables locaux qui peuvent expliquer les écarts géographiques de créations.

La présence d'une dynamique entrepreneuriale locale est donc directement liée à la nature des interactions entre les créateurs et le reste des agents économiques établis en un lieu. L'organisation économique locale peut être un incubateur de projets industriels en permettant aux futurs entrepreneurs d'accumuler les connaissances, de s'insérer dans les réseaux et de se faire une première réputation.

CONCLUSION DU CHAPITRE III

Le chapitre III a souligné la fonction que remplit l'instigateur de l'entreprise. Nous avons ainsi vu que les caractéristiques de celui-ci (niveau de capacité entrepreneuriale, esprit d'entreprise) sont déterminantes dans le processus de naissance et qu'elles peuvent partiellement expliquer les disparités spatiales de création d'entreprises. Par ailleurs, les

spécificités d'une organisation économique d'un territoire sont également essentielles. Ce sont elles qui vont permettre aux individus d'accumuler des acquis organisationnels collectifs et individuels (réseau de relations, accumulation d'une réputation sur son savoir-faire et son degré de fiabilité dans les transactions avec les autres). Ces acquis jouent un rôle crucial dans la formation et le maintien de relations entre entreprises, car ils ont tendance à réduire les problèmes de sélection adverse et d'opportunisme.

CONCLUSION

DE LA PARTIE I

Nous avons essayé, dans cette première partie, d'identifier les facteurs locaux susceptibles d'expliquer les différences spatiales de dynamiques de création d'entreprises dans un cadre analytique théorique. Il en ressort que la configuration de l'environnement local de l'entreprise est a priori un élément décisif dans le processus de formation des nouvelles entreprises. Dès lors, la variabilité des contextes locaux à travers un espace géographique constitue la source de différences de niveaux de création d'entreprises.

Dans les chapitres I, II et III, plusieurs arguments ont conforté cette idée. Si les caractéristiques de l'espace jouent un rôle dans la formation des entreprises, c'est tout d'abord parce que la faible transportabilité d'un certain nombre de biens et services, y compris éventuellement ceux qui sont produits par les entreprises concernées, entraîne une diversification des contextes économiques locaux. De surcroît, la taille plus ou moins limitée des marchés détermine la capacité de l'économie locale à supporter une variété plus ou moins grande de produits.

Une demande locale portant sur des biens plus diversifiés, plus faiblement substituables les uns aux autres et pour lesquels l'expérience d'un fournisseur déterminé joue un rôle plus faible, favorise les entrants sur le marché. On retrouve ces composantes du côté des facteurs, mais dans un contexte où les problèmes qui se posent ne relèvent pas uniquement d'un fournisseur, mais également du choix entre internalisation et externalisation de la production de facteurs intermédiaires. En l'absence de fournisseurs locaux de facteurs de production peu transportables et faiblement substituables, une entreprise sera contrainte à en internaliser la production. La présence locale de fournisseurs de ces facteurs de production, en évitant l'internalisation, peut avoir un effet significatif sur le nombre de nouvelles unités. Elle permet aux nouvelles entreprises, qui sont souvent de faible taille, de bénéficier indirectement des rendements croissants et de l'accumulation d'expérience qui affaiblissent les coûts de production des fournisseurs. De plus, une structure locale plus ou moins diversifiée implique

un degré de spécificité plus ou moins élevé des actifs des entreprises (qui s'échangent d'autant plus difficilement que le marché est étroit et peu diversifié).

Par ailleurs, nous avons mis en évidence que les caractéristiques du capital humain sont déterminantes dans la formation des nouvelles entreprises. Le créateur, acteur central de la création, doit posséder des compétences particulières (formation, esprit d'entreprise) qui ne sont pas uniformément réparties sur le territoire. Cet argument expliquerait les différences géographiques de niveau entrepreneurial.

Enfin, l'existence et le fonctionnement d'une organisation économique locale peuvent jouer un rôle essentiel dans le degré de création. Les raisons sont à chercher dans les principes de fonctionnement d'une organisation territoriale, qui est fondé sur l'accumulation par ses participants d'acquis organisationnels collectifs et individuels (règles explicites et implicites de conduite, réseaux de relations développés par chacun, accumulation par chacun d'une réputation sur son savoir-faire et son degré de fiabilité dans les transactions avec les autres).

Ces acquis organisationnels jouent un rôle essentiel dans la formation et le maintien de relations entre entreprises, en particulier dans les relations entre fournisseurs et clients, entre donneurs d'ordres et sous-traitants ainsi qu'entre emprunteurs et organismes de crédits. Ils contribuent en effet à résoudre les problèmes de sélection adverse et d'opportunisme posés par les relations entre deux parties. Dans des territoires organisés sur la base d'une forte division du travail entre entreprises, un agent venant de l'intérieur de l'organisation aura une connaissance des réseaux entre entreprises lui permettant de trouver des clients et des fournisseurs. La réputation accumulée lui permettra de se faire accepter par ceux-ci et d'obtenir les crédits nécessaires au développement de son activité.

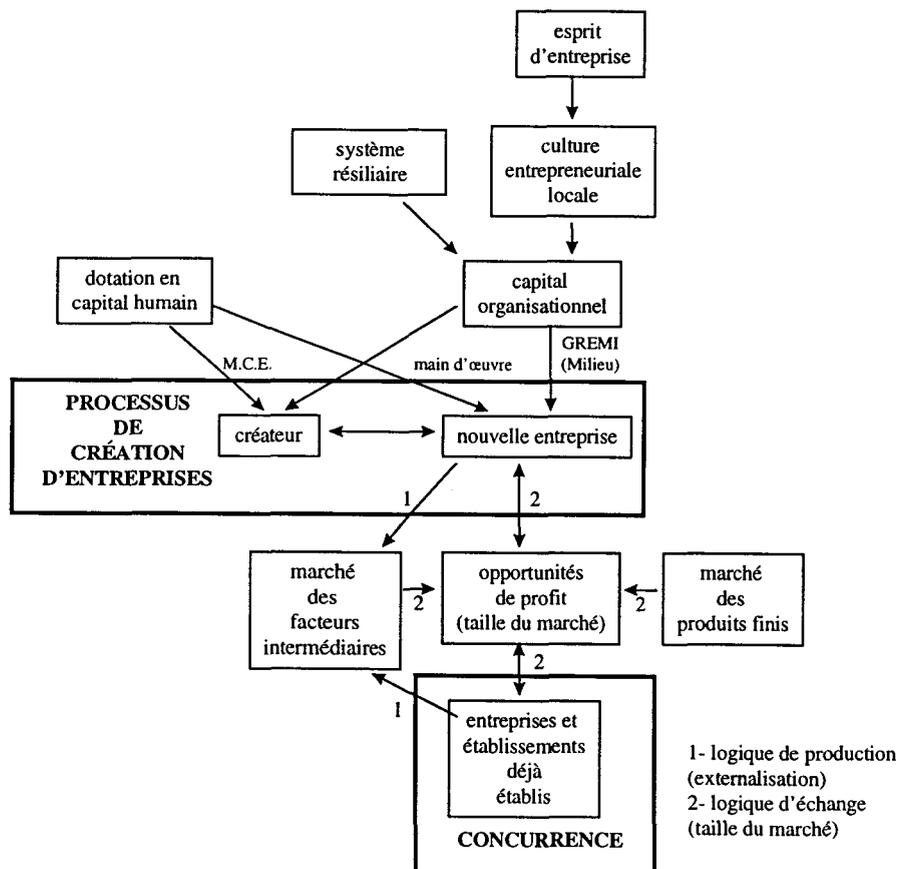
Le tableau n°1 fournit un aperçu schématique des effets de ces facteurs sur le processus de création d'entreprises. Les liens qui s'établissent autour de l'unité de production créée, et les interactions entre les agents économiques conduisent à une configuration particulière du territoire. L'ensemble de ces composantes territoriales façonnent ce que nous avons appelé la *structure économique locale*.

La question est maintenant de déterminer comment vont se répartir spatialement les nouvelles entreprises. Dans un contexte où les caractéristiques de la structure locale déterminent en partie la création, les nouvelles entreprises auront-elles tendance à être concentrées ou bien dispersées dans l'espace ? Il nous semble que les effets de la structure économique locale sur le processus de création des entreprises exacerbent l'agglomération des nouvelles entreprises

en certains lieux. P. KRUGMAN (1991a) écrit à ce propos : “ What is the most striking feature of the geography of economic activity ? The short answer is surely concentration ”. En effet, les zones urbaines, lieux de concentration et de polarisation de l’activité, profitent de la multiplication des interactions entre les agents économiques. Elles constituent des espaces dans lesquels les liens en amont et en aval sont plus nombreux. Le marché y est plus étendu, plus varié, multipliant ainsi les possibilités de débouchés et d’externalisation d’une partie du processus de fabrication des nouvelles entreprises (et de spécialisation pour leurs fournisseurs).

Pour vérifier la teneur de cette hypothèse, nous étudions dans une seconde partie le cas des zones d’emploi françaises à partir de la base de donnée SIRENE (INSEE) qui fournit de riches informations sur les processus locaux de création des entreprises en France.

Tableau 1 - Ensemble des facteurs explicatifs locaux du processus de création d’entreprises



PARTIE II

UNE ANALYSE EMPIRIQUE :

LE CAS DES ZONES D'EMPLOI FRANÇAISES

**« Toute analyse d'un phénomène qui se déploie
dans l'espace demande qu'on découpe l'espace
total »**

P. AYDALOT

Économie régionale et urbaine, Économica, Paris,
1985.

La première partie de la thèse a souligné le rôle de la dimension locale dans le processus de création des entreprises. L'environnement immédiat de la future entreprise et du créateur est apparemment une composante essentielle du processus de formation des projets. Ce sont ces différences de contexte économique et social à travers un pays qui sont susceptibles d'expliquer les disparités spatiales de dynamiques de naissances d'entreprises.

La seconde partie est consacrée à l'identification des facteurs économiques qui sous-tendent les disparités de création en France. Le territoire national métropolitain se caractérise par une distribution fortement inégale des niveaux d'activité économique. J.-F. GRAVIER signale, dès 1947, l'existence d'un « désert français » tandis que Paris et ses environs exercent une formidable attraction sur l'activité humaine, constituant la première et principale « oasis » du territoire. On peut bien sûr s'interroger sur l'actualité du constat de l'auteur, le pays ayant subi plusieurs mutations organisationnelles depuis les années quarante.

Une étude précise de la répartition géographique des créations d'entreprises conduit pourtant, encore aujourd'hui, à des constats identiques. L'espace national connaît, en effet, un développement inégal en matière de formation des nouvelles entreprises : la région parisienne profite d'un renouvellement très intense de son tissu économique. Une nouvelle entreprise sur quatre se crée en Île-de-France (fichier SIRENE, 1996). Le niveau de création des zones rurales et des espaces en restructuration industrielle est, en revanche, beaucoup plus faible. Quels sont les facteurs qui justifient ce processus d'agglomération des nouvelles entreprises en France ? Quels avantages celles-ci peuvent-elles tirer de la proximité immédiate d'autres agents économiques ?

Pour répondre à ce type de questions, nous cherchons, dans un premier temps, à mesurer l'ampleur des disparités de création sur le territoire national en étudiant la situation des différentes zones d'emploi. Puis, il s'agit d'effectuer une prospection plus précise des facteurs déterminant le niveau des naissances. Pour ce faire, nous construisons un modèle explicatif de la création d'entreprises.

La seconde partie est composée de quatre chapitres. Dans le **chapitre IV**, nous définissons, tout d'abord, le cadre statistique dans lequel l'étude a été réalisée. L'analyse empirique est effectuée pour les 348 zones d'emploi du territoire national métropolitain. Pour étudier les différences de création, nous retenons des données extraites du Système Informatique pour le

Répertoire des Entreprises et des Établissements (SIRENE), géré par l'INSEE. Il présente un détail complet des flux de créations (et de cessations) par zone géographique, secteur et année. Il est jusqu'à présent la meilleure source statistique en matière de démographie des entreprises en France. Toujours dans le chapitre IV, nous analysons l'évolution conjoncturelle de la création d'entreprises sur une longue période (1987-1996).

Dans le **chapitre V**, nous effectuons un état des différences spatiales de création, en reprenant les flux de créations par zone d'emploi et par secteur d'activité sur la période 1993-1996.

Dans le **chapitre VI**, nous poursuivons notre étude par une analyse descriptive en utilisant les outils que l'analyse statistique nous offre (analyse structurelle-géographique et classification). Leur attrait est de souligner les disparités géographiques en matière de formation des nouvelles entreprises et notamment d'exposer les ressemblances entre les 348 zones d'emploi. Plusieurs bases de données (Recensement, Équipement Urbain, SIRENE) peuvent nous aider à reconstituer le contexte dans lequel la nouvelle entreprise apparaît.

Enfin, dans le **chapitre VII**, nous recherchons les facteurs explicatifs de la création d'entreprises. Pour ce faire, nous utilisons quelques outils économétriques.

CHAPITRE IV :

LE CADRE

DE

L'ANALYSE STATISTIQUE

Le chapitre IV poursuit deux objectifs. D'une part, il précise la nature de la principale source d'information statistique mobilisable en France, c'est-à-dire le répertoire SIRENE. Ce fichier reflète la démographie des entreprises dans sa complexité et sa variété : il répertorie les naissances, les disparitions, les transferts, les reprises d'entreprises, etc.

Son exploitation invite à considérer au préalable une série de points méthodologiques : est-il préférable de retenir *l'entreprise* ou *l'établissement* comme unité statistique d'observation ? Quels sont les types de créations étudiées ? S'agit-il des créations ex nihilo, des reprises, etc. ? Doit-on privilégier une analyse en taux ou en volume ? Les sections I, II et III précisent le cadre analytique de l'approche empirique¹.

D'autre part, le chapitre IV présente une première description statistique de la base de données SIRENE. La section IV se penche sur l'évolution conjoncturelle de la création d'entreprises sur la période 1987-1996, et plus particulièrement sur les quatre dernières années de cette décennie.

SECTION I- LE SYSTÈME INFORMATIQUE POUR LE RÉPERTOIRE DES ENTREPRISES ET DES ÉTABLISSEMENTS (SIRENE)

La section I présente le répertoire SIRENE géré par l'INSEE. Elle précise notamment le niveau d'agrégation sectorielle et spatiale ainsi que l'unité d'observation retenue dans l'analyse statistique des chapitres V à VII.

¹ Les trois sections sont inspirées des documents publiés par l'INSEE : B. THIRION (1996), J. BONNEAU et B. THIRION (1997).

§1- Présentation du répertoire SIRENE

L'INSEE dispose d'une source statistique mesurant précisément le niveau mensuel de créations d'entreprises et d'établissements en France. Il gère en effet le dispositif d'enregistrement des unités de production, appelé le fichier SIRENE (Système Informatique pour le Répertoire des Entreprises et des Établissements), depuis sa création en 1973.

Ce répertoire remplit deux missions. D'une part, il représente un précieux outil d'information administrative sur les entreprises françaises. Dans le fichier SIRENE, on trouve notamment l'adresse, la forme juridique, la raison sociale et l'activité principale de l'entreprise ou de l'établissement (codifié par un code APE²). Y sont identifiés les personnes physiques affiliées au régime de la Sécurité Sociale comme travailleurs indépendants (artisans, commerçants et professions libérales), les personnes morales de droit privé (et de droit public soumises au droit commercial) et les institutions et services de l'État et des collectivités locales.

Chaque établissement (entreprise) peut être aisément identifié(e) grâce à son numéro SIRET (SIREN) que l'INSEE lui octroie au moment de sa création. Ce numéro d'immatriculation à neuf chiffres est unique et n'est attribué qu'une seule fois. Son usage est obligatoire dans les rapports entre les administrations et les établissements (entreprises), ce qui implique que tout(e) établissement (entreprise) qui se crée est normalement inscrit(e) dans le répertoire SIRENE.

Le recensement de la population d'établissements et d'entreprises est réalisé par le truchement du circuit des Centres de Formalités des Entreprises (CFE³), qui regroupe notamment les chambres de commerce et d'industrie, les chambres de métiers, les greffiers des tribunaux de commerce, l'URSSAF et les centres des impôts. L'avantage de ce circuit est d'éviter les doubles comptes : il permet d'obtenir un recensement quasi total des flux de créations. Seules 2 à 2,5% des nouvelles entreprises ne seraient pas recensées par les CFE (source : BONNEAU et THIRION, 1997).

Par ailleurs, compte tenu de l'efficacité du circuit, il est possible de considérer la date d'enregistrement comme une bonne estimation de la date d'événement, c'est-à-dire la date réelle de création⁴.

² Activité Principale Exercée.

³ Le Centre de Formalités des Entreprises (CFE) existe depuis 1987.

⁴ Les délais sont, en revanche, beaucoup plus longs pour les cessations. La plupart des entrepreneurs cessant leur activité n'en informent pas immédiatement les autorités.

D'autre part, le répertoire SIRENE constitue un instrument statistique de qualité permettant d'étudier la démographie des entreprises et des établissements. Son dispositif actuel permet une bonne connaissance des évolutions du système productif. Après plusieurs corrections successives, le Système est devenu une sorte « d'état-civil » de la population d'entreprises et d'établissements. Il recense annuellement⁵ le nombre de « naissances » et de « morts » des unités de production, ventilées par secteur d'activité et par région, département ou zone d'emploi.

Pour effectuer un examen empirique du phénomène, nous disposons du comptage des créations pour les années 1993 à 1996. À ce niveau de l'analyse, deux dimensions doivent être précisées :

- le niveau d'agrégation : le paragraphe §2- fournit des précisions sur le champ sectoriel et spatial des analyses statistiques effectuées dans la présente thèse ;
- l'unité d'observation : le paragraphe §3- justifie le choix de la *création d'entreprises* comme unité observée.

§2- Le niveau d'agrégation sectorielle et spatiale des créations d'entreprises

Dans un premier temps, nous décrivons et justifions les frontières du champ sectoriel retenu, certaines activités étant exclues (2.1-), puis nous présentons le niveau d'agrégation spatiale choisi pour saisir la dimension locale du phénomène de création d'entreprises (2.2-).

2.1- Un champ sectoriel et juridique restreint

La littérature économique a constaté, à plusieurs reprises, que le niveau de création d'entreprises est très variable selon les secteurs d'activité (CAVES et PORTER (1977), BEESLEY et HAMILTON (1984) et JAYET (1993b)). C'est donc notamment autour de la spécificité de la structure sectorielle des zones géographiques qu'il faut chercher l'explication des disparités spatiales de création.

⁵ L'INSEE dispose également de données mensuelles qui sont issues du fichier DEMO (fichier INSEE de mouvements des entreprises et de leurs établissements).

Dans ces conditions, les analyses statistiques sont effectuées à partir d'une nomenclature assez fine qui reflète ainsi la diversité sectorielle des tissus économiques. Nous retenons la NAF60 (Nomenclature d'Activités Française⁶ en 60 divisions). Nous présentons également quelques résultats en NAF31 (31 sections), en NAF17 (17 sous-sections) et selon une nomenclature d'activités économiques agrégée en 10 postes spécialement conçue pour l'étude de la démographie d'entreprises et d'établissements (ACTEN10⁷).

Pour obtenir une bonne représentation de la démographie des entreprises, nous sommes conduits à restreindre le champ sectoriel et juridique circonscrivant la population d'entreprises créées. Ainsi, notre analyse statistique couvre **l'ensemble des activités marchandes réelles de l'industrie, de la construction, du commerce et des services**. Ce champ est appelé *champ ICS (Industrie, Commerce et Services)* par les démographes des entreprises de l'INSEE. Il a été créé pour les besoins de l'étude du tissu d'entreprises et d'établissements de l'espace français. Son utilisation implique l'élimination de certaines activités.

Le tableau n°1 présente les différentes étapes de sélection des unités créées. Ainsi, différents types de créations d'entreprises sont exclus du champ ICS :

- *Exclusion des entreprises économiquement non réelles :*

Le champ ICS exclut les entreprises dont l'activité n'est pas économiquement réelle. Il est effectivement possible que des unités SIREN existent administrativement mais qu'elles n'aient pas d'activité économique réelle à certaines périodes de leur vie. Ces unités sont créées uniquement pour répondre à des besoins administratifs. Dans ce cas, elles sont éliminées de notre comptage.

B. THIRION (1996) cite l'exemple des loueurs de fonds qui se contentent de percevoir un loyer et ne produisent aucun bien ou service. Les activités de location de biens immobiliers (NAF702⁸) qui correspondent à la perception d'un revenu de patrimoine (par exemple, les immeubles d'habitation) sont donc écartées.

⁶ Les différents secteurs d'activité sont présentés dans l'annexe 1.

⁷ La nomenclature ACTEN10 ne constitue pas une nomenclature officielle (THIRION, 1996).

⁸ NAF702A (location de logements), NAF702B (location de terrains) et NAF702C (location d'autres biens immobiliers).

- Exclusion des activités non marchandes :

Toute activité non marchande est également écartée du champ d'étude. Par définition, une activité est déclarée marchande si les biens et services produits sont vendus sur le marché⁹. Dès lors, il est difficile de considérer la création d'une nouvelle unité dans l'enseignement et l'administration publics comme similaire au processus de création d'une entreprise commerciale ou industrielle, cette dernière répondant avant tout à une logique économique.

Dans ce cas, ne sont pas prises en compte les unités SIREN (et SIRET) immatriculées au titre de services non marchands : administrations de l'État, collectivités territoriales, établissements publics administratifs et autres personnes morales de droit public administratif.

Il en va de même pour les organismes privés spécialisés comme les comités d'entreprise, les organismes mutualistes ainsi que les organismes gérant un régime de protection sociale à adhésion obligatoire.

Les unités immatriculées sous les catégories juridiques d'association, de syndicat de propriétaires, de fondation et d'autres personnes morales de droit privé sont également exclues. Malgré leur existence légale, ces unités n'ont pas de véritable réalité économique, mais correspondent à un besoin administratif spécifique.

- Exclusion des activités agricoles, halieutiques et financières :

Nous écartons les créations d'entreprises et d'établissements dans certaines activités du fait de la médiocrité de leur recensement. D'une part, nous ne prenons pas en compte les nouvelles unités dans les secteurs de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche (NAF01 à 05 ; ACTEN1). D'après l'INSEE, le dénombrement actuel sous-estime fortement le renouvellement de la population d'entreprises du secteur primaire. Plus de 50% des créations dans l'agriculture auraient été omises en 1995, car l'intégration des agriculteurs dans le répertoire SIRENE n'est toujours pas terminée¹⁰.

D'autre part, dans le secteur des services marchands, le dénombrement des entreprises ayant une activité financière manque de fiabilité. « Il est impossible actuellement, compte tenu des informations adressées à l'INSEE, de faire la distinction entre les unités ayant une réelle

⁹ L'activité d'une entreprise est déclarée marchande si plus de 50% de ses ressources sont obtenues par la vente de sa production (THIRION, 1996).

¹⁰ En 1996, 350 000 entreprises agricoles ont été intégrées au répertoire alors qu'il en existe environ 800 000 (source : INSEE).

activité économique et les unités simples supports juridiques » (THIRION, 1996, p.32). Dans ces conditions, les divisions représentant les secteurs des services d'intermédiation financière (NAF65), des assurances (NAF66) et des services auxiliaires financiers et d'assurances (NAF67) ne sont pas retenues dans le champ ICS.

Tableau 1 - La définition du champ ICS

UNITES <i>SIREN</i> IDENTIFIEES PAR LE FICHER SIRENE 4 250 000 entreprises (*)	UNITES <i>SIREN</i> ECONOMIQUEMENT REELLES 3 050 000 entreprises	UNITES <i>SIREN</i> MARCHANDES 2 800 000 entreprises	UNITES <i>SIREN</i> DU CHAMP ICS 2 360 000 entreprises
	UNITES <i>SIREN</i> NON ACTIVES 1 200 000 entreprises	UNITES <i>SIREN</i> NON MARCHANDES UNITES NAF702	UNITES <i>SIREN</i> DU CHAMP AGRICULTURE UNITES <i>SIREN</i> DU CHAMP ACTIVITES FINANCIERES

(*) Ces valeurs correspondent au nombre d'entreprises établies en France en 1995 (source B. THIRION, 1996).

2.2- Une analyse spatiale

Notre approche est également spatiale. Notre objectif étant d'identifier les facteurs locaux de la création d'entreprises, il est important de choisir un découpage territorial qui restitue la dimension locale du mécanisme de formation des nouvelles unités. Le morcellement de l'espace national (métropolitain) en *zones d'emploi* nous semble constituer le cadre de référence le plus adapté.

Ce découpage correspond à une partition du territoire intermédiaire entre la division en départements et celle en communes. Pour définir les frontières des zones, l'INSEE tient compte de la structure socio-économique locale, en particulier des relations qu'entretiennent, à un niveau local, les unités de production entre elles ainsi que des migrations quotidiennes des agents entre leur domicile et leur lieu de travail. Ainsi, une commune est rattachée à une

zone d'emploi si au moins 20% de ses résidents (actifs) travaillent dans ce bassin. Il en découle que les zones d'emploi sont structurées autour d'une agglomération qui constitue en quelque sorte son centre de gravité.

De cette partition du territoire en petites entités spatiales résulte un découpage de l'espace national en 348 zones¹¹ (un détail de ces 348 zones est fourni en annexe 2). Leur taille est très variable selon la zone d'influence de la ville sur laquelle le bassin est centré¹².

La pertinence du découpage en zones d'emploi s'apprécie notamment par sa cohérence avec notre démarche. En effet, le morcellement du territoire en zones d'emploi prétend rendre compte de la structuration de l'espace et n'est en aucun cas la représentation d'un découpage administratif (comme c'est le cas de la division en départements ou en régions). Grâce à l'utilisation d'un critère de définition socio-économique, les 348 zones reflètent la réalité des comportements locaux des agents économiques et reproduisent assez fidèlement la dimension territoriale dans laquelle évoluent souvent les nouvelles entreprises. Les frontières de la zone d'emploi restituent en effet en partie les rapports de proximité que la nouvelle entreprise entretient avec son entourage sur les marchés du travail, des facteurs de production, des produits, etc. La zone d'emploi met en évidence des comportements de création d'entreprises qu'un découpage plus large comme celui en 22 régions ne pourrait pas révéler avec autant de précision.

Cependant, la zone d'emploi n'est pas l'entité spatiale parfaite pour appréhender la dimension territoriale. Les impacts de l'environnement sur la naissance des entreprises peuvent dépasser les frontières de la zone d'emploi. Inversement, le découpage en zones peut sembler correspondre à un niveau d'agrégation spatiale trop grossier pour mettre en exergue des comportements de création micro-sociétaux¹³. Ici se pose le problème de l'adéquation entre le concept théorique de « dimension locale » dont le sens est relatif, et une application empirique qui, quelle que soit l'échelle retenue, ne restitue que partiellement les comportements économiques étudiés.

¹¹ Le découpage en zones d'emploi a été réactualisé en 1993 sur la base des résultats du recensement de 1990, l'INSEE ayant constaté des transformations de l'appareil productif et des migrations domicile/travail. La réactualisation a concerné 8 régions (Alsace, Aquitaine, Auvergne, Corse, Haute-Normandie, Île-de-France, Provence-Alpes-Côte-d'Azur, Midi-Pyrénées).

Ce changement de frontières implique une rupture dans les séries statistiques. Dès lors, il devient difficile de réaliser une étude statistique sur une longue période.

¹² La plus petite zone est située en Île-de-France. Il s'agit du bassin de Vitry-sur-Seine, qui fait une superficie de 4,49 km². La plus grande est celle de Toulouse (6 208 km²).

¹³ Nous pensons aux districts et à la notion d'esprit d'entreprise dont la dimension culturelle ne peut être captée

Dans les chapitres VI et VII, nous avons été directement confrontés à ce type de difficultés. C'est pour cette raison que nous avons ressenti le besoin, à plusieurs reprises, de présenter des résultats à d'autres échelles spatiales (comme, par exemple, les régions et les zones urbaines et périurbaines).

§3- L'unité d'observation retenue

L'unité d'observation retenue dans notre analyse est la *création d'entreprises*, plutôt que la *création d'établissements*.

Par définition, la *création d'entreprises* correspond à l'ensemble des nouvelles unités de production de biens et services marchands ayant une **autonomie de décision**, c'est-à-dire ayant une personnalité juridique distincte. Dans le fichier SIRENE, les *entreprises* sont matérialisées par leur siège social. Le principal intérêt de la référence à la *création d'entreprises* est que celle-ci constitue un indicateur approprié à la mesure du niveau d'entrepreneuriat d'une zone ou d'un secteur d'activité.

Le concept de *création d'établissements*, bien qu'apparemment proche, est radicalement différent. En effet, il prend en considération l'ensemble des nouvelles unités géographiquement localisées, c'est-à-dire toutes les entités d'une entreprise : siège social, unités de stockage, usines, etc. Une étude statistique du processus de *création des établissements* présente l'avantage de circonscrire le renouvellement du tissu économique dans son intégralité, mais nous éloigne de notre problématique (cf. chapitre I).

Il en résulte que la taille du parc national d'unités de production varie en fonction du choix de la référence. Ainsi, le tableau n°2 indique que l'emploi de la statistique *d'entreprise*, de par sa définition plus restrictive, réduit de plus de 300 000 le nombre d'unités enregistrées dans le champ ICS (INSEE, 1995).

correctement par les zones d'emploi (cf. chapitre III).

Tableau 2 - La taille du parc national d'établissements et d'entreprises en 1995

	ÉTABLISSEMENTS (SIRET)	ENTREPRISES (SIREN)
Nombre d'unités enregistrées dans le fichier SIRENE	4 840 000	4 250 000
Nombre d'unités actives (activité réelle)	3 183 000	3 050 000
Nombre d'unités du champ ICS	2 691 000	2 360 000

SOURCE : INSEE

Dans notre analyse statistique, nous repérons donc l'autonomie des unités créées par leur personnalité juridique (soit *entreprise*, soit *établissement*). Il faut néanmoins être conscient que ce mode d'identification repose sur des considérations administratives et, à ce titre, est assez fragile. Peut-on effectivement soutenir que le statut *d'entreprise* implique systématiquement l'indépendance de l'entité ? Dans le cas des filiales, par exemple, celles-ci ont bien une personnalité juridique propre et pourtant elles n'ont que très peu d'autonomie de décision.

Par ailleurs, le choix de l'unité *entreprise* a tendance à avantager légèrement les zones urbaines, en particulier la région parisienne. En effet, les nouvelles *entreprises* (c'est-à-dire les nouveaux sièges sociaux) sont souvent localisées à proximité de la capitale. Dès lors, l'Île-de-France concentre un plus grand nombre de nouvelles *entreprises* que de nouveaux *établissements*. Le tableau n°3 souligne le poids plus important de cette région dès qu'on retient la statistique *d'entreprise* plutôt que celle *d'établissement*. La concentration des entreprises autour de la capitale se fait aux dépens des autres régions et notamment des régions du sud du territoire.

Malgré ces imperfections et à défaut d'une autre référence plus solide, nous retenons ce critère juridique qui est habituellement choisi par les démographes des entreprises.

Tableau 3 - La répartition spatiale des entreprises et des établissements en 1993

Régions	Établissements		Entreprises	
	Part de la région dans le parc d'établissements (en %)	Part de la région dans le parc de créations d'établissements ex nihilo (en %)	Part de la région dans le parc d'entreprises (en %)	Part de la région dans le parc de créations d'entreprises ex nihilo (en %)
Île-de-France	22,78	29,65	23,21	30,64
Champagne-Ardenne	1,86	1,49	1,78	1,44
Picardie	2,38	1,94	2,33	2,07
Haute-Normandie	2,39	1,97	2,36	1,95
Centre	3,63	2,94	3,54	2,95
Basse-Normandie	2,10	1,61	2,08	1,62
Bourgogne	2,46	1,84	2,50	1,84
Nord-Pas-de-Calais	4,62	3,50	4,57	3,74
Lorraine	2,85	2,32	2,80	2,43
Alsace	2,26	1,95	2,34	2,27
Franche-Comté	1,60	1,24	1,62	1,21
Pays de la Loire	4,42	3,93	4,51	3,68
Bretagne	4,34	3,18	4,38	3,20
Poitou-Charentes	2,64	2,24	2,65	2,10
Aquitaine	5,38	5,21	5,40	5,27
Midi-Pyrénées	4,74	4,16	4,76	3,92
Limousin	1,19	0,79	1,18	0,76
Rhône-Alpes	10,73	10,47	10,49	10,04
Auvergne	2,28	1,49	2,29	1,44
Languedoc-Roussillon	4,53	5,28	4,50	5,25
Provence-Alpes-Côte-d'Azur	10,18	12,13	9,99	11,53
Corse	0,65	0,64	0,69	0,65

SOURCE : INSEE

SECTION II- LES TYPES DE CRÉATIONS D'ENTREPRISES RETENUES

Les résultats empiriques sont présentés en considérant deux types de créations : les créations pures et les créations impures (terminologie retenue par l'INSEE). Les paragraphes §1- et §2- donnent une définition de ces deux concepts.

§1- Les créations pures

Les créations pures correspondent à l'ensemble des nouvelles unités de production économiquement actives jusqu'alors inexistantes et faisant l'objet d'une exploitation de nouveaux moyens de production. On parle aussi parfois de *créations ex nihilo*. Elles

correspondent à une réelle augmentation des capacités de production. Cette catégorie comprend :

- les unités vraiment nouvelles sans existence juridique et économique préalable.

Il s'agit de toutes les unités nouvelles économiquement actives. Ces nouvelles entreprises obtiennent un code SIREN (ou SIRET) qui n'a jamais été attribué auparavant.

- les créations par activation économique d'une unité légale déjà existante.

Ces entités étaient déjà inscrites au répertoire (avec un numéro SIRET ou SIREN), mais sans aucune activité économique réelle. Il peut s'agir, par exemple, d'un commerçant qui déclare la constitution de son entreprise plusieurs mois avant l'ouverture réelle de celle-ci (THIRION, 1996).

§2- Les créations impures

Les créations impures correspondent à l'ensemble des créations avec existence juridique et économique préalable. Il peut s'agir de *reprises* ou de *réactivations*.

Il y a *reprise* dès qu'une nouvelle entité poursuit totalement ou partiellement l'activité d'une autre entreprise. Il existe deux sortes de reprises. Un agent peut être sans existence juridique au moment de la reprise des moyens de production du précédent exploitant. Il y a alors obtention d'un nouveau numéro SIREN (ou SIRET). Il est également possible que le repreneur détienne déjà un numéro SIREN au moment du changement de propriétaire.

Une *réactivation* correspond au fait pour une entreprise qui avait cessé son activité de la reprendre (dans ce cas, et contrairement à la reprise, il existe une rupture dans le cycle de vie de l'unité de production – l'entreprise est en quelque sorte « en sommeil »). Elle concerne avant tout les personnes physiques, car ces dernières gardent leur numéro d'immatriculation SIRENE à vie. En revanche, les personnes morales peuvent être dissoutes, ce qui réduit les possibilités de réactivation pour ce type de statuts¹⁴.

¹⁴ Selon B. THIRION (1996), seulement 5% des réactivations sont des personnes morales.

Il peut y avoir réactivation dans plusieurs cas. Tout d'abord, la réactivation peut être issue de la création de nouveaux moyens de production. Il s'agit, par exemple, d'un artisan qui après avoir momentanément abandonné son statut d'artisan et opté pour une activité de salarié, reprend son activité artisanale (THIRION, 1996). Dans le fichier SIRENE, l'unité SIREN de l'artisan sera considérée comme réactivée. La réactivation peut également venir de la reprise de moyens de production d'un précédent exploitant. Enfin, elle peut être associée à une réactivation des moyens de production mis en cessation. B. THIRION (1996) cite l'exemple des commerçants d'une station de ski dont le travail est saisonnier. Chaque printemps, ils cessent leur activité et « se réactivent » au début de l'hiver créant ainsi annuellement un enregistrement de création par réactivation dans le fichier SIRENE.

§3- Conclusion

En guise de résumé des paragraphes précédents, les différents types de créations d'entreprises sont présentés dans le tableau n°4.

Tableau 4 - Une typologie des différents types de créations d'entreprises

	Nouveaux moyens de production	Moyens de production repris à un précédent exploitant	Moyens de production réactivés
Nouvelle immatriculation (nouveau SIREN)	Création pure	Création par reprise	-
Activation économique d'une unité SIREN existante	Création pure	Création par reprise	-
Réactivation d'une unité SIREN	Création par réactivation	Création par réactivation	Création par réactivation

SOURCE : B. THIRION (1996)

Tandis que l'INSEE annonce une quasi-exhaustivité du recensement des créations, la qualité du fichier des cessations est plus médiocre. Il apparaît difficile de réaliser une mise à jour systématique de ce flux de renouvellement. On constate, en effet, que le délai est souvent très long entre la date d'événement et la date du traitement administratif de la disparition. De nombreux entrepreneurs n'avertissent pas immédiatement l'administration de leur cessation d'activité. Cette transmission difficile de l'information augmente le nombre d'anomalies dans le fichier des disparitions des entreprises et en complique l'exploitation. D'après l'INSEE, environ 15% des cessations annuelles ne seraient pas enregistrées (INSEE, 1988). En

conséquence, nous n'exploitons que très superficiellement le fichier des disparitions¹⁵ dans la présente thèse (cf. chapitre V).

SECTION III- UTILISATION DE TAUX DE CRÉATION D'ENTREPRISES

Dans les chapitres IV à VII, pour mettre en évidence les écarts géographiques de niveaux de naissance, nous considérons le *taux* de création d'entreprises qui correspond au rapport entre le nombre de nouvelles entreprises et une variable caractérisant le système productif de la zone d'emploi (par exemple, la population active ou le nombre d'entreprises existantes).

Il nous semble, en effet, préférable de privilégier une analyse en *taux* plutôt qu'en *flux* (création en volume). Les taux offrent une image plus précise de la structure spatiale et sectorielle du processus de création. Ils ont l'avantage de permettre une comparaison des résultats de zones d'emploi de tailles très différentes. Une analyse en volume a effectivement tendance à omettre la taille des bassins, avantageant les plus grands d'entre eux. Le calcul d'un taux corrige cet effet de taille.

Dans le cas français, son utilisation est particulièrement probante, l'activité nationale étant très fortement concentrée dans la région parisienne. En volume, pour l'année 1996, l'Île-de-France contribuait au flux national de créations pures à une hauteur de 31% (et 25% des créations pures et impures – cf. tableau n°5). La zone d'emploi de Paris est l'espace dont les flux de créations sont les plus intenses. Elle rassemblait à elle seule près de 13% des créations ex nihilo du territoire (et 9,8% des créations pures et impures¹⁶).

De plus, les *taux* de création présentent, par essence, un autre intérêt : ils indiquent pour chaque zone la capacité de reproductibilité du tissu économique local. Ainsi, nous calculons un taux de création par entreprise qui indique le niveau de renouvellement du tissu d'entreprises existant (§1-). Nous calculons également un taux par actif (§2-) qui mesure l'aptitude d'une zone à produire de nouveaux entrepreneurs.

¹⁵ Ce qui est regrettable, car une analyse en flux net (flux net = créations – cessations) eût été particulièrement intéressante pour une bonne appréhension du renouvellement du tissu.

¹⁶ La zone d'emploi de Nanterre qui se place immédiatement derrière celle de Paris en nombre annuel de créations d'entreprises, concentrait, en 1996, seulement 3,2% des créations pures nationales (et 4% des créations pures et impures).

§1- Les taux par entreprise

Nous calculons, pour chaque année de notre période d'étude (1993-1996), des taux de création pure (création ex nihilo) (TXCP), de création impure (reprise et réactivation) (TXCI), ainsi que des taux globaux (TXCPI). Ils rapportent le nombre de naissances au nombre d'entreprises existant au début de l'année suivante.

Par exemple, pour l'année 1993, nous obtenons un taux de création pure, TXCP, égal à :

$$\text{TXCP} = [\text{NBCP} \times 100] / \text{ENT94}$$

avec NBCP, le nombre de créations pures en 1993,

et ENT94, le nombre d'entreprises au 1^{er} janvier 1994.

Ces taux ont été calculés par zone d'emploi (348 zones) et par secteur d'activité pour le champ ICS (en NAF60).

Nous appelons ces rapports des **taux par entreprise**. Ces taux représentent le nombre de créations pour 100 entreprises existantes. Ils consistent à aborder le processus de formation de la nouvelle entreprise selon une « approche écologique » (« ecological approach » ; REYNOLDS et al., 1994). En effet, par leur calcul, nous supposons que les entreprises existantes constituent le terreau de la création de nouvelles entreprises. L'incubation de ces dernières se ferait avant tout en fonction du nombre d'entreprises présentes localement. Il s'agit, dans ce cas, de dynamiques de reproduction du tissu d'entreprises.

Le problème de ce rapport est qu'il a tendance à surestimer les taux de création des zones dominées par de grandes entreprises. En revanche, il sous-estime les taux des espaces organisés autour d'un grand nombre de petites entreprises.

Une analyse en taux par entreprise fournit des résultats plus intéressants qu'en flux, notamment dès qu'il s'agit de comparer les zones d'emploi ou les régions. En effet, la position de Paris et l'Île-de-France est ainsi relativisée. Prenons l'exemple des taux de création par entreprise pour l'année 1996 (cf. tableau n°5).

**Tableau 5 - Les taux par entreprise dans les 22 régions
(classement en taux et en flux)**

Région	TXCPI96 (*)	Place	Région	Flux (**)	Place
Languedoc-Roussillon	15,82	1	Languedoc-Roussillon	6,31	4
PACA	13,70	2	PACA	11,79	2
Corse	12,46	3	Corse	0,73	22
Île-de-France	12,18	4	Île-de-France	25,15	1
Aquitaine	11,97	5	Aquitaine	5,57	5
Midi-Pyrénées	11,28	6	Midi-Pyrénées	4,62	6
Rhône-Alpes	11,20	7	Rhône-Alpes	10,13	3
Pays de la Loire	10,78	8	Pays de la Loire	4,22	7
Lorraine	10,75	9	Lorraine	2,58	11
Poitou-Charentes	10,74	10	Poitou-Charentes	2,41	12
Alsace	10,73	11	Alsace	2,22	13
Bretagne	10,70	12	Bretagne	4,02	8
Basse-Normandie	10,66	13	Basse-Normandie	1,88	17
Nord-Pas-de-Calais	10,28	14	Nord-Pas-de-Calais	3,96	9
Haute-Normandie	10,23	15	Haute-Normandie	2,03	14
Centre	10,16	16	Centre	3,03	10
Picardie	10,11	17	Picardie	1,98	16
Champagne-Ardenne	9,94	18	Champagne-Ardenne	1,49	19
Bourgogne	9,61	19	Bourgogne	2,01	15
Franche-Comté	9,19	20	Franche-Comté	1,26	20
Auvergne	9,17	21	Auvergne	1,75	18
Limousin	8,67	22	Limousin	0,86	21

SOURCE : INSEE

(*) taux de création pure et impure (taux par entreprise) en 1996 (en %).

(**) contribution de la région au flux national de créations pures de l'année 1996 (en %).

La zone de Paris n'apparaît plus, dans ce cas, comme le bassin d'emploi le plus dynamique. Pour l'année 1996, le taux de création est plus faible en Île-de-France (12,18%) que dans les régions Provence-Alpes-Côte-d'Azur, Languedoc-Roussillon et Corse (respectivement 13,70%, 15,82% et 12,46%). La zone d'emploi de la capitale occupe désormais la 75^e place avec un taux de création pure et impure de 11,79% (la 1^{ère} zone étant celle de Narbonne, avec un taux de 19%). Pour les taux de création pure (ex nihilo), la position de la région parisienne reste malgré tout meilleure : son taux de création pure est supérieur à celui des autres régions (9,25% contre respectivement 8,04% et 8,46% pour la Provence-Alpes-Côte-d'Azur et le Languedoc-Roussillon) et la zone d'emploi de Paris se place en 7^e position (9,42%) derrière Montpellier (9,71%), Étang-de-Berre (9,57%) et quatre zones de la région parisienne (Saint-Denis (10,03%), Cergy (10,31%), Montreuil (9,98%) et Evry (9,71%)).

§2- Les taux par actif

Nous calculons également des taux de création (TXCP, TXCI, TXCPI), rapportant le nombre d'entreprises nouvelles à la population active. Nous avons, par exemple :

$$\text{TXCP} = [\text{NBCP} \times 1000] / \text{POPACT}$$

avec NBCP, le nombre de créations pures en 1993,
et POPACT, le nombre d'actifs en 1990 (INSEE, recensement 1990).

Ces taux mesurent le nombre de créations pour 1000 actifs. Ils n'ont été calculés que par zone d'emploi¹⁷. Ce taux pose implicitement l'hypothèse que l'entrepreneur établit son entreprise dans la zone d'emploi dans laquelle il travaille ou cherche un emploi.

L'intérêt de ces **taux par actif** est qu'ils considèrent que chaque création est le fruit du travail d'un individu. Ces taux peuvent s'interpréter comme une estimation du niveau d'entrepreneuriat local, c'est-à-dire de la capacité de la population à créer de nouvelles unités de production. C'est notamment par leur activité professionnelle dans cette zone que les agents vont acquérir une expérience leur permettant de devenir chefs d'entreprise. Ce sont donc les caractéristiques de la population active locale qui vont déterminer le niveau d'initiatives entrepreneuriales. Ce raisonnement rejoint celui établi dans les modèles de choix entrepreneurial (EVANS et JOVANOVIC, 1989 ; cf. chapitre III). Il correspond à ce que la littérature économique appelle une « approche entrepreneuriale » de la création d'entreprises (« labour-market approach » ; REYNOLDS et al., 1994).

Le problème des taux par actif est qu'ils ont tendance à désavantager les zones au sein desquelles les salariés sont nombreux. Les espaces comme l'Île-de-France étant des zones où le nombre d'établissements de grande taille est important, le dénominateur du taux de création y est gonflé. Inversement, les régions où les grands établissements dans le tissu d'établissements sont peu nombreux, sont avantagées. C'est notamment le cas de la Corse (cf. tableau n°6). La corrélation entre le taux de création (pure et impure) et la part de grands

¹⁷ Nous ne sommes pas en mesure de calculer les taux de création rapportant les naissances à la population active par secteur d'activité, la base de données que nous possédons n'étant pas assez précise.

établissements est d'ailleurs assez forte, avec un taux de corrélation de -0,60. Il s'agit donc de relativiser la valeur des écarts de taux par actif d'un point à l'autre du territoire.

Tableau 6 - Les taux par actif dans les 22 régions

Régions	TXCP (*)	TXCPI (*)	PGRETA (**)	PNSAL (***)
Alsace	5,90	9,07	0,112	9
Aquitaine	8,09	15,28	0,046	23
Auvergne	5,11	9,96	0,044	26
Basse-Normandie	4,52	9,04	0,053	23
Bourgogne	4,85	9,30	0,058	19
Bretagne	5,36	10,83	0,046	24
Centre	5,09	9,08	0,058	18
Champagne-Ardenne	4,27	7,29	0,069	16
Corse	12,72	28,43	0,023	25
Franche-Comté	4,96	9,13	0,053	16
Haute-Normandie	5,02	9,11	0,087	15
Île-de-France	8,96	12,36	0,108	9
Languedoc-Roussillon	11,79	22,54	0,033	22
Limousin	4,66	9,07	0,048	26
Lorraine	5,06	8,78	0,091	17
Midi-Pyrénées	6,68	13,50	0,051	26
Nord-Pas-de-Calais	4,65	8,15	0,096	12
Pays de Loire	4,95	9,27	0,058	21
Picardie	5,06	8,77	0,082	14
Poitou-Charentes	5,60	10,62	0,048	23
Provence-Alpes-Côte-d'Azur	12,87	22,57	0,041	18
Rhône-Alpes	7,70	13,66	0,065	17
Moyenne nationale	7,60	12,20	0,062	19

SOURCE : INSEE

(*) Taux moyens par actif (moyenne 1993-1996).

(**) Part des grands établissements (+ de 500 salariés) dans le tissu d'établissements (en %) en 1990.

(***) Part de non salariés dans la population active (en %) en 1992.

SECTION IV- L'ÉVOLUTION CONJONCTURELLE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN FRANCE

La section IV est consacrée à la description de l'évolution conjoncturelle de la création d'entreprises en France sur la période 1993-1996. Quelle est la tendance actuelle en matière de création d'entreprises ? Comment l'espace français a-t-il réagi aux aléas de la conjoncture ?

Quelles sont leurs répercussions sur la distribution spatiale et sectorielle des nouvelles entreprises ?

§1- L'évolution générale des créations d'entreprises entre 1987 et 1996

Il semble que les créations d'entreprises soient étroitement liées à la conjoncture économique. Pour le vérifier, nous étudions l'évolution des naissances d'entreprises de 1993 à 1996. Les tableaux n^{os}7 et 8 présentent respectivement les taux annuels de création par entreprise et par actif pour l'ensemble du territoire français (348 zones d'emploi et champ sectoriel ICS).

Tableau 7 - Les taux par entreprise de 1993 à 1996

	Taux de création pure	Taux de création impure	Taux de création totale
1993	7,40	4,52	11,92
1994	7,85	4,79	12,65
1995	7,87	4,66	12,53
1996	7,28	4,40	11,68
moyenne	7,60	4,59	12,20

Source : INSEE

Tableau 8 - Les taux par actif de 1993 à 1996

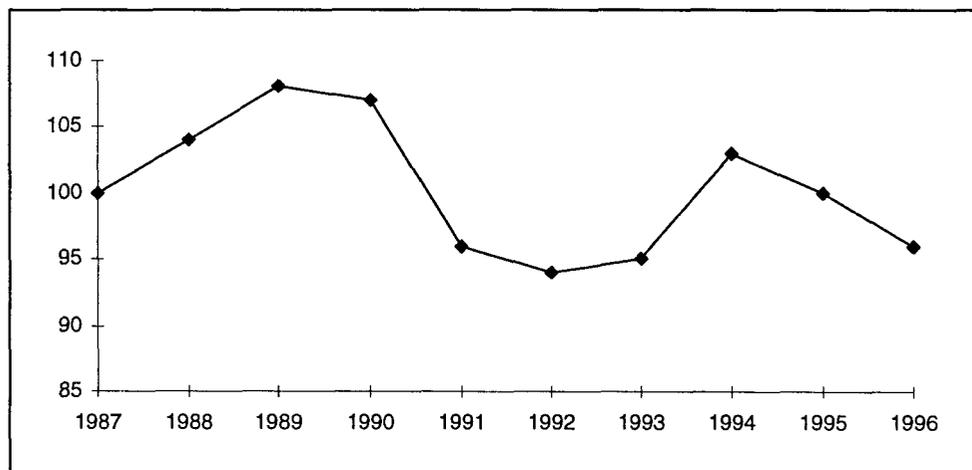
	Taux de création pure	Taux de création impure	Taux de création totale
1993	7,41	4,53	11,94
1994	7,96	4,86	12,82
1995	8,11	4,80	12,91
1996	7,77	4,70	12,47
moyenne	7,81	4,72	12,53

Source : INSEE

L'intervalle 1993-1996 constitue une période assez difficile en matière de naissance. La tendance est à la réduction du niveau de création d'entreprises, les taux de création n'ayant pas cessé de décroître depuis 1995. Seulement 270 700 entreprises ont été créées en moyenne par an (avec 62% de créations ex nihilo, 20% de reprises et 18% de réactivations) pour un parc de 2,2 millions d'entreprises.

Pour circonscrire avec plus d'exactitude l'impact de la conjoncture sur les naissances, il est intéressant d'observer le processus sur une plus longue période que celle retenue dans notre étude. Nous disposons d'informations statistiques pour les années 1987 à 1997 (source : APCE). Le tableau n°9 décrit l'évolution en indice de la création d'entreprises pures. Il suggère que les rythmes annuels de création suivent une évolution cyclique, la variable étant très sensible à la conjoncture (CALLIES et al.¹⁸, 1986) : les années 1987 à 1990 sont une période d'accélération du niveau de création grâce à l'embellie économique de la fin de la décennie. Le nombre des créations totales n'a cessé d'augmenter sur le territoire, avec un taux record en 1989. 1991 constitue une année de rupture dans l'évolution du niveau de création, avec une chute très nette des créations (cf. tableau n°9).

Tableau 9 - L'évolution en indice (base 100 en 1987) du nombre de créations d'entreprises pures de 1987 à 1996



Source : APCE

En 1991, l'économie de la France et de l'ensemble des pays occidentaux a été fortement secouée par les événements du Golfe. La crise s'est très nettement répercutée sur le volume des initiatives entrepreneuriales. À partir de l'année 1991, le nombre des opportunités de créations s'est fortement réduit (-16% de création en 1991), touchant à la fois les créations pures et impures¹⁹. La crise a également fragilisé, avec un léger décalage, les entreprises établies sur le marché. Le nombre des cessations s'est accru en 1992 (+17%).

¹⁸ Les auteurs constatent la sensibilité de la création d'entreprises à la crise en étudiant les flux de créations sur la période 1980-1985 : en France, tous secteurs confondus, le niveau de création a chuté de 1980 à 1983 puis a augmenté de 1983 à 1985.

¹⁹ B. GUESNIER (1998) note que l'ampleur de la décroissance des créations est plus importante pour les créations pures que pour les créations impures.

Après ces deux années « noires », marquées par une profonde récession, la situation devient légèrement plus satisfaisante. De 1993 à 1996, le pays est marqué par une reprise assez modeste de la création d'entreprises (+ 6 à 7 % du nombre de créations). Le taux moyen des naissances s'élève à 12,20% de 1993 à 1996 tandis qu'il plafonne à 11% de 1991 à 1992 (taux par entreprise).

L'année 1994, avec près de 283 000 nouvelles entreprises sur le territoire, forme un pic. Elle marque, pourtant, la fin de l'ACCRES (Aides aux Chômeurs Créateurs d'Entreprises). Cette aide avait soutenu les naissances dès son apparition, mais sa suppression ne semble pas avoir perturbé le niveau de création d'entreprises.

L'année 1995 est la meilleure année de notre période. La reprise des dynamiques de création semble cependant assez fragile : les tableaux n^{os}7 et 8 indiquent, en effet, un ralentissement de la création les années suivantes. En 1996, les taux de création (pure) par entreprise et par actif chutent respectivement de 7% et de 4%. L'Agence Pour la Création d'Entreprises (APCE) qui suit attentivement l'évolution des créations, constate la poursuite de ce ralentissement en 1997 et 1998 : en 1997, le nombre de créations (pures) a diminué de 2,8% par rapport à l'année 1996 tandis que les reprises et les réactivations ont mieux résisté au ralentissement (légère progression de respectivement +0,4% et +0,7%).

§2 - La réaction des secteurs d'activité et des zones d'emploi à l'évolution conjoncturelle

Comment les aléas conjoncturels ont-ils affecté la répartition spatiale et sectorielle des créations d'entreprises ? Malgré les variations conjoncturelles, la ventilation géographique et sectorielle des taux de création est très stable durant les quatre années d'étude.

Les tableaux n^{os}10 et 11 reproduisent ainsi respectivement les taux de corrélation par bassin d'emploi et par secteur d'activité (taux par entreprise) pour chaque année.

Tableau 10 - Les taux de corrélation des créations pures²⁰ par bassin d'emploi (N = 348)

	1996	1995	1994
1995	0,88		
1994	0,90	0,91	
1993	0,88	0,89	0,91

²⁰ Taux de création par entreprise.

**Tableau 11 - Les taux de corrélation des créations pures²¹
par secteur d'activité (N = 53)**

	1996	1995	1994
1995	0,90		
1994	0,89	0,57	
1993	0,52	0,93	0,62

Les fortes corrélations indiquent une stabilité de la répartition sectorielle et géographique des taux de création sur l'ensemble de la période. De 1993 à 1996, les zones d'emploi et les secteurs d'activité réagissent parallèlement aux variations de la conjoncture, maintenant la différenciation des bassins d'emploi et des secteurs d'activité relativement identique d'année en année. D'autres auteurs ont déjà fait le même constat à d'autres niveaux d'agrégation. T. DUNNE et al. (1988) constatent la stabilité sectorielle du renouvellement aux États-Unis dans les années quatre-vingt. En France, pour les départements, H. JAYET (1993b) souligne l'inertie de la répartition spatiale des créations d'établissements, qui résiste aux aléas conjoncturels.

Pour illustrer l'inertie spatiale des taux de création, nous construisons une courbe de Lorentz²² pour chacune des années de la période (cf. tableau n°12). La courbe de Lorentz est un instrument d'analyse des inégalités. Elle indique la contribution (en %) de chaque zone d'emploi au flux total de création d'entreprises au regard de leur part dans le tissu d'entreprises national.

Il s'avère que les quatre courbes se confondent, indiquant une certaine constante de la distribution spatiale des nouvelles entreprises. Nous savons également que l'indice de Gini est égal au double de la surface délimitée par la courbe de Lorentz et la première bissectrice (voir annexe 6 pour un détail du calcul). Nous calculons ainsi le coefficient de Gini pour chaque année :

	1993	1994	1995	1996
coefficient de Gini	0,10	0,061	0,089	0,092

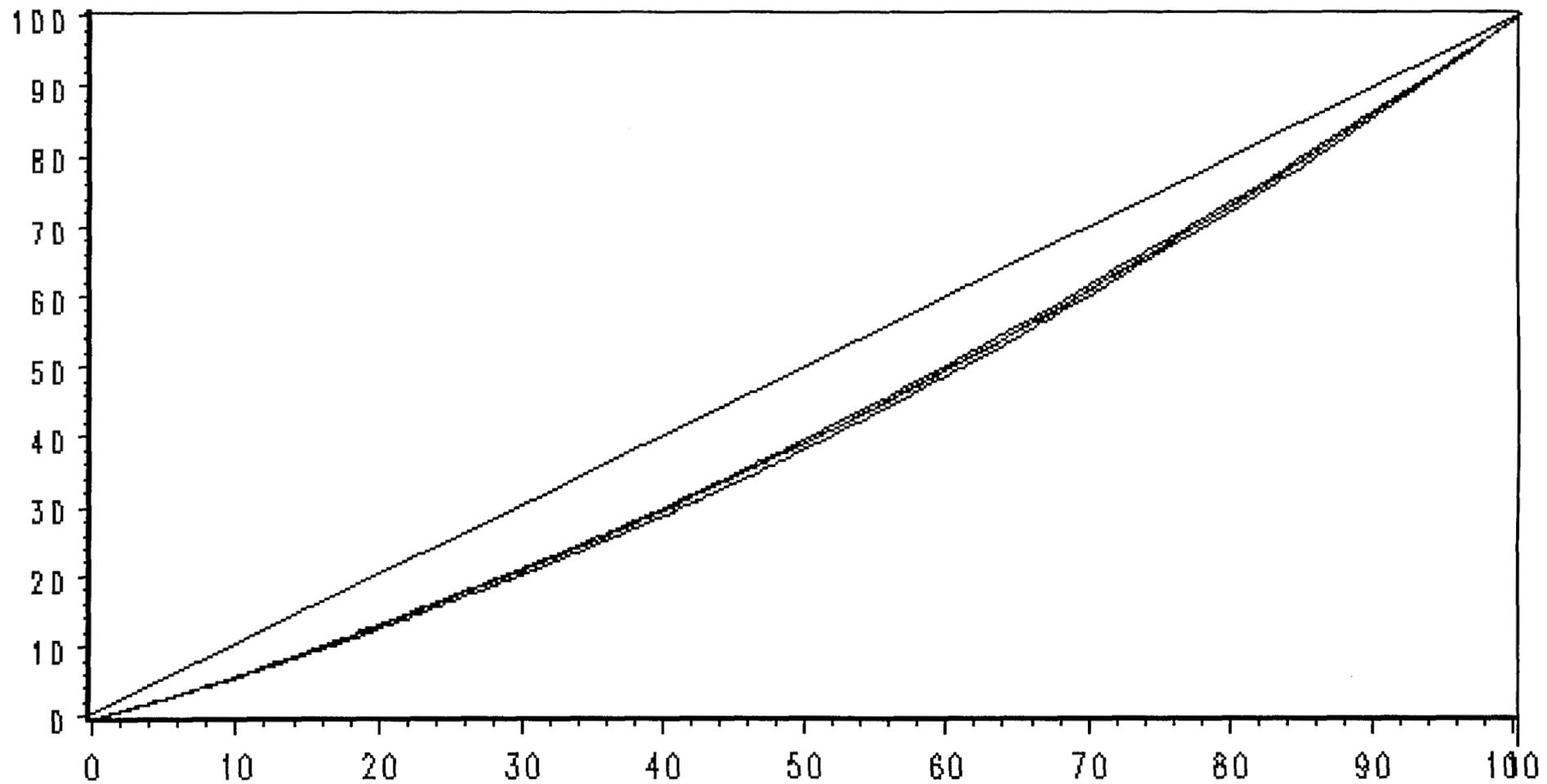
²¹ Taux de création par entreprise.

²² Pour un détail de la technique de construction de la courbe de Lorentz, voir annexe 6.

Les coefficients sont assez faibles, ce qui suggère que la répartition spatiale des créations d'entreprises est relativement homogène. Il faut cependant noter un très léger glissement de la répartition spatiale de la création d'entreprises. L'augmentation sensible, mais progressive, de la valeur de l'indice entre 1994 et 1996 souligne une lente tendance à la concentration des nouvelles entreprises dans l'espace. Il semble, néanmoins, que les variations de la conjoncture affectent superficiellement la physionomie de la cartographie des nouvelles entreprises.

D'après ce résultat, il semble préférable de rechercher la source des différences spatiales davantage dans des facteurs de type structurel que conjoncturel. Ce constat justifie en outre l'utilisation de **taux moyens de création** (sur la période 1993-1996) qui lissent les aléas conjoncturels sans pour autant dénaturer les conclusions (néanmoins, nous nous arrêterons sur la nature des légers glissements des structures sectorielles et spatiales dans le chapitre V).

Tableau 12 - Courbes de Lorentz annuelles pour les flux de créations d'entreprises (axe des abscisses : part de la population d'entreprises - axe des ordonnées : part d'entreprises créées)



CONCLUSION DU CHAPITRE IV

Le chapitre IV établit le cadre de notre analyse empirique. La structure de la base de données SIRENE impose quelques restrictions sectorielles. Elle nous oblige notamment à exclure les activités agricoles, halieutiques, financières et non marchandes. Les analyses statistiques sont effectuées pour les 348 zones d'emploi du territoire national métropolitain.

Les différences de taille des bassins d'emploi nous incitent à travailler à partir de taux de création d'entreprises plutôt qu'en termes de flux. Bien que ces taux permettent des comparaisons entre les 348 zones d'emploi, nous avons aussi pu constater leurs limites. Ils ont en effet tendance à sous-estimer ou surestimer le niveau de renouvellement selon la taille moyenne des entreprises dans les zones d'emploi.

De plus, la section IV a permis de constater que les variations conjoncturelles n'affectent pas de manière cruciale la répartition spatiale et sectorielle de la création d'entreprises bien qu'elles aient un effet important sur le niveau de création. Ce résultat nous a conduit à poursuivre notre analyse empirique en utilisant des taux moyens de création.

CHAPITRE V :
LA RÉPARTITION SPATIALE
ET SECTORIELLE
DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES
EN FRANCE

Le chapitre V présente une description de la répartition spatiale et sectorielle des créations d'entreprises sur la période 1993-1996. Il signale quels sont les secteurs d'activité qui se renouvellent actuellement et mesure l'importance des écarts de taux de création d'entreprises entre les 348 zones d'emploi.

Le chapitre se divise en trois sections. La première est consacrée à l'analyse de la distribution des créations dans l'espace (section I). Elle permet d'identifier les zones qui sont actuellement dynamiques et celles qui le sont moins. La deuxième section traite de la répartition sectorielle des créations (section II). La troisième examine le lien qui existe entre flux de créations et de cessations (section III).

SECTION I- LES DISPARITÉS SPATIALES EN MATIÈRE DE CRÉATION D'ENTREPRISES : AMPLEUR ET ÉVOLUTION

Dans cette section, nous présentons quelques statistiques et cartes¹ afin de mettre en exergue les disparités de création d'entreprises dans l'espace national. Le paragraphe §1- décrit les écarts entre les différentes zones d'emploi. Le paragraphe §2- mesure les évolutions de la répartition spatiale entre 1993 et 1996.

¹ Certaines cartes sont présentées dans le texte, d'autres apparaissent dans l'annexe 4.

§1- Tendances générale de la répartition spatiale des créations d'entreprises

L'image d'une géographie déséquilibrée organisée autour d'une capitale – lieu de concentration et de polarisation des dynamiques économiques – se vérifie-t-elle en matière de création d'entreprises ? Les zones d'emploi de la région parisienne représentent-elles l'unique centre de dynamiques entrepreneuriales ? Existe-t-il un « désert français » de la création d'entreprises ?

Pour répondre à ces questions, nous opérons en trois temps. Nous présentons, dans un premier temps, quelques résultats en volume (flux de créations d'entreprises) (1.1-). Puis, nous analysons la répartition des créations :

- à partir d'une approche écologique. Nous utilisons, pour ce faire, les taux par entreprise (1.2-);
- à partir d'une approche entrepreneuriale. Nous nous servons des taux par actif (1.3-).

Les cartes n^{os}1 à 4 représentent la répartition dans l'espace des naissances d'entreprises². Les deux premières correspondent à la distribution des taux de création par entreprise, les deux dernières à la répartition des taux de création par actif.

1.1- La répartition des flux de créations d'entreprises (analyse en volume)

Nous commençons notre analyse par une étude de la distribution géographique des *flux* de créations. Les écarts spatiaux sont assez importants. Il existe des espaces surdensifiés, spécialement dynamiques en matière de création, et des zones désertées par les entreprises.

Le déséquilibre spatial souligne notamment la suprématie des zones urbaines. Ce sont avant tout les grandes capitales régionales qui profitent du renouvellement du tissu d'entreprises, Paris restant le principal centre de création. Son renouvellement et celui de l'Île-de-France sont exceptionnels³ : en 1996, l'Île-de-France concentrait 25% des créations d'entreprises de l'espace national⁴. La zone d'emploi de Paris en produisait à elle seule près de 10%. Cette domination n'est pas très étonnante compte tenu de la concentration de

² Sur les cartes n^{os}1 à 4, nous avons divisé les zones d'emploi en cinq quantiles. Le détail des valeurs numériques des cartes n^{os}1 à 4 est présenté dans l'annexe 3.

³ Cette supériorité de la capitale et de ses environs n'est pas un phénomène nouveau. M. FLEURY (1981) et J. BONNET (1989) ont fait le même constat à partir de données démographiques des années soixante-dix et quatre-vingt.

⁴ Le tableau n^o5 du chapitre IV présente les contributions de chaque région au flux annuel de création d'entreprises (en 1996).

l'activité économique autour de la capitale. La région parisienne est le lieu d'intenses dynamiques de création, son tissu économique local est dense et varié⁵.

La capitale est suivie des grandes villes régionales (Lyon, Marseille, Toulouse,...) où les flux de créations sont cependant beaucoup plus modestes en volume. Ainsi, Lyon, deuxième zone d'emploi en poids en matière de création, est le lieu de naissance de seulement 3% des nouvelles unités annuelles (Rhône-Alpes : 10,2%). Marseille représente 2,5% des créations (Provence-Alpes-Côte-d'Azur : 11,8%), Toulouse 2% (Midi-Pyrénées : 4,6%) et Montpellier 1,5% (Languedoc-Roussillon : 6,1%). Les trois principaux espaces de création sont, selon les analyses de B. GUESNIER (1998), l'Île-de-France, le Grand Delta Sud-Est (Provence-Alpes-Côte-d'Azur et Rhône-Alpes) et le Grand-Sud-Ouest (Aquitaine, Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées). En 1997, ces trois zones réunissaient 66% du total national des créations pures.

Une lecture de la répartition des créations en volume révèle donc un grand déséquilibre spatial du renouvellement des activités économiques avec une très nette supériorité de Paris et ses environs, ce qui converge avec le constat de J.-F. GRAVIER (1947).

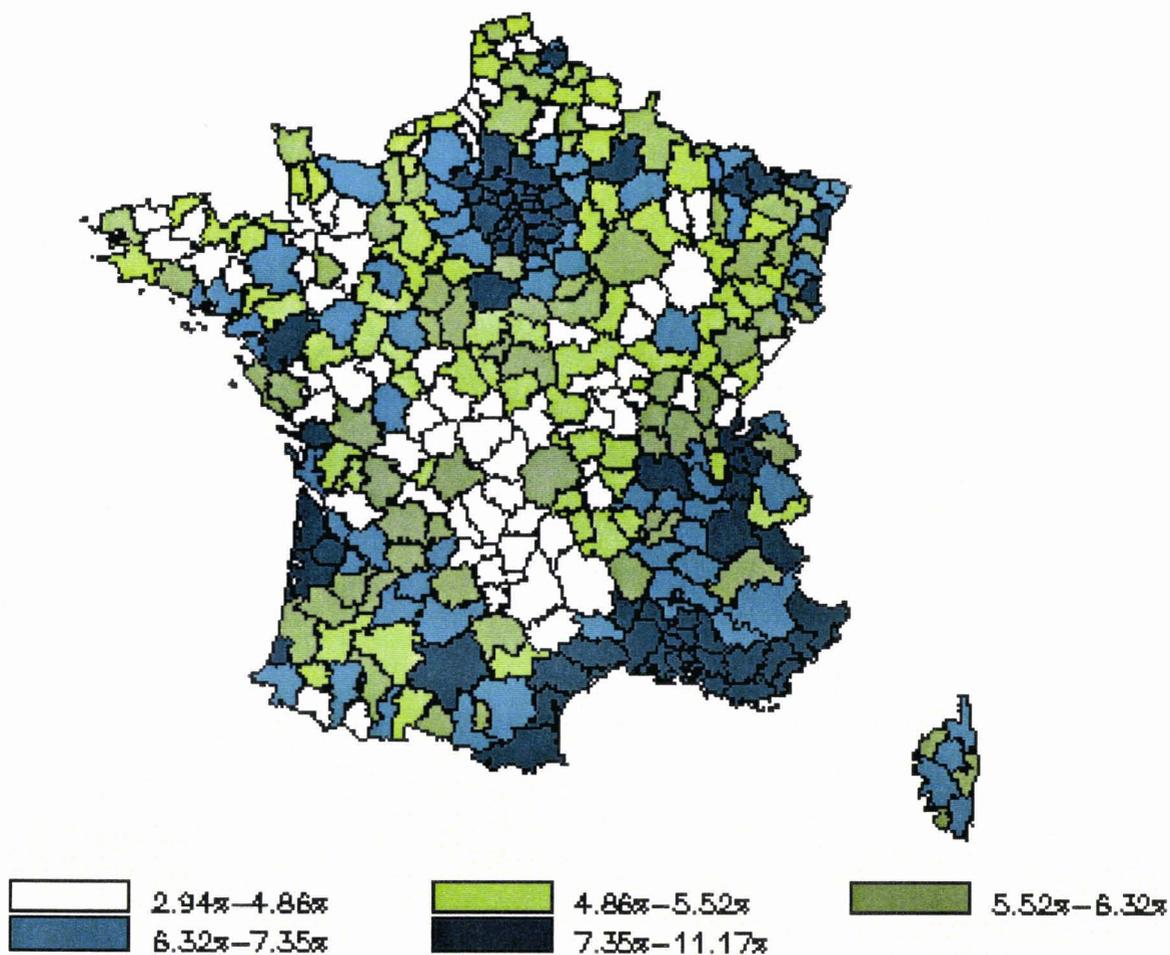
Cependant, une analyse en *flux* comporte des limites compte tenu du poids excessif qu'elle donne à certaines régions, notamment à l'Île-de-France. Les comparaisons des *taux* de création d'entreprises sont beaucoup plus pertinentes.

1.2- La répartition spatiale des taux par entreprise

Le poids du processus de concentration de l'activité autour de la capitale doit néanmoins être relativisé. Les cartes n^{os}1 et 2, représentant les distributions des taux de création pure et impure, invitent à se pencher plus en détail sur les dynamiques dans les zones géographiques dont le volume de création est modeste, mais le taux de création intense. Ainsi, de l'examen des deux cartes ressort qu'en plus de la concentration de l'activité en région parisienne, le territoire français est doté de plusieurs îlots de créations. Les principaux sont situés dans la vallée du Rhône et sur le littoral méditerranéen.

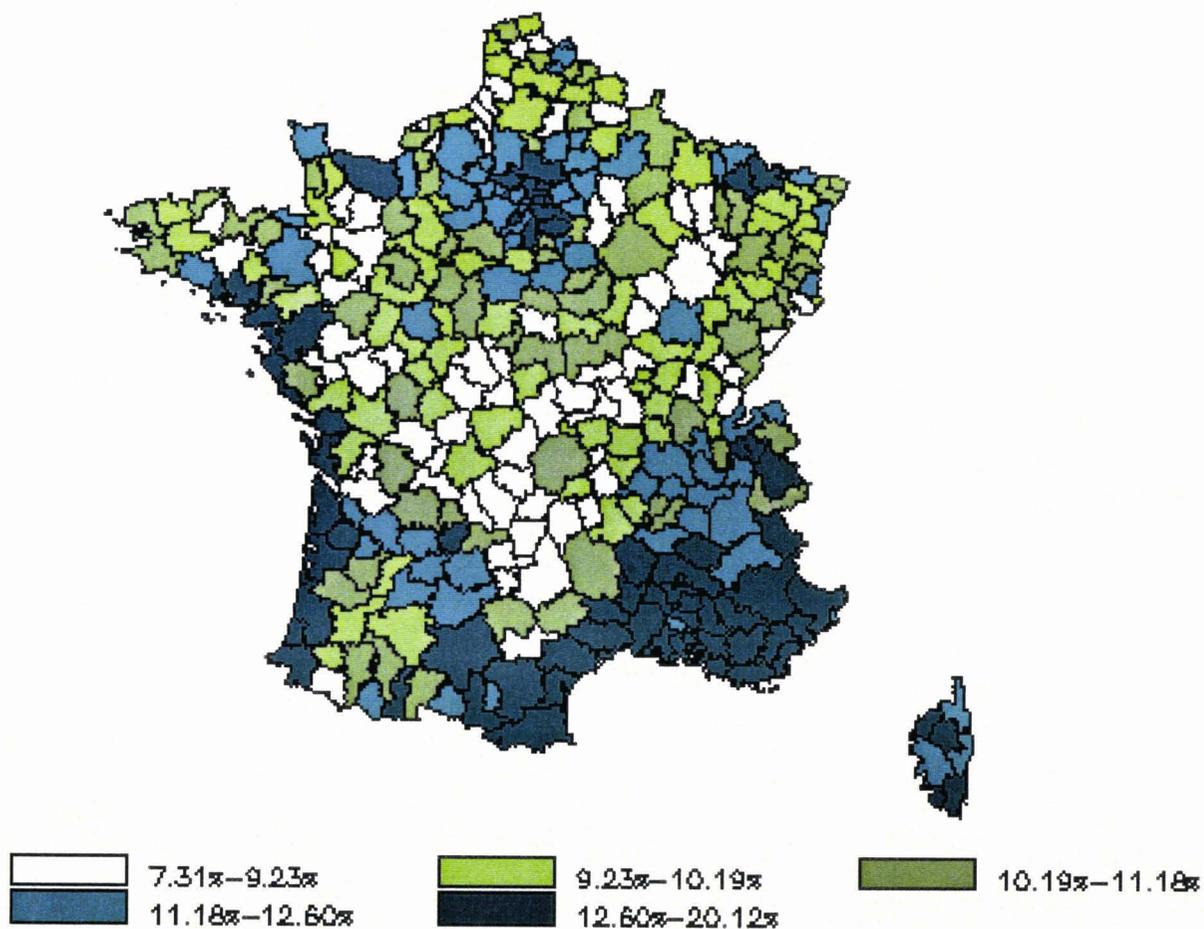
⁵ L'Île-de-France concentre 24% des entreprises françaises et 26% des salariés (INSEE, 1990). 66% de l'emploi y est tertiaire et 23% industriel (INSEE, 1990).

**CARTE 1 - Les taux moyens de création pure de 1993 à 1996
(taux par entreprise)**



Pour les 348 zones d'emploi, Médiane : 5,89 Moyenne : 7,60 Écart-type : 1,55

**CARTE 2 - Les taux moyens de création pure et impure de 1993 à 1996
(taux par entreprise)**



Pour les 348 zones d'emploi, Médiane : 10,56 Moyenne : 12,2 Écart-type : 2,13

Les deux cartes soulignent une forte tendance à l'héliotropisme des nouvelles unités de production. Beaucoup d'entre elles naissent à proximité du littoral méditerranéen et forment ainsi une « sun belt »⁶. Les zones d'emploi de la région Provence-Alpes-Côte-d'Azur et du Languedoc-Roussillon obtiennent des taux de création parmi les plus élevés. Dans la première de ces deux régions, les zones de Nice, Fréjus, Marseille-Aubagne et les bassins adjacents (Étang-de-Berre, Aix-en-Provence) présentent de très bons résultats. La région Languedoc-Roussillon est la plus dynamique du pays (TXCP : 8,72%) après la région Île-de-France (TXCP : 9,67%). La zone de Montpellier⁷ distance même Paris avec un taux de création pure de 10,30%. Aux alentours de la capitale régionale, Nîmes et Béziers sont également dynamiques avec un taux de création pure de respectivement 9,17% et 8%.

Il faut ajouter à ces zones un petit nombre d'archipels, constitués par des bassins d'emploi centrés, pour la plupart, sur des métropoles régionales. Ceux-ci sont parsemés sur le territoire. Les zones de Toulouse⁸, de Lyon⁹, de l'agglomération de Bordeaux, de Lille-Roubaix-Tourcoing et de Strasbourg bénéficient ainsi d'un renouvellement soutenu.

Il existe aussi une dynamique de création à l'ouest du territoire. La façade atlantique obtient de bons résultats en particulier en matière de reprises et de réactivations. Le littoral de la région Poitou-Charentes est assez dynamique et se renouvelle plus rapidement que la capitale régionale (la Rochelle et Saintonge-Maritime ont en effet des taux de création d'entreprises totales de, respectivement, 13,26% et 15,61%); Nantes et ses alentours constituent un autre pôle de dynamique ; les zones d'emploi du sud de la Bretagne sont aussi dynamiques (de Brest à Vannes).

A contrario, les résultats des zones d'emploi du centre et de l'est de la France sont beaucoup plus modestes, voire particulièrement faibles (Auvergne, Bourgogne, Centre, Champagne-Ardenne, Franche-Comté, Limousin, sud de la région Midi-Pyrénées,...). Une diagonale désertique (du nord-est au sud-ouest du territoire) se distingue sur les cartes n^{os} 1

⁶ Le terme « sun belt » nous vient des États-Unis. Il indique une opposition entre le sud et le nord du pays. Le sud est une zone résidentielle tandis que le nord concentre les centres de décisions. Dans le cas de la France, le phénomène d'héliotropisme des nouvelles entreprises renvoie à des facteurs explicatifs comme l'attractivité des zones du sud pour les agents. La migration de la population vers ces espaces crée des zones urbaines et dynamiques. C'est dans ce sens qu'il faut comprendre la notion d'héliotropisme.

⁷ Les contrastes dans la région Languedoc-Roussillon sont importants : celle-ci réunit à la fois la Lozère qui est une des zones les moins dynamiques de France et Montpellier, zone la plus dynamique en matière de création totale. Il en découle un écart-type régional élevé (cf. tableau n^o 2).

⁸ La région Midi-Pyrénées bénéficie des très bons résultats de la zone d'emploi de Toulouse. Le reste de la région est, en revanche, beaucoup plus modeste en matière de dynamique de création d'entreprises (en particulier dans le sud de la région).

⁹ Grenoble reste en retrait par rapport à Lyon avec un taux de création de 7,52%.

et 2. La plupart de ces zones d'emploi, souvent rurales et parfois isolées, ont un taux de création deux fois plus faible que le taux moyen national. La création d'entreprises est particulièrement atone en Auvergne et dans le Limousin, qui réunissent les zones d'emploi parmi les moins dynamiques sur la période d'étude (Saint-Flour et Mauriac pour l'Auvergne et Ussel pour le Limousin). Ces régions (dont l'écart-type régional est particulièrement faible – cf. tableau n°2) sont désertiques et sans aucun pôle dynamisant le tissu régional. Les capitales régionales, qui, ailleurs, jouent le rôle de moteur du renouvellement, ont des taux de création d'entreprises nettement inférieurs à la moyenne nationale. C'est notamment le cas de Besançon, Clermont-Ferrand, Dijon, Limoges, Poitiers, Reims, et dans une moindre mesure Orléans, qui ne représentent pas des sites importants de création d'entreprises.

La répartition des dynamiques de création d'entreprises souligne, par ailleurs, les difficultés de renouvellement des espaces en restructuration industrielle. Le Nord-Pas-de-Calais et la Lorraine ont des taux régionaux qui se situent en dessous de la moyenne nationale, malgré les résultats convenables obtenus par leur capitale régionale.

Tableau 1 - Les taux par entreprises¹⁰ (en %) des 22 capitales régionales et des 22 régions (taux moyens de création)

Zones d'emploi (*)	TXCP	TXCPI	Part de la capitale régionale (**)	Régions	TXCP	TXCPI	Part de la région (***)
Montpellier	10,30	16,70	24,7	Languedoc-Roussillon	8,70	16,16	6,1
Paris	9,88	12,41	39,1	Île-de-France	9,67	12,71	25,0
Bordeaux	8,87	13,46	29	Aquitaine	7,19	12,56	5,6
Strasbourg ¹¹	8,42	12,08	38,2	Alsace	7,43	11,14	2,2
Toulouse	8,23	13,22	44,1	Midi-Pyrénées	6,51	11,64	4,6
Marseille ¹²	8,17	13,38	20	Provence-Alpes-Côte-d'Azur	8,48	14,31	11,8
Metz ¹³	8,10	12,76	15,2	Lorraine	6,65	11,15	2,6
Lyon ¹⁴	8,05	12,11	29,2	Rhône-Alpes	7,11	11,77	10,2
Lille	8,02	12,02	26	Nord-Pas-de-Calais	6,33	10,56	4,0
Nantes	7,92	12,63	28,1	Pays de la Loire	6,32	11,15	4,2
Orléans	7,61	11,56	15,8	Centre	6,25	10,58	3,0
Moyenne nationale	7,60	12,20		Moyenne nationale	7,60	12,20	
Amiens	7,38	11,46	15,5	Picardie	6,49	10,81	2,0
Caen	7,26	12,77	37,3	Basse-Normandie	5,76	11,08	1,9
Rouen	6,87	11,70	43,6	Haute-Normandie	6,20	10,96	2,1
Ajaccio	6,85	12,46	31	Corse	6,67	13,45	0,7
Dijon	6,82	11,22	22,3	Bourgogne	5,51	10,11	2,1
Châlons/Marne ¹⁵	6,59	10,60	7,2	Champagne-Ardenne	6,07	10,17	1,5
Poitiers	6,52	10,61	11,3	Poitou-Charentes	5,88	10,98	2,4
Rennes	6,49	11,50	18	Bretagne	5,64	10,93	4,0
Besançon	6,18	10,49	24,1	Franche-Comté	5,54	9,94	1,3
Clermont-Ferrand	5,77	10,23	36,5	Auvergne	5,04	9,45	1,8
Limoges	5,75	9,78	38	Limousin	4,95	9,19	0,9

SOURCE : INSEE

(*) Les zones d'emploi sont classées en fonction de leur taux de création pure.

(**) Contribution moyenne (en %, sur la période 1993-1996) de la zone d'emploi de la capitale régionale dans le flux régional de créations (créations totales).

(***) Contribution moyenne (en %, sur la période 1993-1996) de la région au flux national de création d'entreprises (créations totales).

¹⁰ Voir également annexe 3 (taux de création moyen pour les 348 zones d'emploi).

¹¹ La zone d'emploi de Mulhouse obtient un taux moyen de création pure de 8,31% et de création totale de 11,24%. Sa contribution au flux régional de création d'entreprises s'élève à 17,5%.

¹² La zone d'emploi de Nice obtient un taux moyen de création pure de 8,62% et de création totale de 13,98%. Sa contribution au flux régional de création d'entreprises s'élève à 15%.

¹³ La zone d'emploi de Nancy obtient un taux moyen de création pure de 6,73% et de création totale de 11,02%. Sa contribution au flux régional de création d'entreprises s'élève à 19,3%.

¹⁴ La zone d'emploi de Grenoble obtient un taux moyen de création pure de 7,52% et de création totale de 12,28%. Sa contribution au flux régional de création d'entreprises s'élève à 10,3%.

¹⁵ La zone d'emploi de Reims obtient un taux moyen de création pure de 7,38% et de création totale de 11,45%. Sa contribution au flux régional de création s'élève à 27,5%.

Tableau 2 - Données statistiques pour les 22 régions

Région		Écart -type	Minimum	Maximum
Languedoc-Roussillon	TXCP	1,54	4,43 (Lozère)	10,30 (Montpellier)
	TXCPI	2,59	10,49 (Lozère)	18,70 (Narbonne)
Île-de-France	TXCP	1,13	6,67 (Nemours)	11,17 (Evry)
	TXCPI	1,12	10,28 (Nemours)	14,94 (Saint-Denis)
Aquitaine	TXCP	1,22	4,26 (Oloron-Mauleon)	8,87 (Bordeaux-zone centrale)
	TXCPI	2,78	8,84 (Nord-Est de la Dordogne)	19,01 (Sud-des-Landes)
Alsace	TXCP	0,91	5,69 (Altkirch)	8,42 (Strasbourg)
	TXCPI	1,04	8,99 (Altkirch)	12,47 (Mulhouse)
Midi-Pyrénées	TXCP	1,11	3,99 (Figeac)	8,23 (Toulouse)
	TXCPI	1,57	8,45 (Villefranche-Rouergue)	13,26 (Foix)
Provence-Alpes-Côte-d'Azur	TXCP	1,06	6,07 (Gap)	10,83 (Étang-de-Berre)
	TXCPI	1,45	12,41 (Gap)	17,94 (Fréjus)
Lorraine	TXCP	1,11	4,71 (Bar-le-Duc)	8,36 (Bassin Houiller)
	TXCPI	1,24	8,58 (Bar-le-Duc)	12,89 (Bassin Houiller)
Rhône-Alpes	TXCP	0,90	5,06 (Roanne)	8,07 (Genevoix)
	TXCPI	1,15	9,28 (Roanne)	13,08 (Drôme-Ardèche-Sud)
Nord-Pas-de-Calais	TXCP	0,97	4,36 (Saint-Omer)	8,02 (Lille)
	TXCPI	1,06	8,16 (Flandre-Lys)	12,02 (Lille)
Pays de la Loire	TXCP	1,02	4,40 (Vendée Est)	7,92 (Nantes)
	TXCPI	1,76	8,00 (Vendée Est)	13,83 (Vendée Ouest)
Centre	TXCP	0,96	3,55 (La Châtre)	7,61 (Orléans)
	TXCPI	1,08	7,40 (La Châtre)	11,85 (Montargis)
Picardie	TXCP	1,23	4,17 (Vimeu)	8,26 (Sud-Oise)
	TXCPI	1,29	8,68 (Santerre-Somme)	12,66 (Sud-Oise)
Basse-Normandie	TXCP	1,01	3,71 (Viré)	7,26 (Caen)
	TXCPI	1,33	8,35 (Viré)	12,77 (Caen)
Haute-Normandie	TXCP	1,18	4,24 (Pays-deVray)	7,76 (Vernon)
	TXCPI	1,28	8,76 (Lillebonne)	12,27 (Vernon)
Corse	TXCP	0,57	5,54 (Sartène)	7,21 (Porto-Vecchio)
	TXCPI	2,90	11,30 (Ghisonaccia-Aléria)	20,12 (Calvi)
Bourgogne	TXCP	0,84	3,83 (Digoïn)	6,82 (Dijon)
	TXCPI	0,92	7,97 (Digoïn)	11,23 (Sens)
Champagne-Ardenne	TXCP	0,98	4,36 (Haute-Vallée de la Marne)	7,38 (Reims)
	TXCPI	1,11	8,34 (Épernay)	11,45 (Reims)
Poitou-Charentes	TXCP	0,91	4,44 (Nord Deux Sèvres)	7,37 (La Rochelle)
	TXCPI	2,06	8,06 (Nord Deux Sèvres)	15,61 (Saintonge Maritime)
Bretagne	TXCP	0,94	3,42 (Fougères)	7,28 (Vannes)
	TXCPI	1,54	7,88 (Fougères)	13,96 (Auray)
Franche-Comté	TXCP	0,60	4,51 (Champagnole)	6,45 (Belfort)
	TXCPI	0,78	8,27 (Champagnole)	10,78 (Belfort)
Auvergne	TXCP	0,78	2,94 (Saint-Flour)	5,77 (Clermont-Ferrand)
	TXCPI	0,88	7,31 (Dompierre-sur-Besbre)	10,23 (Clermont-Ferrand)
Limousin	TXCP	0,59	3,92 (Ussel)	5,75 (Limoges)
	TXCPI	0,45	8,18 (Tulle)	9,78 (Limoges)

SOURCE : INSEE

1.3- La répartition spatiale des taux par actif

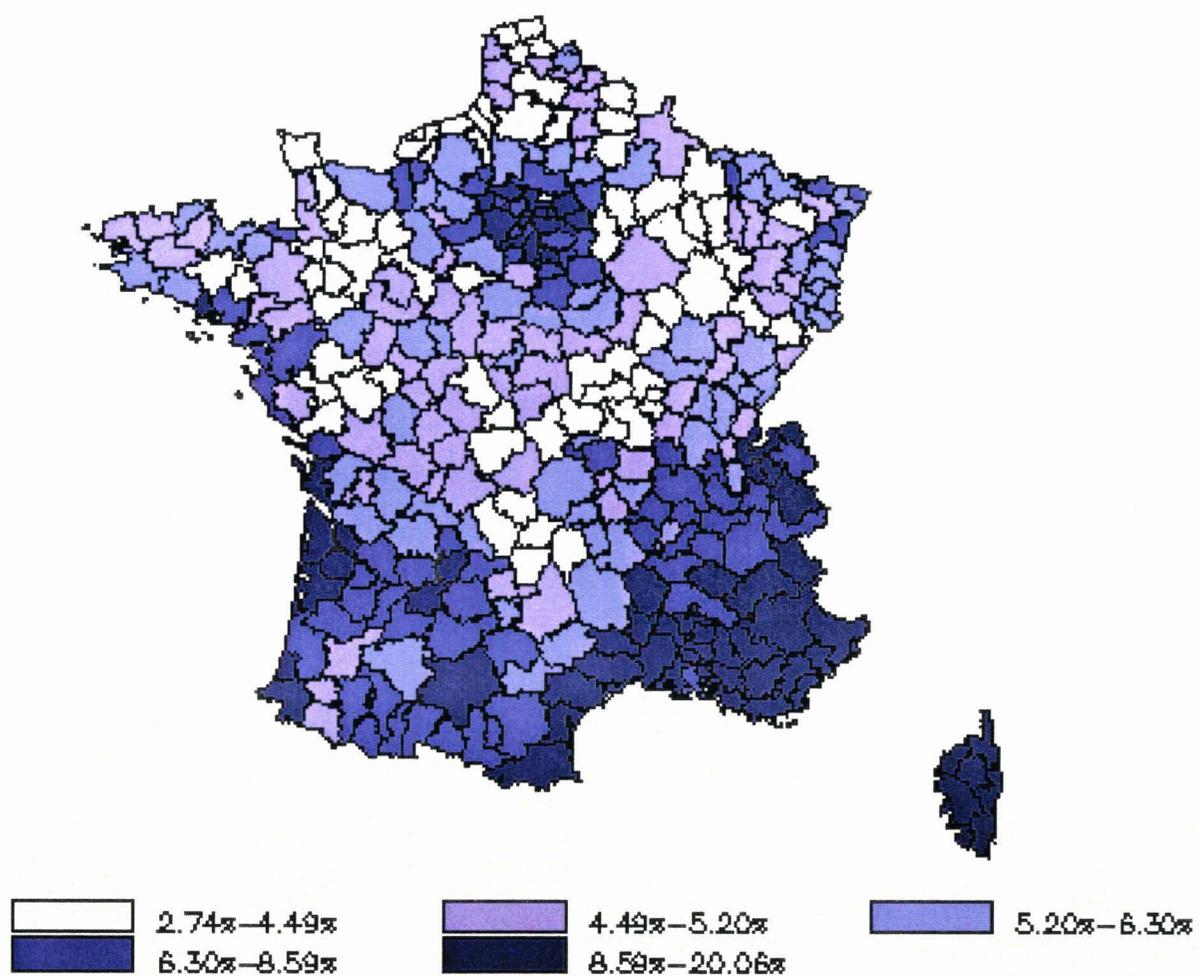
Les cartes n^{os}3 et 4 représentent la répartition spatiale du nombre de naissances rapportées à la population active (taux par actif). La dispersion spatiale est plus importante que pour les taux par entreprise (écart-type plus élevé).

Deux zones géographiques se distinguent particulièrement : la région parisienne et le sud du territoire (au sud d'un axe Bordeaux-Grenoble) sont les zones les plus entreprenantes (cf. tableau n^o4). Les zones d'emploi les plus dynamiques se situent dans la région Provence-Alpes-Côte-d'Azur (Fréjus, Brignole). Les capitales régionales du sud du territoire ont également de très bons résultats (cf. tableau n^o3). Ce constat souligne donc la forte tendance à l'héliotropisme des individus créateurs.

A contrario, l'est et le nord de la France (Alsace, Lorraine, Nord-Pas-de-Calais) ont des résultats beaucoup plus médiocres que ceux observés sur les cartes n^{os}1 et 2. Ceci souligne le faible intérêt de la population locale pour la création dans ces espaces qui sont, pour la plupart, de tradition industrielle.

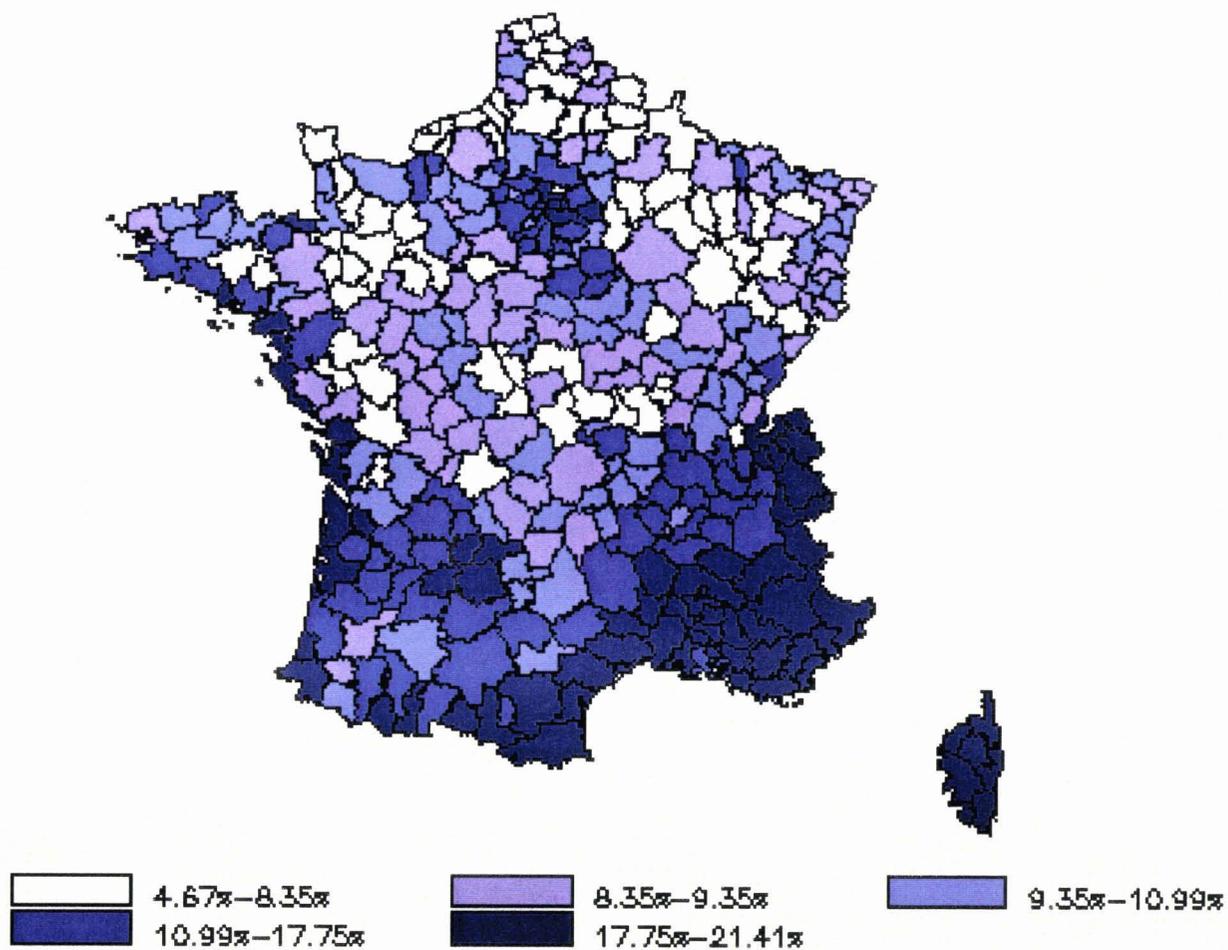
Ce constat doit néanmoins être relativisé compte tenu de la grande taille des entreprises et établissements dans ces régions. Il en résulte une population active beaucoup plus nombreuse que dans les régions se caractérisant par un grand nombre de petites entreprises. Dans ce sens, les régions du nord et de l'est de la France ainsi que l'Île-de-France possèdent un dénominateur du taux par actif plus important (cf. chapitre IV).

**CARTE 3 - Les taux moyens de création pure de 1993 à 1996
(taux par actif)**



Pour les 348 zones d'emploi, Médiane : 5,66 Moyenne : 7,81 Écart-type : 3,01

**CARTE 4 - Les taux moyens de création pure et impure de 1993 à 1996
(taux par actif)**



Pour les 348 zones d'emploi, Médiane : 9,98 Moyenne : 12,53 Écart-type : 5,80

Tableau 3 - Les taux par actif¹⁶ des 22 capitales régionales et des 22 régions (taux moyens de création)

Zones d'emploi	TXCP	TXCPI	Régions	TXCP	TXCPI
Montpellier	15,25	24,73	Languedoc-Roussillon	12,78	23,7
Paris	11,54	14,50	Île-de-France	10,08	13,26
Ajaccio	11,36	20,68	Corse	12,33	24,86
Marseille ¹⁷	10,79	17,68	Provence-Alpes-Côte-d'Azur	12,58	21,24
Toulouse	9,12	14,65	Midi-Pyrénées	7,47	13,36
Bordeaux	8,98	13,63	Aquitaine	8,30	14,50
Lyon ¹⁸	7,92	11,91	Rhône-Alpes	7,75	12,83
Moyenne nationale	7,81	12,53	Moyenne nationale	7,81	12,53
Nantes	6,89	11	Pays de Loire	5,50	9,70
Strasbourg ¹⁹	6,84	9,82	Alsace	6,23	9,33
Caen	6,25	10,98	Basse-Normandie	4,94	9,50
Lille	5,97	8,95	Nord-Pas-de-Calais	4,99	8,33
Metz ²⁰	5,92	9,25	Lorraine	5,24	8,78
Orléans	5,67	8,61	Centre	5,34	9,04
Besançon	5,51	9,35	Franche-Comté	4,83	8,67
Rouen	5,38	9,16	Haute-Normandie	4,95	8,77
Poitiers	5,35	8,71	Poitou-Charentes	5,86	10,92
Dijon ²¹	5,34	8,78	Bourgogne	5,01	9,18
Rennes	4,95	8,77	Bretagne	5,34	10,35
Limoges	4,77	8,12	Limousin	4,73	8,78
Clermont-Ferrand	4,38	8,37	Auvergne	5,16	9,67
Amiens	4,29	7,19	Picardie	5,33	8,88
Châlons/Marne ²²	3,96	6,38	Champagne-Ardenne	4,62	7,74

SOURCE : INSEE

¹⁶ Voir également annexe 3.

¹⁷ La zone d'emploi de Nice obtient un taux moyen de création pure de 14,27% et de création totale de 23,14%.

¹⁸ La zone d'emploi de Grenoble obtient un taux moyen de création pure de 7,63% et de création totale de 12,46%.

¹⁹ La zone d'emploi de Mulhouse obtient un taux moyen de création pure de 6,24% et de création totale de 9,36%.

²⁰ La zone d'emploi de Nancy obtient un taux moyen de création pure de 4,99% et de création totale de 8,17%.

²¹ La zone d'emploi d'Auxerre obtient un taux moyen de création pure de 5,44% et de création totale de 9,71%.

²² La zone d'emploi de Reims obtient un taux moyen de création pure de 5,81% et de création totale de 9,02%.

Tableau 4 - Données statistiques pour les 22 régions

Régions		Écart-type	Minimum	Maximum
Languedoc-Roussillon	TXCP	3	5,33 (Lozère)	15,27 (Sète)
	TXCPI	5,86	12,62 (Lozère)	29,31 (Perpignan)
Île-de-France	TXCP	2,12	3,58 (Roissy-en-France)	14,09 (Lagny-sur-Marne)
	TXCPI	2,80	4,67 (Roissy-en-France)	18,72 (Lagny-sur-Marne)
Aquitaine	TXCP	2,54	4,64 (Mont-de-Marsan-Est-des-Landes)	14,58 (Bordeaux-Arcachonnais)
	TXCPI	5,79	8,35 (Lacq-Orthez)	29,47 (Sud-des-Landes)
Alsace	TXCP	0,49	5,09 (Saverne)	6,84 (Strasbourg)
	TXCPI	0,61	7,79 (Saint-Louis)	9,82 (Strasbourg)
Midi-Pyrénées	TXCP	1,19	4,79 (Figeac-Decazeville)	9,12 (Toulouse)
	TXCPI	2,83	9,93 (Rodez)	20,54 (Lourdes)
Provence-Alpes-Côte-d'Azur	TXCP	3,07	8,44 (Fos-sur-mer)	20,05 (Fréjus)
	TXCPI	6,21	13,28 (Fos-sur-mer)	39,04 (Fréjus)
Lorraine	TXCP	1,03	3,00 (Wissembourg)	7,00 (Sarreguemines)
	TXCPI	1,52	5,47 (Wissembourg)	11,89 (Briey)
Rhône-Alpes	TXCP	1,79	5,06 (Oyonnax)	11,53 (Genevoix)
	TXCPI	3,37	8,30 (Oyonnax)	21,26 (Aubenas)
Nord-Pas-de-Calais	TXCP	0,74	2,99 (Saint-Omer)	5,97 (Lille)
	TXCPI	1,11	5,60 (Saint-Omer)	10,06 (Berck-Montreuil)
Pays de la Loire	TXCP	1,47	3,43 (Vendée Est)	8,19 (Vendée Ouest)
	TXCPI	3,62	6,25 (Vendée Est)	20,13 (Vendée Ouest)
Centre	TXCP	0,77	3,84 (Châteauroux)	6,95 (Montargis)
	TXCPI	1,07	6,79 (Châteauroux)	11,97 (Montargis)
Picardie	TXCP	1,19	3,61 (Vimeu)	7,31 (Sud Oise)
	TXCPI	1,45	6,84 (Laonnois)	11,21 (Sud Oise)
Basse-Normandie	TXCP	1,29	2,74 (Viré)	6,77 (Lisieux)
	TXCPI	2,24	6,18 (Viré)	13,54 (Lisieux)
Haute-Normandie	TXCP	1,50	3,01 (Lillebonne)	8,12 (Gisors)
	TXCPI	2,21	5,72 (Lillebonne)	13,83 (Gisors)
Corse	TXCP	2,92	9,05 (Ghisonaccia-Aleria)	18,30 (Porto-Vecchio)
	TXCPI	9,12	16,63 (Ghisonaccia-Aleria)	41,41 (Calvi)
Bourgogne	TXCP	0,84	3,66 (Digoïn)	6,81 (Sens)
	TXCPI	1,15	7,61 (Digoïn)	11,99 (Sens)
Champagne-Ardenne	TXCP	0,82	3,36 (Haute Vallée de la Marne)	5,81 (Reims)
	TXCPI	1,04	6,38 (Châlon/Marne)	9,02 (Reims)
Poitou-Charentes	TXCP	1,73	3,81 (Nord Deux-Sèvres)	9,95 (Saintonge Maritime)
	TXCPI	4,38	6,91 (Nord Deux-Sèvres)	23,53 (Saintonge Maritime)
Bretagne	TXCP	1,65	2,75 (Fougères)	10,19 (Auray)
	TXCPI	3,66	6,33 (Fougères)	22,50 (Auray)
Franche-Comté	TXCP	0,74	3,30 (Montbéliard)	6,03 (Lons-le-Saunier)
	TXCPI	1,40	6,09 (Montbéliard)	11,69 (Pontarlier)
Auvergne	TXCP	1,05	3,18 (Saint-Flour)	7,02 (Yssingeaux)
	TXCPI	1,66	7,50 (Moulins)	13,06 (Yssingeaux)
Limousin	TXCP	0,48	4,01 (Ussel)	5,40 (Brive)
	TXCPI	0,71	8,12 (Limoges)	10,11 (Brive)

SOURCE : INSEE

1.4- Une répartition spatiale organisée autour des centres urbains

Il ressort des descriptions précédentes que les créations d'entreprises sont très inégalement réparties dans l'espace. Les cartes des taux de création mettent en exergue l'existence de pôles de création tandis que la situation des zones d'emploi du centre du territoire est particulièrement désastreuse. Son aridité est apparente sur les cartes n^{os} 1 à 4, aucune zone d'emploi n'y jouant le rôle de moteur économique régional. Le territoire français s'apparente donc à un désert parsemé d'oasis.

Comment peut-on expliquer ces différences de degré de création ? À ce niveau de l'analyse, le constat le plus prégnant est que l'organisation spatiale des créations indique une opposition très nette entre les zones les plus urbaines et les espaces dont la structure est à dominante rurale. Les créations d'entreprises sont ventilées sur le territoire selon une configuration qui rappelle la cartographie des agglomérations françaises. Les nouvelles entreprises sont effectivement concentrées dans et autour des grandes villes régionales dont les taux moyens de création sont beaucoup plus élevés que la moyenne. Les variations spatiales de création seraient liées aux fortes différences de degré d'urbanisation entre les bassins d'emploi. Cette hypothèse appuie l'idée qu'en milieu urbain, les interactions entre agents, systématisées par le paradigme de *structure économique locale*, forment un contexte favorisant le développement des nouvelles entreprises.

Une analyse plus détaillée de la répartition géographique des créations d'entreprises indique également que les espaces les plus urbanisés constituent des centres de gravité au sein desquels les dynamiques entrepreneuriales sont particulièrement soutenues, tandis que les autres zones sont de moins en moins favorisées à mesure que l'on s'éloigne des centres. Il en découle une partition des créations d'entreprises sur le territoire en sphères concentriques.

Pour le constater, nous classons les zones d'emploi en trois catégories :

- **les agglomérations** : la première catégorie regroupe les zones d'emploi fortement urbanisées. Elle rassemble les principales agglomérations d'agents économiques (ménages, entreprises,...). Pour les identifier, nous avons retenu deux variables qui caractérisent le contexte d'agglomération :

- la part de la population urbaine²³ dans la zone (PPOPURB) ; celle-ci doit être supérieure à 77%²⁴ ;
- la densité d'établissements de la zone (DENS) ; celle-ci doit être supérieure à 7,1 établissements²⁵ au km².

- **les zones périphériques** : la deuxième catégorie regroupe les zones d'emploi situées à proximité physique immédiate d'au moins une zone d'emploi répertoriée dans la première catégorie ;

- **les zones éloignées** : la troisième catégorie réunit les zones d'emploi éloignées géographiquement des zones d'emploi de la première catégorie (aucune frontière limitrophe avec une de ces zones d'emploi).

Les tableaux ci-dessous (cf. tableaux n^{os}5.1 et 5.2) fournissent quelques informations sur ces trois catégories selon qu'elles sont classées par leur part de population urbaine (cf. n^o5.1) ou leur densité d'établissements (cf. n^o5.2).

²³ La part de la population urbaine d'une zone d'emploi est la proportion de ses habitants vivant dans les communes urbaines. L'INSEE considère comme unité urbaine une ou plusieurs communes sur le territoire desquelles se trouve un ensemble d'habitations qui présentent entre elles une continuité et comportent au moins 2 000 habitants. Une commune est dite urbaine si elle appartient à une unité urbaine (source INSEE, recensement).

²⁴ La valeur 77% correspond au quantile 80% de la distribution de la variable « Part de la population urbaine » entre les 348 zones d'emploi.

²⁵ La valeur 7,1 correspond au quantile 80% de la distribution de la variable « Densité d'établissements » entre les 348 zones d'emploi.

Tableau 5 - Les taux moyens de création d'entreprises (taux par entreprise) dans les agglomérations, les zones périphériques et les zones éloignées

N°5.1

AGGLOMÉRATIONS (N = 73)

	Moyenne	Minimum	Maximum
Taux de création pure	8	4,8	11,2
Taux de création totale	12,6	9,6	18,4
Part de la population urbaine	88	77	100

ZONES PÉRIPHÉRIQUES (N = 132)

	Moyenne	Minimum	Maximum
Taux de création pure	6,12	3,84	9,01
Taux de création totale	11,05	7,94	18,77
Part de la population urbaine	53,53	20,8	76,00

ZONES ÉLOIGNÉES (N = 143)

	Moyenne	Minimum	Maximum
Taux de création pure	5,3	2,9	8,7
Taux de création totale	10,2	7,3	20,1
Part de la population urbaine	48,4	12	75

SOURCE : INSEE

N°5.2

AGGLOMÉRATIONS (N = 62)

	Moyenne	Minimum	Maximum
Taux de création pure	8,7	5,1	11,2
Taux de création totale	12,8	9,6	18
Densité d'établissements	22	7,20	2455

ZONES PÉRIPHÉRIQUES (N = 125)

	Moyenne	Minimum	Maximum
Taux de création pure	6,4	3,4	9
Taux de création totale	11,6	7,9	18,8
Densité d'établissements	3,64	1	30

ZONES ÉLOIGNÉES (N = 161)

	Moyenne	Minimum	Maximum
Taux de création pure	5,9	2,9	8,9
Taux de création totale	10,8	7,31	20,1
Densité d'établissements	2,6	0,3	7

SOURCE : INSEE

Au sommet de la hiérarchie, on trouve les zones urbaines qui rassemblent les centres majeurs de création d'entreprises. Les zones dites périphériques à ces zones urbaines ont également des taux de création élevés qui restent cependant inférieurs à ceux de la première catégorie. La troisième catégorie est composée des zones éloignées géographiquement des centres urbains. Ses taux de création sont beaucoup plus faibles. Il existe donc une hiérarchie des dynamiques territoriales de création, spatialement organisée : des îlots urbains constituent une première sphère de création sur le territoire national et sont eux-mêmes entourés d'une deuxième sphère concentrique ; le reste du territoire a, en revanche, un taux de création très faible.

Au-delà de ce constat, on peut s'interroger sur les déterminants du regroupement spatial des nouvelles unités sous forme de sphères concentriques. Une telle organisation suggère que les zones périphériques (deuxième catégorie des tableaux n°5) jouissent, en plus de leur propre dynamisme, de ce que nous appelons des *dynamiques de proximité*. Celles-ci renvoient aux effets d'agglomération, déjà évoqués dans les chapitres I à III. La grande taille des marchés et

la disponibilité de biens et services nombreux et variés dans les centres urbains favorisent les créations dans les zones d'emploi adjacentes.

§2- L'évolution de la répartition spatiale des taux de création

Il existe donc une forte inégalité des niveaux de création dans l'espace national. Mais comment cette répartition évolue-t-elle ? Le territoire national a-t-il été soumis à des forces centripètes ou à des forces centrifuges sur la période 1993-1996 ?

Le tableau n°10 du chapitre IV suggère que le glissement spatial est très lent, la répartition géographique restant relativement stable sur la période 1993-1996. Apparemment, la crise a affecté de manière assez symétrique les 348 zones d'emploi. Ces dernières ont toutes été confrontées à un ralentissement de leur niveau de création d'entreprises. Néanmoins, bien que la ventilation spatiale des créations ait peu évolué de 1993 à 1996, il est instructif, dans une perspective dynamique, d'identifier les zones qui ont le mieux résisté à la décrue et d'étudier de quelle manière la légère recomposition spatiale affecte les territoires.

Dans le chapitre IV, le calcul de coefficients de Gini pour les quatre années a indiqué qu'avec le fléchissement des naissances en 1995-1996, la répartition spatiale des créations s'est progressivement concentrée, ce qui signale une tendance à la **polarisation** du renouvellement. Les principales zones géographiques favorisées par cette lente recomposition sont l'Île-de-France et les régions du sud comme le Languedoc-Roussillon et le Midi-Pyrénées. La participation annuelle de ces deux régions méridionales au flux de créations totales est passée respectivement de 6% et 4,5% en 1993 à 6,3% et 4,6% en 1996. Les synergies positives profitent avant tout à la région Languedoc-Roussillon, dont le poids dans le parc national d'entreprises a également progressé (4,4% en 1994 et 4,6% en 1997). L'importance de l'Île-de-France dans les créations totales et le stock national d'entreprises progresse très légèrement. La région parisienne concentre à elle seule plus de 25% des créations totales en 1996 (contre 24,9% en 1993) et 23,9% du parc d'entreprises en 1997 (contre 23,2% en 1994). Quant à la région Provence-Alpes-Côte-d'Azur, elle maintient sa position sur l'ensemble de la période. Notons également la légère progression de l'Alsace et du Pays de la Loire dont le poids du stock d'entreprises et des créations totales dans le tissu national a augmenté de 1993 à 1996.

A contrario, d'autres espaces font les frais de la tendance à la concentration des créations d'entreprises. L'Aquitaine, la Bourgogne, la Bretagne, le Centre, la Corse, la Franche-Comté, le Limousin, la Normandie, la Picardie et la région Rhône-Alpes sont confrontés à une diminution de leur poids dans le flux national de création d'entreprises. La Bourgogne, la Franche-Comté et le Limousin ont notamment été particulièrement touchés par le ralentissement de la création d'entreprises en 1996 (leur contribution au flux national et leur taux de création ont fortement chuté de 1995 à 1996).

L'Auvergne, le Nord-Pas-de-Calais et la région Poitou-Charentes maintiennent leur contribution en créations, cependant leur parc d'entreprises s'est parallèlement très nettement réduit. L'Auvergne est la région la plus touchée par cette réduction.

De tels mécanismes de renforcement de la concentration indiquent une lente transformation de la géographie des initiatives entrepreneuriales et façonnent de nouvelles configurations de l'activité économique²⁶. Pour reprendre les termes de B. GUESNIER (1998), « nous sommes en présence d'un processus cumulatif qui catalyse les forces positives et attractives [dans certaines régions] et de forces négatives et répulsives dans le reste de la France » (p.8). Ces mouvements spatiaux auxquels le renouvellement du tissu est soumis, bien que très faibles sur la période d'étude, sont assez inquiétants. Leurs effets risquent de compromettre l'avenir des espaces géographiques les plus fragiles, qui se désertifient. Nous pensons notamment aux régions « arides » du centre du territoire. Ils peuvent également poser des problèmes de congestion et d'encombrement dans les zones de polarisation. Il serait intéressant de pousser plus avant les recherches autour de ce thème, notamment par une analyse dynamique de la création d'entreprises sur une longue période, ce qui permettrait de suivre les trajectoires des différents territoires.

SECTION II- LES DISPARITÉS SECTORIELLES EN MATIÈRE DE CRÉATION D'ENTREPRISES : AMPLEUR ET ÉVOLUTION

Les caractéristiques sectorielles de la zone d'emploi constituent également une variable prépondérante dans la répartition des taux de renouvellement. J. BONNET(1989) et H.

²⁶ C. LACOUR (1996) systématise ce type de phénomène par la formule métaphorique « tectonique des territoires ». Celle-ci apparente les mouvements lents de la géographie économique au jeu des plaques tectoniques.

JAYET (1993b) ont démontré que les spécificités de la structure d'activité qui prévaut dans une zone d'emploi sont indissociables de celles propres à l'espace. Dans cette perspective, la section II est consacrée à l'étude de la répartition sectorielle des créations d'entreprises sur la période 1993-1996.

Un premier paragraphe (§1-) est consacré à l'examen de la répartition sectorielle des créations d'entreprises. Un second paragraphe (§2-) est destiné à étudier les recompositions sectorielles sur la période 1993-1996.

§1- La tendance générale de la répartition sectorielle des créations d'entreprises

Sur la période 1993-1996, l'analyse de la répartition sectorielle révèle globalement la domination actuelle des activités tertiaires et, dans une moindre mesure, du commerce. Le renouvellement du système productif est donc **tertiarisé**. Le tableau n°6 expose les résultats obtenus en ACTEN10. L'annexe 4 présente des cartes pour chacun des secteurs d'activité de la nomenclature ACTEN10.

Pour la catégorie « immobilier, location et services aux entreprises » [9], la création d'entreprises est plus intense que pour les autres secteurs. Cette activité concourt fortement au renouvellement actuel des tissus locaux d'entreprises. Elle représente, en volume, 18,18% des créations du territoire et a un taux de création de 11,24%, avec une forte dynamique des créations pures (TXCP). Sa vitalité actuelle est principalement soutenue par le renouvellement de services technologiques : les secteurs des télécommunications (NAF64), de la recherche (NAF73) et de l'informatique (NAF72) sont les activités les plus créatrices avec des taux de création ex nihilo respectivement de 23%, 16,2% et 16,3%. Le taux de création de services aux entreprises (NAF74) est beaucoup plus faible (TXCP : 11,4%) bien qu'il soit un des secteurs les plus contributifs aux dynamiques de création (en moyenne 35 000 créations totales annuelles). Il représente, sur la période étudiée, la deuxième contribution en nombre de créations d'entreprises avec 13% des créations totales (tous secteurs confondus). Le secteur se place immédiatement derrière le commerce de détail.

Cette prédominance du renouvellement tertiaire du tissu d'entreprises s'explique par le poids croissant des activités de services aux entreprises du fait de la multiplication des besoins en innovation, recherche et développement et conception. En outre, les entreprises se sont

réorganisées : de plus en plus, les firmes ont recours à des entreprises extérieures pour la prestation de certains services alors qu'elles préféreraient, jusqu'à présent, les produire elles-mêmes. Ce processus d'éclatement des firmes a sans aucun doute accéléré la suprématie des activités tertiaires dans le tissu d'entreprises.

Tableau 6 - La répartition sectorielle des créations pures et des créations pures et impures en ACTEN10 (taux moyens 1993-1996)

N°6.1

ACTEN10	Taux de création pure (TXCP) (en %)	Taux de création pure et impure (TXCPI) (en %)	Part du secteur dans le flux annuel des créations totales (en %)
2- Industries agro-alimentaires	3,06	9,10	2,54
3- Industries (hors IAA)	6,33	9,23	6,56
4- Construction	7,07	11,22	12,54
5- Commerce et réparation	8,21	13,62	31,28
6- Transports	8,05	13,38	3,55
8- Hôtels, cafés et restaurants	4,01	15,50	11,30
9- Immobilier, location et services aux entreprises	11,24	13,68	18,18
10- Autres services (services aux particuliers)	6,23	9,11	14,05
Tous secteurs confondus	7,60	12,20	100

SOURCE : INSEE

N°6.2

ACTEN10		Écart-type	Minimum	Maximum
2- Industries agro-alimentaires	TXCP	1,53	0,30	8,43
	TXCPI	2,61	2,87	22,04
3- Industries (hors IAA)	TXCP	1,42	1,35	9,67
	TXCPI	1,92	4,29	15,05
4- Construction	TXCP	2,24	2,52	15,07
	TXCPI	3,1	4,30	21,34
5- Commerce et réparation	TXCP	1,91	2,54	12,66
	TXCPI	2,77	6,94	26,52
6- Transports	TXCP	2,11	1,5	13,12
	TXCPI	2,58	2,98	16,87
8- Hôtels, cafés et restaurants	TXCP	1,78	0,66	11,56
	TXCPI	4,35	7,98	38,88
9- Services aux entreprises	TXCP	1,88	2,79	16,66
	TXCPI	2,12	7,14	20,20
10- Autres services	TXCP	1,07	2,78	10,43
	TXCPI	1,72	5,43	18,36

SOURCE : INSEE

Tableau 7- Coefficient de Gini des 8 secteurs (*)

ACTEN10	coefficient de Gini
2- Industries agro-alimentaires	0,15
3- Industries (hors IAA)	0,11
4- Construction	0,19
5- Commerce et réparation	0,10
6- Transports	0,12
8- Hôtels, cafés et restaurants	0,13
9- Immobilier, location et services aux entreprises	0,06
10- Autres services (services aux particuliers)	0,09
Tous secteurs confondus	0,10

SOURCE : INSEE

(*) distribution (moyenne) des créations totales pondérées par la population d'entreprises

Les tableaux n^{os}6 et 7 indiquent également que les disparités des créations d'entreprises de services sont plus faibles que pour les autres secteurs d'activité (coefficient de Gini plus faible). La courbe de Lorentz des services est en effet plus aplatie et se caractérise donc par une répartition spatiale plus égalitaire que celle des autres secteurs (cf. tableau n^o9).

En reprenant la classification des zones d'emploi en trois catégories (agglomérations, zones périphériques et zones éloignées²⁷), on observe, néanmoins, que ce développement des activités tertiaires profite avant tout aux espaces urbains (les régions parisienne et bordelaise en sont les premières bénéficiaires). Ainsi, on constate :

	Agglomérations	Zones périphériques	Zones éloignées
Part de zones d'emploi ayant un TXCPI inférieur à la moyenne (13,68%)	30%	58%	80%
Part de zones d'emploi ayant un TXCPI supérieur à la moyenne (13,68%)	70%	42%	20%
total	100%	100%	100%

SOURCE : INSEE

À ce niveau de l'analyse, il est prématuré de rechercher les causes précises de la métropolisation du renouvellement des activités tertiaires, mais il est possible de voir la ville comme le lieu d'une intensification des échanges entre les agents économiques, générateurs

²⁷ Classification identique à celle du tableau n^o5 (p.162).

d'économies d'agglomération, qui développent les possibilités de créer de nouvelles entreprises dont l'activité est orientée vers l'immatériel, la conception et la technologie.

Les « autres services » [10] sont également assez bien répartis sur l'ensemble du territoire (cf. courbe de Lorentz, tableau n°9.2), mais ils sont moins dynamiques que les services aux entreprises. Ils doivent leur résultat à l'accélération des créations dans les activités récréatives, culturelles et sportives (NAF92) (TXCP : 12,3%). Ils se concentrent principalement dans le sud du territoire (Provence-Alpes-Côte-d'Azur et Rhône-Alpes) et dans les villes importantes (cf. annexe 4).

Le secteur du « commerce et réparation » [5] représente la plus grande contribution au flux annuel de création des entreprises. Chaque année, près de 85 000 nouvelles unités apparaissent sur le territoire (moyenne 1993-1996). 31% des créations totales se font dans ce secteur avec un grand nombre de naissances dans le commerce de détail (près de 53 000 nouvelles²⁸ unités par an).

Cependant, l'apport du secteur du commerce de détail est relativisé par l'examen des taux de création. Le taux global de création de commerces est, en effet, principalement soutenu par le commerce de gros (NAF51) dont le taux de création (TXCP) s'élève à 12,76%. Les naissances (ex nihilo) de commerces de détail (NAF52) sont, en revanche, moins intenses (TXCP : 7,05%). Malgré tout, les reprises et réactivations sont plus importantes dans ce secteur avec un taux de création impure de 5,5% (pour 2,9% dans le commerce de gros).

On constate la même tendance dans le secteur des « hôtels, cafés et restaurants » [8]. Les créations ex nihilo sont étonnement rares tandis que les reprises et réactivations se multiplient. Les créations impures représentent 74% des créations d'entreprises sur l'ensemble de la période étudiée. Ce sont les réactivations d'entreprises qui sont les plus nombreuses. Autrement dit, les activités commerciales impliquent un faible nombre de « créations vraies », leur dynamisme de renouvellement est avant tout dû à une régénérescence d'un tissu d'entreprises qui existait déjà.

Le renouvellement « impur » de cette activité est assez intense : les hôtels, cafés et restaurants représentent plus de 11% des créations totales et le taux de création pure et impure

²⁸ Le secteur du commerce de détail (NAF52) est l'activité la plus contributive au flux de création d'entreprises sur la période 1993-1996.

s'élève à 15,5%. La courbe de Lorentz du tableau n°13.2 indique que le secteur « Hôtels, cafés et restaurants » est une des activités les plus concentrées. Les créations d'hôtels, cafés et restaurants se font en premier lieu au sein des zones du sud du territoire (au sud d'un axe La Rochelle-Grenoble, cf. annexe 4) qui bénéficient d'importants atouts touristiques. La région parisienne concentre également de nombreuses nouvelles entreprises de cette activité.

Les taux de création dans l'industrie sont plus faibles, indiquant que le renouvellement du tissu d'entreprises est désormais tourné vers les activités tertiaires. Le taux de création ex nihilo (TXCP) est médiocre dans les secteurs de « l'industrie agro-alimentaire » [2] et les nouvelles unités sont fortement concentrées dans l'espace (cf. tableau n°9.1). Ce sont avant tout le nord et les zones du sud du pays – principalement au sud d'un axe Bordeaux-Grenoble – qui profitent du renouveau du tissu agro-industriel. Notons que le dynamisme de la capitale est moins fort que dans les autres activités (cf. annexe 4).

Le niveau de création dans « l'industrie hors IAA » [3] (industries de l'énergie et industries manufacturières) est un peu plus élevé. Les dynamiques industrielles locales sont notamment importantes dans le sud (Provence-Alpes-Côte-d'Azur) et le nord (Île-de-France, Nord-Pas-de-Calais, Lorraine). Il en ressort que, dans ces espaces, ce n'est pas seulement le tertiaire qui est source de dynamiques, mais également l'industrie.

Spécifions succinctement les différentes industries intégrées à cette catégorie. Tout d'abord, les industries de l'énergie ne se renouvellent que très lentement (TXCP : 2,83%). Les créations dans ce domaine restent rares²⁹ du fait de la dimension des investissements qu'elles impliquent.

En revanche, le renouvellement des industries manufacturières est plus dynamique. Le tableau n°8.1 fournit quelques précisions à ce propos. Nous constatons ainsi que les industries manufacturières les plus contributives sont le textile (DB) et l'industrie du papier (DE).

La première de ces industries doit son niveau de création d'entreprises élevé au dynamisme de l'habillement (NAF18, TXCPI : 14,6%). Les créations se situent dans la région parisienne (Vitry, Montreuil, Saint-Denis, Créteil,...) et dans des zones isolées comme Roubaix-Tourcoing, Troyes et Arles. Paris est en retrait malgré un tissu d'entreprises très dense dans ce secteur d'activité (la zone de Paris concentre 40% des entreprises existantes de la NAF18).

²⁹ On y dénombre seulement quelques créations ex nihilo de 1993 à 1996, situées en Aquitaine (Dax, Agen) et à Marseille. Rappelons que nous retenons la notion de création d'entreprises et non d'établissements.

Les résultats de la seconde industrie (DE, industrie du papier) reposent exclusivement sur les créations dans le secteur de l'imprimerie (NAF22, TXCPI : 12,4%). Le niveau de création dans cette activité est fortement lié à la présence d'une ville importante dans la zone d'emploi, les grandes villes régionales ayant les taux les plus élevés.

Les industries qui demandent de gros investissements au moment de l'entrée sur le marché (les industries nucléaires (DF), chimiques (DG), de la métallurgie (DJ) et du caoutchouc (DH)), ont sans surprise des taux de création plus faibles. La rareté de la création d'entreprises dans ces activités génère des taux de création fortement disparates dans l'espace (écart-type élevé), les nouvelles entreprises étant très localisées.

On note, par ailleurs, le bon dynamisme des secteurs d'innovation. La fabrication d'équipements électriques et électroniques (DL) obtient ainsi des résultats très honorables sur la période (cf. tableau n°8.1). Le détail de la sous-section (DL) indique que la fabrication de machines de bureau et de matériel informatique (NAF30) et, dans une moindre mesure, la fabrication de machines et d'appareils électriques (NAF31), constituent les deux pôles principaux de renouvellement du secteur. Les créations en NAF30 profitent notamment aux zones d'emploi d'Angoulême, Béziers, Caen, Dijon, Montpellier, Strasbourg, Thionville et Paris. Les créations en NAF31 se localisent dans les régions de l'Île-de-France, du Languedoc-Roussillon (Gange, Narbonne), de la Provence-Alpes-Côte-d'Azur (Arles, Apt, Fos, Marseille) et du Nord-Pas-de-Calais (Douais, Lille).

**Tableau 8 - Les taux de création pour les différentes sous-sections (NAF31)
de l'industrie manufacturière (section D) (taux par entreprise)**

N°8.1

Sous-section (NAF31)	Secteurs d'activité	TXCP	TXCPI	Part du secteur dans le flux annuel des créations industrielles (créations totales) (en %)	Écart-type pour TXCP (348 zones d'emploi)	Écart-type pour TXCPI (348 zones d'emploi)
DA	Industrie agricole	3,06	9,10	28,18	1,53	2,61
DB	Industrie textile et habillement	9,44	12,88	11,50	5,05	6,57
DC	Industrie du cuir et de la chaussure	5,23	9,42	1,15	15,39	18,45
DD	Travail du bois et fabrication d'articles en bois	4,20	6,97	3,26	2,77	3,93
DE	Industrie du papier et du carton ; édition et imprimerie	9,63	11,94	14,70	3,45	4,21
DF	Cokéfaction, raffinage, industries nucléaires	3,65	4,47	0,02	8,63	9,32
DG	Industrie chimique	4,70	6,17	1,03	10,26	12,57
DH	Industrie du caoutchouc et des plastiques	4,38	6,60	1,42	10,98	11,20
DI	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	5,10	8,89	3,20	3,11	5,02
DJ	Métallurgie et travail des métaux	4,76	7,56	9,53	2,33	2,81
DK	Fabrication de machines et équipements	5,19	7,71	5,19	2,47	3,12
DL	Fabrication d'équipements électriques et électroniques	5,65	7,85	6,42	2,85	3,54
DM	Fabrication de matériel de transport	5,82	9,65	12,66	2,19	3,30
DN	Autres industries manufacturières	5,75	9,61	1,75	6,52	8,03
D	Industries manufacturières	5,47	9,40	100		

SOURCE : INSEE

N°8.2

Les industries (en NAF60) les plus dynamiques (en taux) sont :

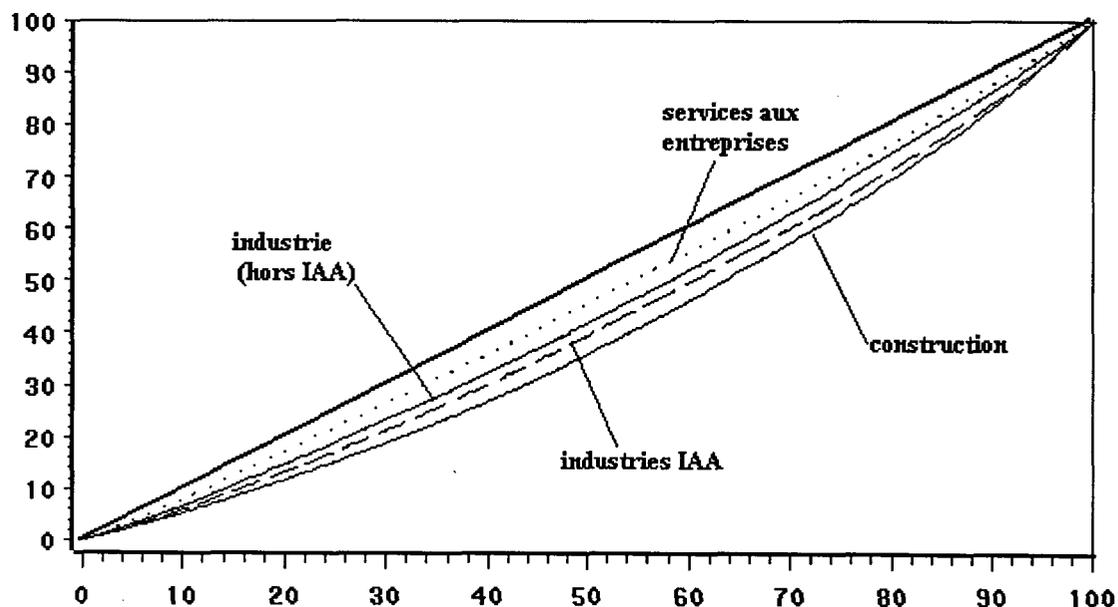
- Fabrication de machines de bureau et matériel informatique (NAF30) (TXCP 13% ; TXCPI 15%),
- Industrie de l'habillement et des fourrures (NAF18) (TXCP 11,1% ; TXCPI 14,6%),
- Édition, imprimerie et reproduction (NAF22) (TXCP 10% ; TXCPI 12,4%),
- Extraction d'hydrocarbures (NAF11) (TXCP 7,1% ; TXCPI 8%),
- Fabrication de machines et d'appareils électriques (NAF31) (TXCP 7% ; TXCPI 9,5%).

Et les industries (en NAF60) les moins dynamiques (en taux) sont les suivantes:

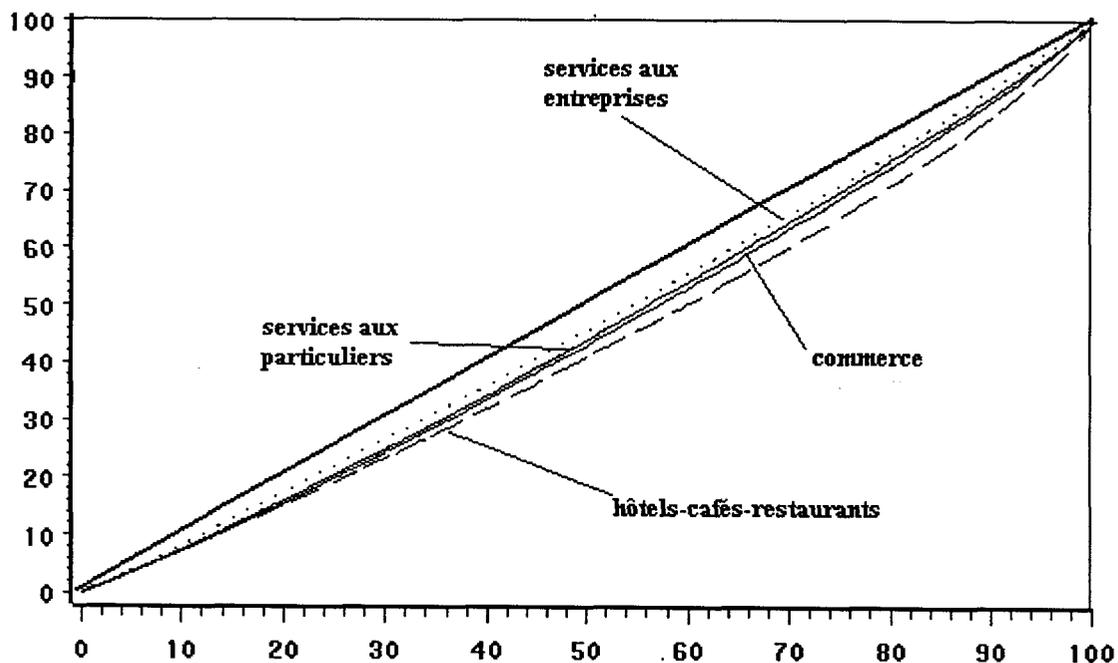
- Industrie du papier (NAF21) (TXCP 3,3% ; TXCPI 4,86%),
- Autres industries extractives (NAF14) (TXCP 2,7% ; TXCPI 4,44%),
- Extraction de houille, de lignite et de tourbe (NAF10) (TXCP 2,3% ; TXCPI 2,28%),
- Extraction de minerais métalliques (NAF13) (TXCP 0,86% ; TXCPI 2,6%),
- Extraction de minerais d'uranium (NAF12) (TXCP 0% ; TXCPI 0%).

**Tableau 9 - Courbes de Lorentz de concentration spatiale des créations d'entreprises
(moyenne sur la période 1993-1996)**

N°9.1



N°9.2



[abscisse : part d'entreprises existantes ; ordonnée : part de créations totales d'entreprises]

En conclusion, on constate un renouvellement du tissu d'entreprises qui, en volume, s'effectue avant tout autour des activités de services aux entreprises et de commerce, ce qui, selon toute apparence, avantage les zones urbaines. L'industrie reste globalement en retrait.

Malgré tout, les résultats statistiques en matière de création révèlent que le renouvellement du tissu est diversifié dans les zones les plus créatrices : les dynamiques de création ne reposent pas seulement sur le potentiel local de fertilité des activités tertiaires, l'industrie est également prépondérante dans les archipels de créations.

Une analyse en taux de création souligne également une tendance au développement d'activités technologiques avec des créations d'entreprises dans les secteurs industriels et tertiaires d'innovation.

§2- Une recomposition sectorielle sur la période 1993-1996

Nous avons déjà constaté que les aléas conjoncturels n'avaient qu'un impact modeste sur la structure sectorielle des créations d'entreprises (cf. tableau n°10 du chapitre IV). Néanmoins, le taux de corrélation entre l'année 1993 et l'année 1996 est plus faible. Quelle est la nature de ce léger glissement ? Le tableau n°10 présente l'évolution de la ventilation sectorielle des flux de créations d'entreprises entre 1993 et 1996.

Le principal constat est une tendance à la **tertiairisation** du flux de création d'entreprises. De 1993 à 1996, le poids des services aux entreprises et aux particuliers (ACTEN9 et 10) n'a cessé d'augmenter, représentant à la fin de la période plus de 33% des naissances. Ce développement des services se fait principalement aux dépens de l'industrie (y compris IAA) dont la contribution annuelle est de plus en plus faible. Les activités commerciales (ACTEN5) sont également moins importantes.

Tableau 10 - Évolution des parts de chaque secteur de la nomenclature ACTEN10 dans le flux annuel de création d'entreprises (en %) (période 1993-1996)

ACTEN10	Part des créations pures en 1993	Part des créations pures en 1994	Part des créations pures en 1995	Part des créations pures en 1996	Part des créations totales en 1993	Part des créations totales en 1994	Part des créations totales en 1995	Part des créations totales en 1996
2- Industries agro-alimentaires	1,25	1,33	1,34	1,29	2,42	2,53	2,54	2,67
3- Industries (hors IAA)	7,43	7,40	7,30	6,85	6,82	6,68	6,53	6,19
4- Construction	11,96	12,73	13,20	13,11	12,07	12,70	12,79	12,61
5- Commerce et réparation	31,24	31,11	29,92	29,29	31,96	31,79	30,92	30,40
6- Transports	4,06	4,06	4,16	3,89	3,60	3,55	3,61	3,41
8- Hôtels, cafés et restaurants	5,01	4,59	4,49	4,77	11,46	11,04	11,13	11,59
9- Immobilier, location et services aux entreprises	23,75	23,71	24,23	24,62	17,90	17,93	18,43	18,50
10- Autres services (services aux particuliers)	15,30	15,07	15,36	16,18	13,77	13,78	14,05	14,63

SOURCE : INSEE

SECTION III- UN PARALLÉLISME ENTRE LES TAUX DE CRÉATION ET DE CESSATION DES ENTREPRISES

Nous avons vu, dans le chapitre IV, que la base de données des cessations fournie par l'INSEE n'est pas totalement fiable à ce jour. Il aurait été, cependant, particulièrement fructueux de réaliser une étude avancée de la répartition spatiale et sectorielle des flux *nets* de création, c'est-à-dire de la différence entre les flux de création et de cessation. L'élargissement de l'analyse de la création à l'étude des disparitions aurait permis d'obtenir une vision complète de la démographie d'entreprises et des effets des recompositions sectorielles et spatiales sur les tissus économiques locaux. Malgré tout, nous exploitons, dans cette section, quelques informations statistiques sur le processus de disparition des entreprises.

Ainsi, il existe une relation de causalité entre les taux de création et de cessation des zones d'emploi. Plusieurs études antérieures en ont souligné la présence (cf. tableau n°11).

Tableau 11 - Quelques études sur le lien entre les créations et les cessations

	GRANDE-BRETAGNE	RESTE DE L'EUROPE	USA
Parallélisme entre les flux de création et de disparition des entreprises (analyses sectorielles ou spatiales).	JOHNSON et PARKER (1996)	Irlande: O'FARRELL et CROUCHEY (1984)	DAVIS et HALTIWANGER (1991), DUNNE et al. (1988), GEROSKI (1995)

Il apparaît, dans ces études, un très net *effet multiplicateur*, c'est-à-dire une corrélation positive entre les créations et les cessations. Les zones géographiques où l'on crée le plus de nouvelles entreprises sont également celles où les cessations d'activité sont les plus nombreuses. Le taux de corrélation³⁰ entre les deux variables s'élève à 0,86³¹. Il se justifie par deux facteurs. Tout d'abord, le taux de création est subordonné à la présence d'unités en difficulté, enclines à quitter le marché. D'autre part, durant les premières années de leur vie, les nouvelles unités sont plus susceptibles de disparaître du fait de leur structure souvent fragile (VIENNET 1990, 1991). Elles sont plus facilement confrontées à la sortie compte tenu des erreurs que les jeunes entrepreneurs réalisent très souvent. Ces derniers ne connaissent pas bien leur fonction de coût et de recette durant les premières années de vie de leur projet. Dans ces conditions, on observe un taux de survie très faible parmi les nouveaux entrants. Pour P. GEROSKI (1991b), ces entreprises éphémères sont des « touristes » et leur disparition est la conséquence d'erreurs qui sont rapidement corrigées par le marché.

CONCLUSION DU CHAPITRE V

L'étude des disparités géographiques et sectorielles des créations d'entreprises sur la période 1993-1996 permet de faire ressortir plusieurs grandes tendances :

- les cartes de la création d'entreprises soulignent la prégnance d'un clivage entre zones urbaines et zones rurales. Les créations d'entreprises, reflets de l'existence de dynamiques économiques locales, sont effectivement principalement situées dans les

³⁰ Les chiffres fournis ont été obtenus pour les créations et disparitions des *établissements* sur la période 1989-1992.

³¹ Notons que le parallélisme entre les taux de création et de cessation est beaucoup plus important entre les zones d'emploi qu'entre les secteurs d'activité. Tandis que le taux de corrélation entre les deux variables s'élève à 0,86 par zones d'emploi, il n'est que de 0,55 par secteur d'activité.

zones urbaines. La présence d'une grande métropole dans une zone d'emploi ou bien la proximité d'un centre urbain dans les zones contiguës constituent des avantages en termes de renouvellement. A contrario, les zones rurales ont un niveau de création plus modeste. Dans cette perspective, les zones du sud du territoire et les alentours de la capitale constituent les premiers pôles de renouvellement. Ce constat empirique incite à considérer avec attention le poids des économies d'agglomération dans le processus de création d'une entreprise et à mesurer les avantages que la ville constitue pour les nouvelles entreprises.

- une lecture plus complète signale également que la structure sectorielle distingue les zones d'emploi. Le système productif de l'espace national est tertiaire et poursuit lentement sa tertiatisation. Son renouvellement est désormais tourné vers les activités de services aux entreprises et aux particuliers, avec notamment un développement des activités technologiques. Ces activités se renouvellent d'une manière relativement homogène sur le territoire, mais ce sont les zones urbaines, en toute logique, qui profitent le plus de leur développement. Les activités industrielles sont en revanche moins nombreuses et plus localisées. Il existe encore des espaces qui voient leur tissu économique industriel se renouveler intensément.

On comprend mieux dans ce contexte les dynamiques de créations d'entreprises dans les zones urbaines dont les taux de création reposent sur une diversité du tissu et de son renouvellement.

CHAPITRE VI :

UNE ANALYSE STATISTIQUE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES

Les premiers résultats statistiques obtenus dans le chapitre précédent indiquent qu'il existe des disparités sectorielles et spatiales conséquentes en matière de création d'entreprises. Nous avons en particulier constaté que le système productif dans son processus de création s'oriente intensément et durablement vers des activités tertiaires et que la répartition des nouvelles entreprises dans l'espace est déséquilibrée. Dans une perspective plus dynamique, leur distribution spatiale est sujette à un phénomène de polarisation autour des zones urbaines. Quels sont les mécanismes économiques à la base de cette dispersion spatiale ? Quelles sont les synergies, favorables à certaines zones, défavorables à d'autres, qui conduisent à une concentration des créations ?

Dès à présent se dessinent deux pistes de prospection dans notre recherche des déterminants de la reproductibilité des tissus économiques locaux. Les différences spatiales semblent résulter conjointement de facteurs de dimension géographique et sectorielle. Certaines techniques descriptives permettent d'avancer dans ce sens, car elles permettent de croiser les données par secteur d'activité et par zone d'emploi. Nous en retenons deux :

- **une typologie des bassins d'emploi.** Elle permet la classification des zones en plusieurs groupes homogènes. Elle est effectuée à partir de la répartition sectorielle du renouvellement du tissu d'entreprises de chaque zone sur la période 1993-1996. Plusieurs types de structures sectorielles peuvent être identifiés, chaque groupe suivant une trajectoire particulière de renouvellement. La typologie permet ainsi de mettre en évidence les dynamiques de création d'entreprises au sein des 348 bassins d'emploi. Cette technique est présentée dans la section I.
- **une analyse structurelle-géographique.** Elle met en évidence que les disparités spatiales résultent à la fois de caractéristiques sectorielles et géographiques propres

aux bassins d'emploi. L'étude de la répartition des effets géographiques et structurels fournit une première série d'indications sur la part de ces deux effets dans chacune des 348 zones d'emploi. Nous présentons les résultats obtenus dans la section II.

SECTION I - UNE TYPOLOGIE DES ZONES D'EMPLOI SELON LEUR DYNAMIQUE DE CRÉATION D'ENTREPRISES

Dans cette section, nous présentons les résultats d'une typologie des 348 zones d'emploi. Le premier paragraphe présente la méthode, la deuxième les résultats obtenus. Dans le troisième et dernier paragraphe, nous effectuons quelques conclusions générales sur la répartition des différentes catégories.

§1- Présentation de la méthode

Une typologie des bassins consiste à effectuer ce qu'on appelle en mathématiques une partition de l'ensemble des individus statistiques étudiés (en l'occurrence les bassins d'emploi). La méthode utilisée est celle du *K-means algorithm*. Le regroupement des observations se fait sur la base des distances euclidiennes. La démarche consiste à minimiser la somme des distances entre une série d'observations et la moyenne du groupe ainsi constitué. Les observations qui sont très proches les unes des autres sont regroupées dans la même catégorie, tandis que celles qui sont éloignées sont classées dans des catégories différentes¹.

Cette technique appliquée aux bassins d'emploi trouve son principal intérêt dans la prise en compte simultanément des dimensions sectorielles et spatiales. En effet, la structure locale des activités est propre à nous informer sur la nature des interactions locales entre les agents économiques sur lesquelles reposent les différences spatiales de création d'entreprises.

Pour ce faire, nous partageons les 348 zones d'emploi selon leurs taux moyens de création sectoriels (sur la période 1993-1996). Nous distinguons les bassins d'emploi en constituant

¹ La technique du *K-means algorithm* consiste à choisir, dans un premier temps, une série de points, appelés *cluster seeds*, comme première approximation de la moyenne des groupes (*clusters*) que l'on désire constituer. Chaque observation de la base de données est assignée au groupe le plus proche pour former un groupe provisoire. Les *cluster seeds* sont alors remplacés par la moyenne des groupes temporaires ainsi établis. Le processus est ensuite répété jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de changement dans la formation des *clusters*.

plusieurs groupes de zones dont la structure d'activité est approximativement similaire. Il en découle une classification des zones selon la constitution sectorielle de leur taux de création. Sur la base des ressemblances et des dissemblances des structures de renouvellement des activités sectorielles, il est en effet possible d'identifier différents types de dynamiques entrepreneuriales qu'il est également intéressant de situer géographiquement. Par cette méthode, nous identifions plusieurs formes caractéristiques de structures d'activité, qui génèrent chacune un niveau de création d'entreprises différent. Chaque groupe homogène est ainsi constitué de zones identiques, dispersées ou concentrées sur le territoire.

La typologie présentée dans les tableaux n^{os} 1 et 2 et sur la carte n^o 1 est réalisée pour les 348 zones d'emploi et pour une sélection de secteurs d'activité (selon la nomenclature NAF17). Les secteurs suivants sont retenus : les industries manufacturières (NAF D), la construction (NAF F), le commerce (NAF G), le secteur hôtels, cafés et restaurants (NAF H), le transport (NAF I), les services aux entreprises (NAF K) et les services personnels (NAF O). Nous écartons les autres secteurs compte tenu de leur renouvellement extrêmement localisé.

Nous avons choisi de constituer une typologie en cinq groupes. Le choix de répartir les 348 zones d'emploi en un nombre réduit de catégories peut paraître quelque peu arbitraire, néanmoins il est souhaitable de ne pas multiplier les classes. La répartition des zones parmi un petit nombre de groupes permet en effet de cerner avec plus de clarté les trajectoires que suivent les différents types de territoires. La carte n^o 1 présente les résultats obtenus pour les taux moyens de création pure².

§2- Les résultats obtenus

Le tableau n^o 2 indique que la discrimination des catégories de zones d'emploi en fonction de leur structure sectorielle est assez nette. Les cinq catégories sont hiérarchisées selon leur degré de renouvellement. Quels enseignements peut-on tirer de la cartographie des cinq catégories ?

La première constatation est que les zones centrées sur une grande métropole sont les zones les plus dynamiques (catégorie n^o 1). Ainsi, Paris, ses environs et une partie des grandes villes régionales (Lille, Metz, Strasbourg, Aix-en-Provence, Marseille, Montpellier, et plusieurs zones du littoral méditerranéen) se distinguent par des taux de création très élevés. Le taux

moyen de création de la catégorie n°1 (tous secteurs confondus) est supérieur (9,39%) à la moyenne nationale (7,60%) ainsi qu'à celui des quatre autres catégories. Fortement urbanisés³, ces espaces constituent de véritables oasis en matière de création. Leur renouvellement est également sectoriellement varié avec des dynamiques de création à la fois industrielles et tertiaires. Il n'y a apparemment pas de dichotomie entre les deux types d'activité, mais plutôt une conjugaison de leur développement. Pour les zones d'emploi de la catégorie n°1, il apparaît que ce n'est pas encore le tertiaire seul qui structure l'espace, mais que l'industrie continue à jouer son rôle dans les dynamiques entrepreneuriales. Dans l'industrie, la catégorie n°1 obtient de bons résultats grâce à la naissance de nouvelles entreprises dans les secteurs de l'habillement (NAF18 13,32%), de l'édition et imprimerie (NAF22 11,03%), de la fabrication de machines (NAF29 5,87%) et de machines de bureau et de matériel informatique (NAF30 12,98%). Dans les secteurs tertiaires, ce sont les activités informatiques (NAF72) et les services fournis aux entreprises (NAF74) qui sont les plus dynamiques avec respectivement des taux de 16,34% et de 12,24%.

Viennent s'ajouter au groupe n°1 les bassins d'emploi de la catégorie n°2. Un examen des taux de création sectoriels de ce groupe confirme la présence d'une vitalité dans tous les secteurs d'activité bien que le niveau de renouvellement y soit plus faible que dans la catégorie n°1. Les taux pour le tertiaire sont nettement supérieurs à la moyenne nationale, notamment dans le commerce (commerce de détail en particulier) et l'hôtellerie. En revanche, les créations sont beaucoup moins nombreuses dans l'industrie manufacturière que dans la catégorie n°1.

On trouve, dans ce groupe, des métropoles régionales importantes comme Nantes, Bordeaux, Toulouse et Lyon ainsi que des villes plus modestes (Orléans, Nîmes, Béziers, Annecy,...). Ces villes régionales, bien qu'urbanisées, ont une dynamique de création d'entreprises légèrement plus faible que les autres métropoles régionales (classées dans la catégorie n°1).

² Pour un détail de la répartition des 348 zones d'emploi par catégorie, voir annexe 3.

³ La part de la population urbaine (PPOPURB) est très élevée : 87,5% (cf. tableau n°4).

CARTE 1 - Une typologie des bassins d'emploi pour les créations pures en moyenne sur la période 1993-1996 (taux par entreprise)

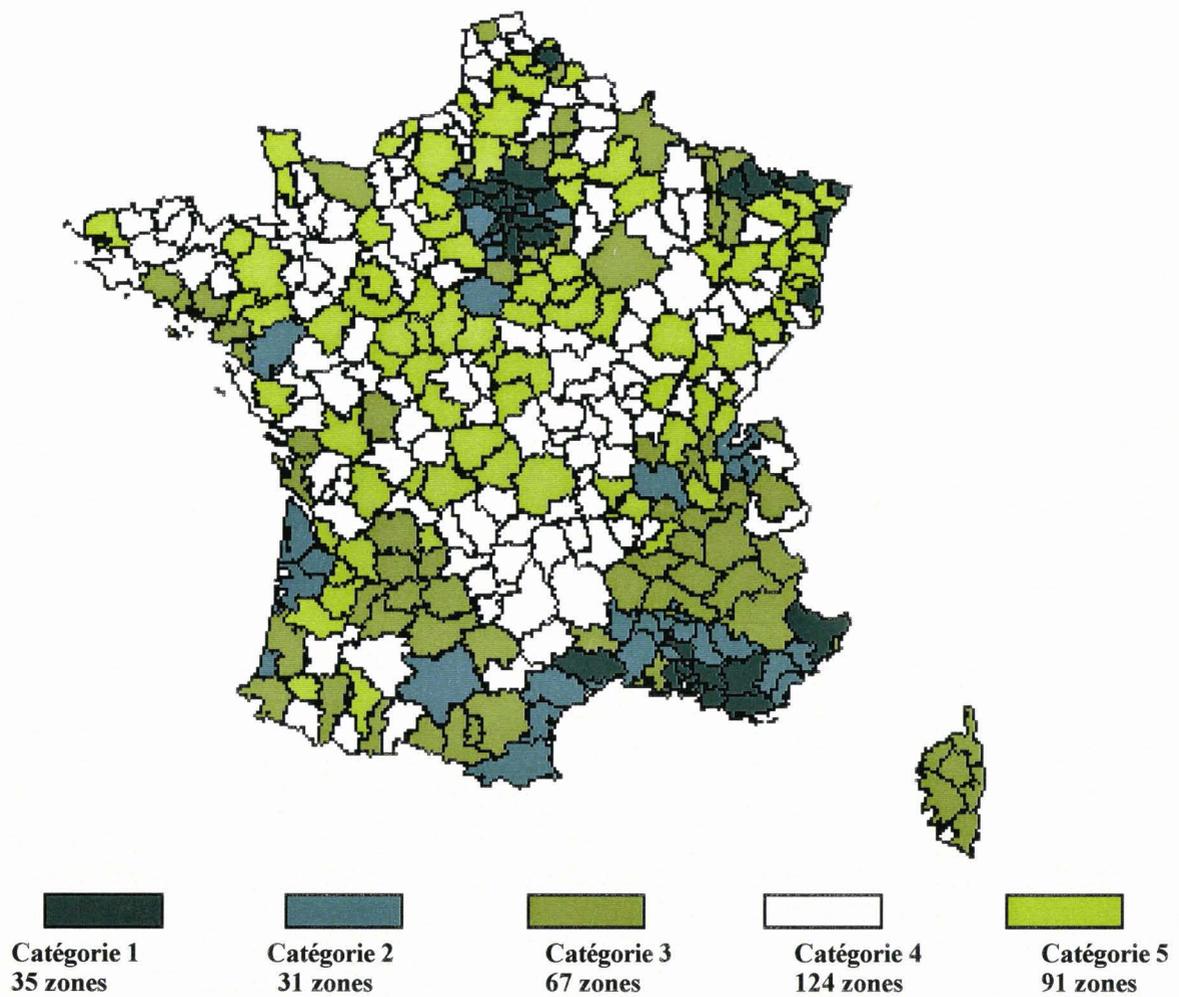


Tableau 1 - La répartition des zones d'emploi parmi les cinq catégories pour les 22 régions

	Catégorie					Nombre de zones par région
	1	2	3	4	5	
Languedoc-Roussillon	1	7	2	1	0	11
Île-de-France	17	5	2	0	2	26
Aquitaine	0	4	9	3	7	23
Alsace	3	0	0	1	8	12
Midi-Pyrénées	0	1	7	9	1	18
Provence-Alpes-Côte-d'Azur	9	8	5	0	0	22
Lorraine	3	0	5	5	4	17
Rhône-Alpes	0	3	14	4	6	27
Nord-Pas-de-Calais	1	0	2	7	5	15
Pays de la Loire	0	1	1	9	5	16
Centre	0	1	1	6	15	23
Picardie	1	0	3	4	6	14
Basse-Normandie	0	0	1	6	3	10
Haute-Normandie	0	1	1	8	3	13
Corse	0	0	6	1	0	7
Bourgogne	0	0	0	12	6	18
Champagne-Ardenne	0	0	2	4	2	8
Poitou-Charentes	0	0	3	8	2	13
Bretagne	0	0	3	11	4	18
Franche-Comté	0	0	0	6	7	13
Auvergne	0	0	0	15	1	16
Limousin	0	0	0	4	4	8
Nombre de zones par catégorie	35	31	67	124	91	348

Tableau 2 - Les taux moyens sectoriels (TXCP) pour les cinq catégories de la taxonomie

Section	Secteur d'activité (NAF17)	1	2	3	4	5	Moyenne
D	Industries manufacturières	7,26	5,94	5,12	3,77	4,56	5,47
F	Construction	11,05	7,60	6,03	4,16	5,68	7,07
G	Commerce et réparation	9,98	9,49	7,55	5,51	7,03	8,21
H	Hôtels, cafés et restaurants	4,95	5,87	4,39	2,60	2,57	4,01
I	Transports	10,09	9,35	6,28	5,13	7,77	8,35
K	Immobilier, location et services aux entreprises	11,87	11,63	10,26	8,73	10,51	11,19
O	Services collectifs, sociaux et personnels	8,99	9,01	8,93	7,45	7,57	8,45
	Taux tous secteurs confondus	9,39	8,36	6,71	4,92	6,18	7,60

Par ailleurs, la position géographique de la plupart des zones de cette catégorie est symptomatique : elles sont majoritairement situées à proximité physique des pôles de création identifiés dans la catégorie n°1. 58% des zones⁴ d'emploi de la catégorie n°2 côtoient une

⁴ Cf. tableau n°6.

zone de la catégorie n°1 (zones moyennes). La catégorie n°2 réunit donc des zones localisées à la périphérie des villes importantes (cf. tableau n°3). C'est le cas des bassins de la couronne parisienne (Versailles, Dourdan, Étampes, Coulommiers, Lagny), de la région Provence-Alpes-Côte-d'Azur (arrière-pays) et de la région Languedoc-Roussillon (zones proches de Montpellier).

Tableau 3 - La répartition des zones d'emploi des cinq catégories selon leur situation géographique⁵

	1	2	3	4	5	Total
Agglomérations	31	14	12	6	10	73
Zones périphériques	3	15	28	40	46	132
Zones éloignées	1	2	27	78	35	143
Total	35	31	67	124	91	348

Il en résulte que les catégories n°1 et 2 constituent l'armature principale des dynamiques de renouvellement du tissu d'entreprises sur le territoire national. Ces zones d'emploi profitent d'un système productif diversifié qui représente un terreau propice à la formation de nouvelles entreprises, car il permet la multiplication des possibilités d'interactions inter- et intra-sectorielles entre les agents économiques locaux (liens en amont et en aval de l'entreprise). La relation entre diversité du tissu d'entreprises et intensité de création reste néanmoins à être vérifiée plus rigoureusement, ce que nous ferons dans le chapitre VII.

On peut également s'interroger sur les particularités du contexte socio-économique de ces groupes de zones dynamiques. Pour comprendre quelles sont les conditions favorables aux dynamiques territoriales, nous avons réalisé une analyse factorielle discriminante. Cette technique est une méthode statistique de description et d'estimation qui permet de discriminer⁶ les cinq catégories de zones d'emploi en fonction d'une série de variables quantitatives (dans notre cas, il s'agit de variables socio-économiques).

Nous voulons, par cette méthode, vérifier qu'il existe un contexte économique local particulier, c'est-à-dire une structure économique locale, qui favorise la création d'entreprises

⁵ La répartition des zones d'emploi en trois groupes (agglomérations, périphériques et éloignées) a été établie selon une méthodologie identique à celle du chapitre V (cf. tableau n°5 du chapitre V).

⁶ Techniquement, pour effectuer notre analyse factorielle discriminante, nous n'avons fait aucune hypothèse sur la forme de la distribution à l'intérieur de chaque groupe (*non parametric method*).

(et a contrario, un contexte défavorable aux nouvelles unités). Pour caractériser nos catégories, nous avons retenu les neuf variables économiques⁷ :

- quatre variables de démographie ont été prises en compte : le taux de variation annuelle de la population totale (TVARPOP), la part de la population urbaine dans la population totale (PPOPURB), le taux de variation annuelle de la population dû au solde migratoire (TSMIG) et la part de bac+2 ou plus dans la population active (PBAC2).
- quatre variables d'emploi : la part de l'emploi tertiaire dans l'emploi total (PTER), la part de l'emploi industriel dans l'emploi total (PIND), la part de l'emploi agricole dans l'emploi total (PAGR) et la part de l'emploi du bâtiment dans l'emploi total (PBTP).
- une variable du marché du travail : le taux de chômage (TCHO).

Les cinq catégories sont discriminées relativement correctement. L'estimation de l'erreur pour la discrimination de nos groupes en fonction des variables retenues s'élève à 30%. Ce taux signifie qu'environ une zone d'emploi sur quatre n'appartient pas à sa catégorie d'origine quand nous les discriminons à l'aide des neuf variables retenues. Les taux d'erreur individuels des cinq catégories sont les suivants :

Catégorie	1	2	3	4	5
Taux d'erreur (en %)	11	18	50	21	41

Les neuf variables discriminent assez correctement (taux d'erreur faible) les deux premiers groupes ainsi que la catégorie n°4 qui rassemble les bassins les moins créateurs.

Ce résultat statistique confirme que l'analyse de la démographie des entreprises doit s'inscrire dans une optique privilégiant la dimension territoriale. La hiérarchie des bassins renvoie à une différenciation des zones en fonction de leur contexte socio-économique local, ce qui indique que leur capacité endogène représente un des moteurs pertinents de l'explication des différences spatiales de dynamiques de création.

En examinant en détail les valeurs des neuf variables socio-économiques dans les différentes catégories, on constate que la répartition des dynamiques entrepreneuriales locales semble

⁷ Les huit premières variables sont extraites du dernier recensement (source : INSEE, 1990). Le taux de chômage

avant tout être fortement organisée selon la structure urbaine du pays. Dans le tableau n°4, le comportement de la variable PPOPURB (part de la population urbaine) atteste que les zones d'emploi les plus dynamiques sont aussi les plus urbaines. Le tableau n°5.2 aboutit au même constat : près de 70% des zones des catégories n°1 et 2 sont des espaces extrêmement urbanisés. De forts effets d'agglomération conduisent à une concentration des nouvelles unités dans les zones métropolitaines. La présence d'une ville dans la zone d'emploi engendre apparemment de grands avantages qu'il s'agira de préciser par la suite.

Tableau 4 - Les caractéristiques socio-économiques des cinq catégories (taux moyen en %)

	1	2	3	4	5	Moyenne
TCHO	9,25	11,06	10,26	9,41	9,51	9,73
TVARPOP	1,20	1,58	0,56	-0,06	0,30	0,42
TSMIG	0,45	1,22	0,44	-0,11	0,09	0,22
PPOPURB	87,51	74,16	59,47	48,08	55,73	58,56
PBAC2	11,45	9,74	7,59	5,66	6,61	7,22
PTER	68,05	63,83	61,04	52,08	54,69	57,14
PIND	22,22	18,54	20,89	26,29	28,45	24,71
PAGR	1,97	8,03	9,19	14,12	9,49	10,19

Concernant les résultats de la catégorie n°4, les zones se caractérisent par une atonie de l'ensemble des secteurs d'activité, constituant ainsi un « désert français ». Le territoire semble effectivement être très aride dans certaines régions : très peu d'entreprises s'établissent dans le centre du pays (Auvergne, Limousin, Poitou, Bourgogne), en Bretagne, en Normandie, dans le nord de la Région Midi-Pyrénées,... Ces zones ne connaissent aucune dynamique entrepreneuriale dans les quatre principaux secteurs d'activité. Il est même assez frappant de constater que, malgré une structure d'emploi orientée vers des activités industrielles (cf. tableau n°4), la catégorie n°4 est confrontée à un essoufflement de son renouvellement avec un taux de création dans l'industrie qui ne dépasse pas 4% (contre une moyenne nationale de 5,47%). Seules les grandes villes de ces régions échappent à l'inertie du renouvellement régional (Clermont-Ferrand, Limoges, Dijon, Auxerre, Chalon-sur-Saône, Brest, Rennes, La Rochelle,...)⁸. Ces résultats très médiocres sont notamment sous-tendus à la qualité de ruralité profonde du tissu économique local de ces zones. Ce caractère rural est repris par la part de l'emploi agricole de chaque zone (PAGR) dans le tableau n°5.1, qui indique que plus de 35% des zones de la catégorie n°4 ont une structure d'emploi profondément orientée vers

est fourni par le Ministère du Travail pour l'année 1992.

⁸ Ces zones d'emploi se classent dans les catégories n°3 et 5.

l'agriculture. Ces espaces sont également désertés par la population. Leurs taux de variation de la population, TVARPOP et TSMIG, sont négatifs (cf. tableau n°4). Dans ce contexte, le taux de création n'est que le reflet d'une « déliquescence » de ces territoires qui se vident de toute vie.

Les zones de la catégorie n°4 souffrent également d'un éloignement physique des centres urbains et, en conséquence, des zones dynamiques du territoire. 62% d'entre elles ne jouxtent aucune agglomération. Elles sont également éloignées physiquement des espaces de dynamiques entrepreneuriales actuelles, c'est-à-dire de la capitale, de la « sun belt » et de l'est du territoire. Le tableau n°6 montre que seulement 3% des zones atones sont à proximité immédiate d'une zone d'emploi classée dans la catégorie n°1.

Tableau 5 - La répartition des zones d'emploi des cinq catégories de la taxonomie :

N°5.1 en fonction de la part de l'emploi agricole (PAGR)

Nombre de zones d'emploi pour lesquelles la structure d'emploi est :

Catégorie	Peu agricole ⁹	Moyennement agricole	Très agricole	Total
1	34	1	0	35
2	23	5	3	31
3	39	18	10	67
4	30	50	44	124
5	57	18	16	91
Total	183	92	73	348

⁹ La catégorie « Structure d'emploi peu agricole » contient toutes les zones d'emploi ayant une part d'emploi dans l'agriculture (en 1990) inférieure ou égale à la valeur de la médiane pour les 348 zones d'emploi (11%). La catégorie « Structure d'emploi très agricole » recense toutes les zones d'emploi ayant une part d'emploi dans l'agriculture supérieure ou égale à la valeur du quantile 80% (16%).

N°5.2 en fonction de la part de la population urbaine (PPOPURB)

**Nombre de zones d'emploi
pour lesquelles la part de population urbaine est :**

Catégorie	Faible ¹⁰	Moyenne	Très forte	Total
1	3	1	31	35
2	2	15	14	31
3	30	25	12	67
4	92	26	6	124
5	50	31	10	91
Total	177	98	73	348

**Tableau 6 - Proximité physique des zones d'emploi
des cinq catégories**

X\Y	1	2	3	4	5
1	82%	57%	54%	11%	34%
2	58%	77%	67%	22%	41%
3	27%	37%	86%	62%	46%
4	3%	10%	43%	93%	77%
5	20%	25%	40%	76%	70%

Chaque valeur correspond à la proportion (en %) de zones d'emploi d'une catégorie (X), qui jouxtent au moins une zone de l'autre catégorie (Y). Par exemple, 57% des bassins d'emploi de la catégorie n°1 ont une frontière limitrophe avec au moins un bassin de la catégorie n°2.

Ce constat suggère que la position spatiale d'un bassin d'emploi par rapport aux autres zones détermine ses capacités locales de création. Dans cette perspective, les effets des structures économiques locales sur la création dépassent les frontières des zones d'emploi. La recherche empirique des facteurs économiques locaux ne s'inscrit donc pas seulement dans une optique où la dimension territoriale est restreinte, représentée par les zones d'emploi comme dans les chapitres IV à VII, mais aussi dans un cadre spatial plus large qu'il serait intéressant d'étudier (par exemple, par une analyse du comportement de création au sein d'entités spatiales intermédiaires entre les zones d'emploi et les régions,...).

La position géographique relative des territoires dans l'espace national soumet donc les zones d'emploi à des *dynamiques de proximité*. Par ce concept, nous entendons que les caractéristiques des zones d'emploi avoisinant un territoire, ont également un impact sur le niveau de création local de ce dernier. La cartographie des créations indique que le taux de création d'une zone d'emploi est d'autant plus faible que celle-ci est éloignée physiquement

¹⁰ La catégorie « Part de la population urbaine faible » contient toutes les zones d'emploi ayant une part de population urbaine (en 1990) inférieure ou égale à la valeur de la médiane pour les 348 zones d'emploi (56%). La catégorie « Part de la population urbaine très forte » recense toutes les zones d'emploi ayant une part de la population urbaine supérieure ou égale à la valeur du quantile 80% (77%).

des bassins, pour la plupart fortement urbanisés, qui constituent les cœurs du renouvellement du tissu économique national (cf. chapitre V). Soumise aux jeux de ces dynamiques de proximité, la distribution spatiale des créations d'entreprises devient plus inégale et concentrée en certains lieux.

Cette concentration des créations autour des zones urbaines renvoie à une explication en termes d'économies d'agglomération (cf. chapitres I à III). Celles-ci résultent de l'intensité des interactions marchandes dans les zones urbaines. La première économie provient de la taille importante du marché que représentent les espaces métropolitains. Dans ces zones, les possibilités d'opportunités sont plus nombreuses de par la présence d'une demande plus importante et plus variée des entreprises (demande en inputs) et de la population (demande de consommation). L'accessibilité immédiate d'un tel marché constitue un facteur très net d'amélioration du niveau de création d'entreprises. Une seconde économie résulte de la disponibilité en biens et services, plus nombreux et plus complexes, qui permettent à la nouvelle entreprise d'intensifier ses liens marchands avec d'autres agents économiques¹¹.

La catégorie n°3 correspond à un groupe de zones d'emploi au sein desquelles les taux de création sont moyens. La plupart des secteurs d'activité s'y renouvellent à un niveau inférieur à la moyenne nationale. On décèle une petite dynamique de création dans les activités de l'hôtellerie et des services collectifs grâce à une bonne tenue des taux des activités culturelles (NAF92, 12,8%) et des services personnels (NAF93, 6,05%). Se trouvent, dans cette catégorie, d'une part, les zones d'emploi se situant à la grande périphérie de la capitale et des grandes métropoles régionales (Douaisis, Calais, Saint-Nazaire, Fontainebleau,...), d'autre part, des zones éloignées des centres urbains (Saint-Quentin, zones d'emploi de la Corse, Gap,...).

Quant aux zones d'emploi de la catégorie n°5, elles sont dispersées sur le territoire. Y sont notamment incluses une grande partie des régions de l'Alsace, de la Bourgogne (Auxerre, Dijon) du Centre, de la Franche-Comté (Besançon, Dôle), du Limousin et de la Picardie (cf. carte n°1). Il s'agit de zones organisées autour d'une ville moyenne et de quelques zones urbaines de taille importante dont le taux de création n'est pas aussi dynamique que pour les autres métropoles (Rennes, Brest, Reims, Amiens,...). L'ensemble des taux sectoriels y est

¹¹ Il en ressort que les effets de l'urbanité dépassent les limites de la zone d'emploi. Une analyse de la création d'entreprises réalisée pour un découpage moins fin que celui des zones d'emploi serait également pertinente.

inférieur à la moyenne nationale et les résultats sont globalement moins satisfaisants que dans la catégorie n°3.

Ces zones bénéficient d'une dynamique entrepreneuriale très faible dans tous les secteurs. Néanmoins, on décèle quelques activités dans lesquelles le groupe obtient de bons résultats. On constate ainsi une légère dynamique dans certains secteurs de l'industrie. Les compétences de ce groupe reposent sur l'industrie chimique (NAF24), la cokéfaction (NAF23), la fabrication de matériel informatique (NAF30 15%), d'équipement de radio et télévision (NAF32). Mais globalement le taux de création dans l'ensemble de l'industrie reste assez faible (4,56% pour une moyenne nationale de 5,47%) sur la période d'étude. Ce résultat est assez inquiétant, car ces espaces ont une structure profondément orientée vers l'industrie : il s'agit de la catégorie dont la structure d'emploi est la plus industrielle (cf. tableau n°4) ; son tissu économique se caractérise par la présence de nombreux établissements industriels ; en 1992, l'industrie (hors IAA) représentait 10,4% des établissements installés dans ces zones (contre une moyenne nationale de 9,8%). Il en découle que ces zones de nature plutôt industrielle ont actuellement des difficultés à renouveler leur tissu, y compris dans le secteur de l'industrie. Ce manque de vitalité de la création est d'autant plus préoccupant que les services aux entreprises s'y renouvellent à un rythme très moyen (activités immobilières, notamment). Peu rurales (PAGR moyenne), elles sont aussi peu habitées (PPOPURB faible) et ne représentent pas des zones attractives pour la population (TSMIG faible).

§3- Conclusion

La répartition des créations est fortement inégale sur le territoire. La France se caractérise en effet par une organisation opposant d'innombrables zones arides à quelques archipels de dynamiques de création d'entreprises. D'après nos résultats, une première réponse à cet éparpillement spatial est que les niveaux de création sont affectés par la structure sectorielle du tissu local d'entreprises, le degré de tertiarité du tissu augmentant le niveau de création d'entreprises.

Ces archipels de création sont systématiquement des zones d'emploi urbaines, indiquant une sensibilité des naissances d'entreprises à l'urbanité du territoire. Les grandes villes bénéficient non seulement des avantages de la tertiarité de leur tissu économique local, mais elles semblent également être privilégiées par l'existence d'importantes économies d'agglomération.

De plus, ces zones urbaines forment des pôles sur le territoire, les espaces situés à leur proximité immédiate profitant, dans une certaine mesure, de leur renouvellement rapide. Les zones plus éloignées sont, en revanche, pauvres en création. Il en résulte une répartition spatiale concentrique des créations d'entreprises.

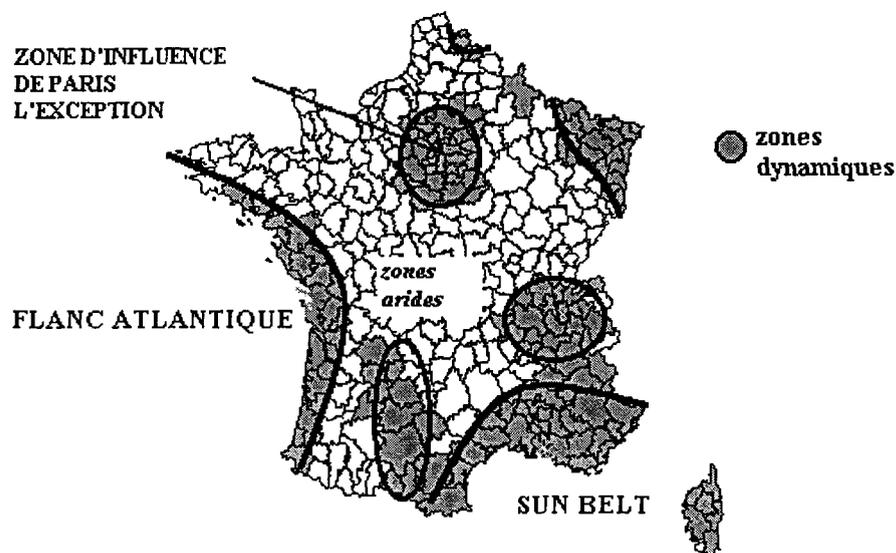
Les cinq catégories de la taxonomie peuvent ainsi être distinguées de la façon suivante :

Degré de renouvellement	Catégorie	Caractéristiques
Zones dynamiques	1	Renouvellement du tissu diversifié et très intense, zones très urbaines (zones centrales), structure d'emploi tertiaire.
	2	Renouvellement du tissu diversifié et intense, zones urbaines (zones centrales ou périphériques), structure d'emploi tertiaire.
Zones moyennes	3	Niveau de création moyen, zones moyennement urbaines (zones périphériques).
	5	Renouvellement faible, zones peu urbaines et structure d'emploi industrielle.
Zones arides	4	Renouvellement très faible, zones très peu urbaines (zones éloignées), structure d'emploi rurale.

Il en résulte une géographie irrégulière des dynamiques de créations que la carte n°2 représente schématiquement.

Cependant, la répartition spatiale déséquilibrée des créations d'entreprises ne peut être expliquée uniquement par des arguments liés à la structure sectorielle. Nous avons vu que notre classification des zones d'emploi selon leur structure sectorielle renvoie également à des différences de contexte socio-économique. Il existe donc d'autres facteurs et notamment d'autres avantages dans les zones urbaines qui dépassent la spécificité sectorielle de leur tissu économique. Il s'agit de les déterminer avec précision.

CARTE 2 - Les zones dynamiques et atones en matière de création d'entreprises



SECTION II - UNE ANALYSE STRUCTURELLE-GÉOGRAPHIQUE

Dans cette section, nous présentons les résultats d'une analyse structurelle-géographique pour les 348 zones d'emploi. Le premier paragraphe présente la méthode, puis la deuxième les résultats obtenus.

§1- Présentation de la méthode

Dans le cas de la création d'entreprises, il semble que la forme de la structure d'activité, de la structure socio-économique et de la structure démographique diffère d'une zone d'emploi à l'autre et, en conséquence, génère des disparités spatiales de niveaux de création d'entreprises. En quoi ces différentes particularités agissent-elles sur la création d'entreprises ? L'analyse structurelle-géographique, appelée aussi par les anglo-saxons méthode *shift-share*, permet de décomposer les différents types d'effets.

L'analyse consiste à étudier les variations des taux de création d'entreprises autour de la moyenne nationale (cf. annexe 5 pour un détail de la technique). Nous considérons dès lors deux types de bassins d'emploi. Ainsi, certains espaces sur le territoire national profitent de fortes dynamiques de création. Les naissances y sont plus nombreuses que la moyenne

nationale. Dans ce cas, nous dirons que ces zones ont un écart total positif ($ET > 0$). D'autres zones ont un niveau de création faible. Leur écart total est négatif ($ET < 0$).

Les écarts totaux autour de la moyenne nationale peuvent être interprétés de plusieurs manières : les bons résultats d'une zone géographique peuvent être le fruit du développement d'activité en plein essor et également être dus à des facteurs plus spécifiques comme une forte capacité entrepreneuriale.

L'analyse structurelle-géographique nous aide à progresser dans la prospection de l'impact de ces différents facteurs explicatifs. Elle permet de décomposer les écarts totaux de chaque zone en deux éléments : une composante régionale et une composante de structure.

La *composante de structure* rend compte de l'effet de l'importance relative dans la zone d'emploi des différents secteurs d'activité. Il est effectivement possible qu'un espace bénéficie de dynamiques de création considérables du fait de la présence de secteurs en plein essor dans la zone géographique.

Pour évaluer la valeur de l'effet de la structure d'activité, nous imaginons que, dans une zone d'emploi considérée, le taux de création d'entreprises atteint le niveau de l'ensemble du territoire national (développement homothétique). La composante structurelle est alors égale au taux que la zone géographique aurait eu si chaque secteur d'activité de cet espace s'était comporté comme au niveau national (JAYET, 1993b). Nous appelons cet élément l'effet structurel (ES).

La *composante régionale* (ou géographique) indique la part de la variable imputable à la capacité propre à créer de la zone d'emploi. Elle couvre l'importance des facteurs de localisation des activités et du développement endogène, c'est-à-dire l'ensemble des variables socio-économiques mesurant le dynamisme propre au territoire (par exemple, l'intensité entrepreneuriale, le goût pour le travail, la spécificité culturelle,...). Nous nommons cette composante l'effet géographique (EG).

Sans en définir clairement le sens, la méthode *shift-share* permet de repérer, par le calcul des EG, les potentialités de chaque zone géographique et de comparer celles-ci à celles des autres territoires. Mathématiquement, EG correspond à la partie de l'écart total (ET) ne pouvant pas être expliquée par la spécificité de la structure sectorielle de la zone d'emploi, ce qui lui vaut également le nom de composante résiduelle. Cette technique mathématique reste néanmoins très descriptive. L'effet géographique ne représente qu'un résidu qui peut être

interprété très librement, mais aussi sans grande rigueur¹². Nous devons donc nous contenter d'une interprétation très générale.

Nous avons voulu vérifier au préalable la stabilité de la répartition des écarts sectoriels et géographiques sur l'ensemble de la période d'étude. En effet, il est possible que d'année en année, les deux composantes de l'écart total évoluent.

Nous avons obtenu les matrices de corrélation suivantes pour les effets géographiques et structurels de chaque année :

Matrice de corrélation entre les effets géographiques des créations pures (N = 348)

	1993	1994	1995
1994	0,87		
1995	0,84	0,87	
1996	0,84	0,86	0,83

Matrice de corrélation entre les effets structurels des créations pures (N = 348)

	1993	1994	1995
1994	0,997		
1995	0,99	0,99	
1996	0,98	0,99	0,996

La stabilité dans le temps de la répartition des deux composantes est quasi parfaite, en particulier pour ce qui est des effets structurels. Il n'y a pas de translations spatiales ou sectorielles sur la période 1993-1996. Compte tenu de ce résultat, nous présentons une analyse structurelle-géographique effectuée pour les **taux moyens** de création d'entreprises.

§2- Les résultats obtenus

Dans un premier temps, nous analysons les deux effets séparément (1.1-). Puis, nous étudions la répartition conjuguée des deux effets (1.2-).

1.1- La répartition spatiale des effets structurels et géographiques

La carte n°3 représente les effets totaux, c'est-à-dire les écarts de création d'entreprises par rapport à la moyenne nationale. Ces disparités géographiques ont déjà été étudiées dans le

¹² Par ailleurs, la séparation des deux effets laisse beaucoup de questions sans réponse (voir à ce propos

chapitre V. La région parisienne, le littoral méditerranéen et les grandes métropoles régionales sont les principales zones dans lesquelles le niveau de création est supérieur à la moyenne nationale. Comment se décompose l'écart total ?

Les cartes n^{os}4 et 5 représentent respectivement la répartition spatiale des effets structurels et géographiques pour les taux moyens de création (créations ex nihilo¹³) sur la période 1993-1996.

Les résultats obtenus pour les effets structurels (cf. carte n^o4) divisent le territoire en deux catégories de bassins d'emploi : ceux pour lesquels l'effet structurel est positif et ceux pour lesquels il est négatif. De manière assez prévisible, la dichotomie reflète l'opposition entre les activités en crise et les activités en développement. La carte n^o4 confirme les constats de la taxonomie des bassins d'emploi (cf. *supra*) : elle souligne la sur-représentation des secteurs d'activité dynamiques autour de la capitale et des principales métropoles régionales (Paris, Lyon, Marseille). Cette suprématie des centres urbains s'explique par le fait qu'ils concentrent actuellement l'activité tertiaire (activités de conseils, de services aux entreprises, services aux particuliers,...).

À l'opposé, on trouve des espaces dont la structure sectorielle est marquée par une sous-représentation des activités qui « font » la création au niveau national. Il s'agit des zones qui sont (ou ont été) orientées vers des activités industrielles (notamment l'est du territoire et la région Nord-Pas-de-Calais). Il s'agit également des zones périphériques, voire éloignées, que nous avons précédemment classées dans la catégorie « zones arides » (notamment Bretagne et centre du territoire). Pour ces zones, éloignées des centres urbains, l'effet structurel mesure le handicap structurel auquel elles sont actuellement confrontées.

L'analyse structurelle-géographique permet de progresser dans la recherche des facteurs spatiaux de la création par l'interprétation des valeurs des écarts géographiques. Ces effets géographiques ont un impact important sur l'éparpillement des nouvelles unités. On constate en effet que les disparités entre les 348 zones d'emploi sont beaucoup plus importantes que celles relevant de la structure sectorielle (effet structurel).

DELEBECQUE et al.(1992)).

¹³ Nous ne présentons que les résultats obtenus pour les taux de création ex nihilo. Une analyse structurelle-géographique pour les taux de création totaux (créations pures et impures) aboutit approximativement aux mêmes conclusions.

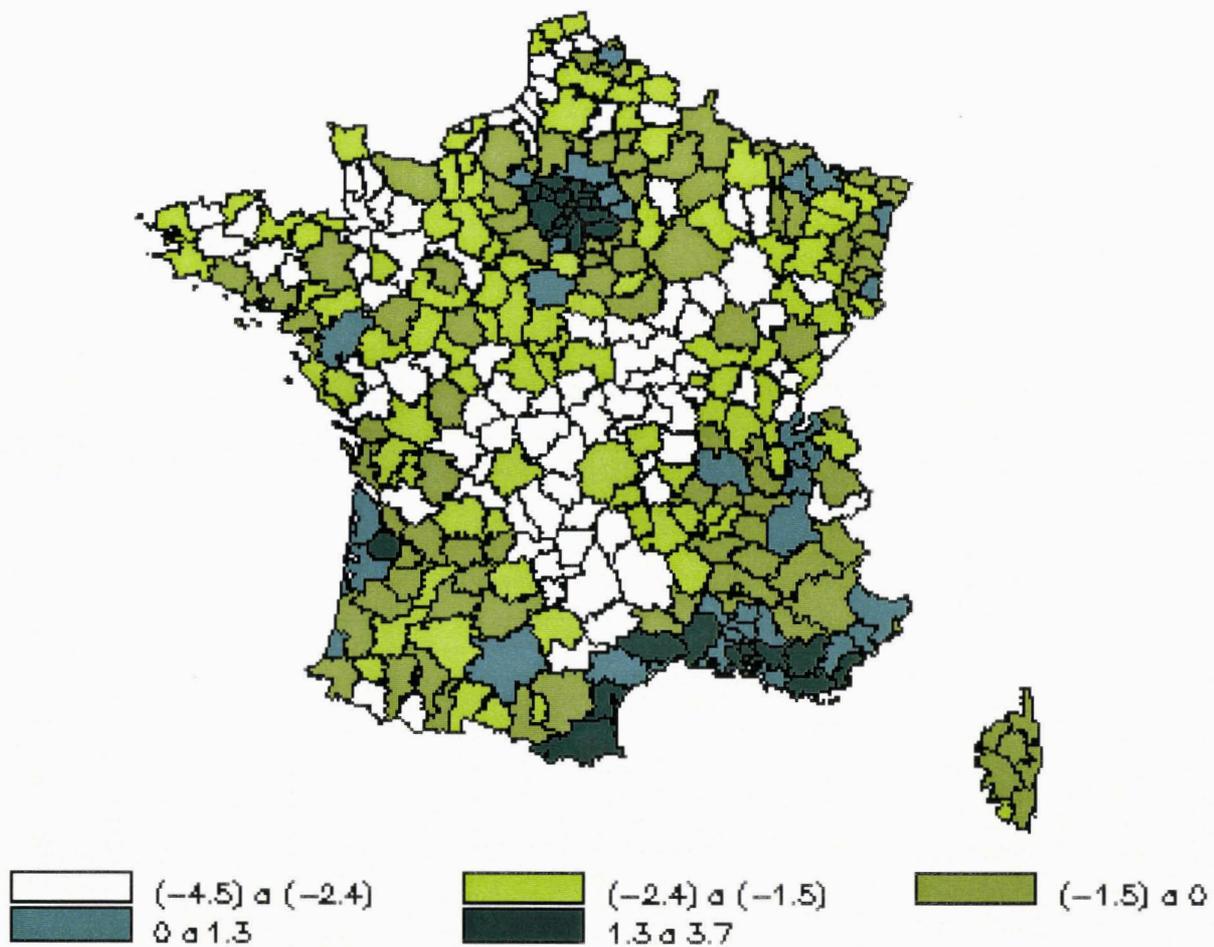
Le calcul de l'écart-type pour les deux composantes donne le résultat suivant :

	Écart-type
Effet géographique	1,28
Effet structurel	0,57

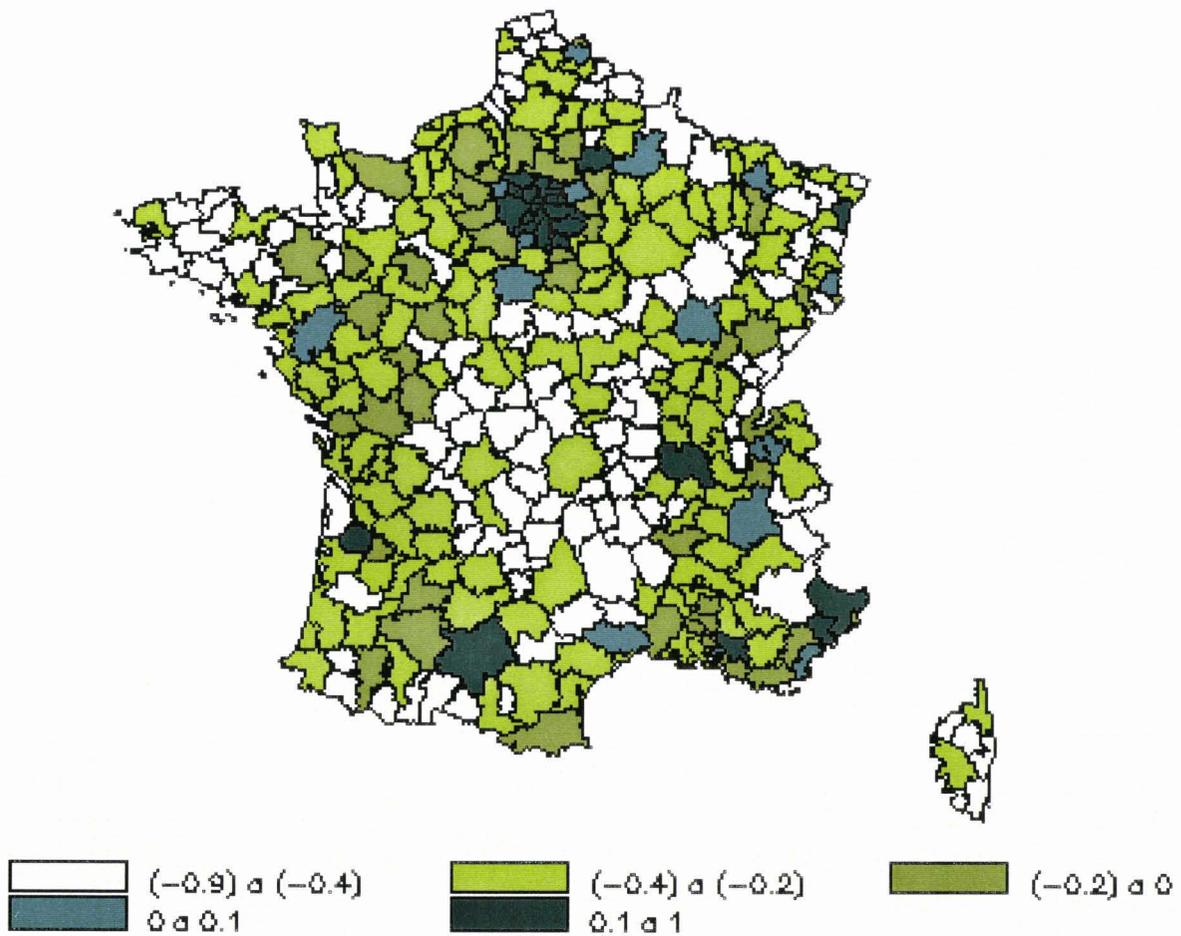
Bien qu'il ne soit pas possible de déterminer avec précision la signification économique de ce résidu, il est intéressant d'étudier sa répartition. Concernant l'analyse des taux de création, il est possible d'expliquer l'effet géographique comme la mise en évidence d'un dynamisme local, c'est-à-dire la présence d'un environnement spécifique favorable à la création d'entreprises.

Les valeurs EG des zones du cœur de la France sont fortement négatives (notamment en Auvergne et dans le Limousin). En revanche, les effets géographiques (EG) (carte n°5) sont positifs pour les zones urbaines (71 zones d'emploi). L'Île-de-France et le littoral méditerranéen (« sun belt ») constituent notamment des espaces très favorables à la création. Les zones d'emploi dont l'écart géographique est le plus élevé sont celles de Cergy, Évry, Montreuil, Orsay, Roissy, Saint-Denis, dans la région parisienne, et les bassins d'Aix-en-Provence, Étang-de-Berre, Fos-sur-mer, Montpellier pour la « sun belt ». Il existe donc, sur ces territoires, des conditions de création favorables qui ne peuvent être attribuées à la structure de l'activité.

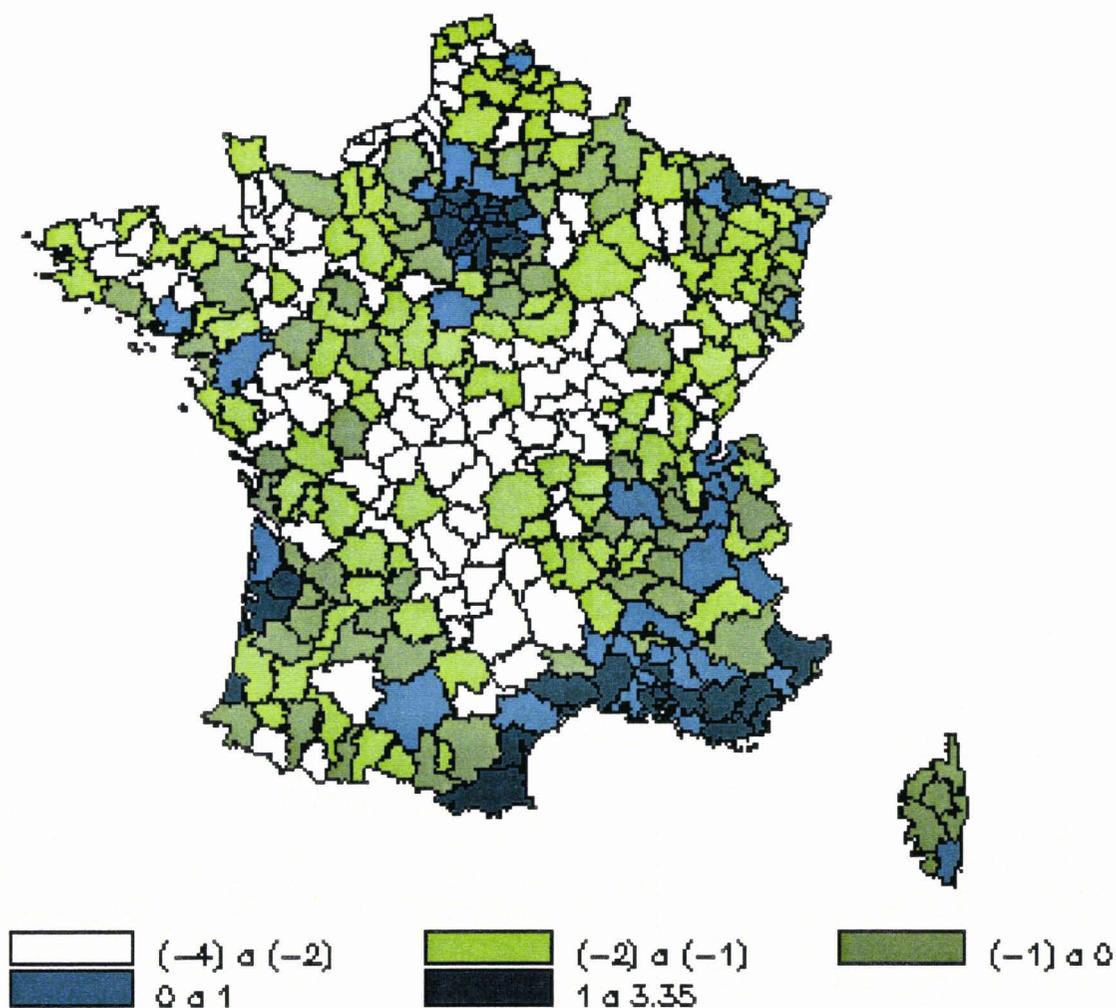
**CARTE 3 - Effet total pour les taux moyens (1993-1996)
de créations pures**



**CARTE 4 - Effet structurel pour les taux moyens (1993-1996)
de créations pures**



**CARTE 5 - Effet géographique pour les taux moyens (1993-1996)
de créations pures**



1.2- La conjugaison des effets structurels et géographiques

Précisons à présent la répartition conjuguée des effets géographiques et structurels sur le territoire. L'écart total (ET) positif ou négatif (ES + EG) peut être conjugué avec un effet structurel (ES) positif ou négatif et un effet géographique (EG) positif ou négatif : il en résulte une répartition en six groupes de zones d'emploi. Nous avons ainsi :

Catégorie	1	2	3	4	5	6
ET = EG + ES	+	+	-	-	-	+
EG	+	+	+	-	-	-
ES	+	-	-	-	+	+
Nombre de zones recensées	38	25	9	272	4	0

Les huit catégories peuvent être séparées en deux grands groupes de zones : les catégories n^{os}1, 2 et 6 ont des effets totaux (ET = ES + EG) supérieurs à zéro. Les catégories n^{os}3, 4 et 5 ont des valeurs totales (ET) négatives. Le tableau n^o7 représente le nuage de points constitué par les 348 zones d'emploi (cf. annexe 5 pour un détail des valeurs obtenues pour les 348 zones d'emploi).

On constate un parallélisme entre les écarts structurels et géographiques : les deux composantes sont en effet assez fortement corrélées (taux de corrélation de 0,7). Dans ce sens, on constate que, dans la plupart des zones d'emploi, un effet structurel négatif coexiste avec un effet géographique négatif (catégorie n^o5). Il s'avère donc que le handicap constitué par une structure d'activité peu adaptée à l'essor de la création d'entreprises n'est que très rarement compensé par des conditions favorables de création d'entreprises. Au contraire, le handicap de ces zones est accentué par des conditions peu favorables (EG < 0). Compte tenu de la masse de zones d'emploi classées dans cette catégorie, il est intéressant de se pencher avant tout sur le cas de la petite centaine de zones d'emploi qui se distinguent par un « comportement » différent.

Nous analysons successivement les six catégories identifiées :

- **Catégorie 1** : Elle regroupe les zones d'emploi ayant des conditions locales très favorables (EG > 0) et une structure d'activité fortement dynamique (ES > 0). Se trouvent dans cette

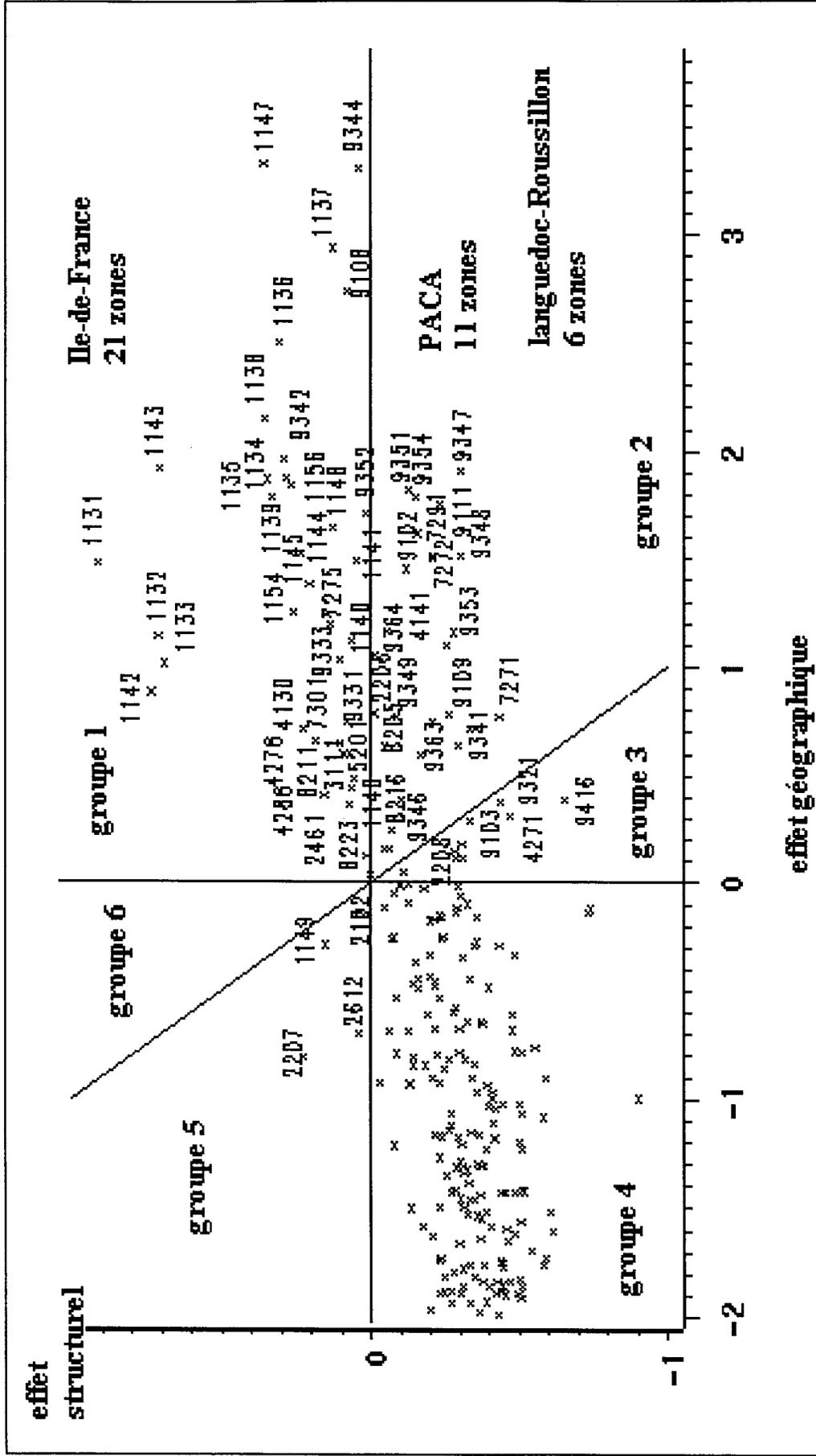
catégorie la plupart des zones d'emploi de l'Île-de-France (21 zones sur 26), qui bénéficient d'effets géographiques assez forts. Il est probable que ces zones profitent des avantages de l'effet d'attraction de la capitale. Il est également intéressant de souligner la présence des principales grandes métropoles : Lille, Metz, Strasbourg, Mulhouse, Nantes, Lyon, Grenoble, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Nice¹⁴, Aix-en-Provence, et, pour Marseille, la zone d'emploi d'Étang-de-Berre. Notons que l'effet géographique des zones d'emploi du littoral méditerranéen est très élevé et en particulier celui des zones de Montpellier et d'Étang-de-Berre. La vivacité du processus de renouvellement des entreprises dans la plupart des zones situées au cœur de la « sun belt » serait a priori provoquée par la spécificité de l'environnement dans lequel les nouvelles entreprises apparaissent.

Le tableau n°8 donne un premier aperçu des caractéristiques environnementales de cette catégorie. Les zones de la catégorie n°1 sont fortement urbanisées. La population (d'entreprises, de services, d'habitants) y est nombreuse et dense. Ces constats vont dans le sens des hypothèses émises dans la première partie de la thèse : les effets d'agglomération issus de l'importance du niveau de la demande locale ainsi que de la disponibilité des facteurs de production jouent, semble-t-il, fortement. Quant aux fortes valeurs de la composante structurelle, elles sont expliquées par la présence d'une structure d'activité nettement orientée vers le tertiaire.

- **Catégorie 2** : Elle est constituée de zones dont les conditions locales compensent, au contraire, les effets d'une structure d'activité peu dynamique ($ES < 0$, $EG > 0$). Le handicap que représente une structure défavorable est surmonté dans seulement 25 zones d'emploi. Elles sont pour la plupart localisées dans le sud du pays : la métropole bordelaise, la région Provence-Alpes-Côte-d'Azur (notamment Apt, Arles, Fos, Marseille) et le Languedoc-Roussillon (notamment Béziers, Narbonne, Nîmes, Sète). Les caractéristiques d'environnement ressemblent fortement à celles de la catégorie n°1 (cf. tableau n°8).

¹⁴ Les zones d'emploi de Cannes et Fréjus sont également dynamiques.

Tableau 7 - Répartition des zones d'emploi par effet géographique et structurel



Dans le tableau n°7, les nombres correspondent aux codes des zones d'emploi suivantes :

CODE	NOM DE LA ZONE D'EMPLOI	CODE	NOM DE LA ZONE D'EMPLOI
GROUPE 1		GROUPE 2	
1131	PARIS	1153	COULOMMIERS
1132	NANTERRE	2206	SUD OISE
1133	BOULOGNE-BILLANCOURT	2317	VERNON
1134	VITRY-SUR-SEINE	4141	BASSIN HOULLER
1135	CRETEIL	7271	BORDEAUX-MEDOC
1136	MONTREUIL	7272	BORDEAUX-ARCACHONNAIS
1137	SAINT-DENIS	7291	SUD-DES-LANDES
1138	CERGY	8205	GENEVOIS FRANCAIS
1139	POISSY	8216	CHAMBERY
1140	LES MUREAUX	9102	NARBONNE
1141	MANTES-LA-JOLIE	9104	BAGNOLS-SUR-CEZE
1142	VERSAILLES	9106	NIMES
1143	ORSAY	9107	BEZIERS-SAINT PONS
1144	ORLY	9109	SETE
1145	DOURDAN	9111	PERPIGNAN
1146	ETAMPES	9341	ARLES
1147	EVRY	9346	CHATEAURENARD
1148	MELUN	9347	FOS-SUR-MER
1154	LAGNY-SUR-MARNE	9348	SALON-DE-PROVENCE
1155	MEAUX	9349	MARSEILLE-AUBAGNE
1156	ROISSY-EN-FRANCE	9351	TOULON
2461	ORLEANS	9353	DRAGUIGNAN
3111	LILLE	9354	BRIGNOLES
4130	METZ	9362	CARPENTRAS
4276	STRASBOURG	9363	APT
4286	MULHOUSE	9364	AVIGNON
5201	NANTES	GROUPE 5	
7275	BORDEAUX-ZONE-CENTRALE	1149	FONTAINEBLEAU
7301	TOULOUSE	2102	REIMS
8208	ANNECY	2207	SOISSONS
8211	LYON	2612	DIJON
8223	GRENOBLE	GROUPE 3	
9108	MONTPELLIER	2208	BEAUVAIS
9331	CANNES-ANTIBES	4142	SARREGUEMINES
9333	NICE	4271	WISSEMBOURG
9342	AIX-EN-PROVENCE	5352	VANNES
9344	ETANG-DE-BERRE	8227	DROME-ARDECHE SUD
9352	FREJUS-SAINT-RAPHAEL	9103	ALES-LA GRAND COMBE
		9311	MANOSQUE
		9321	BRIANCON
		9416	PORTO-VECCHIO

- **Catégorie 3** : Cette catégorie rassemble des zones d'emploi pour lesquelles l'influence négative de la structure d'activité n'est pas compensée par des conditions locales plutôt favorables ($ES < 0$, $EG > 0$). Le handicap de ces zones résulte d'une structure beaucoup plus industrielle ou agricole que la moyenne nationale. Beauvais, Sarreguemines, Wissembourg et Alès ont une structure d'activité encore industrielle. Vannes, Drôme, Manosque et Porto-Vecchio sont, au contraire, plutôt tournées vers des activités agricoles.

Malgré ce désavantage, ce petit nombre de zones d'emploi exploitent un avantage géographique qu'il est difficile d'expliquer. Pour les bassins de Vannes, Drôme, Manosque et

Porto-Vecchio, leur écart géographique positif peut s'interpréter comme lié au développement d'atouts touristiques.

- **Catégorie 4** : Il s'agit de la catégorie la plus représentée. Elle comprend 272 zones d'emploi. Il s'agit des zones dont l'écart total n'est pas favorable. La structure d'activité et les caractéristiques de l'environnement local de ces espaces ne permettent pas de générer une dynamique de création.

Ce groupe de taille importante est assez hétérogène. Globalement, sa spécificité sectorielle est différente de celle des catégories précédentes : beaucoup de ses zones sont plus rurales et peu peuplées, pour d'autres, les activités industrielles sont encore très présentes. On y trouve ainsi des zones de tradition industrielle comme Saint-Nazaire, Thionville et Roubaix-Tourcoing, Dreux, Romans et Montereau. Leur structure sectorielle n'est pas particulièrement orientée vers les activités tertiaires, mais conserve un caractère industriel assez fort. On trouve également dans cette catégorie des zones beaucoup moins industrielles comme La Rochelle, Bayonne, Carcassonne, Menton, Digne, Ajaccio, ainsi que quelques zones rurales (Château-Thierry, Sarlat, Ganges, Corte).

- **Catégorie 5** : Pour ces zones, nous avons $ES > 0$, $EG < 0$. La structure de l'activité de ces zones d'emploi est adaptée à la trajectoire nationale. Cependant, cette dynamique ne compense pas les effets négatifs des conditions locales. Les zones d'emploi présentes dans cet espace sont très peu nombreuses (4 zones). On y trouve les bassins de Fontainebleau, Soissons, Reims et Dijon. Ces zones sont urbanisées et tertiarisées. Pourtant, l'inadaptation de certaines caractéristiques locales conduit, néanmoins, à des résultats très médiocres en matière de renouvellement.

- **Catégorie 6** : aucune zone d'emploi identifiée.

Tableau 8 - Variables socio-économiques pour les six catégories de zones obtenues à l'aide de l'analyse structurelle - géographique

Catégorie	Part de l'emploi tertiaire (en %)	Part de l'emploi agricole (en %)	Part de l'emploi industriel (en %)	Part d'entreprises de services (*) (en %)	Part de la population urbaine (en %)	Densité de population (h/km ²)	TXCP
1	68,68	1,63	21,50	19,93	89,97	1524	9,08
2	63,84	9,07	18	12,48	73,53	176	8,33
3	61,44	7,11	21,11	10,36	52,00	68	7,34
4	57,08	9,88	26,35	10,26	57,13	135	6,2
5	65,25	4,5	23,00	17,75	75	118	7,11
6	-	-	-	-	-	-	-
Moyenne	57,14	10,20	24,71	10,90	58,56	253	7,60

(*) Part d'entreprises de services aux entreprises (section K de la NAF17) dans le parc d'entreprises (champ ICS) en 1997 (source : INSEE, SIRENE).

Deux types de caractéristiques prévalent donc dans l'explication de la distribution inégale des créations d'entreprises sur le territoire. D'une part, le niveau de création d'une zone géographique est prédéterminé par les spécificités sectorielles de son système productif local. La reproductibilité du tissu dépend donc de son positionnement sectoriel (est-ce un tissu tertiaire, industriel ou agricole ?).

D'autre part, le niveau de création est lié à une série de facteurs économiques locaux. L'analyse structurelle-géographique permet d'identifier leur existence, mais ne permet pas d'en discerner la véritable nature. Malgré tout, la partition des zones d'emploi en six groupes indique, dès à présent, que des effets d'agglomération semblent avantager les zones les plus dynamiques.

CONCLUSION DU CHAPITRE VI

Les résultats de ces deux techniques nous confortent dans l'idée que le contexte économique local a un effet sur le niveau de création. Par rapport au chapitre V, nous avons pu progresser dans la recherche de l'explication de la concentration des nouvelles entreprises autour des centres urbains.

Les deux méthodes ont permis de souligner qu'il était possible d'attribuer les écarts spatiaux à deux types d'explications (reliées l'une à l'autre). D'une part, le processus de création semble être régi par la forme de la structure d'activité de la zone d'emploi. D'autre

part, les niveaux de création sont également déterminés par les conditions spécifiques de l'espace considéré.

Un grand nombre des zones d'emploi sont totalement dépourvues de ces deux avantages : l'inadaptation de leur structure sectorielle par manque de dynamiques tertiaires handicape et ralentit leur renouvellement. De plus, certaines caractéristiques locales des zones d'emploi alourdissent ce désavantage. C'est notamment le cas de la majeure partie des zones d'emploi des espaces anciennement industriels ainsi que fortement agricoles. Seul un petit nombre de zones d'emploi constituent un cadre favorable au renouvellement. De manière prévisible, les zones urbaines, et en particulier les grandes métropoles, font partie de cette catégorie avec des effets structurels et géographiques fortement positifs. Le sud de la France (au sud d'un axe Toulouse-Grenoble) bénéficie également de cet avantage. Il existe donc des facteurs locaux favorables à la création qui relèvent à la fois de la tertiarité de leur tissu économique et de caractéristiques locales spécifiques.

La réalisation d'une typologie des zones d'emploi a souligné la forte hiérarchie des zones d'emploi, la création dans l'espace étant répartie de manière concentrique. L'analyse structurelle-géographique a mis en évidence les disparités géographiques importantes sur le territoire national. Les zones urbaines ont de nouveau été identifiées comme étant les territoires les plus dynamiques en matière de création d'entreprises. En revanche, la plupart des autres zones sont dans une situation défavorable qui se traduit par des niveaux de création nettement inférieurs à la moyenne nationale. La technique de l'analyse structurelle-géographique ne permet pas d'identifier la nature de ces conditions spécifiques.

CHAPITRE VII :

UNE RECHERCHE

DES FACTEURS EXPLICATIFS

DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES

Comme nous l'avons constaté dans les chapitres précédents, il existe des écarts importants de niveaux de création d'entreprises entre les zones d'emploi. Un examen détaillé de la répartition des nouvelles entreprises a confirmé la pertinence de la dimension locale dans l'analyse du processus de création. La caractérisation sectorielle du tissu économique local ainsi que des composantes environnementales sont notamment apparues comme des déterminants significatifs des taux de création.

Dans ce nouveau chapitre, nous tentons d'expliquer les disparités en explorant les pistes que les chapitres I à III ont ouvertes. Nous avons en effet vu que les caractéristiques économiques locales façonnent un cadre de création, variable d'un territoire à l'autre. Ces singularités territoriales ont été systématisées par le paradigme *structure économique locale*. La mise à disposition de facteurs de production, la disponibilité d'une demande et celle d'une population apte à créer constituent les principaux arguments théoriques de la différenciation territoriale. En quoi ces composantes interviennent-elles dans le cas de la France ? Agissent-elles de la même manière au sein de tous les territoires ?

Pour répondre à ce type de questions, nous cherchons à mettre en évidence l'existence de liaisons statistiques entre le taux de création et une série de variables socio-économiques. Leur identification permet de comprendre les enchaînements de causes et d'effets qui conduisent à une forte agglomération des nouvelles entreprises. Dans une perspective plus dynamique¹, leur appréhension permet également de saisir les forces auxquelles est soumis le système productif, de comprendre les évolutions du tissu économique à moyen et long terme et, d'une

¹ Notre analyse est réalisée dans un cadre statique. Une étude sur une plus longue période permettrait d'étudier

manière plus ambitieuse, d'esquisser quelques recommandations de stratégies en matière d'aménagement du territoire et de renouvellement du tissu économique.

Le chapitre VII se décompose en cinq sections. La section I présente un état des lieux de la littérature empirique consacrée à la recherche des déterminants de la création d'entreprises. Dans la section II, nous décrivons les variables explicatives retenues dans les modèles. Les sections III à V fournissent une série de résultats obtenus au niveau des zones d'emploi sur la période 1993-1996.

Notons, dès à présent, que la recherche de l'impact des interactions entre les agents économiques locaux sur le niveau de naissances d'entreprises se confine, dans le présent chapitre, aux facteurs quantitatifs et écarte les aspects qualitatifs identifiés dans le chapitre III. Nous pensons notamment à l'analyse qui renvoie au concept de capital organisationnel, qui n'a pu être mis en évidence empiriquement, les statistiques dont nous disposons ne permettant pas d'en tenir compte et les zones d'emploi ne constituant pas le niveau d'agrégation idoine pour leur appréhension.

SECTION I- UNE BRÈVE REVUE DE LA LITTÉRATURE EMPIRIQUE

Dans un premier temps, nous avons ressenti le besoin d'examiner les travaux antérieurs consacrés à l'examen pratique du processus de naissance. Des spécialistes de toutes les disciplines ont en effet cherché à mettre en évidence les déterminants de la création d'entreprises. Les auteurs s'attardent sur des facteurs aussi divers que variés et parfois même farfelus (ROBINSON et HUNT, 1992). Certains mesurent la dimension sociologique du phénomène (MC CLELLAND et WINTER, 1969), d'autres sa dimension culturelle et historique (BERGER, 1993), d'autres encore s'interrogent sur l'impact des facteurs économiques.

La prolixité de la littérature nous conduit à proposer une revue sélective des travaux et études entrepris dans ce domaine. Le tableau n°1 en présente une liste non exhaustive² qui est avant tout centrée sur les recherches économiques, et en particulier sur les études consacrées

l'ampleur des effets de concentration sur la répartition géographique des créations (phénomène de polarisation).

exclusivement à l'analyse des différences spatiales. D'aucuns se penchent, en effet, sur les différences sectorielles et éludent la dimension spatiale du processus. La méthode n'est pas pour autant dénuée d'intérêt, car elle souligne les effets de la forme du marché sur le niveau de création d'entreprises. Le tableau n°1 fait référence à quelques-uns de ces travaux.

Deux catégories de liens entre les taux de création et des variables économiques peuvent être extraites du tableau n°1. Ces deux catégories renvoient aux différentes composantes locales étudiées dans les chapitres I à III. D'une part, le niveau local de création d'entreprises est déterminé par des variables relevant de la **disponibilité d'une demande locale**. D'autre part, le contexte de création est plus ou moins favorable selon la **disponibilité des moyens locaux (offre locale)**.

Du côté de l'**offre**, le niveau de création peut tout d'abord être expliqué par la disponibilité d'entrepreneurs. Tous les agents économiques n'ont pas les mêmes aptitudes : certains sont propres à devenir chef d'entreprise tandis que d'autres en sont incapables. Il existerait donc une capacité à entreprendre, que les modèles de choix entrepreneurial et, dans un cadre non formalisé, plusieurs approches sociologiques ont récemment théorisée (cf. chapitre III). Les différences de caractéristiques locales du capital humain deviennent, dès lors, une source de disparités spatiales. Certains auteurs ont souhaité vérifier empiriquement la véracité de cette hypothèse en mettant en relation les caractéristiques de la population locale avec le niveau de création d'entreprises.

R. WHITTINGTON (1984) et A. GOULD et al. (1984) ont ainsi constaté pour la Grande-Bretagne qu'une plus forte proportion de travailleurs qualifiés a un effet positif sur le taux de création.

L'expérience professionnelle des agents économiques a également un impact sur le taux de création : P. REYNOLDS (1994) constate pour les États-Unis qu'une expérience antérieure à la création au sein d'une PME a tendance à améliorer l'attrait des agents économiques pour la situation d'entrepreneur du fait d'une connaissance plus complète du métier.

D'autres auteurs ont vérifié l'hypothèse que le niveau de création dépend du comportement des agents économiques vis-à-vis de l'entrepreneuriat. Dans cette perspective, D. KEEBLE et al. (1993) ont mesuré l'impact négatif de la présence d'une *culture prolétarienne dominante* dans certaines régions de la Grande-Bretagne.

² La plupart des tests répertoriés ont été effectués en Grande-Bretagne et aux États-Unis.

Le taux de chômage constitue un autre facteur qui est enclin à avoir un effet sur le niveau de création. Son impact est cependant ambigu. Certaines études empiriques mettent en évidence un effet positif du taux de chômage (cf. tableau n°1). Ce lien suggère qu'en période de récession, la création d'une entreprise constitue un moyen d'échapper à une situation d'inactivité dans un contexte où il est difficile de trouver un emploi salarié. À l'inverse, en période de croissance, les agents créent moins, car ils préfèrent une situation de salarié qui devrait leur offrir un niveau de salaire plus élevé. Le taux de chômage influence donc l'arbitrage entre la position de salarié ou de créateur, c'est-à-dire en modifiant le coût d'opportunité de la création d'une entreprise (cf. chapitre III). Dans ces conditions, la conjoncture macro-économique est susceptible d'agir sur le nombre d'entrepreneurs potentiels.

Le lien entre création d'entreprises et chômage peut cependant être d'une autre nature. Plusieurs auteurs constatent la relation inverse (AUDRETSCH et FRITSCH, 1994) : le taux de création local (par actif) diminue avec le taux de chômage. Dans ce cas, son niveau est le reflet de l'état des opportunités sur les marchés, c'est-à-dire de la demande.

Le taux de création d'entreprises est également déterminé par la disponibilité en capital à un niveau local. E. MALECKI (1990) a constaté qu'aux États-Unis, la mise à disposition de capitaux et, en particulier, de capital-risque peut avoir des effets positifs sur le niveau de naissances.

Du côté de **la demande**, la plupart des études mettent en évidence que le processus de création étant circonscrit à un espace restreint, la taille et la croissance du marché local a une très forte influence sur le niveau de création d'entreprises. P. REYNOLDS (1994) constate ainsi que la richesse des agents favorise la création d'entreprises aux États-Unis. D. KEEBLE et R. WALKER (1994) font le même constat pour la Grande-Bretagne (voir également KEEBLE et WEVER, 1986 ; KEEBLE et ROBSON, 1993).

S'ajoute à cet effet de taille un effet de structure du marché. Selon sa forme, le marché offre plus ou moins d'opportunités aux futurs créateurs. M. CROSS (1981) constate ainsi que la spécialisation du tissu a tendance à restreindre les possibilités de création en réduisant les opportunités de formations de nouvelles entreprises. De même, plusieurs auteurs ont constaté que l'urbanisation favorise le renouvellement, de par la taille croissante du marché qu'elle représente (REYNOLDS, 1994 ; KEEBLE et WALKER, 1994).

D'autres auteurs s'intéressent aux variations du niveau de création en fonction de la structure des secteurs d'activité, mais éludent la dimension spatiale. P. GEROSKI (1990, 1991a) a ainsi étudié le lien entre flux de création d'entreprises et profitabilité d'un secteur d'activité. Son ouvrage *Entry and Market Contestability, an International Comparison* (GEROSKI et SCHWALBACH, 1991) réunit une série d'études dans différents pays (États-Unis, Grande-Bretagne, Japon,...). Par cette vérification empirique des modèles d'entrée, P. Geroski poursuit les travaux de J. BAIN (1956) qui, quelques décennies plus tôt, avait mis en évidence l'existence de barrières à l'entrée inhibant les possibilités d'entrée (des nouvelles unités) sur un marché. En effet, P. Geroski et ses coauteurs soulignent par des tests économétriques l'importance de la forme de la structure sectorielle dans le processus de naissance. Le niveau de profit agit positivement sur la création, indiquant que le taux de croissance économique a un effet bénéfique sur les possibilités de créations. Ce constat donne un caractère pro-cyclique au flux de création.

P. Geroski constate également que le processus d'entrée est freiné par certaines conditions de marché comme le niveau de concentration du secteur et la taille moyenne des entreprises. Il existe donc des barrières à l'entrée.

Dans une perspective identique, M. BEESLEY et R. HAMILTON (1994) ont vérifié l'existence de ces barrières pour la Grande-Bretagne à partir d'une base de données récente. Les deux auteurs mettent en évidence l'impact positif de la profitabilité sur le processus de naissance ainsi que les effets négatifs de la concentration. Quant à J. CREEDY et P. JOHNSON (1983), ils soulignent qu'aux États-Unis, ce dernier facteur a tendance à agir négativement sur les intentions de création des agents économiques.

Tableau 1 - La création d'entreprises (approche spatiale et/ou sectorielle) en Europe et aux États-Unis : quelques constats

CONSTATS	USA	GRANDE-BRETAGNE	RESTE DE L'EUROPE
Le taux de chômage a un effet (positif) sur la création d'entreprises.	ASC et AUDRETSCH (1994), REYNOLDS (1994)	ASHCROFT et al. (1991), BARKHAM (1989), BEESLEY et HAMILTON (1994), CREEDY et JOHNSON (1983), HAMILTON (1986), HUDSON (1987), KEEBLE et ROBSON (1993), KEEBLE et WEVER (1986), WHITTINGTON (1984)	<u>Allemagne:</u> AUDRETSCH et FRITSCH (1994), FRITSCH (1992), WAGNER (1994)
Les caractéristiques locales du capital humain ont un effet sur la création d'entreprises.	BATES (1995), BROCK et EVANS (1986) CREEDY et JOHNSON (1983)	ASHCROFT et al. (1991), BARKHAM (1992), GOULD et KEEBLE (1984), KEEBLE et ROBSON (1993), LLOYD et MASON (1984), ROBSON (1991), WHITTINGTON (1984)	<u>Allemagne:</u> AUDRETSCH et FRITSCH (1994)
Le degré d'urbanisation d'une zone géographique a un effet positif sur le niveau local de création d'entreprises.	REYNOLDS (1994)	KEEBLE et al. (1991), KEEBLE et ROBSON (1993), KEEBLE et WALKER (1994)	<u>Allemagne:</u> AUDRETSCH et FRITSCH (1994) <u>Irlande:</u> O'FARRELL et CROUCHEY (1984)
La taille du marché a un effet sur les niveaux de création d'entreprises (analyses sectorielles ou spatiales).	ASC et AUDRETSCH (1989), ASC et AUDRETSCH (1994), BARTIK (1989), BATES (1990), BLANCHFLOWER et MEYER (1991), REYNOLDS (1994)	KEEBLE et WEVER (1986), KEEBLE et ROBSON (1993), KEEBLE et WALKER (1994), LLOYD et MASON (1984), WHITTINGTON (1984)	<u>Allemagne:</u> AUDRETSCH et FRITSCH (1994), WAGNER (1994) <u>Australie:</u> BLANCHFLOWER et MEYER (1991) <u>Canada :</u> KHEMANI et SHAPIRO (1986) <u>Finlande :</u> KANGASHARJU (1998) <u>Irlande:</u> HART et GUDGIN (1994)
Lien entre création et taille des entreprises déjà établies : - la présence de grandes entreprises a un effet négatif ; - la présence de PME a un effet positif sur la création.	ASC et AUDRETSCH (1994), BLANCHFLOWER et MEYER (1991), REYNOLDS (1994)	ASHCROFT et al. (1991), BEESLEY et HAMILTON (1994), GOULD et KEEBLE (1984), KEEBLE et WALKER (1994), KEEBLE et ROBSON (1993)	<u>Allemagne:</u> AUDRETSCH et FRITSCH (1994) <u>Australie:</u> BLANCHFLOWER et MEYER (1991) <u>Irlande:</u> O'FARRELL et CROUCHEY (1984), HART et GUDGIN (1994) <u>Italie:</u> REYNOLDS et al. (1994), GAROFOLI (1992b)

Tableau 1 (suite)

CONSTATS	USA	GRANDE-BRETAGNE	RESTE DE L'EUROPE
La spécialisation du tissu d'entreprises a un effet négatif sur la création.		BEESEY et HAMILTON (1994),	Allemagne: WAGNER (1994)
Lien entre le niveau de créations d'entreprises d'une zone géographique et la structure locale d'emploi. La part d'industrie a tendance à avoir un effet négatif tandis que la tertiarité a un effet positif.		GOULD et KEEBLE (1984), JOHNSON (1983),	Italie: GAROFOLI (1992b) Irlande: O'FARRELL et CROUCHEY (1984)
Richesse de la population locale.	REYNOLDS (1994)	KEEBLE et WALKER (1994)	
Dépense de l'état.	REYNOLDS (1994) (effet négatif)		Irlande: HART et GUDGIN (1994) (effet positif)
Profitabilité du secteur d'activité	KESSIDES (1991)	GEROSKI (1990, 1991a)	Belgique: SLEUWAEGEN et al. (1991) Allemagne: SCHWALBACH (1991)

Au-delà de ces analyses qui concernent la Grande-Bretagne et les États-Unis, quelques études ont été effectuées pour d'autres espaces géographiques. Nous présentons succinctement une comparaison internationale, publiée par la revue *Regional Studies* (REYNOLDS et al., 1994). Le tableau n°1 reprend les résultats de cette étude. Dans ce numéro, six pays ont ainsi été étudiés : l'Allemagne, l'Irlande, l'Italie, la France, la Grande-Bretagne et les États-Unis.

Ainsi, en Allemagne, B. AUDRETSCH et M. FRITSCH (1994) constatent que la naissance des entreprises est encouragée par la présence locale de PME, une population active qualifiée, une forte densité de population et l'augmentation du chômage. Le cas irlandais met également en évidence l'importance de la présence d'un tissu de petites entreprises (HART et GUDGIN, 1994) ainsi que l'effet favorable des dépenses publiques sur la création d'entreprises. La situation en Italie est différente : le chômage ne favorise pas la création tandis que la spécialisation du tissu d'entreprises tend à augmenter le niveau des naissances. Ces travaux empiriques mettent donc l'accent sur l'existence de structures économiques spécifiques apparemment favorables à la création de nouvelles entreprises.

Des travaux similaires consacrés au cas du territoire français sont beaucoup plus rares. Une des premières études répertoriées est celle de P. AYDALOT (1986b). L'auteur constate pour l'année 1983 que la création d'entreprises dans le secteur de l'industrie est fortement corrélée

à la taille des entreprises locales (corrélation négative) ainsi qu'au taux d'urbanisation local (corrélation positive). Dans le secteur des services, il met en évidence que le taux de création est lié à la part de travailleurs qualifiés dans la zone géographique.

L'INSEE et l'APCE³ produisent régulièrement des études faisant état du niveau de création d'entreprises en France. Les deux institutions exploitent la base de données SIRENE et décrivent les variations annuelles en matière de création d'entreprises, reprise et réactivation.

À partir de la même source statistique, J. BONNET (1989), B. GUESNIER (1994, 1997, 1998), H. JAYET (1993b) et J. LAVALLEE (1996) ont essayé d'aller plus loin. Leurs travaux fournissent plusieurs pistes de recherche des déterminants des différences spatiales de création d'entreprises. H. JAYET (1993b), qui s'intéresse à la création d'*établissements*⁴, constate ainsi que les disparités géographiques de la création découlent en partie de la spécificité des activités locales qui prévalent dans la zone définie. Le secteur d'activité occupe effectivement un rôle important dans le processus de création. Cette approche par la structure d'activité permet de justifier les bons résultats des régions dont la structure sectorielle est actuellement orientée vers des activités tertiaires. Au contraire, les régions de tradition industrielle sont moins enclines à générer des dynamiques locales de création compte tenu d'une certaine raréfaction des opportunités dans l'industrie. Il n'en demeure pas moins qu'il nous semble que l'explication des disparités spatiales de création réside également à d'autres niveaux. Dans cette perspective, J. BONNET (1989) considère que la structure du marché, les motivations principales des créateurs (milieu socio-culturel) et les aides disponibles constituent des paramètres décisifs du renouveau entrepreneurial à un niveau local. Quant à B. GUESNIER (1994, 1997, 1998) et J. LAVALLEE (1996), ils suggèrent que la qualification et la formation des agents économiques, le taux d'urbanisation et la croissance de la population constituent des facteurs explicatifs pertinents. Les espaces (zones d'emploi, départements, régions,...) se différencient donc non seulement par leur caractérisation sectorielle, mais également par leur caractérisation géographique, c'est-à-dire la spécificité de l'environnement dans lequel évolue la nouvelle entreprise.

³ Voir notamment J. BONNEAU et al. (1995, 1997), P. MESLEARD et al. (1993, 1995).

⁴ Ce qui nous éloigne de notre problématique (cf. chapitres I et IV).

SECTION II- LES SOURCES, LES VARIABLES ET LES MÉTHODES UTILISÉES

Dans cette section, nous décrivons les sources statistiques utilisées (§1-) ainsi que les variables que nous retenons pour les modèles successifs (§2-). Le dernier paragraphe (§3-) présente les techniques statistiques utilisées.

§1- Les sources statistiques

Dans la mesure du possible, nous avons essayé de recueillir des informations statistiques appropriées aux concepts théoriques des chapitres antérieurs. Nous avons ainsi sélectionné des indicateurs extraits de plusieurs bases de données⁵ fournies par l'INSEE : le Recensement, le répertoire SIRENE, l'Enquête Équipement Urbain et quelques autres sources (cf. *infra*). Ces fichiers répertorient de nombreuses informations sur les caractéristiques socio-économiques des zones d'emploi (cf. tableau n°2) :

- les données du recensement font référence à celui de 1990, dernier dénombrement de la population disponible à ce jour. Ces données sont assez anciennes. Il convient donc d'aborder avec une certaine réserve les résultats statistiques obtenus. Le recensement fournit des informations sur la population totale et active (niveau de qualification, de formation, dénombrement des individus,...).

- le fichier SIRENE propose non seulement un comptage précis des créations d'entreprises et d'établissements ventilés par secteur d'activité et par zone d'emploi mais aussi des informations sur la taille⁶ des unités existantes. Les intérêts et limites du fichier ont été abordés dans le chapitre IV.

- pour compléter ces informations, d'autres bases de données de l'INSEE ont été superficiellement exploitées (DADS⁷, Ministère du Travail,...). Nous exploitons

⁵ On peut trouver des informations complémentaires sur la distribution spatiale de la plupart des variables explicatives dans *l'Atlas des zones d'emploi* (INSEE, 1994).

⁶ La taille des unités de production correspond ici au nombre d'employés de l'établissement.

⁷ Fichier des Demandes Annuelles de Données Sociales.

notamment l'Enquête Équipement Urbain⁸ (EEU) qui dénombre les structures disponibles par commune (infrastructures de services, écoles, hôpitaux,...).

L'ensemble des informations dont nous disposons sont ventilées par zone d'emploi (selon le découpage de 1993 en 348 zones d'emploi). Certaines des variables sont également ventilées par secteur d'activité. Nous faisons alors référence à la nomenclature NAF (Nomenclature d'Activités Françaises⁹).

§2- Les variables retenues

Dans l'ensemble des modèles présentés, les variables expliquées sont les taux de création d'entreprises (taux de création pure, TXCP, et taux de création totale, TXCPI). Les taux par entreprise (approche écologique) et par actif (approche entrepreneuriale) sont successivement testés. Nous préférons estimer les taux de création plutôt que les flux afin de réduire les effets de taille provoqués par les différences de superficie des entités géographiques (cf. chapitre IV).

Concernant les variables explicatives, plusieurs types de facteurs précisent la forme de la structure économique locale, c'est-à-dire le contexte socio-économique dans lequel la nouvelle entreprise émerge. Le tableau n°2 compile l'ensemble des variables utilisées. Elles peuvent être triées en plusieurs groupes. Nous avons déjà vu que deux catégories de facteurs sont susceptibles d'expliquer les différences de niveaux de création d'entreprises. D'une part, la variation de la disponibilité locale de demande est propre à agir sur le degré de renouvellement. D'autre part, la disponibilité locale en facteurs de production (facteur travail, disponibilité d'entrepreneurs, de services,...) peut en partie déterminer le niveau de naissances. Nous pouvons donc classer les variables explicatives du tableau n°2 en deux catégories :

- des variables de demande.
- des variables d'offre.

Nous ajoutons également à ces deux catégories des variables de proximité, qui reprennent le concept de *dynamiques de proximité* (cf. chapitres V et VI).

⁸ Les données dont nous disposons ne reprennent les informations que pour 212 zones d'emploi.

⁹ Cf. annexe n°1 (NAF17, NAF31 et ACTEN10).

2.1- Des variables de demande

Tout d'abord, concernant les variables de demande, nous ne disposons pas de variables qui reprennent parfaitement la demande locale des agents économiques en chaque entité géographique (une mesure du PIB au niveau des bassins d'emploi n'existe pas). Nous utilisons donc des indicateurs approximatifs de la demande. Deux aspects de la demande locale sont pris en considération : le niveau de demande finale, déterminé par les caractéristiques de la population de la zone, et le niveau de demande en facteurs de production, déterminé par la structure du tissu d'entreprises et d'établissements.

À propos du premier aspect, le tableau n°2 répertorie des variables mesurant le niveau de richesse de la population comme l'indice de niveau de salaire moyen¹⁰ (ECSAL), le niveau de non imposition (PNIMP), mais aussi une variable de changement démographique (le taux de variation de la population locale, TVARPOP). La densité de population (DENSITE)¹¹ donne une indication sur la taille du marché que représentent les résidents de la zone d'emploi, et notamment sur le degré de concentration du marché. Nous possédons également une variable mesurant la part de la population urbaine dans la zone d'emploi (PPOPURB). Celle-ci correspond à la proportion d'habitants vivant dans des communes dites urbaines (plus de 2 000 habitants). Cette variable permet de vérifier si les zones urbaines sont bien propices à la multiplication de nouvelles entreprises notamment du fait d'un marché a priori plus grand.

Pour tenir compte de la demande d'inputs, nous ajoutons une variable de densité de population des établissements (DENS). Celle-ci constitue une estimation de la taille¹² du marché que les entreprises déjà en place peuvent représenter pour les nouvelles entreprises. La densité peut également être interprétée comme une estimation de la concurrence dans la zone d'emploi. Pour améliorer nos informations sur la taille des marchés, nous calculons également une variable plus sophistiquée. Il s'agit de la variable de diversité du tissu (DIV) qui correspond à l'inverse d'un indice de concentration de Herfindhal, calculé sur la part dans la population d'entreprises d'une zone des autres secteurs (secteurs i') que celui considéré (secteur i).

¹⁰ ECSAL est un indicateur partiel de la richesse de la population locale, ne tenant compte que du secteur privé (hors agriculture).

¹¹ Ce type de variable permet de tenir compte des effets de taille, les zones d'emploi étant de tailles très différentes (cf. chapitre IV).

¹² Il est nécessaire de normaliser le nombre d'entreprises d'une zone par la superficie de celle-ci, étant donné les différences de taille des zones d'emploi.

Nous avons donc :

$$DIV = \frac{\frac{1}{\sum_{\substack{i'=1 \\ i \neq i'}}^I \left(\frac{N_{zi'}}{N_z - N_{zi}} \right)}}{\frac{1}{\sum_{\substack{i'=1 \\ i \neq i'}}^I \left(\frac{N_{i'}}{N_{..} - N_i} \right)}}$$

avec I , le nombre total de secteurs d'activité.

N_{iz} , le nombre d'établissements du secteur i et de la zone z .

$N_{.z}$, le nombre d'établissements de la zone z .

$N_{i.}$, le nombre d'établissements du secteur i sur l'ensemble du territoire.

$N_{..}$, le nombre d'établissements sur le territoire.

DIV mesure la diversité sectorielle des secteurs autres que celui dans lequel les nouvelles entreprises naissent. A priori, un tissu plus diversifié est susceptible de constituer un environnement plus favorable aux créations (cf. chapitre II).

2.2- Des variables d'offre

Plusieurs types de facteurs déterminent l'offre locale. Tout d'abord, nous avons vu dans le chapitre III que les caractéristiques locales de la population sont propres à agir sur le niveau de création d'entreprises. Les agents économiques locaux contribuent non seulement au renouvellement de la population d'entrepreneurs, mais caractérisent aussi le marché local du travail (cf. chapitres II et III). Nous retenons plusieurs variables spécifiant le marché local du travail :

- à propos du niveau de formation de la population, deux variables sont retenues : la proportion de bac + 2 ou plus (PBAC2) et celle de CAP ou de BEP (PCAP).
- d'autres variables identifient le niveau de qualification de la population locale : la part des emplois d'encadrement dans l'emploi salarié (PENCA), le taux de

qualification des ouvriers¹³ (TQOUV) et le taux de technicité des emplois de production¹⁴ (TTECH).

- pour tenir compte de la structure d'emploi dans laquelle les futurs entrepreneurs évoluent, nous ajoutons dans les modèles la part de l'emploi industriel (PIND), de l'emploi tertiaire (PTER), de l'emploi agricole (PAGR), la part des quatre plus grands établissements dans l'emploi industriel (PGRETA) et le niveau de chômage (EVDEFM, TCHO, DEFMPNQ, DEFMPCLD).

D'autres variables caractérisent la structure du tissu d'établissements. Celle-ci est susceptible d'agir sur le potentiel de la population à devenir entrepreneur. Elle conditionne également, comme le souligne P. Geroski, les perspectives d'entrée d'une entreprise sur un marché. La taille des établissements peut ainsi être interprétée comme ayant un effet direct sur le processus de création : les nouvelles entreprises sont obligées d'atteindre cette taille moyenne efficace pour être concurrentielles. Une plus grande taille indique donc une plus grande difficulté pour les nouvelles unités à pénétrer le marché. La variable de taille des établissements est, dans ce cas, un indicateur de la hauteur des barrières à l'entrée. Nous avons ainsi à notre disposition des variables qui indiquent la taille des entreprises et établissements dans la zone d'emploi. Plusieurs variables sont retenues : la taille moyenne des établissements (TAIM), la part de très petits établissements¹⁵ (TXPE) et de petits établissements¹⁶ (TXPME).

La variable de diversité du tissu d'établissements (DIV) donne également des indications sur la structure du tissu. Il en est de même de la variable de spécialisation SPEC.

Cet indice de spécialisation est calculé d'une manière très classique. Il consiste en une normalisation du nombre d'établissements sectoriels par le nombre total d'établissements de la zone. La variable correspond statistiquement au rapport suivant :

$$\text{SPEC} = (N_{iz} / N_z) / (N_i / N_{..})$$

avec N_{iz} , le nombre d'établissements du secteur i et de la zone z .

¹³ Le taux de qualification des ouvriers est le pourcentage d'emplois occupés par des ouvriers qualifiés dans l'ensemble des emplois ouvriers.

¹⁴ Pourcentage d'emplois occupés par des ingénieurs, des cadres techniques d'entreprises et des techniciens, dans l'ensemble des emplois de production.

¹⁵ Moins de 10 salariés.

N_z , le nombre d'établissements de la zone z .

N_i , le nombre d'établissements du secteur i sur l'ensemble du territoire.

$N..$, le nombre d'établissements sur le territoire.

Remarquons que, malgré le sens apparemment opposé des deux termes diversité et spécialisation, les indices DIV et SPEC ne sont pas statistiquement inverses.

Ces deux variables nous indiquent quel est le degré de variété du tissu. Elles peuvent être interprétées comme des mesures de la possibilité pour les entreprises d'avoir recours à l'externalisation. Dans la perspective d'identifier les liens intersectoriels entre les entreprises, nous ajoutons des variables indiquant la proportion de services aux entreprises (PETSER) et la disponibilité d'agences de conseil (PISER). Nous intégrons également une variable PETIND, part des établissements industriels.

De plus, nous testons des variables relatives à l'accessibilité de la zone d'emploi. Une plus grande accessibilité de la zone constitue un déterminant favorable au renouvellement. Ce type de raisonnement élargit notre problématique et rejoint celle de la recherche des facteurs de localisation des établissements. Nous retenons une variable qualitative (variable « dummy ») indiquant la présence (ou bien l'absence) d'une liaison ferroviaire directe avec la capitale (LIATR). Cette variable est dichotomique : elle est égale à 0 quand il n'y a pas de liaison directe avec la capitale et à 1 quand la liaison existe. De même, nous présentons des tests intégrant une variable LIAAUT qui est un indicateur de l'existence (LIAAUT = 1) ou de l'absence (LIAAUT = 0) d'une entrée (ou d'une sortie) d'autoroute dans la zone d'emploi.

2.3- Des variables de proximité des zones d'emploi

Jusqu'à présent, l'ensemble des variables socio-économiques présentées se confinent à fournir une représentation statistique du contexte économique local, circonscrit par les frontières de la zone d'emploi. Or, nous avons constaté à plusieurs reprises que la position géographique de la zone d'emploi par rapport aux autres zones semble jouer également un rôle significatif dans la détermination de son niveau de création d'entreprises (cf. chapitres V et VI). Les nouvelles entreprises évoluent dans un environnement qui dépasse les frontières de la zone d'emploi dans laquelle elles s'installent. Dès lors, quel rôle peut jouer le contexte économique local des zones d'emploi avoisinantes ? Il existe apparemment des *dynamiques de proximité* qui

¹⁶ Moins de 50 salariés.

renvoient, au-delà des limites des zones d'emploi, à des avantages de type économies d'agglomération.

Pour vérifier la teneur de ces avantages, nous ajoutons dans les modèles plusieurs variables dichotomiques (variable « dummy »). Une des variables, PROXURB, constitue un indicateur de proximité de la zone étudiée avec au moins une zone d'emploi extrêmement urbaine. Le marché local de grande taille que représente une grande agglomération est, en effet, propre à augmenter les possibilités de création d'entreprises, car les interactions entre les agents économiques y sont plus intenses. Ainsi, pour les zones jouxtant une des grandes métropoles du territoire (PPOPURB supérieur¹⁷ à 77%), PROXURB prend une valeur de 1 tandis que PROXURB est égale à 0 pour les zones éloignées. Nous estimons la variable PROXURB pour les espaces hors grandes métropoles, autrement dit pour les 275 zones concernées.

De plus, l'analyse statistique de la création d'entreprises du chapitre V a permis de souligner la partition des créations en zones concentriques, de moins en moins favorisées quand on s'éloigne des cœurs de la création. La proximité géographique de zones d'emploi très dynamiques constituerait donc un effet bénéfique pour la création dans les zones contiguës. Dans le chapitre VI, nous avons repéré 66 zones d'emploi dynamiques qui correspondent aux catégories n^{os} 1 et 2 de la taxonomie des zones d'emploi. Pour estimer l'effet de la proximité des zones très dynamiques, nous intégrons une autre variable « dummy », PROXDYN, distinguant les zones éloignées des bassins dynamiques (PROXDYN = 0) et les bassins avoisinants (PROXDYN = 1).

¹⁷ Le critère de 77% correspond à celui utilisé dans le chapitre V (cf. tableau n^o5). On compte 73 zones d'emploi répondant à ce critère.

Tableau 2 - Liste des variables socio-économiques explicatives

NOM	DÉFINITION	SOURCE
DEFMPCLD	Part des chômeurs de longue durée dans les DEFM en 1992	Ministère du travail
DEFMPNQ	Part des demandeurs d'emploi non qualifiés dans les DEFM en 1992	Ministère du travail
DENS	Densité d'établissements en 1992 (nombre d'établissements au km ²)	SIRENE
DENSITÉ	Densité de population en 1990 (nombre de résidents au km ²)	Recensement
DIV	Indice de diversité du tissu d'établissements en 1994 (1)	SIRENE
ECSAL	Indice de niveau de salaire net moyen en 1991 (indice 100 = salaire moyen national) (2)	DADS
EVDEFM	Évolution des DEFM sur 3 ans 1990-1992 (au 31/12 de chaque année)	Ministère du travail
LIAAUT	Entrée ou sortie d'autoroute	EEU
LIATR	Liaison ferroviaire directe avec la capitale	EEU
MOBILI90	Indice de mobilité des actifs en 1990 (3)	Recensement
PAGR	Part de l'emploi agricole en 1990	Recensement
PBAC2	Proportion de bac + 2 ou plus dans la population de 15 ans et plus (en %) en 1990	Recensement
PCAP	Proportion de CAP ou de BEP de la population de 15 ans ou plus (en %) en 1990	Recensement
PENCA	Part des emplois d'encadrement dans l'emploi salarié en 1990 (en %)	Recensement
PETIND	Part d'établissements industriels (ACTEN3) dans le tissu d'établissements en 1992	SIRENE
PETSER	Part d'établissements de services aux entreprises (ACTEN9) dans le tissu d'établissements en 1992	SIRENE
PGRETA	Part des 4 plus grands établissements dans l'emploi industriel en 1990 (hors BTP et énergie)	BRIDGE (4)
PIND	Part de l'emploi industriel en 1990	Recensement
PISER	Part de services économiques dans le parc d'entreprises de services	EEU
PNIMP	Proportion de foyers non imposés par rapport à l'ensemble des foyers	Direction Générale des Impôts
POUV	Part des ouvriers dans l'emploi salarié en 1990	Recensement
PPOPURB	Part de la population urbaine en 1990	Recensement
PROXDYN	Proximité de la zone d'emploi avec une zone très dynamique (catégories n ^{os} 1 et 2 de la typologie)	À partir de SIRENE
PROXURB	Proximité de la zone d'emploi avec une zone urbaine	À partir du Recensement
PSER	Proportion de services aux entreprises dans la population d'entreprises en 1994 (en %)	SIRENE
PTER	Part de l'emploi dans le secteur tertiaire en 1990	Recensement
SPEC	Indice de spécialisation sectorielle du tissu d'établissements en 1994	SIRENE
TAIM	Taille moyenne des établissements en 1992	SIRENE
TCHO	Taux de chômage au sens du BIT au 1er trimestre 1992	Ministère du travail
TQOUV	Taux de qualification des ouvriers (ouvriers qualifiés) en 1990 (en %)	Recensement
TTECH	Taux de technicité des emplois de production (% de cadres techniques, d'ingénieurs et de techniciens) en 1990	Recensement
TVARPOP	Taux de variation annuelle de la population totale 1982-1990	Recensement
TXPE	Proportion de très petits établissements (1 à 9 salariés) dans le parc d'établissements (en %) en 1992	SIRENE
TXPME	Proportion de petits établissements (1 à 49 salariés) dans le parc d'établissements (en %) en 1992	SIRENE

(1) Nous calculons cet indice à partir de l'unité *établissement* plutôt que celle de *entreprise*. La première englobant l'ensemble des unités de production du tissu économique, elle appréhende mieux les évolutions et transformations du tissu productif local.

(2) Le salaire net moyen par salarié est calculé au lieu de résidence (salaire du secteur privé, hors agriculture, sylviculture et services domestiques).

- (3) Nombre de migrants alternants entrant ou sortant de la zone rapporté à la population active résidente ayant un emploi dans la zone.
(4) BRIDGE : Base Relationnelle Inter-régionale de Données sur les Grands Établissements.

§3- Les méthodes utilisées

Deux techniques économétriques ont été utilisées : les moindres carrés ordinaires et les données de panel. Les tableaux successifs présentés ci-dessous (tableaux n^{os}3, 4, 6 à 10 et 13 à 17) retracent les meilleurs résultats¹⁸ obtenus par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO).

Il ressort de l'analyse de variance de chaque modèle que les tests de significativité de l'ensemble des paramètres des régressions des modèles sont bons. Les statistiques de F (test de Fisher¹⁹), fondées sur l'analyse de la variance du modèle, sont, la plupart du temps, très significatives à 1%.

La significativité des variables explicatives est également correcte. Elle est exprimée par la valeur du t de Student qui est significative à 1% pour la plupart des variables (au-delà, le niveau de significativité de la variable est indiqué dans les tableaux présentant les régressions). Les taux de corrélation des modèles retenus sont en général assez élevés ce qui indique que les variables « expliquent » bien la variation des taux de création, réduisant l'importance du résidu. Ce constat souligne la pertinence de la dimension spatiale. Les différences géospatiales sont donc bien le reflet des variations des contextes économiques locaux.

Nous avons, par ailleurs, vérifié si les modèles effectués étaient hétéroscédastiques. Le risque est effectivement que les résidus ne soient pas homogènes et qu'en conséquence, ils biaisent les modèles. Ces derniers sont alors hétéroscédastiques et ce malgré une bonne qualité de la relation (R^2 élevés) et de bonnes valeurs²⁰ des t de Student. Pour écarter ce risque, nous avons réalisé le test de White qui permet de rejeter l'hypothèse d'hétéroscédasticité pour l'ensemble des modèles présentés ci-dessous.

De plus, nous avons vérifié l'absence de multicollinéarité dans les modèles. De fortes corrélations entre certaines variables explicatives nous confrontent, en effet, à un problème de multicollinéarité et conduisent à un risque de non-significativité de la régression. Une forte

¹⁸ Les autres tableaux ont été regroupés dans l'annexe 7.

¹⁹ Le test mesure la significativité globale du modèle.

²⁰ L'hétéroscédasticité peut générer des t plus élevés.

intercorrélation entre les variables explicatives rend effectivement difficile la séparation des effets de ces différentes variables sur la variable expliquée (une erreur du coefficient d'une variable se traduit, dans ce cas, par une erreur pour le coefficient d'une autre variable). Le phénomène de multicollinéarité nécessite donc le rejet de l'utilisation simultanée de certaines des variables explicatives.

Les chapitres V et VI ont souligné le double aspect – en partie sectoriel et en partie spatial – du phénomène de création d'entreprises. La méthode d'estimation économétrique doit, dans la mesure du possible, tenir compte de cette double dimension. Dès lors, pour une approche « spatio-sectorielle », la technique des moindres carrés ordinaires n'est plus adaptée. Nous utilisons donc un modèle de type données de panel (modèle à erreurs composées).

Les tableaux n^{os} 5, 11 et 12 présentent les résultats pour une sélection de secteurs d'activité et les 348 zones d'emploi. Dans ce tableau, nous calculons d'abord, pour chaque dimension, l'estimateur inter-individuel qui correspond aux différences permanentes moyennes entre les individus (estimation en coupe), et l'estimateur intra-individuel qui correspond aux fluctuations individuelles autour de ces niveaux moyens (estimation en série²¹). Nous calculons ensuite l'estimateur d'un modèle à erreurs composées avec effet aléatoire. Le test d'Hausman permet d'en valider la spécification en vérifiant l'indépendance entre l'effet spécifique et les variables explicatives.

Les sections suivantes constituent une prospective des déterminants de la création d'entreprises dans le cas français. Il s'agit de démontrer l'existence de liens entre des variables d'environnement et les dynamiques locales de création. Nous cherchons donc à construire un modèle explicatif de la création d'entreprises en étant conscient que les liens de causalité mis en évidence s'intègrent dans un enchaînement de causes et d'effets. La création d'entreprises participe à un mécanisme général de dynamique économique : elle résulte d'une conjonction de conditions favorables et constitue le vecteur de dynamiques économiques.

La section III présente des résultats obtenus pour l'ensemble des secteurs d'activité et des zones d'emploi. La section IV s'intéresse au processus de création pour différents secteurs d'activité. Enfin, la section V se penche sur les déterminants de la création dans chacune des catégories de la taxonomie du chapitre précédent.

SECTION III- LES DÉTERMINANTS LOCAUX DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES : UNE APPROCHE GLOBALE

Les agents économiques d'un territoire entretiennent des relations dont l'intensité et la forme déterminent le degré de renouvellement. Nous avons précédemment mis en évidence que les liaisons en amont et en aval de la future entreprise, établies localement, constituent des éléments décisifs dans le processus de formation de cette dernière.

La section III estime dans quelle mesure ces caractéristiques locales agissent sur les taux de création. Elle explique comment les différenciations de structure économique locale entre les territoires peuvent influencer la répartition spatiale des nouvelles entreprises, et, en particulier, conduire à leur agglomération dans les zones urbaines. Pour ce faire, nous estimons les taux globaux de création : les modèles prennent en considération la totalité des zones d'emploi et des secteurs d'activité.

Dans un cadre théorique, nous avons vu que la disponibilité en facteurs de production conditionne en partie le processus de création en intervenant sur la forme de la fonction de profit des entreprises (cf. chapitre II). Cet élément agit sur les disparités spatiales de création à condition que la présence de facteurs de production diffère vraiment d'une zone à l'autre, c'est-à-dire qu'il s'agisse de facteurs peu transportables.

Les structures économiques locales vont notamment se distinguer les unes des autres en fonction de leurs ressources humaines locales. Le facteur de production « travail », du fait de sa faible mobilité, représente en effet une composante particulièrement discriminante des zones géographiques²². La formation et la qualification des agents économiques constituent en chaque entité spatiale une forme de capital humain spécifique, susceptible de contribuer aux différences spatiales de taux de création.

La structuration du marché du travail opère sur un double plan. D'une part, les nouvelles entreprises doivent pouvoir trouver localement une main d'œuvre adaptée à leurs besoins (cf. chapitre II). Dans ce cas, nous estimons l'influence de cet élément sur le taux de création par entreprise (approche écologique). Le tableau n°3 présente quelques résultats de ce type.

²¹ Pour plus de précisions sur les modèles à erreurs composées, voir notamment B. DORMOND (1989).

²² Voir à ce propos *l'Atlas des zones d'emploi* (INSEE, 1994) qui présente, pour les 348 zones d'emploi, des statistiques décrivant la structuration spatiale de l'emploi, des niveaux de formation, de qualification, de CSP, etc.

D'autre part, c'est de ce marché local qu'émanent les futurs entrepreneurs, dotés d'une capacité entrepreneuriale (cf. chapitre III). Il s'agit alors de mesurer l'impact du capital humain sur le taux par actif (approche entrepreneuriale – cf. tableau n°4).

La création d'entreprises semble ainsi être assez sensible aux différences spatiales de disponibilité en main d'œuvre et, en particulier, à la qualité de celle-ci. Un niveau de formation ou de qualification élevé a un effet favorable sur les créations, indiquant l'existence d'économies d'urbanisation. Une variable PBAC2, proportion de bac+2 et plus, a notamment été testée²³. Elle agit positivement sur les taux de création par entreprise. Les créateurs de nouvelles unités disposent d'une main d'œuvre formée plus nombreuse dans les espaces bien dotés en bac+2. La disponibilité locale de l'input travail permettrait donc aux entreprises de bénéficier d'importantes économies marshalliennes (cf. chapitre II). Ce constat est également confirmé par le comportement de la variable PCAP (part de la population ayant un CAP) qui a un effet négatif dans l'ensemble des modèles (cf. tableau n°4).

Les modèles des tableaux n°3 et 4 tiennent aussi compte du niveau de qualification de la population locale. Nous avons ainsi intégré une variable POUV qui correspond à la part d'ouvriers dans la population active. Son effet est significativement négatif. En revanche, des variables indiquant un niveau de qualification plus important ont un effet inverse. C'est notamment le cas du taux de technicité des emplois (TTECH) qui représente le pourcentage d'emplois occupés par des ingénieurs et des cadres techniques. Une variable de qualification relative à la présence d'emplois d'encadrement (PENCA) a également un signe positif avec une bonne qualité de la relation²⁴, notamment pour les taux de création ex nihilo.

Cette disponibilité locale d'individus qualifiés, bénéfique à la création, s'interprète également comme un déterminant influençant le nombre d'entrepreneurs potentiels. Nous avons déjà évoqué les travaux de certains économistes qui postulent que la décision de créer résulte d'un arbitrage entre les positions professionnelles de salarié et d'entrepreneur (KIHLSSTRÖM et LAFFONT (1979), EVANS et JOVANOVIC (1989),...). Le choix des agents est notamment déterminé par leur capacité entrepreneuriale (qui est variable d'un territoire à un autre). Cette aptitude à entreprendre repose sur des composantes en partie individuelles (formation, qualification des agents,...) et en partie collectives (constitution d'un capital organisationnel par les agents). Il paraît assez difficile de mesurer correctement cette dernière composante. Il est, en revanche, plus aisé d'estimer les composantes individuelles.

²³ Résultats en annexe 7, tableau n°1.

²⁴ Résultats en annexe 7, tableau n°2.

Ainsi, dans le tableau n°4 (approche entrepreneuriale), plusieurs variables socio-économiques influencent la capacité entrepreneuriale des agents économiques locaux. Il semblerait que les zones géographiques soient d'autant plus entreprenantes que la population est mieux formée (PBAC2, PCAP) et plus qualifiée²⁵ (TQOUV²⁶, PENCA).

La variable TXPE²⁷ (part de très petites entreprises dans le tissu d'entreprises) indique que les petites entreprises constituent un cadre favorable à l'entrepreneuriat. Les salariés y auraient une connaissance plus complète de leur métier. Les possibilités de se familiariser avec les différentes facettes de l'activité (production, gestion, vente,...) y seraient plus grandes. En conséquence, les salariés des PME seraient mieux préparés à la création de leur propre entreprise (O'FARRELL et al., 1984).

A contrario, le poids dans l'emploi des établissements de grande taille (PGRETA²⁸) a un effet négatif sur l'entrepreneuriat local. Leur présence locale s'apparente à une barrière à l'entrée qui agit sur l'offre entrepreneuriale. Les grands établissements ont tendance, semble-t-il, à inhiber l'intérêt de leurs salariés pour la création de nouvelles unités (JOHNSON et CATHCART, 1979 ; KEEBLE ET ROBSON, 1993). Un emploi dans une grande entreprise ne constitue pas toujours une expérience professionnelle aussi complète que celle réalisée dans une PME. De plus, l'entrepreneuriat peut représenter un risque élevé pour le salarié d'une grande entreprise compte tenu de ses possibilités de promotion interne. Dans ces conditions, le tissu économique local d'entreprises a des difficultés, de par sa structure, à transmettre un esprit d'entreprise à la population locale. Cet esprit ne pouvant se répandre à l'ensemble des agents locaux, le capital organisationnel collectif du territoire n'augmente pas. L'interprétation du comportement de la variable PGRETA dépasse ici les aspects strictement individuels de la capacité entrepreneuriale des agents économiques, et renvoie à la dimension collective²⁹ du phénomène de création d'entreprises.

D'autres conditions macro-économiques locales sont susceptibles d'influencer l'arbitrage des agents économiques entre la position de chef d'entreprise et une autre situation professionnelle. Les tableaux n°3 et 4 indiquent ainsi que le chômage, reflet partiel de la

²⁵ D. KEEBLE et R. WALKER (1994) font le même constat pour la Grande-Bretagne.

²⁶ Notons que la relation entre les créations et TQOUV est assez fragile (significativité plus faible).

²⁷ Ce résultat est conforme aux conclusions de P. O'FARRELL et R. CROUCHLEY (1984), M. BEESLEY et T. HAMILTON (1994), D. KEEBLE et M. ROBSON (1993) et D. KEEBLE et R. WALKER (1994) pour les États-Unis et la Grande-Bretagne.

²⁸ Notons que la variable PGRETA ne prend en compte que le secteur industriel.

²⁹ Faute de données qualitatives appropriées, nous ne pourrions pas être plus précis sur les effets du capital organisationnel territorial sur la création.

conjoncture macro-économique, a un effet stimulateur sur les créations (EVDEFM, TCHO). L'effet est positif pour les taux par entreprise (cf. tableau n°3) et par actif (cf. tableau n°4).

La liaison entre le taux de chômage et le taux de création par actif peut être interprétée comme une augmentation de l'opportunité de création d'une entreprise pour la population quand il est plus difficile de trouver un emploi. Autrement dit, avec l'augmentation du chômage, le coût d'opportunité de la création devient plus faible, les agents économiques devant renoncer à une position alternative devenue plus aléatoire et moins rémunératrice, comme peut l'être le salariat³⁰ dans de telles circonstances. C'est d'ailleurs ce que constatent A.-L. AUCOUTURIER et M.-F. MOURIAUX (1994) qui ont réalisé une enquête auprès de créateurs français : un grand nombre d'entre eux s'installent à leur compte avant tout pour sauver leur propre emploi. L'enquête SINE aboutit au même constat : 44% des créateurs étaient chômeurs avant de créer (résultat national, suivi d'une cohorte de créateurs en 1987). Ces résultats sont également conformes notamment à ceux obtenus par J. CREEDY et P. JOHNSON (1983) et D. KEEBLE et M. ROBSON (1993) pour la Grande-Bretagne. Dans une même perspective, on constate que la part de chômeurs non qualifiés (DEFMPNQ) a un effet négatif sur le taux de création par actif³¹ (modèle n°6 du tableau n°4).

Une autre composante de la structure économique d'une zone est sa structure d'emploi locale. Celle-ci a, semble-t-il, un impact sur le niveau de naissances des entreprises. La variable PIND, part de l'emploi industriel, a, dans les tableaux n°3 et 4, un effet négatif sur les créations. En revanche, l'effet de la part des emplois du tertiaire (PTER) est inverse et assez significatif³². Plus la zone est orientée vers une structure d'emploi industrielle, moins elle semble être dynamique en matière de création. Nous précisons ces impacts dans la section suivante (analyse par secteur d'activité). Ils indiquent pourtant dès à présent que la reproductibilité d'un tissu économique dépend de la tertiarité de sa structure des activités existantes.

³⁰ Le salariat peut notamment être financièrement moins attractif pour les agents économiques du fait d'une pression sur les salaires.

³¹ Nous avons également voulu tester la part de chômeurs de longue durée (DEFMCLD). Cette variable n'a cependant pas fourni de résultats significatifs.

³² Résultats en annexe 7, tableau n°3.

Tableau 3 - Déterminants des taux de création par entreprise³³

	Modèle n°1		Modèle n°2	
	TXCP ³⁴	TXCPI	TXCP	TXCPI
Constante	4,24 (14,65)	5,25 (20,64)	-7,6 (-5,4)	-8,08 (-5,58)
EVDEFM	0,08 (2,62)	0,01 (2,54) (*)	0,07 (2,57)	0,05 (2,10) (**)
TVARPOP	0,81 (11,91)	1,10 (10,47)	0,82 (12,64)	1,16 (11,40)
PIND	-0,02 (-3,48)	-0,07 (-4,89)	-	-
TCHO	0,08 (3,96)	0,26 (8,22)	-0,015 (-0,69) (***)	3,87 (3,87)
TTECH	0,10 (12,6)	0,013 (4,65)	-	-
PPOPURB	-	-	0,03 (11,75)	0,03 (6,33)
TXPE	-	-	0,04 (2,03) (*)	0,24 (7,79)
R ²	0,66	0,60	0,69	0,59
F	135,19	90,99	140,5	97,67
N	348	348	348	348

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(Les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student).

³³ La totalité des tableaux est construite selon la présentation usuelle d'une équation économétrique : les chiffres entre parenthèses sont les *t* de Student, calculés pour chaque coefficient ; le R² correspond au taux de corrélation, *F* à la valeur du test de significativité globale du modèle et *N* au nombre d'observations.

³⁴ Notons dès à présent que la plupart des modèles présentés dans ce chapitre offrent des résultats beaucoup plus satisfaisants pour les taux de création ex nihilo (TXCP) que pour les taux de création totale (TXCPI), la significativité des modèles et des variables étant plus élevée pour les premiers.

Tableau 4 - Déterminants des taux de création par actif

	Modèle n°3		Modèle n°4		Modèle n°5		Modèle n°6	
	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI
Constante	-7,27 (-5,26)	-10,8 (-8,8)	5,43 (4,96)	8,44 (6,31)	-3,5 (-7,5)	-6,2 (-6,4)	-2,02 (-4,89)	-5,2 (-6,75)
EVDEFM	0,02 (4,49)	0,02 (1,84) (*)	0,03 (4,70)	0,02 (2,23) (*)	-	-	-	-
PCAP	-0,13 (-3,35)	-0,25 (-2,9)	-0,24 (-5,44)	-0,35 (-4,32)	-0,10 (-2,27) (*)	-0,19 (-2,3) (*)	-0,16 (-4,12)	-0,27 (-3,34)
PGRETA	-0,02 (-2,66)	-0,05 (-3,52)	-	-	-	-	-0,025 (-3,73)	-0,05 (-3,67)
TVARPOP	1,63 (11,28)	2,65 (9,56)	1,54 (11,06)	2,25 (9,06)	1,58 (11,9)	2,84 (10,53)	1,73 (14,06)	2,74 (11,18)
POUV	-0,09 (-6,82)	-0,09 (-3,2)	-	-	-	-	-	-
TXPE	0,36 (10,08)	1,01 (13,4)	-	-	0,44 (9,94)	0,92 (10,05)	0,34 (9,04)	0,89 (11,75)
PIND	-	-	-0,05 (-3,44)	-0,14 (-4,7)	-0,03 (-2,57)	-0,08 (-3,17)	-	-
TQOUV	-	-	0,08 (4,13)	0,05 (1,7) (**)	-	-	0,03 (1,82) (**)	-0,017 (-0,539) (***)
ECSAL	-	-	-	-	0,07 (6,87)	0,02 (0,96) (***)	-	-
MOBILI	-	-	-	-	-	-	1,12 (3,68)	0,25 (0,41) (***)
DEFMPNQ	-	-	-	-	-	-	-0,06 (-4,75)	-0,14 (-5,26)
R ²	0,67	0,61	0,63	0,67	0,65	0,61	0,66	0,63
F	107,11	90,44	92,20	66,83	104,00	86,95	104,33	92,98
N	348	348	348	348	348	348	348	348

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(Les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student).

Nous avons également mis en évidence, au travers d'une analyse des déterminants de la valeur globale d'un projet d'entreprise (cf. équation (1), chapitre II, section I, §1-), que l'émergence d'une nouvelle entreprise est conditionnée par les débouchés existants sur le marché sur lequel la nouvelle entreprise se positionne. La plupart des nouvelles entreprises évoluant à un niveau local le niveau de demande d'une zone géographique a un effet direct sur la fonction de recette des entreprises nouvelles, représentée par $R(Q_i)$ dans l'équation (1). L'expansion des marchés et de la demande pour les biens et services à un niveau local améliore la valeur

globale des projets de création d'entreprises et encourage la naissance de nouvelles entreprises. En quoi les différences spatiales de création sont-elles définies par le niveau de demande locale dans le cas français ? Les perspectives de développement de l'activité locale reposent sur la présence des entreprises déjà en place et de la population locale, leur niveau de demande déterminant les possibilités de créations.

Dans les tableaux n°3 et 4, les taux de création sont fortement expliqués par la variable TVARPOP³⁵ qui correspond au rythme de croissance annuelle de la population locale. De même, la variable ECSAL (indice de salaire net des agents) qui donne une indication sur le niveau de richesse de la population locale³⁶, a un effet également positif³⁷. Ces résultats sont notamment cohérents avec ceux obtenus par P. REYNOLDS (1994) pour la Grande-Bretagne et par T. BARTIK (1989) pour les États-Unis. De même, bien que faiblement significatifs, les résultats de la variable de densité, DENS, confirment l'existence de ce type d'économies (économies d'urbanisation). Une forte densité d'établissements fournit aux nouvelles unités un marché plus grand. Ces dernières ont alors des possibilités plus nombreuses d'entrer sur le marché.

Une autre variable représente l'influence d'une demande géographiquement concentrée dans les zones urbaines (PPOPURB, part de la population urbaine dans la zone d'emploi). Elle peut être interprétée comme une estimation de l'existence d'économies d'agglomération. Dans le tableau n°3, la variable PPOPURB donne des résultats significatifs et agit positivement sur les rythmes de créations. Elle indique qu'une concentration de population plus élevée réduit a priori les coûts d'accès aux clients facilitant ainsi la formation de nouvelles entreprises. Dès lors, il est possible d'interpréter l'avantage des zones d'emploi urbaines comme relevant de la grande taille de leur marché.

Néanmoins, ce constat n'est pas pleinement satisfaisant : il existe bien un lien entre le degré de renouvellement et la taille du marché, mais comment peut-on expliquer que *l'intensité* du renouvellement – c'est-à-dire le *taux* de création – puisse être plus importante dans les zones urbaines que dans les autres zones ?

³⁵ Dans le modèle pour les taux par actif, on peut également interpréter la variable TVARPOP comme un indicateur des variations de la disponibilité locale d'entrepreneurs potentiels. Dans ce sens, le modèle du tableau n°4 indique un lien positif assez fort.

³⁶ Une variable PNIMP indiquant le niveau de non imposition a également été introduite dans le modèle et a un signe négatif (cf. annexe 7, tableau n°4).

³⁷ Il faut être prudent quant à l'interprétation de ces liens, car le sens de la causalité de la relation est ambigu, la croissance de la demande locale pouvant elle-même être provoquée par l'apparition de nouvelles entreprises.

Dans le chapitre II, la réponse apportée est que pour que le niveau de demande ait effectivement un effet sur le niveau de création (en taux de création), il faut que la demande locale soit diversifiée. En effet, c'est seulement à cette condition que les nouvelles entreprises seront plus nombreuses à identifier des possibilités de profits. La diversité de la demande locale des agents économiques – entreprises et consommateurs – est alors susceptible d'améliorer les résultats de la création d'entreprises. Dans ce sens, le marché local devient plus grand pour les nouvelles entreprises et permet de multiplier les possibilités de créations. T. BARTIK (1989) considère ainsi que la taille de la demande sur les marchés est la clé de voûte de l'explication du processus de création des nouvelles entreprises, car elle conditionne le degré de formation de « niches » que les nouvelles entreprises peuvent saisir.

Dans le cas des zones d'emploi françaises, cette idée est vérifiée par un test croisant les zones d'emploi et les secteurs d'activité du champ ICS. Dans le tableau n°5, la variable expliquée est le taux de création totale (TXCPI).

Pour ce faire, nous avons utilisé la technique du modèle de panel qui permet de tenir compte simultanément de la dimension sectorielle et géographique. La première de ces deux dimensions est représentée par 40 secteurs d'activité³⁸. La seconde correspond au découpage du territoire national en zones d'emploi.

Le tableau n°5 regroupe conjointement deux modèles. Les colonnes n°3 à 5 retracent les résultats d'un modèle à erreurs composées où les zones d'emploi sont estimées en coupe. Dans ce cas, l'estimateur inter-individuel (estimateur « between ») résulte de l'application des moindres carrés ordinaires à un modèle où la variable expliquée est Y_z , la moyenne individuelle des Y_{zs} pour chaque zone d'emploi z . L'estimateur intra-individuel (estimateur « within ») correspond à l'application des moindres carrés ordinaires à un modèle où la régression est réalisée sur les écarts aux moyennes individuelles ($Y_{zs} - Y_z$). Les colonnes n°6 à 8 du tableau n°5 retracent les résultats d'un modèle dans lequel les zones d'emploi sont estimées en série et les secteurs en coupe.

Nous constatons qu'il y a bien un effet spécifique. Les tests d'existence de l'effet spécifique sont corrects. La variance intra est, dans les deux cas, inférieure à la variance inter, ce qui conduit à rejeter l'hypothèse de l'absence d'effets spécifiques. Un modèle à erreurs composées semble donc légitime.

³⁸ Nous avons supprimé les secteurs d'activité pour lesquels les taux de création étaient égaux à zéro.

Tableau 5 - Résultat du modèle à deux dimensions de type données de panel pour les taux moyens de création pure et impure (TXCPI)

Variabiles	MCO	Dimension inter-zone (Y _z)	Dimension intra-zone (Y _{zs} -Y _z)	Erreurs composées	Dimension inter-sectorielle (Y _s)	Dimension intra-sectorielle (Y _{zs} -Y _s)	Erreurs composées
DIV	3,08 (5,15)	2,99 (4,2)	2,65 (0,63)	3,08 (4,87)	14,24 (0,12)	2,74 (4,88)	2,75 (4,89)
SPEC	-1,50 (-11,71)	-1,10 (-1,42)	-1,51 (-11,53)	-1,5 (-11,79)	-14,67 (-4,45)	-0,67 (-5,41)	-0,68 (-5,56)
TAIM	-0,51E-03 (-2,82)	-0,12E-02 (-1,23)	-0,5E-03 (-2,63)	-0,51E-03 (-2,81)	0,10E-02 (0,24)	-0,43E-04 (-0,24)	-0,54E-04 (-0,30)
DENS	3,21 (1,9)	3,80 (1,02)	3,05 (1,5)	3,20 (1,8)	-5,10 (-0,36)	2,34 (1,40)	2,36 (1,41)
Constante	12,75 (26,3)	12,60 (16,94)		12,75 (24,89)	16,8 (0,18)		12,13 (13,66)
R ²	0,011	0,05	0,04	0,01	0,42	0,13	0,13
Variance		15,62	9,74		22,61	8,75	

Test de Hausman = 18,87 (erreur < 5%)
valeur de F=1,13

Test de Hausman = 16,1 (erreur < 5%)
valeur de F=51,17

(Les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student).

Le tableau n°5 montre que la diversité du tissu d'entreprises (DIV) a un effet positif sur le niveau de création (en inter-zone³⁹). L'indicateur DIV correspond à une mesure de la diversité de la demande dans les secteurs autres que celui dans lequel la nouvelle entreprise se crée. Les créations sont favorisées par une économie locale plus diversifiée, indiquant qu'il est important pour une zone géographique de développer la diversité en attirant des activités qui ne sont pas déjà représentées dans l'espace local.

On comprend dès lors le dynamisme des zones urbaines en matière de création d'entreprises. Leur stock d'établissements est dense et diversifié. La reproductibilité du tissu d'entreprises y est plus intense et plus varié. Ces zones créent simultanément des entreprises industrielles et tertiaires (cf. chapitre V).

Il est difficile de bien cerner la nature du lien entre création d'entreprises et diversité du tissu uniquement au travers du comportement de DIV. Les résultats du tableau n°5 semblent néanmoins confirmer les hypothèses émises dans la première partie de la thèse. D'une part, un tissu diversifié serait propre à multiplier les possibilités pour la nouvelle unité de se constituer

³⁹ L'effet est significatif en inter-zone. En revanche, DIV n'explique pas correctement les écarts sectoriels (dimension inter-sectorielle non significative). La diversité du tissu semble donc jouer un rôle avant tout dans l'explication des différenciations spatiales de création.

une clientèle. Dans ce type d'environnement, le marché est plus vaste, la demande plus variée. Les « niches » de marché y sont plus nombreuses.

D'autre part, le lien entre DIV et TXCPI peut être interprété comme indiquant un avantage procuré par la disponibilité de ressources et d'inputs variés, nécessaires à la production de la nouvelle entreprise. Dans ces conditions, la nouvelle entreprise externalise plus facilement (cf. chapitre II). Nous préciserons ce type de relation plus loin dans le chapitre.

De plus, le degré de concentration du secteur (SPEC), qui correspond au niveau de spécialisation de la zone d'emploi dans chaque secteur, a un effet inverse sur les taux de création. La concentration agit systématiquement négativement sur ceux-ci. Cet effet est significatif en inter-sectoriel et en intra-zone. En revanche, la spécialisation n'explique pas correctement les taux moyens de création par zone, représentés par la dimension inter-zone. Une zone fortement spécialisée dans une activité a tendance à générer moins de nouvelles unités dans ce même secteur⁴⁰.

Il n'y a donc apparemment pas existence d'économies de localisation. Au contraire, une spécialisation forte du tissu économique handicape le déploiement des nouvelles unités. Ce constat pose le problème de la réorientation des espaces fortement spécialisés. Il souligne notamment l'importance pour une zone géographique de développer la diversité de son tissu en attirant des activités qui ne sont pas déjà représentées dans l'espace local.

D'autres variables mesurant la structure de l'activité économique des territoires ont été testées. Ainsi, la variable TXPE⁴¹, proportion de petits établissements, a un effet favorable sur la formation de nouvelles entreprises. Le lien positif peut être interprété comme le reflet d'une certaine facilité à pénétrer sur le marché du fait de l'absence de barrières à l'entrée du type de celles décrites par J. Bain (O'FARRELL et al, 1984). En effet, quand la taille de l'entreprise requise pour profiter d'un coût unitaire minimum est petite, les entrées de nouvelles entreprises semblent être plus nombreuses.

⁴⁰ Ce phénomène a été constaté dans des études antérieures comme celles de M. BEESLEY et R. HAMILTON (1994), D. KEEBLE et R. WALKER (1994), D. KEEBLE et M. ROBSON (1993).

⁴¹ Nous avons également inséré la variable TXPE dans un modèle du même type (en retirant TAIM, car celle-ci est fortement corrélée négativement à TXPE). TXPE agit positivement sur la création et cela pour les deux dimensions (spatiale et sectorielle). Pour la dimension sectorielle, ce résultat souligne que la présence de petites structures implique de plus faibles effets de concentration de l'activité. Les nouvelles unités ont moins de peine à atteindre la taille des firmes existantes compte tenu de la faiblesse des rendements d'échelle du secteur.

Au contraire, la variable TAIM qui correspond à la taille moyenne des établissements a un effet négatif sur le renouvellement (bien que les coefficients de TAIM aient une valeur très faible). En intra-zone, la valeur de TAIM est plus significative, ce qui laisse supposer que les unités de production en place profitent de rendements croissants. Dans ce contexte, les nouvelles unités, souvent plus petites, sont gênées par ces barrières à l'entrée (de type économies d'échelle). Ce résultat rejoint celui de P. GEROSKI (1991) qui met en évidence l'effet de la structure du secteur sur le processus d'entrée.

Le tableau n°5 souligne donc l'importance de la structure sectorielle du tissu économique local dans le processus de formation des nouvelles entreprises. Au-delà de ces aspects structurels, il existe également des déterminants qui renvoient aux caractéristiques locales des territoires (cf. chapitre VI).

Ainsi, nous avons effectivement vu, dans le chapitre II, qu'une plus grande diversité peut notamment améliorer les possibilités d'externalisation d'une partie du processus de fabrication des nouvelles entreprises. Le lien entre la variable DIV et le taux de création peut être interprété dans ce sens.

Pour préciser cette idée, nous effectuons d'autres tests qui sont présentés dans le tableau⁴² n°6. Ce tableau souligne, tout d'abord, l'importance de la disponibilité de services locaux dans le renouvellement. La variable PISER met ainsi en évidence l'effet bénéfique de la présence de services économiques qui mesurent l'équipement de la zone d'emploi en activités de conseil et en organismes privés et publics d'aide et d'analyse du contexte économique. Les variables PETSER et PETIND mesurent respectivement les poids des établissements de services aux entreprises et des établissements industriels dans le tissu économique de la zone d'emploi. Les variables PETSER et PISER indiquent que la présence de services constitue un déterminant significatif du processus de création des entreprises ex nihilo. Leur intérêt repose sur la possibilité pour les entreprises de bénéficier de la proximité de leurs fournisseurs et donc de profiter d'une éventuelle externalisation d'une partie de la production. Cette externalisation semble plus probable pour les activités de services. Leur caractère souvent très local implique une différenciation du territoire en fonction de leur dotation en services. Leur absence à un niveau local peut, par ailleurs, générer des barrières à l'entrée dans le cas où une entreprise est dans l'impossibilité de profiter de ces externalisations (existence de clubs

⁴² L'estimation est plus satisfaisante pour les créations pures (TXCP) que pour les créations totales (TXCPI).

fermés, absence d'établissements de crédit pour nouvelles entreprises, pénurie de services de conseil,...).

Enfin, le tableau n°6 intègre également une variable tenant compte de l'accessibilité de la zone d'emploi. La présence d'une autoroute au sein de la zone d'emploi est reprise par la variable LIAAUT. Son effet est significatif et positif.

Tableau 6 - Déterminants des taux de création par entreprise⁴³

	TXCP	TXCPI
Constante	3,67 (11,00)	11,68 (19,73)
TVARPOP	0,69 (8,76)	1,02 (7,34)
PISER	1,01 (4,87)	0,21 (0,58) (***)
PETIND	-0,02 (-1,3) (***)	-0,22 (-5,61)
PETSER	0,17 (10,25)	0,08 (2,6)
LIAAUT	0,42 (3,08)	0,33 (1,36) (***)
R ²	0,69	0,45
F	94,56	36,17
N	212	212

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student)

Nous constatons donc qu'il existe de fortes économies d'urbanisation qui contribuent à une concentration spatiale des flux de créations. L'intérêt de la concentration repose apparemment sur des liaisons entre les agents économiques dont la composante locale est forte. Ces liens indiquent notamment qu'un marché local plus large et plus diversifié ainsi qu'un capital humain plus important renforcent les effets d'entraînement en amont et en aval (*backward et forward linkages*) et constituent des éléments favorables à la création. Dans ces conditions, on comprend mieux la concentration des créations dans les zones les plus urbaines.

⁴³ Ne possédant pas les valeurs de PISER pour les 348 zones d'emploi, nous n'avons pu réaliser la régression que pour 212 observations.

Cependant, les avantages des centres urbains ne semblent pas se confiner aux frontières de la zone d'emploi. Nous avons effectivement constaté, dans les chapitres précédents, des phénomènes de *dynamiques de proximité*, qui indiquent que les zones d'emploi situées à proximité d'espaces urbanisés profitent apparemment de leur contiguïté avec les agglomérations.

Dans ce sens, la variable PROXURB permet d'étudier le comportement des zones d'emploi peu urbaines⁴⁴. Les résultats sont présentés dans le tableau n°7. PROXURB a un effet significatif et positif sur le niveau de création d'entreprises pure⁴⁵. La proximité des centres urbains constitue un facteur déterministe propre à favoriser le renouvellement des nouvelles entreprises locales.

Tableau 7 - Les déterminants des taux de création par entreprise hors zones urbaines

	TXCP
constante	5,02 (53,9)
PROXURB	0,20 (2,02) (*)
TVARPOP	0,89 (12,9)
DENSITE	0,004 (3,81)
MOBILI	0,47 (2,46) (*)
R ²	0,54
F	64,1
N	275

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student)

⁴⁴ Voir chapitre V pour le critère de calcul.

⁴⁵ La même régression pour les taux de création pure et impure n'a pas fourni de résultats satisfaisants.

SECTION IV- LES DÉTERMINANTS LOCAUX DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES : UNE ANALYSE POUR DIFFÉRENTS SECTEURS D'ACTIVITÉ

Après une analyse globale mettant en évidence la prépondérance de l'environnement local dans le processus de création des entreprises, il nous paraît particulièrement important de tester les taux de création (par entreprise et par actif) dans différentes activités sectorielles. Les secteurs de l'industrie (hors IAA), du commerce et des services (services aux entreprises et aux particuliers) obéissent-ils à des logiques identiques ? Nous réalisons donc successivement une série de tests pour chacune de ces trois activités. Les tableaux n^{os}8 à 12 présentent les résultats obtenus.

Notons au préalable que les taux de corrélation sont plus faibles pour le secteur de l'industrie que pour les deux autres secteurs, ce qui indique que les relations successives expliquent mieux la création d'entreprises par entreprise et par actif dans les services et le commerce.

Concernant les facteurs relevant de la disponibilité de la demande locale, nous constatons que le taux de variation de la population (TVARPOP) a un effet significatif et positif pour les trois secteurs d'activité. Les *t* de Student sont notamment très significatifs pour les secteurs du commerce et des services. Il en est de même pour le niveau de richesse des résidents de la zone d'emploi (ECSAL). Les résultats sont significatifs, mais moins solides pour l'industrie. Il semblerait donc que l'explication des différences de taux de création d'entreprises par les variations de demande locale se justifie mieux pour les services et le commerce que pour l'industrie. Ceci s'explique sans doute par l'essence même des activités tertiaires et commerciales qui imposent une certaine proximité physique entre les deux parties : besoin de contacts permanents, échanges d'informations importantes,...

Cette hypothèse semble également être confirmée, dans le modèle n^o3, par le comportement de la variable PROXURB qui indique la présence ou l'absence d'une ville de grande taille (avec PPOPURB > 77%). Les coefficients de la variable sont faiblement significatifs dans le cas de l'industrie : la proximité immédiate d'une grande ville, voire d'une métropole, ne semble pas constituer un argument satisfaisant de créations de nouvelles entreprises. En revanche, les secteurs des services et du commerce semblent être plus réceptifs à la variable qualitative, PROXURB.

Ce résultat reflète donc l'importance de la multiplication des opportunités issues de la présence d'une demande locale importante pour les services et les commerces. Cette demande locale ne se confine pas aux limites de la zone d'emploi, mais la taille du marché est, semble-t-il, définie par la dimension de l'agglomération (d'agents économiques) au sein de laquelle la zone d'emploi se situe.

Par ailleurs, nous nous intéressons aux liens intersectoriels. En effet, il semble, d'après les hypothèses de la première partie et les analyses descriptives de la section précédente, que les niveaux de création d'entreprises sont déterminés par le degré d'interactions possibles entre les différents secteurs d'activité. Les relations entre les entreprises industrielles et tertiaires conduisent à la mise en place d'effets d'entraînements importants. Il est intéressant d'identifier ces relations intersectorielles, ne serait ce que parce qu'elles sont en partie à la source de l'agglomération des activités dans l'espace⁴⁶.

Ainsi, dans les tableaux n^{os}8 à 10, nous avons introduit plusieurs variables qui donnent des indications sur la sensibilité de la création à ces effets. Il s'agit de PETIND qui mesure la part d'établissements industriels⁴⁷ dans le parc d'entreprises de la zone et de PETSER, la proportion d'établissements du secteur tertiaire (services aux entreprises, ACTEN9). Quels sont les liens spatiaux qui s'établissent entre les secteurs d'activité ? Il semble que plusieurs types d'interrelations existent et favorisent la création d'entreprises de services. En effet, la variable PETIND a un effet significatif et positif sur le taux de création dans le tableau n^o9. L'effet de la variable PETSER est également positif. Dans le secteur tertiaire, il s'établit des relations locales inter-entreprises à la fois avec d'autres entreprises tertiaires, mais aussi avec des unités industrielles. Cette idée est d'ailleurs corroborée par le comportement des variables DIV et DENS dans le tableau n^o11.

Dans le secteur de l'industrie, il est intéressant de constater que PETSER et PETIND se comportent d'une autre manière. La présence d'un tissu d'établissements industriels important a un effet négatif sur la création d'entreprises de ce même secteur, indiquant apparemment l'absence d'économies de localisation pour les nouvelles entreprises dans ce secteur. En revanche, la variable PETSER a un effet positif. Le lien est d'ailleurs beaucoup plus significatif pour les créations ex nihilo que pour l'ensemble des créations. Les nouvelles

⁴⁶ Il serait particulièrement pertinent d'étudier le comportement de ces liens en utilisant une approche dynamique, qui permettrait de mettre en évidence le processus de polarisation des entreprises.

⁴⁷ Nous ne reprenons que le nombre *d'établissements* de l'industrie manufacturière, c'est-à-dire l'ensemble des unités du secteur ACTEN3.

entreprises industrielles semblent être sensibles à la mise à disposition de services. Quant à la création d'entreprises commerciales, elle est peu réceptive à la présence d'entreprises industrielles (PETIND), mais est plus liée à celle d'établissements de services.

Bien que nos régressions ne nous renseignent en rien sur la nature des relations entre les entreprises, ces résultats peuvent être interprétés comme la mise en évidence d'une importante sensibilité des nouvelles entreprises aux possibilités de liens qu'elles doivent établir localement avec d'autres entreprises. Comme nous l'avons souligné dans le chapitre II, il peut s'agir de simples relations d'achats et de ventes. Ces liens peuvent notamment consister en un processus d'externalisation d'une partie de la fabrication de la nouvelle entreprise : ce phénomène semble beaucoup probable dans le secteur de l'industrie (externalisation d'activités de services). À ce titre, le comportement de la variable PISER, mesurant la disponibilité des services économiques, appuie cette hypothèse.

Concernant la taille des établissements en place, les nouvelles entreprises des services sont peu sensibles à ce type de variables (TXPE et TAIM). L'industrie fournit des résultats beaucoup plus significatifs tandis qu'à notre grand étonnement le commerce est sensible à ces variables qui renvoient aux effets des économies d'échelle.

Tableau 8 - Déterminants des taux de création par entreprise pour les services (ACTEN 9 et 10)⁴⁸

	Modèle n°1		Modèle n°2		Modèle n°3	
	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI
Constante	3,27 (5,2)	2,59 (3,46)	4,84 (11,78)	10,97 (20,99)	5,24 (14,49)	10,67 (20,47)
EVDEFM	0,006 (2,59)	0,0062 (1,72) (**)	-	-	-	-
TVARPOP	0,50 (8,20)	0,81 (9,25)	-	-	-	-
TXPE	0,03 (1,7) (**)	0,13 (5,2)	-	-	-	-
DEFMPNQ	-0,017 (-2,95)	-0,04 (-4,80)	-	-	-	-
ECSAL	0,053 (11,23)	0,026 (3,87)	-	-	-	-
PETIND	-	-	0,055 (2,38)	-0,011 (-0,40) (***)	0,03 (2,00) (*)	-0,012 (-0,49) (***)
PETSER	-	-	0,229 (16,06)	0,185 (10,19)	0,21 (11,50)	0,21 (8,25)
TAIM	-	-	-0,10 (-4,05)	-0,28 (-8,62)	-0,112 (-1,65) (**)	-0,31 (-1,52) (***)
PISER	-	-	0,76 (3,72)	0,31 (1,20) (***)	-	-
PROXURB	-	-	-	-	0,47 (4,74)	0,49 (3,41)
R ²	0,64	0,51	0,60	0,52	0,40	0,43
F	122,66	72,33	69,63	56,26	58,62	47,6
N	348	348	212	212	275	275

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student)

⁴⁸ Le modèle n°2 comporte 212 observations du fait de la présence de la variable PISER. Le modèle n°3 comporte 275 observations du fait de l'exclusion des zones extrêmement urbaines (PPOPURB>77%).

Tableau 9 - Déterminants des taux de création par entreprise pour l'industrie (ACTEN 3)⁴⁹

	Modèle n°1		Modèle n°2		Modèle n°3	
	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI
Constante	7,47 (2,61)	2,59 (3,28)	6,38 (11,88)	13,83 (19,17)	5,66 (11,39)	11,16 (16,40)
EVDEFM	-0,0072 (-2,00)	-0,0084 (-1,70) (*)	-	-	-	-
TVARPOP	0,40 (4,48)	0,63 (5,12)	-	-	-	-
TXPE	0,10 (3,91)	0,24 (6,63)	-	-	-	-
DEFMPNQ	-0,010 (-1,25) (**)	-0,027 (-2,32)	-	-	-	-
ECSAL	0,045 (6,35)	0,020 (2,12)	-	-	-	-
PETIND	-	-	-0,129 (-4,28)	-0,23 (-5,84)	-0,11 (-4,80)	-0,16 (-5,08)
PETSER	-	-	0,108 (5,83)	0,046 (1,85) (*)	0,11 (4,37)	0,12 (3,54)
TAIM	-	-	-0,10 (-1,1) (***)	-0,32 (-2,17) (*)	-0,06 (-1,07) (***)	-0,25 (-2,03) (*)
PISER	-	-	1,20 (4,48)	0,85 (2,36)		
PROXURB	-	-			0,27 (1,98)	0,26 (1,38) (**)
R ²	0,35	0,34	0,35	0,37	0,30	0,30
F	39,07	37,56	31,24	39,81	36,5	30,8
N	348	348	212	212	275	275

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student)

⁴⁹ Le modèle n°2 comporte 212 observations du fait de la présence de la variable PISER. Le modèle n°3 comporte 275 observations du fait de l'exclusion des zones extrêmement urbaines (PPOPURB>77%).

Tableau 10 - Déterminants des taux de création par entreprise pour le commerce (ACTEN 5)⁵⁰

	Modèle n°1		Modèle n°2		Modèle n°3	
	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI
Constante	5,37 (2,00)	9,9 (2,1) (*)	5,22 (8,14)	17,09 (16,9)	3,04 (6,06)	12,66 (14,26)
EVDEFM	-0,0021 (-0,59) (***)	-0,011 (-1,73) (**)	-	-	-	-
TVARPOP	1,12 (12,77)	1,80 (11,69)	-	-	-	-
TXPE	0,05 (2,17) (*)	0,247 (5,50)	-	-	-	-
DEFMPNQ	-0,0035 (-0,42) (***)	-0,04 (-2,66)	-	-	-	-
ECSAL	0,069 (10,08)	0,023 (2,1) (*)	-	-	-	-
PETIND	-	-	0,008 (0,22) (***)	-0,15 (-2,69)	0,03 (1,3) (***)	-0,08 (-2,1) (*)
PETSER	-	-	0,26 (11,66)	0,17 (4,89)	0,31 (12,55)	0,37 (8,24)
TAIM	-	-	-0,15 (-3,96)	-0,48 (-7,63)	-0,089 (-2,85)	-0,42 (-7,71)
PISER	-	-	1,35 (4,23)	0,69 (1,38) (***)	-	-
PROXURB	-	-	-	-	0,85 (6,14)	0,80 (3,25)
R ²	0,63	0,50	0,45	0,40	0,45	0,40
F	120,60	60,57	39,07	38,43	35,5	30,43
N	348	348	212	212	275	275

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student)

Nous avons également repris le même type de modèle que dans le tableau n°5, c'est-à-dire un modèle de données de panel. Nous avons cette fois décomposé les taux de création pure et impure en deux secteurs : les secteurs industriels et les secteurs de services. Les tests d'existence de l'effet spécifique sont corrects pour les deux secteurs. La variance intra est systématiquement inférieure à la variance inter, ce qui nous conduit une nouvelle fois à rejeter

⁵⁰ Le modèle n°2 comporte 212 observations du fait de la présence de la variable PISER. Le modèle n°3 comporte 275 observations du fait de l'exclusion des zones extrêmement urbaines (PPOPURB>77%).

l'hypothèse de l'absence d'effets spécifiques. L'utilisation du modèle à erreurs composées est à nouveau justifiée.

Comment se comportent les différentes variables dans les secteurs industriels et tertiaires ? À propos de la variable DENS, nous constatons que la densité de population d'établissements, ventilée par secteur et par zone d'emploi, a un effet significatif pour la dimension spatiale. L'effet sur la création de nouvelles entreprises est positif. La variable reflète de possibles effets de taille, les zones d'emploi étant de superficie variable. Une plus grande densité d'établissements d'un secteur sur un territoire a donc tendance à contribuer à la formation de nouvelles unités. Ce constat n'est pas vrai pour la dimension sectorielle (t de Student trop faible). En revanche, la variable DENS ne fournit pas de résultats satisfaisants pour l'industrie, les t de Student étant particulièrement faibles.

Concernant la variable SPEC, son effet est significativement négatif pour les services, aussi bien pour la dimension sectorielle que spatiale. Ce résultat indique qu'il n'existe pas d'économies de localisation dans ce secteur.

Pour l'industrie, les résultats indiquent que la variable SPEC a un effet significatif principalement dans la dimension sectorielle. La spécialisation du tissu d'établissements n'explique donc pas correctement les différences spatiales, c'est donc à un autre niveau qu'il faut rechercher les différences de zone à zone dans le cas de l'industrie.

La variable TAIM n'est pas significative dans le cas des services indiquant que le taux de création de ce secteur n'est apparemment pas sensible à l'effet de la taille moyenne des établissements. C'est plutôt l'industrie qui répond à cette variable avec un effet significatif et négatif. Les coefficients sont particulièrement faibles, mais le t de Student est significatif pour la dimension intra-zone. Les créations dans l'industrie semblent être sensibles aux effets des rendements croissants qui gênent l'entrée des nouvelles unités dans ces secteurs d'activité.

Concernant la variable DIV, on constate qu'elle a un effet positif pour les deux types d'activité pour les disparités sectorielles autour de la moyenne spatiale (intra-zone). Les services et l'industrie sont donc réceptifs aux économies d'urbanisation générées par une plus grande diversité du tissu d'établissements.

Tableau 11 - Résultat du modèle à deux dimensions de type données de panel pour les taux de création pure et impure (TXCPI) dans les services

Variables	MCO	Dimension inter-zone (Y _z)	Dimension intra-zone (Y _{zs} -Y _z)	Erreurs composées	Dimension inter-sectorielle (Y _s)	Dimension intra-sectorielle (Y _{zs} -Y _s)	Erreurs composées
DIV	4,13 (5,23)	-0,31 (-0,36)	28,26 (5,69)	4,28 (4,99)	177,42 (0,84)	2,49 (3,47)	2,52 (3,51)
SPEC	-5,73 (-16,77)	-6,47 (-4,66)	-7,05 (-19,20)	-5,85 (-17,13)	-27,68 (-4,7)	-1,93 (-5,63)	-1,59 (-5,82)
TAIM	-0,74E-04 (-0,15)	0,46E-03 (0,23)	-0,36E-03 (-0,71)	-0,22E-04 (-0,04)	0,86E-02 (0,68)	0,91E-03 (1,94)	0,91E-03 (1,35)
DENS	4,22 (2,39)	1,11 (3,00)	0,97 (2,29)	4,01 (2,21)	68,5 (0,25)	2,39 (1,48)	2,53 (1,50)
Constante	16,70 (25,66)	9,05 (8,58)		16,70 (23,73)	-99,49 (-0,61)		14,23 (10,73)
R ²	0,035	0,08	0,09	0,04	0,57	0,20	0,20
Variance		19,69	4,41		30,61	15,49	

Test de Hausman = 96,96 (erreur de 0%)
Valeur de F = 1,20

Test de Hausman = 12,29 (erreur de 1%)
Valeur de F = 81,56

(Les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student).

Tableau 12 - Résultat du modèle à deux dimensions de type données de panel pour les taux de création pure et impure dans l'industrie (TXCPI)

Variables	MCO	Dimension inter-zone (Y _z)	Dimension intra-zone (Y _{zs} -Y _z)	Erreurs composées	Dimension inter-sectorielle (Y _s)	Dimension intra-sectorielle (Y _{zs} -Y _s)	Erreurs composées
DIV	3,69 (3,68)	3,74 (3,42)	58,88 (1,39)	3,69 (3,49)	329,02 (0,21)	3,52 (3,55)	3,52 (3,57)
SPEC	-0,76 (-5,21)	-0,74 (-1,45)	-0,89 (-4,99)	-5,21 (-1,03)	-8,57 (-2,98)	-0,48 (-3,82)	-0,49 (-3,35)
TAIM	-0,23E-03 (-1,10)	-0,15E-03 (-2,09)	-0,97E-04 (-0,43)	-0,22E-03 (-1,04)	0,21E-02 (0,43)	-0,19E-03 (-0,88)	-0,19E-03 (-0,90)
DENS	9,51 (0,80)	-18,2 (-0,80)	21,28 (1,51)	10,43 (0,87)	-0,28 (-0,32)	4,39 (0,41)	5,1 (0,44)
Constante	10,43 (12,87)	10,91 (11,73)		10,43 (12,18)	-236,6 (-0,14)		10,29 (9,95)
R ²	0,66E-02	0,04	0,07	0,014	0,51	0,01	0,03
Variance		11,65	3,11		16,89	7,56	

Test de Hausman = 8,17 (erreur de 10%)
Valeur de F = 1,11

Test de Hausman = 7,84 (erreur de 9%)
Valeur de F = 13,91

(Les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student).

Nous testons également les taux de création par actif dans les secteurs de l'industrie et des services. Cette approche entrepreneuriale renvoie à l'impact des configurations territoriales sur l'entrepreneuriat dans les deux activités. Le tableau n°13 présente les résultats obtenus.

Ainsi, dans le secteur de l'industrie, l'entrepreneuriat est sensible à la part de l'emploi industriel de la zone (PIND). Le signe négatif du coefficient indique qu'une structure d'emploi tournée vers l'industrie ne constitue pas un milieu favorable aux initiatives entrepreneuriales dans ce même secteur. Dans ce type d'activité, les actifs ne semblent pas être prédisposés à saisir les opportunités de profits du secteur, malgré leur expérience et connaissance du secteur. Plusieurs interprétations de ce résultat sont possibles. La faible capacité territoriale de reproduction des activités industrielles souffre d'abord de la tertiairisation des tissus économiques : les opportunités de créations se situent désormais dans les secteurs des services et du commerce tandis qu'elles sont plus rares dans l'industrie. L'entrepreneuriat des agents économiques est dès lors moins importante malgré une structure locale industrielle préexistante.

À ce facteur s'ajoute des effets liés à la structure des secteurs industriels. Dans le tableau n°13, nous introduisons une variable mesurant la taille des entreprises dans le secteur industriel (PGRETA). La variable indique qu'une économie locale constituée de grandes entreprises industrielles inhibe assez significativement les initiatives locales des agents économiques dans ce même secteur d'activité. Ce constat renvoie à l'idée qu'il existe une forme de barrières à l'entrée à un niveau individuel (cf. chapitre III). La prédominance locale de grandes unités industrielles bloque les initiatives individuelles. Ce type de structure industrielle réduit l'attrait pour la création, en favorisant l'emploi salarié et en ne développant pas l'esprit d'entreprise des agents. Les grandes entreprises préfèrent souvent stimuler chez leurs salariés la culture d'entreprise plutôt que l'esprit d'entreprise.

Au contraire, la variable TXPE, part de petits établissements, agit positivement sur le taux de création industriel (contrairement aux taux par entreprise qui n'ont pas fourni de résultats satisfaisants). L'entrepreneuriat dans les services est également sensible à la présence locale de petites unités.

Il existe donc des structures économiques locales qui favorisent ou gênent les prises d'initiatives individuelles. L'importance de la configuration d'un territoire sur le niveau d'entrepreneuriat renvoie à son aptitude à développer les capacités entrepreneuriales des agents économiques y résidant. Ces aptitudes se développent plus ou moins en fonction des caractéristiques individuelles des agents, mais également en fonction de la forme de l'organisation territoriale qui permet notamment de diffuser un esprit d'entreprise local.

Tableau 13 - Déterminants des taux de création par actif

	SERVICES (ACTEN 9 et 10)		INDUSTRIE (ACTEN 3)	
	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI
Constante	4,2 (5,99)	22,1 (6,12)	7,01 (1,8) (**)	9,60 (4,16)
EVDEFM	-	-	0,011 (2,1) (*)	0,01 (1,07) (***)
PCAP	-0,25 (-5,53)	-0,61 (-4,67)	-0,27 (-6,59)	-0,409 (-5,3)
PGRETA	-	-	-0,026 (-3,74)	-0,054 (-4,18)
TVARPOP	1,22 (6,97)	1,16 (7,17)	0,77 (5,96)	1,22 (5,11)
TXPE	0,84 (8,16)	0,92 (8,54)	0,21 (5,31)	0,58 (7,76)
PIND	-	-	-0,11 (-8,00)	-0,19 (-7,76)
ECSAL	0,21 (3,86)	0,19 (2,32) (*)	-	-
R ²	0,45	0,40	0,62	0,64
N	348	348	348	348

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student)

SECTION V- LES DÉTERMINANTS LOCAUX DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES : DES TESTS POUR LES 5 GROUPES DE LA TYPOLOGIE

La structure sectorielle du tissu économique semble entrer notamment en jeu dans le processus de création des entreprises. Soumises aux effets des particularités de leur structure sectorielle, les zones d'emploi suivent chacune une trajectoire de dynamique de création spécifique.

Dans le chapitre VI, nous avons ainsi identifié cinq catégories de zones d'emploi plus ou moins dynamiques. L'objet de la section VI est d'identifier les déterminants locaux des dynamiques de création de ces différents groupes. Nous classons les cinq catégories en trois groupes : un groupe de zones d'emploi dynamiques constitué des catégories n^{os}1 et 2 de la taxonomie ; un groupe de zones moyennement dynamiques (catégories n^{os}3 et 5) ; un groupe

dont le renouvellement est atone (catégorie n°4). Les tableaux n°14 à 17 présentent les résultats statistiques obtenus.

Nous testons tout d'abord le taux par entreprise dans chaque groupe. Dans le tableau n°14, nous introduisons la variable PROXDYN qui est un indicateur de la proximité d'une zone d'emploi avec les espaces extrêmement dynamiques. Cette variable reprend le concept de *dynamiques de proximité* en matière de création des nouvelles entreprises. Les entreprises nouvelles sont dispersées dans l'espace selon une répartition concentrique. Il existe des zones particulièrement dynamiques, les zones environnantes étant de moins en moins créatrices à mesure qu'on s'éloigne des pôles de création.

Le comportement de PROXDYN confirme l'importance de la position relative de la zone d'emploi : les zones moyennement dynamiques (catégories n°3 et 5) sont apparemment sensibles à la proximité de zones particulièrement dynamiques, celle-ci favorisant les créations de nouvelles entreprises. De plus, les variables TVARPOP et PPOPURB sont particulièrement significatives dans les catégories n°1 et 2. Elles favorisent les créations d'entreprises, indiquant l'existence d'effets d'agglomération importants dans ces zones. De la même manière, le niveau de richesse des agents économiques (ECSAL) a un effet beaucoup plus significatif sur le taux de création dans les zones dynamiques que dans les zones peu dynamiques.

Tableau 14 - Déterminants des taux de création par entreprise pour les différentes catégories

	Catégories n ^{os} 1 et 2		Catégories n ^{os} 3 et 5		Catégorie n ^o 4	
	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI
Constante	5,99 (8,68)	7,22 (9,84)	4,51 (6,16)	16,49 (9,34)	2,13 (3,27)	10,33 (7,38)
PPOPURB	0,027 (4,95)	0,01 (0,91) (**)	0,014 (4,74)	0,015 (2,07) (*)	0,007 (2,43) (*)	0,02 (3,40)
TVARPOP	0,36 (4,92)	0,54 (2,88)	0,39 (4,94)	0,82 (4,28)	0,37 (4,51)	0,72 (4,09)
PCAP	-0,01 (-0,36) (**)	-0,22 (-3,05)	-0,05 (-2,87)	-0,18 (-4,3)	-0,03 (-1,8) (*)	-0,10 (-2,15) (*)
ECSAL	1,41 (2,76)	6,98 (5,38) (*)	0,015 (1,77) (**)	0,03 (1,76) (**)	0,03 (3,83)	0,001 (0,08) (***)
PROXDYN	-	-	0,32 (3,24)	0,23 (0,97) (***)	0,021 (0,17) (***)	0,15 (0,58) (***)
R ²	0,57	0,45	0,45	0,43	0,41	0,31
N	66	66	158	158	124	124

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student)

Les taux par actif sont également testés sur chacun des trois groupes de zones (cf. tableau n^{os}15 à 17). Dans les trois groupes, les variables se comportent de la même manière. On constate ainsi que la structure de l'emploi est encline à agir sur l'entrepreneuriat des agents économiques locaux. Une structure d'emploi orientée vers des activités tertiaires favorise la multiplication des créations d'entreprises. Le niveau de formation et de qualification a également un effet positif sur les taux de création d'entreprises. Enfin, la présence de petites entreprises et le plus faible poids des grandes entreprises dans l'emploi local favorisent la création de nouvelles entreprises dans les trois catégories de zones.

Tableau 15 - Déterminants des taux de création par actif pour les zones dynamiques (catégories n^{os} 1 et 2, soit 66 observations)

	Modèle n°3		Modèle n°4	
	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI
Constante	27,93 (10,94)	67,91 (11,40)	35,2 (4,9)	87,24 (4,79)
PCAP	-0,34 (-4,60)	-0,84 (-4,88)	-	-
TVARPOP	0,63 (2,04) (*)	0,99 (1,37) (***)	0,76 (2,03) (*)	1,19 (1,25) (***)
PGRETA	-	-	-0,04 (-2,77)	-0,11 (-2,96)
TXPE	-	-	0,46 (5,3)	1,12 (5,08)
PIND	-0,07 (-2,11) (*)	-0,17 (-2,39) (*)	-	-
PENCA90	0,23 (4,13)	0,68 (5,19)	-	-
PTER	-	-	0,06 (2,23) (*)	0,13 (1,78) (**)
DEFMPNQ	-0,16 (-4,87)	-0,39 (-5,08)	-	-
R ²	0,70	0,71	0,52	0,51
N	66	66	66	66

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student)

Tableau 16 - Déterminants des taux de création par actif pour les zones moyennement dynamiques (catégories n°3 et 5)

	Modèle n°3		Modèle n°4	
	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI
Constante	11,45 (8,33)	29,83 (9,33)	31,37 (8,40)	77,35 (8,76)
PCAP	-0,13 (-2,57)	-0,36 (-3,03)	-	-
TVARPOP	0,98 (5,60)	2,13 (5,08)	0,98 (4,76)	1,52 (3,15)
PGRETA	-	-	-0,03 (-3,65)	-0,078 (-3,58)
TXPE	-	-	0,41 (9,4)	0,99 (9,55)
PIND	-0,03 (-2,18) (*)	-0,12 (-3,60)	-	-
PENCA90	0,04 (1,28) (***)	0,17 (2,35) (*)	-	-
PTER	-	-	0,05 (4,07)	0,12 (3,66)
DEFMPNQ	-0,04 (-4,2)	-0,13 (-4,85)	-	-
R ²	0,40	0,41	0,55	0,51
N	158	158	158	158

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student)

Tableau 17 - Déterminants des taux de création par actif pour les zones atones (catégorie n°4)

	Modèle n°3		Modèle n°4	
	TXCP	TXCPI	TXCP	TXCPI
Constante	19,45 (12,33)	46,71 (13,53)	20,28 (6,77)	57,5 (7,72)
PCAP	-0,19 (-3,74)	-0,52 (-4,65)	-	-
TVARPOP	1,10 (5,24)	1,85 (4,03)	1,15 (7,07)	2,40 (5,92)
PGRETA	-	-	-0,01 (-2,17) (*)	-0,03 (-2,56) (*)
TXPE	-	-	0,29 (7,90)	0,77 (8,42)
PIND	-0,09 (-4,59)	-0,20 (-4,89)	-	-
PENCA90	0,13 (3,57)	0,39 (4,74)	-	-
PTER	-	-	0,01 (1,18) (***)	0,04 (1,72) (**)
DEFMPNQ	-0,09 (-4,5)	-0,22 (-5,20)	-	-
R ²	0,55	0,71	0,50	0,51
N	124	124	124	124

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t* de Student)

CONCLUSION DU CHAPITRE VII

Les différences de reproductibilité des tissus économiques locaux peuvent donc être expliquées par un ensemble de caractéristiques territoriales. Leurs dynamiques entrepreneuriales sont conditionnées par ce que nous appelons la capacité locale endogène à créer. Abordé sous cette optique, le processus de naissance des entreprises devient le résultat d'un mécanisme déterministe, les taux de création étant considérés comme liés à la reproductibilité des tissus économiques.

Dans notre modèle explicatif, les caractéristiques du tissu économique local jouent un rôle dans le processus de création à un double point de vue. Elles agissent, d'une part, sur l'offre de la nouvelle entreprise et, d'autre part, sur sa demande.

Du côté de l'offre, il semble que le niveau local de création repose sur des arguments qui renvoient à des effets de structure sectorielle du tissu d'entreprises préexistant dans la zone géographique. Le positionnement sectoriel d'un espace agit sur sa capacité de renouvellement. Ainsi, nous constatons qu'un tissu déjà engagé dans un processus avancé de tertiairisation (tertiarité élevée) a un taux de création d'entreprises plus intense. Il est vrai que la formation des entreprises résulte avant tout d'un mécanisme de reproduction du tissu économique existant (vision écologique de la création) et qu'à ce jour, ce sont les activités tertiaires qui se renouvellent le plus rapidement.

Par ailleurs, l'existence d'effets de rendements croissants constitue un autre déterminant structurel expliquant le niveau de naissances dans un espace. La taille minimale (efficace) que l'entreprise nouvelle doit atteindre pour bénéficier des économies d'échelle, varie selon les secteurs d'activité. Dès lors, la spécificité du positionnement sectoriel de la zone détermine en partie le degré de renouvellement du tissu. Ce type d'effet de structure nous est apparu beaucoup plus significative pour les créations industrielles tandis que les résultats obtenus pour les autres secteurs ne sont pas convaincants.

De plus, le degré de spécialisation du tissu économique local contribue à la variation des niveaux de création d'un point à l'autre du territoire. Une plus forte spécialisation du système productif réduit apparemment les possibilités de créations. Les « niches » pour les nouvelles entreprises sont, dans ce cas, moins nombreuses. À l'inverse, la diversité du tissu local améliore les possibilités de créations d'entreprises.

Le niveau de création est aussi conditionné par les possibilités locales de mise en place de relations entre les entreprises de différents secteurs d'activité. L'existence de ces liens intersectoriels indique que la nouvelle entreprise n'est pas isolée. Elle est insérée à un réseau de relations qu'elle établit avec d'autres entreprises et établissements. L'approche statistique ne précise pas la nature et la forme de ces relations qui peuvent être marchandes ou non marchandes. Nous les avons interprétées de manière très générale par le besoin pour la nouvelle entreprise d'établir des liens en amont et en aval (*backward and forward linkages*). Leur interprétation peut néanmoins déboucher sur des considérations plus précises. En effet, il est possible de comprendre les liens intersectoriels comme le résultat de l'externalisation d'une partie du processus de fabrication de la nouvelle entreprise et ainsi d'atténuer la taille des obstacles à la création (cf. chapitre II).

Ce lien peut également être interprété comme soulignant l'importance pour les nouvelles entreprises d'être insérées à un réseau leur permettant de bénéficier des avantages de leur participation à une organisation territoriale (cf. chapitre III). L'analyse empirique n'a pu mettre en évidence ces aspects, faute d'une source statistique adaptée.

Les disparités spatiales de création traduisent également une variabilité du niveau et de la forme du capital humain. Les ressources humaines d'une zone agissent sur son niveau de création de deux manières. D'une part, la reproductibilité de son tissu d'entreprises dépend du potentiel de la zone à susciter des initiatives entrepreneuriales (capacité entrepreneuriale) et d'autre part, elles déterminent les possibilités pour les nouvelles entreprises de trouver une main d'œuvre adaptée à leurs besoins.

Les résultats obtenus indiquent que le degré de création est sous-tendu à la disponibilité locale d'une main d'œuvre et d'entrepreneurs potentiels formés et qualifiés. La structure du tissu d'établissements (taille des établissements, présence de petites entreprises, part des grandes entreprises dans l'emploi) et les conditions locales (taux de chômage notamment) jouent également un rôle dans l'arbitrage des agents entre les différentes possibilités de carrière professionnelle.

La structure sectorielle du système productif a également des effets sur le degré d'initiatives des agents économiques locaux. Créer une entreprise demande une expérience particulière que les agents acquièrent souvent durant leur parcours professionnel. Dans ces conditions, une structure économique locale, par exemple orientée vers des activités tertiaires, est susceptible de produire plus systématiquement des créateurs dans le secteur des services, car la zone bénéficie d'un réservoir d'entrepreneurs potentiels plus importants.

Le taux de création d'entreprises est également déterminé par la disponibilité d'une demande locale. La présence d'une population nombreuse et aux besoins importants contribue à augmenter les possibilités locales de création. De même, un tissu d'établissements dense et diversifié est également propre à favoriser les créations d'entreprises par une augmentation du niveau de demande locale. Les entreprises de service et de commerce semblent être beaucoup plus sensibles à ce facteur que les entreprises industrielles.

Il ressort de ces constats empiriques que le degré de création d'entreprises dépend en partie de la composition du tissu économique local. Les relations entre le taux de création et la

structure économique locale, imposent une distribution spatiale des naissances inégale opposant le dynamisme de quelques archipels à un immense désert français.

Les résultats statistiques présentés ci-dessus éclairent cette image d'un territoire déséquilibré. Ils précisent notamment les avantages des milieux urbains sur les autres zones. L'ampleur de leur succès repose sur l'importance des économies d'agglomération qu'ils procurent aux nouvelles entreprises : la variété du tissu économique de ces espaces améliore les conditions de création ; leur tissu d'établissements est diversifié ; la population active y est dense, formée et qualifiée.

L'intensité du renouvellement des tissus d'entreprises des zones urbaines est aussi liée à la trajectoire que le système productif national suit actuellement : les activités de services et de commerce constituent la principale source de création, elles progressent même de 1993 à 1996, indiquant une tertiairisation du tissu d'entreprises. Leur renouvellement et leur développement se situent de préférence dans les zones les plus urbaines au sein desquels elles trouvent un marché de taille importante.

Notons enfin que les résultats statistiques permettent également d'établir que les dynamiques des zones urbaines profitent aussi aux zones d'emploi situées à leur proximité, ce qui conduit à une organisation concentrique des créations d'entreprises.

CONCLUSION

GÉNÉRALE

L'objet de la thèse a été d'étudier les écarts territoriaux de dynamiques de création d'entreprises, et, dans la mesure du possible, d'en identifier les déterminants.

Une dimension locale de la création d'entreprises

Dans cette perspective de recherche, l'analyse suggère que le processus de naissance de la plupart des nouvelles entreprises s'effectue dans un espace géographique assez restreint : la faible transportabilité d'un certain nombre de biens et services, la nécessité de relations de proximité avec les fournisseurs et les clients et la faible taille de la plupart des nouvelles entreprises constituent des arguments conduisant à penser que l'environnement local détermine la reproductibilité du tissu d'entreprises. Dès lors, la variabilité des *structures économiques locales* d'un lieu à l'autre justifie les différences géographiques de niveaux de création d'entreprises.

Plusieurs types de déterminants locaux de la création d'entreprises

Le potentiel de créations d'un territoire dépend de plusieurs types de facteurs. Tout d'abord, une demande locale portant sur des biens plus diversifiés et plus faiblement substituables les uns aux autres favorise les entrants. On retrouve ces mêmes composantes du côté des marchés de facteurs, mais dans un contexte où les problèmes qui se posent ne relèvent pas seulement du choix d'un fournisseur, mais également du choix entre internalisation et externalisation de la production de facteurs intermédiaires. En l'absence de fournisseurs locaux de facteurs de production peu transportables et faiblement substituables, une entreprise sera contrainte à en internaliser la production. En revanche, la présence locale de fournisseurs de ces facteurs de production, en évitant l'internalisation, peut avoir un effet important sur le nombre de nouvelles unités. Elle permet en effet aux nouvelles entreprises, souvent de faible taille, de bénéficier indirectement des rendements croissants et de l'accumulation d'expérience, qui

Conclusion générale

affaiblissent les coûts de production des fournisseurs. De plus, une structure locale plus ou moins diversifiée implique un degré de spécificité plus ou moins élevé des actifs des entreprises (qui s'échangent d'autant plus difficilement que le marché est étroit et peu diversifié) qui retentit sur l'irréversibilité des investissements.

La théorie économique met également en évidence que le processus de création dépend de la présence locale d'individus dotés d'une capacité entrepreneuriale. Le créateur, acteur central de la création, doit posséder des compétences particulières (formation, esprit d'entreprise) qui ne sont pas uniformément réparties sur le territoire.

Enfin, il semble que l'existence et le fonctionnement d'une organisation économique locale puissent jouer un rôle essentiel dans le degré de création. Les raisons sont à chercher dans les principes de fonctionnement d'une organisation territoriale, qui sont fondés sur l'accumulation par ses participants d'acquis organisationnels collectifs et individuels. Ces acquis jouent un rôle essentiel dans la formation et le maintien de relations entre entreprises, en particulier dans les rapports entre fournisseurs et clients, entre donneurs d'ordres et sous-traitants ainsi qu'entre emprunteurs et organismes de crédits. Ils contribuent à résoudre les problèmes de sélection adverse et d'opportunisme, posés par les relations entre deux parties. Dans des territoires organisés sur la base d'une forte division du travail entre entreprises, un agent venant de l'intérieur de l'organisation aura une connaissance des réseaux entre entreprises, qui lui donne les moyens de trouver des clients et des fournisseurs. La réputation accumulée lui permettra de se faire accepter de ceux-ci et notamment d'obtenir les crédits nécessaires au développement de son activité. De plus, ces acquis organisationnels, s'ils existent, représentent un terreau favorisant la constitution d'un esprit d'entreprise local.

Quelques résultats statistiques pour la France

Ces arguments théoriques se vérifient-ils dans le cas de la France ? Pour répondre à cette question, nous avons exploité la base de données SIRENE au niveau des zones d'emploi du territoire métropolitain. Ce découpage constitue le niveau d'agrégation le plus adapté à notre problématique, car il restitue assez fidèlement la dimension locale du processus de naissance.

Conclusion générale

L'exploitation statistique du fichier SIRENE a permis de mettre en évidence l'existence de forts écarts de naissances. La diversité des taux de création est en effet assez forte, avec des zones très dynamiques, centrées sur une grande ville (les grandes métropoles régionales et le sud de la France), et des espaces extrêmement arides (centre de la France).

Pour comprendre ces différences spatiales, il faut tout d'abord s'attarder sur la spécificité sectorielle du tissu économique local. Nous avons constaté que la structure d'activité de la zone d'emploi agit sur le niveau de renouvellement. La proportion de petites entreprises, l'absence d'une forte spécialisation du tissu local et une structure d'activité tertiaire représentent, semble-t-il, des facteurs favorables à la création.

À ces spécificités sectorielles s'ajoutent des facteurs liés aux particularités du contexte local. Ces éléments nous ont apparu fondamentaux bien qu'ils soient souvent négligés dans la littérature économique au profit d'explication exclusivement sectorielle. Tout d'abord, nous avons observé que la taille du marché conditionne le niveau de création. Les nouvelles entreprises ont tendance à être plus nombreuses dans les espaces où la demande est plus importante. Les nouvelles unités de service et de commerce semblent être particulièrement sensibles à ce facteur. La taille du marché d'une zone d'emploi renvoie à l'importance de la demande locale des entreprises et des ménages. Elle repose également sur la diversité de cette demande. Une demande plus diversifiée semble avoir des effets bénéfiques sur le potentiel de création. Le marché est alors capable de supporter une variété plus grande de produits et les possibilités de créations deviennent plus nombreuses. Les zones urbaines jouissent considérablement de ce type d'avantages.

Les zones urbaines profitent également de la présence locale de nombreux fournisseurs de facteurs de production, qui offrent la possibilité aux nouvelles unités d'externaliser une partie de leur production. Cette composante joue un rôle essentiel dans la réduction de la dissymétrie entre les entreprises déjà en place et les nouvelles entreprises. Grâce à l'externalisation d'une partie de leur production, les nouvelles unités, bien que de petite taille, bénéficient des rendements croissants et de l'accumulation de l'expérience de leurs fournisseurs. Notre analyse économétrique a démontré que le degré de disponibilité de services aux entreprises et de services économiques agissait dans ce sens. Dans les espaces où le choix entre internalisation et externalisation est plus facile, les nouvelles entreprises seront moins

contraintes d'internaliser et les barrières à l'entrée seront plus réduites. Nous avons ainsi noté qu'une plus forte diversification des facteurs de production locaux induisait une réduction des obstacles à la création. Le degré de variété des produits agit sur l'irréversibilité des investissements et donc sur les flux de renouvellement. Des régressions linéaires ont également souligné l'effet négatif de la spécialisation du tissu autour de certaines activités sur les taux locaux de création.

Le responsable local doit donc être attentif à la structure sectorielle du système productif et doit, dans la mesure du possible, contribuer au maintien d'une diversité du tissu économique local. Cette diversité peut passer par la mise à disposition de services aux entreprises. La création de structures locales d'accueil pour les nouvelles entreprises agit dans ce sens. Nous pensons notamment aux pépinières et ruches d'entreprises qui permettent aux nouvelles unités d'externaliser une partie de leurs activités pendant les premières années de leur vie. Leur action est essentielle, car elles répondent aux problèmes de coût que les entreprises rencontrent au moment difficile de leur naissance.

Nous avons aussi constaté que le capital humain local constitue un enjeu important dans la formation des nouvelles entreprises. Il agit à deux niveaux : les agents économiques locaux représentent, d'une part, un réservoir de main d'œuvre éventuelle pour les nouvelles entreprises locales, d'autre part, un vivier d'entrepreneurs potentiels.

Nous avons ainsi pu constater que la disponibilité d'une main d'œuvre formée agit sur le rythme de renouvellement et que la multiplication des initiatives entrepreneuriales passe par une meilleure connaissance du processus de création. Celle-ci dépend notamment du parcours personnel du porteur de projet : formation, qualification, expérience antérieure,...

Dans ces conditions, le responsable local peut contribuer à soutenir les entrepreneurs potentiels en leur proposant d'améliorer leurs compétences, par exemple grâce à des formations à la création d'entreprises. De plus en plus, des mesures sont prises dans ce sens. Les actions semblent essentielles pour les zones les plus défavorisées comme les espaces ruraux ou en déclin industriel. Ces zones souffrent d'une absence de compétences particulières et d'une trop grande spécialisation du tissu, qui constitue un obstacle au développement de nouvelles initiatives. Nous avons vu que ce type de structure locale engage une zone dans une difficile reproductibilité de son tissu. Il semble donc urgent pour les zones les plus défavorisées en matière de renouvellement de développer leur capacité entrepreneuriale.

D'autres pistes de recherche

Les constats empiriques réalisés indiquent quel est l'impact de la structure économique locale sur les niveaux de création d'entreprises. Ils apportent des éléments d'explication de la répartition spatiale du renouvellement du tissu, mais certaines questions restent néanmoins sans réponse. D'autres perspectives de recherche pourraient être conduites dans le futur.

Nous avons souligné, dans la première partie de la thèse, que l'organisation et la spécificité des relations entre les entreprises à un niveau local pouvaient agir sur les disparités spatiales de renouvellement et sur le niveau des obstacles à la création. L'appartenance à une organisation territoriale peut effectivement faciliter l'entrée sur le marché. Elle contribue notamment à réduire les problèmes d'opportunisme et de sélection adverse. Ce processus n'a pourtant pas pu être vérifié statistiquement compte tenu de la difficulté de l'appréhender par une analyse quantitative.

Une étude détaillée de l'impact de l'organisation territoriale constitue donc une piste de recherche importante qu'il serait souhaitable de préciser ultérieurement. Le capital organisationnel des agents, phénomène discret et peu repérable parce que qualitatif, jugé accessoire par certains spécialistes, constitue pourtant un point essentiel dans l'explication des disparités de taux de création d'entreprises, notamment pour justifier les différences spatiales des effets géographiques. Son interprétation repose sur des arguments liés à la théorie de l'organisation, nouvelle voie de la science économique. Prendre en considération cet aspect dans une analyse empirique représenterait un grand progrès dans la compréhension du phénomène de création des nouvelles entreprises. Il s'agirait d'en tenir compte, notamment en réalisant une étude auprès de nouveaux entrepreneurs, qui permettrait d'identifier les réseaux locaux dont ils ont bénéficié au moment de la création de leur entreprise. De tels travaux permettraient d'évaluer les effets des réseaux de partenariat entre les pouvoirs publics, les entreprises existantes et les porteurs de projet.

De plus, le processus de création des entreprises n'a pas été analysé dans une perspective concurrentielle. Les nouvelles entreprises sont en concurrence avec les entreprises et établissements déjà en place sur le marché. Ceux-ci peuvent décider d'adopter un comportement stratégique en empêchant ou en réduisant l'accès au marché. Dans ce cadre, la

notion de structure économique locale dépasse les aspects décrits dans les chapitres I à III. *L'espace, champ de force*, devient aussi le lieu de rapports de concurrence entre les entreprises établies sur un marché et celles qui souhaitent y entrer. Le mécanisme de création d'entreprises est alors conditionné par les stratégies des autres unités déjà en place sur le marché.

Il serait également intéressant de réfléchir au problème de polarisation de l'activité dans certaines zones du territoire. Le déséquilibre spatial est, semble-t-il, croissant. Les zones centrées sur des villes importantes sont les premières bénéficiaires des dynamiques de création tandis que les zones du centre du territoire souffrent d'un affaiblissement de leur niveau de création. L'exploitation de la base de donnée SIRENE sur une courte période – seulement quatre ans – n'a pas permis d'identifier en détail l'ampleur de ce processus cumulatif. Il serait particulièrement intéressant d'étudier – par exemple sur une dizaine d'années – les effets déformants du processus de naissance sur la structure spatiale de l'activité économique. Une analyse sur une longue période permettrait de mettre en exergue le phénomène de polarisation des nouvelles entreprises dans les zones urbaines et de désertification des zones rurales.

Enfin, la présente thèse est exclusivement consacrée à la naissance des nouvelles entreprises. Les autres étapes de la vie de l'entreprise n'ont pas été évoquées. Les transformations et évolutions spatiales et sectorielles du système productif sont pourtant également déterminées par le flux de disparitions d'entreprises. Une analyse en flux net, c'est-à-dire une étude de la différence entre le nombre de créations et celui des disparitions, pourrait permettre de mesurer plus pleinement les phénomènes de turbulence de la démographie d'entreprises.

Il n'est actuellement pas possible de trouver une variable statistique mesurant le nombre de sorties avec fiabilité. Nous avons effectivement souligné que les cessations d'entreprises étaient, à ce jour, mal évaluées par le répertoire SIRENE. Une solution serait d'exploiter en détail l'enquête SINE (source INSEE) qui a été réalisée auprès de nouveaux entrepreneurs. Cette enquête fournit notamment des indications sur la survie des nouvelles entreprises, qui constitue un aspect important¹ de la démographie d'entreprises.

¹ Les pouvoirs publics portent un intérêt croissant à la pérennité des jeunes entreprises, notamment en soutenant les entreprises par des politiques d'accompagnement. Pendant longtemps, les responsables locaux ont préféré stimuler l'acte de création d'entreprises. Ils ont désormais tendance à porter leur attention sur la survie de l'activité.

RÉFÉRENCES

BIBLIOGRAPHIQUES

ACS Z. et D. AUDRETSCH (1989) « Small Firm Entry in US Manufacturing », *Economica* N°56 : 255-265.

ACS Z. et D. AUDRETSCH (1994) « New Firm Startups, Technology and Macroeconomics Fluctuation », *Small Business Economics*, N°6 : 439-449.

AKERLOF G. (1970) « The Market for Lemons : Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, N°89 : 488-500.

AMORICH S. et C. BERNARD (1992) « Les créations d'entreprises en France entre 1987 et 1991 », *INSEE première*, N°229.

ARTHUR W. (1997) *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, University of Michigan Press An Arbor, 4^e édition, Michigan, 201 pages.

ASHCROFT B., J. LOUE et E. MALLOY (1991) « New Firm Formation in the British Counties with Special Reference to Scotland », *Regional Studies*, 25 N°5 : 395-409.

AUCOUTURIER A.-L. et M.-F. MOURIAUX (1994) « Dossier créateurs et créations d'entreprises », *Travail et Emploi*, N°58 : 7-37.

AUDRETSCH D.B. et J.A. ELSTON (1994) « Does Firm Size Matter ? Evidence on the Impact of Liquidity Constraints on Firm Investment Behaviour in Germany », *Centre for Economic Policy Research, Working Papers*, 1072, 20 pages.

AUDRETSCH D. B. et M. FRITSCH (1994) « The Geography of Firm Birth in Germany », *Regional Studies*, 28 N°4 : 359-365.

AYDALOT P. (1985) *Économie régionale et urbaine*, Économica, Paris, 487 pages.

AYDALOT P. (1986a) *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI, Paris.

AYDALOT P. (1986b) « The Location of New Firm Creation : the French Case » dans D. KEEBLE et E. WEVER, *New Firms and Development in Europe*, Croom Helm, London, 105-124, 322 pages.

- BAILLY A. (1983)** « Espace géographique et espace vécu : vers de nouvelles dimensions de l'analyse spatiale », dans J. PAELINCK et A. SALLEZ, *Espace et localisation*, Économica, Paris, 340 pages.
- BAILLY A. (1994)** « Territoires et territorialités », dans J.-P. AURAY et al., *Encyclopédie d'économie spatiale*, Économica, Paris, 427 pages.
- BAIN J. (1956)** *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, Cambridge, Londres, 329 pages.
- BARKHAM R. (1989)** *Entrepreneurship, New Firms and Regional Development*, Thèse de doctorat d'économie, University of Reading (Grande-Bretagne).
- BARKHAM R. (1992)** « Regional Variations in the Entrepreneurship : some Evidence from the UK », *Entrepreneurship and Regional Development*, N°4 : 225-244.
- BARTIK T. J. (1989)** « Small Business Start-Ups in the United States : Estimates of the Effects of Characteristics of States », *Southern Economic Journal*, 55 N°4 : 1004-1018.
- BATES T. (1990)** « Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity », *Review of Economics and Statistics*, N°72 : 551-559.
- BATES T. (1995)** « Self-Employment Entry across Industry Groups », *Journal of Business Venturing*, N°10 : 143-156.
- BAUMOL W. (1968)** « Entrepreneurship in Economic Theory », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 58, N°2 : 64-71.
- BAUMONT C. et J.M. HURIOT (1995)** *Agglomération, industrie et ville*, Document de travail N°9508, LATEC, Dijon, 29 pages.
- BECCATINI G. (1992)** « Le district marshallien : une notion socio-économique », dans BENKO G. et A. LIPIETZ, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris, 424 pages.
- BECCATINI G. et E. RULLANI (1995)** « Système local et marché global : le district industriel », dans A. RALLET et A. TORRE, *Économie industrielle et économie spatiale*, Économica, Paris, 473 pages.
- BEESLEY M. et T. HAMILTON (1994)** « Entry Propensity the Supply of Entrants and the Spatial Distribution of Business Units », *Regional Studies*, 28 N°3 : 233-239.

- BENOIT-BAZIN S. (1996)** *Les politiques locales d'attraction d'entreprises : d'une logique concurrentielle à une logique organisationnelle*, Thèse de doctorat d'économie, Université des Sciences et Technologies de Lille, 321 pages.
- BERGER B. (1993)** « La culture entrepreneuriale moderne » dans B. BERGER et al., *Esprit d'entreprise, cultures et sociétés*, 242 pages.
- BIENAYME A. (1973)** *Analyse dynamique de la concurrence industrielle*, Bordas, Paris, 402 pages.
- BLANCHFLOWER D. G. et B. D. MEYER (1991)** « A Longitudinal Analysis of Young Entrepreneurs in Australia and the United-States », National Bureau of Economic Research *Working Paper*, 3746, 43 pages.
- BLAZY R. et I. COMBIER (1995)** « Causes, impact financier et analyse théorique de la défaillance », Communication au séminaire *Mort et vie des entreprises*, ENSAE, Paris, 19 pages.
- BONNEAU J. et D. FRANCOZ (1995)** « L'incidence sur l'emploi des nouvelles entreprises », Communication au séminaire *Mort et vie des entreprises*, ENSAE, Paris, 10 pages.
- BONNEAU J. et B. THIRION (1997)** « Création et devenir des entreprises de 1987 à 1995 », *INSEE Résultat système productif*, N°125-126-127, 367 pages.
- BONNEAU J. (1994)** « La création d'entreprises source de renouvellement du tissu des PME », *Économie et Statistiques*, N°271-272.
- BONNEAU J. (1995)** « Les créateurs d'entreprises du premier semestre 1994 », Communication au séminaire *Mort et vie des entreprises*, ENSAE, Paris, 5 pages.
- BONNET J. (1989)** *Le renouveau entrepreneurial*, Thèse de doctorat d'économie, Université de Poitiers.
- BROCK W. et D. EVANS (1986)** *The Economics of Small Businesses their Role and Regulation in the US Economy*, Holmes et Meier, New-York.
- BUCHANAN J. (1965)** « An Economic Theory of Clubs », *Economica*, 1-14.
- CALLIES J. M. et M. DEVILLIERS (1986)** « Démographie des entreprises », *Premiers Résultats*, 54, INSEE.

CALLIES J. M. (1987) « Le poids des entreprises nouvellement créées », *Premiers Résultats*, N°107, INSEE.

CALLIES J. M. (1988) « Quatre entreprises sur dix créées depuis 1981. Le tissu productif se renouvelle rapidement », *Économie et Statistiques*, N°206 : 3-12.

CAMPBELL C. (1995) « An Empirical Test of a Decision Theory Model for Entrepreneurial Acts », *Entrepreneurship and Regional Development*, N°7 : 95-103.

CANTILLON R. (1755) *Essai sur la nature du commerce en général*, réédition INED, 1972, Paris.

CASSON M. (1991) *L'entrepreneur*, Économica, Paris, 418 pages.

CAVES R. et M. PORTER (1977) « From Entry Barriers to Mobility Barriers : Conjectural Decisions and Contrived Deterrence to New Competition », *Quarterly Journal of Economics*, N°91 : 241-261.

COASE R. H. (1937) « The Nature of the Firm », *Economica*, N°4 : 386-405.

COMBES P.-P. (1996) « Intégration économique : localisation des entreprises et régulation des monopoles », thèse de doctorat d'économie, EHESS, Paris.

COURLET C. (1995) « Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement », communication au colloque ASSOCIATION DE SCIENCES RÉGIONALES DE LANGUE FRANÇAISE, Toulouse.

COURLET C. et B. PECQUEUR (1992) « Les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement » dans BENKO G. et A. LIPIETZ, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, 81-102, 424 pages.

COURLET C., B. PECQUEUR et B. SOULAGE (1993) « Industrie et dynamiques de territoire », *Revue d'Économie Industrielle*, N°64 : 7-22.

CREEDY J. et P. JOHNSON (1983) « Firm Formation in Manufacturing Industry », *Applied Economics*, N°15 : 177-185.

CREVOISIER O., D. MAILLAT et I. WERMEILLE (1995) « Le capital de proximité et le financement des PME industrielles régionales », communication au colloque de l'Association de Sciences Régionales De Langue Française, Toulouse.

CREVOISIER O. (1998) « Structures spatiales différenciées de financement des grandes entreprises et des PME régionales », dossier de recherche N°43, Université de Neuchâtel, 19 pages.

CROSS M. (1981) *New Firm Formation and Regional Development*, Gower, Londres, 242 pages.

DAVIS J. et J. HALTIWANGER (1991) « Gross Job Creation, Gross Job Destruction and Employment Reallocation », *National Bureau of Economic Research, working paper*, 3728.

DELEBECQUE B., S. DORMARD et B. ZUINDEAU (1992) « Un instrument d'analyse du développement régional : la méthode structurale-régionale », *Cahiers Lillois d'Économie et de Sociologie*, N°20 : 93-112.

DELISLE J.-P. et F. LAINÉ (1997) « Transferts d'établissements et dynamiques territoriales », Communication au colloque de l'Association de Sciences Régionales De Langue Française, Lille.

DE VRIES K. (1977) « The Entrepreneurial Personality : a Person at the Crossroads », *Journal of Management Studies*, N°13 : 34-57.

DE WIT G. (1993) « Models of Self-Employment in a Competitive Market », *Journal of Economic Survey*, 7 N°4 : 367-397.

DEI OTTATI G. (1994) « Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District », *Cambridge Journal of Economics*, N°91 : 529-546.

DIAMOND D. (1989) « Reputation Acquisition in Debt Markets », *Journal of Political Economy*, 97 N°4 : 828-892.

DIXIT A. (1980) « The Role of Investment in Entry-Deterrence », *Economic Journal*, N°90 : 95-106.

DORMOND B. (1989) « Petite analogie des données de panel », *Économie et Prévision*, N°87 :19-32.

DUCHESNE G. (1994) *La Création d'entreprises en Flandres (B) et dans la Région Nord-Pas-de-Calais (F)*, Mémoire de DEA, Université de Lille I.

DUCHESNE G. et H. JAYET (1997) « Structures locales et renouvellement des tissus économiques », Communication au colloque de l'Association de Sciences Régionales De Langue Française, Lille.

DUNNE T., M. ROBERTS et R. SAMUELSON (1988) « Patterns of Firms Entry and Exit in US Manufacturing Industries », *Rand Journal of Economics*, 19 N°4 : 495-515.

EATON B. et R. LIPSEY (1980) « Exit Barriers and Entry Barriers : the Durability of Capital as a Barrier to Entry », *Bell Journal of Economics*, N°11 : 721-729.

EVANS D. et B. JOVANOVIC (1989) « An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints », *Journal of Political Economy*, N°97 : 808-827.

FERGUSON J. (1974) *Advertising and Competition : Theory, Measurement, Fact*, Ballinger, Cambridge (Mass.), 190 pages.

FLEURY M. (1988) « Les régions au palmarès de la création d'entreprises », *Économie et Statistiques*, N°215 : 51-56.

FRANCOZ D. (1994) « L'évolution des cessations depuis 1987 : quels facteurs explicatifs? », Communication au séminaire *Mort et vie des entreprises*, ENSAE, Paris.

FRITSCH M. (1992) « Regional Differences in New Firm Formation : Evidence from West Germany », *Regional Studies*, N°26 : 233-241.

GAROFOLI G. (1992a) « Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène » dans BENKO G. et A. LIPIETZ, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, 424 pages.

GAROFOLI G. (1992b) « New Firm Formation and Local Development : the Italian Experience », *Entrepreneurship and Regional Development*, N°4 : 101-125.

GEROSKI P. (1989) « The Effects of Entry on Profit Margins in the Short and Long Run », *Annales d'Économie et de Statistique*, N°15/16 : 333-353.

GEROSKI P. (1990) « Entry and The Dynamics of Profit Margins », *Revue d'Économie Industrielle*, N°54 : 7-21.

GEROSKI P. (1991a) *Market Dynamics and Entry*, Basil Blackwell, Londres, 306 pages.

GEROSKI P. (1991b) « Some Data-Driven Reflections on the Entry Process », dans GEROSKI P. et J. SCHWALBACH, *Entry and Market Contestability, an International Comparison*, Londres, 304 pages.

GEROSKI P. (1995) « What do we know about Entry? » *International Journal of Industrial Organization*, N°13 : 421-440.

GILBERT M. (1989) « Mobility Barriers and the Value of Incumbency » dans R. SCHMALENSEE et R. WILLIG, *Handbook of Industrial Organization*, vol. 1, North-Holland, Amsterdam.

GLAESER E., H. KALLAH, J. SCHEINKMAN et A. SHLEIFER (1992) « Growth in Cities », *Journal of Political Economy*, 100 N°6 : 1126-1152.

GOULD A. et D. KEEBLE (1984) « New Firms and Rural Industrialization in East Anglia », *Regional Studies*, 18 N°3 : 189-201.

GRAVIER J.-F. et R. DANTRY (1947) *Paris et le désert français : décentralisation, équipement, population*, Le Portulan, Paris, 414 pages.

GUESNIER B. (1994) « Regional Variations in New Firm Formation in France », *Regional Studies*, 28 N°4 : 347-358.

GUESNIER B. (1998) *Prospective de la démographie des entreprises. Une dynamique de polarisation à effets cumulatifs*, document de travail, IRES, Université de Poitiers, 12 pages.

GUESNIER B., B. GIRAUD et O. BOUBA-OLGA (1997) « Ampleur et mécanisme du renouvellement démographique du tissu économique dans l'espace français », Communication au colloque de l'Association de Sciences Régionales De Langue Française, Lille.

HAMDOUCH A. (1996) « La problématique internalisation - externalisation des services productifs : d'une logique d'arbitrage statique à celle d'une optimisation dynamique », Contribution au 4ème séminaire internationale de recherche en management des activités de services.

HAMILTON R. (1986) « The Influence of Unemployment on the Level and Rate of Company Formation in Scotland, 1950-1985 », *Environment and Planning A*, N°18 : 1401-1404.

HART M. et G. GUDGIN (1994) « Spatial Variations in New Firm Formation in the Republic of Ireland 1980-1990 », *Regional Studies*, 28 N°4 : 367-380.

HILLIER B. et M. IBRAHIMO (1993) « Asymmetric Information and Models of Credit Rationing », *Bulletin of Economic Research*, 45 N°4 : 271-304.

HOLTZ-EAKIN D., D. JOULFAIAN et H. S. ROSEN (1994) « Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints », *Rand Journal of Economics*, 25 N°2 : 337-347.

HOOVER E. (1937) *Location Theory and the Shoe and Leather Industries*, Cambridge, Harvard University Press.

HUDSON J. (1987) « Company Births in Great Britain and the Institutional Environment », *International Small Business Journal*, N°18 : 57-69.

INSEE (1994) *Atlas des zones d'emploi*, éditeur INSEE, Paris, 75 pages.

JACKSON E. et A. THOMAS (1995) « Banks Structure and New Business Creation », *Regional Science and Urban Economics*, N°25 : 323-353.

JAYET H. (1993a) *Analyser le renouvellement des tissus économiques locaux*, rapport de recherche N°2/93, Centre d'Études Spatiales Urbaines et Régionales en Économie, Lille.

JAYET H. (1993b) *La répartition géographique et sectorielle des créations et disparitions d'établissements*, rapport de recherche, Centre d'Études Spatiales Urbaines et Régionales en Économie, Lille.

JAYET H. (1993c) *Analyse spatiale quantitative, une introduction*, Association de Sciences Régionales De Langue Française, Bibliothèque régionale, Économica, Paris, 202 pages.

JAYET H. et A. TORRE (1995) « Vie et mort des entreprises : quelles analyses? » *Problèmes Économiques*, N° : 15-23.

JOHNSON P. et D. CATHCART (1979) « New Manufacturing Firms and Regional Development : some Evidence from the Northern Region », *Regional Studies*, N°13 : 269-280.

JOHNSON P. et S. PARKER (1994) « The Interrelationships between Birth and Deaths », *Small Business Economics*, N°6 : 283-290.

JOHNSON P. ET S. PARKER (1996) « Spatial Variations in the Determinants and Effects of Firm Births and Deaths », *Regional Studies*, 30 N°7 : 679-668.

JOHNSON P. (1983) « New Manufacturing Firms in the UK Regions », *Scottish Journal of Political Economy*, 30 N°1 : 75-79.

JOHNSON P. (1986) *New Firms : an Economic Perspective*, Allen and Unwin, Londres, 178 pages.

JOUVAUX M. (1995) « Localisation des services aux entreprises : combinaisons de facteurs et types d'activités », Communication au colloque de l'Association de Sciences Régionales De Langue Française, Toulouse.

JOVANOVIC B. (1982) « Selection and the Evolution of Industry », *Econometrica*, 50 N°3 : 649-670.

JOVANOVIC B. (1994) « Firm Formation with Heterogeneous Management and Labor Skills », *Small Business Economics*, N°6 : 185-191.

KANGASHARJU A. (1998) « Regional Variations in Firm Formation : Panel and Cross-Sectional Data Evidence from Finland », European Regional Science Association, Vienne, 30 pages.

KEEBLE D. et E. WEVER (1986) *New Firms and Regional Development in Europe*, Croom Helm, Londres, 322 pages.

KEEBLE D., I. BRYSON et P. WOOD (1991) « Small Firms, Business Services Growth and Regional Development in the UK : some Empirical Findings », *Regional Studies*, 25 N°5 : 439-453.

KEEBLE D. et M. ROBSON (1993) *New Firm Formation and Small Business Growth in the UK : Spatial and Temporal Variations and Determinants*, Employment Departement.

KEEBLE D. et R. WALKER (1994) « New Firms, Small Firms and Dead Firms : Spatial Pattern and Determinants in the UK », *Regional Studies*, 28 N°4 : 411-427.

KESSIDES I. (1991) « Entry and Market Contestability : the Evidence from the United States », dans P. GEROSKI et J. SCHWALBACH, *Entry and Market Contestability, an International Comparison*, Basil Blackwell, Londres, 23-48, 304 pages.

KHEMANI R. et D. SHAPIRO (1983) « Alternative Specifications of Entry Models : some Tests and Empirical Results », Communication au colloque EARIE, Bergen.

KIHLSTROM R. et J.-J. LAFFONT (1979) « A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion », *Journal of Political Economy*, 87 N°4 : 719-748.

KILBY P. (1971) « Hunting the Heffalump », dans *Entrepreneurship and Economic Development*, Free Press, New-York.

KIRZNER I. (1973) *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago, 246 pages.

KNIGHT F. H. (1921) *Risk, Uncertainty and Profit*, University of Chicago Press, Chicago, 381 pages.

KREPS D. (1990) « Corporate Culture and Economy Theory », dans J. ALT et K. SHEPSLE, *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 268 pages.

KRUGMAN P. (1991a) *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge Massachusetts, 136 pages.

KRUGMAN P. (1991b) « History versus Expectations », *Quartely Journal of Economics*, N°2 : 651-677.

KRUGMAN P. (1991c) « History and Industry Location : the Case of the US Manufacturing », *American Economic Review*, 2 N°81 : 80-83.

LACOUR C. (1995) « La tectonique des territoires : d'une métaphore à une théorisation » dans B. PECQUEUR, *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris, 246 pages.

LAVALLEE J. (1996) *La création d'entreprises dans les bassins d'emploi*, Document de travail, Université de Poitiers, 2 volumes (72 pages et 48 pages).

LECOQ B. (1991) « Organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, N°3/4 : 321-341.

LEIBENSTEIN H. (1966) « Allocative Efficiency vs. X-Efficiency », *American Economic Review*, N°56 : 392-415.

LEVRATTO N. (1991) *L'analyse du financement des PME : une mise en relation du coût des ressources et de la notion d'espace financier*, LATAPSES-CNRS, mimeo.

LLOYD P. et C. MASON (1984) « Spatial Variations in New Firm Formation in the UK : Comparative Evidence from Merserside, Greater Manchester and South Hampshire », *Regional Studies*, 18 N°3 : 207-220.

LUCAS R. (1978) « On the Size Distribution of Business Firms », *Bell Journal of Economics*, N°9 : 508-523.

MAILLAT D. (1995) « Milieux innovateurs et dynamiques territoriales », dans A. RALLET et A. TORRE, *Économie industrielle et économie spatiale*, Économica, Paris, 473 pages.

MAILLAT D. et J.-C. PERRIN (1992) *Entreprises innovatrices et développement territorial*, GREMI, EDES, Neuchâtel, 255 pages.

MALECKI E. (1990) « New Firm Formation in the USA : corporate structure, venture capital, and local environment », *Entrepreneurship and Regional Development*, N°2 : 247-265.

MARCO L. (1981) « Pour une démographie industrielle », *Revue Française de Gestion*, N°32 : 4-9.

MARCO L. et M. RAINELLI (1991) « La démographie des firmes », dans R. ARENA et al., *Traité d'économie industrielle*, Economica, Paris, p. 383-394, 965 pages.

MARSHALL A. (1890) *Principles of Economics*, 2 volumes, réédition par Cambridge : the Royal Economic Society, Macmillan, 1961, Londres.

MARSHALL A. (1919) *Industry and Trade : a Study of Industrial Technique and Business Organization and of their Influence on the Conditions of Various Classes and Nations*, Macmillan, Londres, 874 pages.

MARSHALL A. (1971) *Principes d'économie politique*, édition française, traduction de F. SAUVAIRE-JOURDAN, Gordon et Breach, Paris (2 tomes).

MATA J. (1991) « Sunk Cost and Entry by Small and Large Plants », dans GEROSKI P. et I. SWALBACH, *Entry and Market Contestability an International Comparison*, Basil Blackwell Oxford, 304 pages.

MAYO I. et J. FLYNN (1989) « Firm Entry and Exit : Causality Test and Economic-base Linkages », *Journal of Regional Science*, 29 N°4 : 645-662.

MC CLELLAND D. et D. WINTER (1969) *Motivating Economic Achievement*, Free Press, New-York.

MENARD C. (1995) *L'économie des organisations*, La Découverte, Paris, 127 pages.

MESLEARD P., S. FINANCE et C. TONDOLO (1993) *Approche territoriale de la création et reprise d'entreprises en France*, document ANCE, Paris.

MESLEARD P. et S. FINANCE (1995) *Créations et reprises d'entreprises, bilan et perspectives 1994/1995*, document ANCE, Paris.

MURPHY K., A. SHEIFLER et R. VISHNY (1991) « The Allocation of Talent : Implications for Growth », *Quartely Journal of Economy*, 104 N°2 : 503-530.

MYRDAL G. (1957) *Economic Theory and underdeveloped Regions*, Duckworth, Londres, 168 pages.

NOTE D'INFORMATION ÉCONOMIQUE (1994) « L'accompagnement des entreprises nouvelles », N°173 : 22-25.

O'FARREL P. N. et R. CROUCHLEY (1984) « An Industrial and Spatial Analysis of New Firm Formation in Ireland », *Regional Studies*, 18 N°3 : 221-236.

OTANI K. (1996) « A Human Capital Approach to Entrepreneurial Capacity », *Economica*, N°63 : 279-289.

PARIS D. (1993) « Perspection au changement spatial dans le Nord-Pas-de-Calais : PME, création d'entreprises et dynamiques territoriales », Communication aux 3ème journées IFRESI, Lille.

PECQUEUR B. (1987) « Tissu économique local et systèmes industriels résiliants », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, N°3 : 369-378.

PECQUEUR B. (1989) *Le développement local*, Syros, Paris, 140 pages.

PECQUEUR B. (1995) « Construction des territoires économiques » dans B. PECQUEUR, *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris, 246 pages.

PERROUX F. (1969) *L'économie du XX^e siècle*, PUF, 3^e édition, Paris, 764 pages.

PERTESON M. et R. RAJAN (1994) « The Benefit of Lending Relationships : Evidence from Small Business Data », *Journal of Finance*, 49 N°1 : 3-38.

RAVIX J.-J. et A. TORRE (1991) « Éléments pour une analyse industrielle des systèmes localisés de production », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, N°3/4 : 375-390.

REYNOLDS P. (1994) « Autonomous Firm Dynamics and Economic Growth in the US, 1986-1990 », *Regional Studies*, 28 N°4 : 426-442.

REYNOLDS P., D. STOREY et P. WESTHEAD (1994) « Cross National Comparison of the Variation in New Firm Formation », *Regional Studies*, 28 N°4 : 443-456.

RIDING A.L et D.M. SHORT (1987) « Some Investors' and Entrepreneurs' Perspectives on the Informal Market for Risk Capital », dans *The Spirit of Entrepreneurship*, Proceedings of the 32nd international Conference, Vancouver B.C. : International Council for Small Business.

ROBERTS J. (1988) *Rapport technique sur les enjeux de la restructuration pour les régions européennes de tradition industrielle*, Miméo, 15 pages.

ROBINSON P. et H. HUNT (1992) « Entrepreneurship and Birth Order : Factor or Foklore? », *Entrepreneurship and Regional Development*, N°4 : 287-298.

ROBSON M. (1991) « Self-Employment and New Firm Formation », *Scottish Journal of Political Economy*, 38 N°4 : 352-368.

SALOP S. (1979) « Strategic Entry Deterrence », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, N°69 : 335-338.

SANTARELLI E. et R. PIERGIOVANNI (1995) « The Determinants of Firm Start-up and Entry in Italian Producer Services », *Small Business Economics*, N°7 : 221-230.

SARGENT M. et J. YOUNG (1991) « The Entrepreneurial Search for Capital : a Behavioural Science Perspective », *Entrepreneurship and Regional Development*, N°3 : 237-252.

SAVY M. (1994) « Est-ce encore l'industrie qui structure l'espace ? », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, N°2 : 159-177.

SAY J.-B. (1830) *Traité d'économie politique*, réédition par Calmann-Lévy, Paris, 571 pages.

SCHERER R., J. BRODZINSKI et F. WIEBE (1991) « Examining the Relationship between Personality and Entrepreneurial Career Preference », *Entrepreneurship and Regional Development*, N°3 : 195-206.

SCHUMPETER J. (1934) *The Theory of Economic Development : an Inquiry into Profits, Capital, Credit and the Business Cycle*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 255 pages.

SCHUMPETER J. (1939) *Business Cycles : A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, New-York (5^e édition).

SCHWALBACH J. (1991) « Entry, Exit, Concentration and Market Contestability », dans P. GEROSKI et J. SCHWALBACH, *Entry and Market Contestability, an International Comparison*, Basil Blackwell, Londres, 121-142, 304 pages.

SHAPIRO H. (1986) « Entrepreneurial Concepts, Definitions, and Models Formulations », dans J. RONEN, *Entrepreneurship*, Heath Lexington (Mass.), 43-70, 323 pages.

SHAVER K., W. GARTNER et C. VOS (1996) « Psychological Factors in Success at Getting into Business », *Frontiers of Entrepreneurship Research*, USA.

SLEUWAEGEN L. et W. DEHANDSCHUTTER (1991) « Entry and Exit in Belgian Manufacturing », dans P. GEROSKI et J. SCHWALBACH, *Entry and Market Contestability, an International Comparison*, Basil Blackwell, Londres, 111-120, 304 pages.

SMALLBONE D. D. NOTH et R. LEIGH (1993) « The Use of External Assistance by Mature SME's in the UK : some Policy Implications », *Entrepreneurship and Regional Development*, N°5 : 279-295.

SPENCE M. (1981) « The Learning Curve and Competition », *Bell Journal of Economics*, 12 : 49-70.

STIGLER G. (1951) « The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market », *The Journal of Political Economy*, 9 N°3 : 185-193.

STIGLER (1968) *The Organization of Industry*, Irwin Homewood, 328 pages.

STIGLITZ J. (1981) « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *American Economic Review*, 71 N°3.

STOREY D. (1982) *Entrepreneurship and the New Firm*, Croom Held, Londres.

SUAREZ-VILLA L. (1987) « Entrepreneurship in the Space Economy », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, N°1 : 59-79.

SWEENEY G. (1982) *Les nouveaux entrepreneurs, petites entreprises innovatrices*, Les éditions d'organisation, Paris.

THIRION B. (1996) *Démographie des entreprises et des établissements – lexique méthodologique*, Direction Régionale INSEE Lorraine, pôle de compétence démographie des entreprises et des établissements.

TIROLE J. (1993) *Théorie de l'organisation industrielle*, 2 volumes, Économica, Paris.

VARLET J.-P. (1996) *L'entrepreneurialité et la création d'entreprises*, Thèse de doctorat de gestion, Institut d'Administration des Entreprises, Lille, 531 pages.

VIENNET H. (1988) « Comment crée-t-on ou reprend-on une entreprise? » *Économie et Statistiques*, N°215.

VIENNET H. (1990) « Survivre : premier souci des jeunes entreprises », *INSEE première*, N°110.

VIENNET H. (1991a) « Les régions françaises, berceaux d'entreprises », *INSEE Première*, N°159.

VIENNET H. (1991b) « Les reprises d'entreprises dans les régions », *INSEE première*, N°162.

VIENNET H. (1991c) « Créer ou reprendre une entreprise », *INSEE première*, N°159.

VON HIPPEL E. (1989) « Cooperation Between Rivals : Informal Know-how Trading », dans B. CARLSSON, *Industrial Dynamics : Technological, Organizational and Structural Changes in Industries on Firms*, Kluwer, Boston (Mass.), 317 pages.

WAGNER J. (1994) « Small Firm Entry in Manufacturing Industries Lower Saxony 1979-1989 », *Small Business Economics*, N°6 : 211-223.

WANSCOOR E. (1995a) *Dynamique entrepreneuriale et organisation de la firme : de l'entreprise à l'intrapreneur*, Thèse de doctorat d'économie, Université des Sciences et Technologies de Lille, 401 pages.

WANSCOOR E. (1995b) « Économie de l'entreprise : mais où est donc passé l'entrepreneur? » *Revue Française d'Économie*, 10 N°3 : 81-110.

WEAVER R. (1996) « The Origin of the Species : Genes, Darwin, and Entrepreneurs », *Frontiers of Entrepreneurship Research*, USA.

WHITAKER J. (1975) *The Early Economy Visiting of Alfred Marshall, 1867-1890*, Document de travail grece N°91C03, décembre.

WHITTINGTON R. C. (1984) « Regional Bias in New Firm Formation in the UK », *Regional Studies*, 18 N°3 : 253-256.

WILLIAMSON O. (1975) *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New-York, 286 pages.

WU S.-Y. (1989) *Production, Entrepreneurship and Profits*, Basil Blackwell, Londres.

ANNEXES

ANNEXE 1 : NOMENCLATURES DES ACTIVITÉS (NAF17, NAF31, NAF60, ACTEN10).....	279
ANNEXE 2 : CODES SIRENE DES 22 RÉGIONS ET DES 348 ZONES D'EMPLOI.....	283
ANNEXE 3 : TAUX DE CRÉATION MOYEN (1993-1996) PAR ZONE D'EMPLOI.....	295
ANNEXE 4 : RÉPARTITION SPATIALE DES TAUX DE CREATION POUR QUELQUES SECTEURS D'ACTIVITÉ.....	308
ANNEXE 5 : ANALYSE STRUCTURELLE-GÉOGRAPHIQUE	312
ANNEXE 6 : COURBE DE LORENTZ ET INDICE DE GINI	320
ANNEXE 7 : DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION D'ENTREPRISES	322

ANNEXE 1 :
**NOMENCLATURES DES ACTIVITÉS (NAF17, NAF31, NAF60,
 ACTEN10).**

Le 10 janvier 1993, les codes APE des entreprises et des établissements actifs ont été modifiés selon la nouvelle nomenclature d'activités françaises (NAF), dérivée de la nomenclature européenne (NACE).

Nomenclatures NAF60, NAF31 et NAF17

SECTION (NAF17)	SOUS-SECTION (NAF31)	INTITULÉ DES SECTIONS ET SOUS-SECTIONS	DIVISION (NAF60)	INTITULÉ DES DIVISIONS
A	AA	AGRICULTURE	1	AGRICULTURE
A	AA	AGRICULTURE	2	FORÊT
B	BB	PÊCHE, AQUACULTURE	5	PÊCHE, AQUACULTURE
C		INDUSTRIES EXTRACTIVES		
C	CA	EXTRACTION DE PRODUITS ÉNERGÉTIQUES	10	EXTRACTION DE HOUILLE, DE LIGNITE ET DE TOURBE
C	CA	EXTRACTION DE PRODUITS ÉNERGÉTIQUES	11	EXTRACTION D'HYDROCARBURES, SERVICES ANNEXES
C	CA	EXTRACTION DE PRODUITS ÉNERGÉTIQUES	12	EXTRACTION DE MINÉRAIS D'URANIUM
C	CB	EXTRACTION DE PRODUITS NON ÉNERGÉTIQUES	13	EXTRACTION DE MINÉRAIS MÉTALLIQUES
C	CB	EXTRACTION DE PRODUITS NON ÉNERGÉTIQUES	14	AUTRES INDUSTRIES EXTRACTIVES
D		INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES		
D	DA	INDUSTRIE AGRICOLE	15	INDUSTRIE ALIMENTAIRE
D	DA	INDUSTRIE AGRICOLE	16	INDUSTRIE DU TABAC
D	DB	INDUSTRIE TEXTILE ET HABILLEMENT	17	INDUSTRIE DU TEXTILE
D	DB	INDUSTRIE TEXTILE ET HABILLEMENT	18	INDUSTRIE DE L'HABILLEMENT ET DES FOURRURES
D	DC	INDUSTRIE DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE	19	INDUSTRIE DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE
D	DD	TRAVAIL DU BOIS ET FABRICATION D'ARTICLE EN BOIS	20	TRAVAIL DU BOIS ET FABRICATION D'ARTICLE EN BOIS
D	DE	INDUSTRIE DU PAPIER ET DU CARTON; ÉDITION ET IMPRIMERIE	21	INDUSTRIE DU PAPIER ET DU CARTON

D	DE	INDUSTRIE DU PAPIER ET DU CARTON; ÉDITION ET IMPRIMERIE	22	ÉDITION, IMPRIMERIE ET REPRODUCTION
D	DF	COKÉFACTION, RAFFINAGE, INDUSTRIES NUCLÉAIRES	23	COKÉFACTION, RAFFINAGE, INDUSTRIES NUCLÉAIRES
D	DG	INDUSTRIE CHIMIQUE	24	INDUSTRIE CHIMIQUE
D	DH	INDUSTRIE DU CAOUTCHOUC ET DES PLASTIQUES	25	INDUSTRIE DU CAOUTCHOUC ET DES PLASTIQUES
D	DI	FABRICATION D'AUTRES PRODUITS MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES	26	FABRICATION D'AUTRES PRODUITS MINÉRAUX NON MÉTALLIQUES
D	DJ	MÉTALLURGIE ET TRAVAIL DES MÉTAUX	27	MÉTALLURGIE
D	DJ	MÉTALLURGIE ET TRAVAIL DES MÉTAUX	28	TRAVAIL DES MÉTAUX
D	DK	FABRICATION DE MACHINES ET ÉQUIPEMENTS	29	FABRICATION DE MACHINES ET ÉQUIPEMENTS
D	DL	FABRICATION D'ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES ET ÉLECTRONIQUES	30	FABRICATION DE MACHINES DE BUREAU ET MATÉRIEL INFORMATIQUE
D	DL	FABRICATION D'ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES ET ÉLECTRONIQUES	31	FABRICATION DE MACHINES ET APPAREILS ÉLECTRIQUES
D	DL	FABRICATION D'ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES ET ÉLECTRONIQUES	32	FABRICATION D'ÉQUIPEMENTS DE RADIO, TÉLÉVISION ET COMMUNICATION
D	DL	FABRICATION D'ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES ET ÉLECTRONIQUES	33	FABRICATION D'INSTRUMENTS MÉDICAUX, DE PRÉCISIONS, D'OPTIQUE ET D'HORLOGERIE
D	DM	FABRICATION DE MATÉRIEL DE TRANSPORT	34	INDUSTRIE AUTOMOBILE
D	DM	FABRICATION DE MATÉRIEL DE TRANSPORT	35	FABRICATION D'AUTRES MATÉRIELS DE TRANSPORT
D	DN	AUTRES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES	36	FABRICATION DE MEUBLES; INDUSTRIES DIVERSES
D	DN	AUTRES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES	37	RÉCUPÉRATION
E	EE	PRODUCTION ET DISTRIBUTION D'ÉLECTRICITÉ, DE GAZ ET D'EAU	40	PRODUCTION ET DISTRIBUTION D'ÉLECTRICITÉ, DE GAZ ET DE CHALEUR
E	EE	PRODUCTION ET DISTRIBUTION D'ÉLECTRICITÉ, DE GAZ ET D'EAU	41	CAPTAGE, TRAITEMENT ET DISTRIBUTION D'EAU
F	FF	CONSTRUCTION	45	CONSTRUCTION

Annexes

G	GG	COMMERCE; RÉPARATION AUTOMOBILE ET D'ARTICLES DOMESTIQUES	50	COMMERCE ET RÉPARATION D'AUTOMOBILE
G	GG	COMMERCE; RÉPARATION AUTOMOBILE ET D'ARTICLES DOMESTIQUES	51	COMMERCE DE GROS ET INTERMÉDIAIRES DU COMMERCE
G	GG	COMMERCE; RÉPARATION AUTOMOBILE ET D'ARTICLES DOMESTIQUES	52	COMMERCE DE DETAIL ET RÉPARATION D'ARTICLES DOMESTIQUES
H	HH	HOTEL, RESTAURANT	55	HOTEL, RESTAURANT
I	II	TRANSPORT ET COMMUNICATION	60	TRANSPORTS TERRESTRES
I	II	TRANSPORT ET COMMUNICATION	61	TRANSPORTS PAR EAU
I	II	TRANSPORT ET COMMUNICATION	62	TRANSPORTS AÉRIENS
I	II	TRANSPORT ET COMMUNICATION	63	SERVICES AUXILIAIRES DES TRANSPORTS
I	II	TRANSPORT ET COMMUNICATION	64	POSTES ET TÉLÉCOMS
J	JJ	ACTIVITÉS FINANCIÈRES	65	INTERMÉDIATION FINANCIÈRE
J	JJ	ACTIVITÉS FINANCIÈRES	66	ASSURANCES
J	JJ	ACTIVITÉS FINANCIÈRES	67	AUXILIAIRES FINANCIERS ET D'ASSURANCES
K	KK	ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES, LOCATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES	70	ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES
K	KK	ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES, LOCATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES	71	LOCATION SANS OPÉRATEUR ¹
K	KK	ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES, LOCATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES	72	ACTIVITÉS INFORMATIQUES
K	KK	ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES, LOCATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES	73	RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT
K	KK	ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES, LOCATIONS ET SERVICES AUX ENTREPRISES	74	SERVICES FOURNIS PRINCIPALEMENT AUX ENTREPRISES
L	LL	ADMINISTRATION PUBLIQUE	75	ADMINISTRATION PUBLIQUE
M	MM	EDUCATION	80	EDUCATION
N	NN	SANTÉ ET ACTION SOCIALE	85	SANTÉ ET ACTION SOCIALE

¹ On entend par « location sans opérateur » les locations de véhicules, de matériels, de machines et tout type de biens personnels.

0	00	SERVICES COLLECTIFS, SOCIAUX ET PERSONNELS	90	ASSAINISSEMENT, VOIRIE ET GESTION DES DÉCHETS
0	00	SERVICES COLLECTIFS, SOCIAUX ET PERSONNELS	91	ACTIVITÉS ASSOCIATIVES
0	00	SERVICES COLLECTIFS, SOCIAUX ET PERSONNELS	92	ACTIVITÉS CULTURELLES, RÉCRÉATIVES ET SPORTIVES
0	00	SERVICES COLLECTIFS, SOCIAUX ET PERSONNELS	93	SERVICES PERSONNELS ²
P	PP	SERVICES DOMESTIQUES	95	SERVICES DOMESTIQUES
Q	QQ	ACTIVITÉS EXTRATERRITORIALES	99	ACTIVITÉS EXTRATERRITORIALES

Table de correspondance entre ACTEN10 et NAF

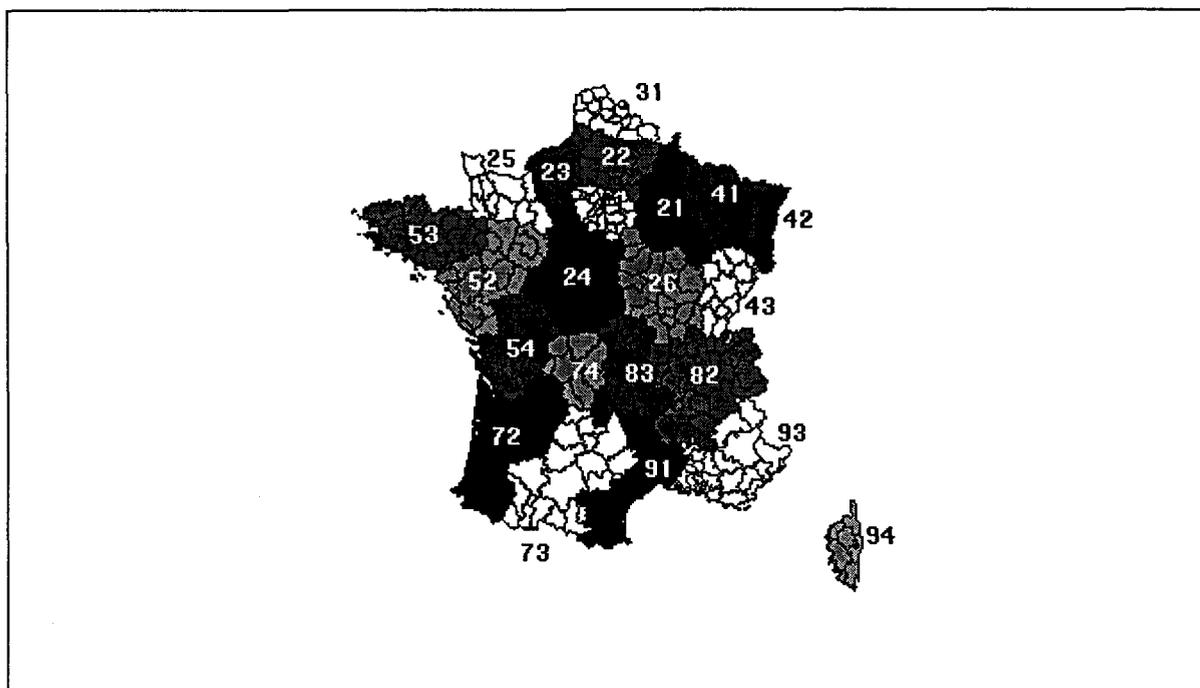
ACTEN10	SECTEURS	CODE NAF
1	AGRICULTURE	01 à 05
2	INDUSTRIES AGRO- ALIMENTAIRES	15, 16
3	INDUSTRIES (HORS IAA)	10 à 14, 17 à 41
4	CONSTRUCTION	45
5	COMMERCE ET RÉPARATION	50 à 52
6	TRANSPORTS	60 à 63
7	SERVICES FINANCIERS	65 à 67
8	HÔTELS-CAFÉS- RESTAURANTS	55
9	IMMOBILIERS, LOCATION ET SERVICES AUX ENTREPRISES	64, 70 à 74, 90
10	AUTRES SERVICES (SERVICES AUX PARTICULIERS)	75 à 85, 91 à 99

² On entend par "services personnels" les activités de blanchisserie-teinturerie, de coiffure, de soins de beauté, pompes funèbres, activités thermales et autres services personnels.

ANNEXE 2 :

**CODES SIRENE DES 22 RÉGIONS ET DES 348 ZONES D'EMPLOI
(DÉFINITION 1993).**

RÉGIONS FRANÇAISES (Codes Région)



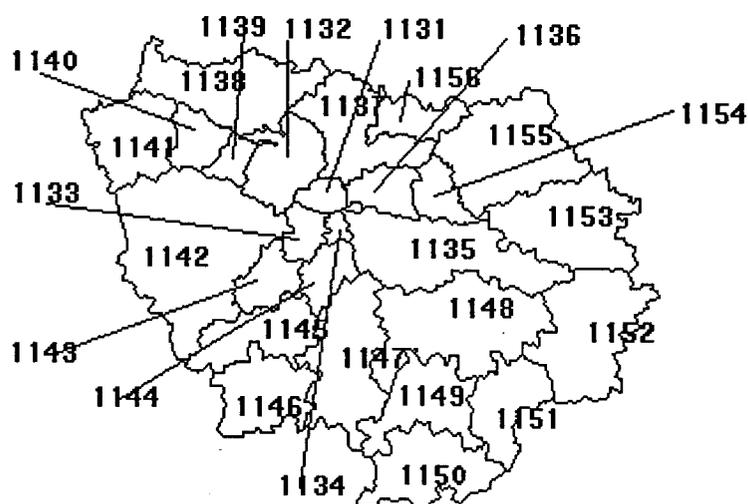
11 ÎLE-DE-FRANCE
21 CHAMPAGNE-ARDENNE
22 PICARDIE
23 HAUTE-NORMANDIE
24 CENTRE
25 BASSE-NORMANDIE
26 BOURGOGNE
31 NORD-PAS-DE-CALAIS

41 LORRAINE
42 ALSACE
43 FRANCHE-COMTÉ
52 PAYS DE LA LOIRE
53 BRETAGNE
54 POITOU CHARENTES
72 AQUITAINE
73 MIDI-PYRÉNÉES

74 LIMOUSIN
82 RHÔNE-ALPES
83 AUVERGNE
91 LANGUEDOC-ROUSSILLON
93 PROVENCE-COTE D'AZUR
94 CORSE

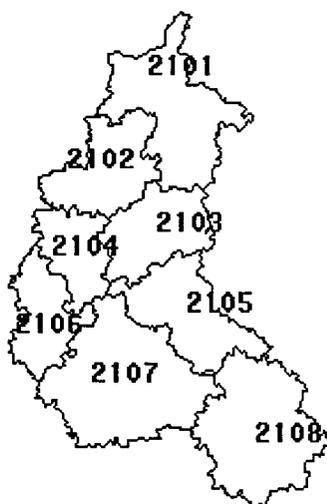
ZONES D'EMPLOI PAR RÉGION (Codes zones d'emploi)

ÎLE-DE-FRANCE



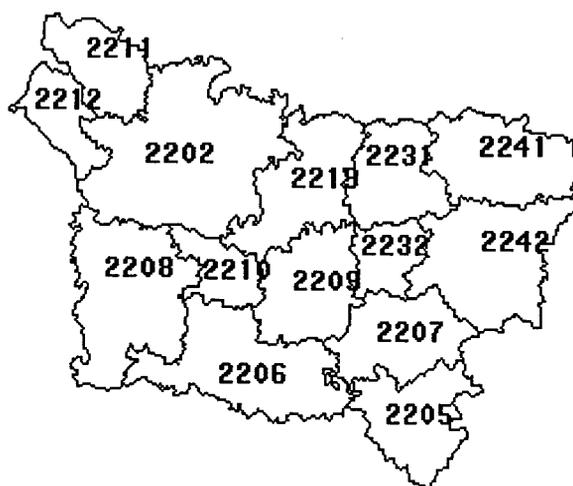
1131 PARIS	1140 LES MUREAUX	1149 FONTAINEBLEAU
1132 NANTERRE	1141 MANTES-LA-JOLIE	1150 NEMOURS
1133 BOULOGNE-BILLANCOURT	1142 VERSAILLES	1151 MONTEREAU-FAUT-YONNE
1134 VITRY-SUR-SEINE	1143 ORSAY	1152 PROVINS
1135 CRÉTEIL	1144 ORLY	1153 COULOMMIERS
1136 MONTREUIL	1145 DOURDAN	1154 LAGNY-SUR-MARNE
1137 SAINT-DENIS	1146 ÉTAMPES	1155 MEAUX
1138 CERGY	1147 ÉVRY	1156 ROISSY-EN-FRANCE
1139 POISSY	1148 MELUN	

CHAMPAGNE-ARDENNE



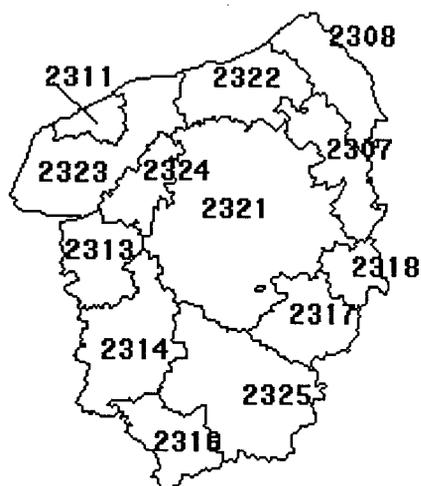
2101 VALLÉE DE LA MEUSE	2104 ÉPERNAY	2107 TROYES
2102 REIMS	2105 MARNE MOYENNE	2108 HAUTE VALLÉE DE LA
2103 CHÂLONS-SUR-MARNE	2106 SUD-OUEST CHAMPENOIS	MARNE

PICARDIE



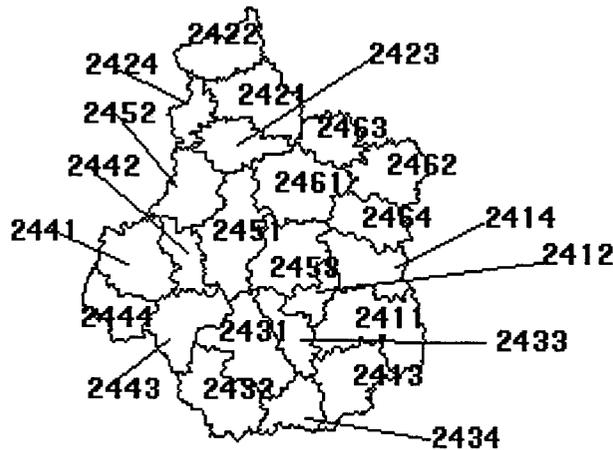
- | | | |
|----------------------|-------------------------|------------------------------|
| 2202 AMIENS | 2209 COMPIÈGNE | 2231 SAINT-QUENTIN |
| 2205 CHÂTEAU-THIERRY | 2210 SANTERRE-OISE | 2232 CHAUNY-TERGNIER-LA FÈRE |
| 2206 SUD OISE | 2211 ABBEVILLE-PONTHIEU | 2241 THIÉRACHE |
| 2207 SOISSONS | 2212 VIMEU | 2242 LAONNOIS |
| 2208 BEAUVAIS | 2219 SANTERRE-SOMME | |

HAUTE-NORMANDIE



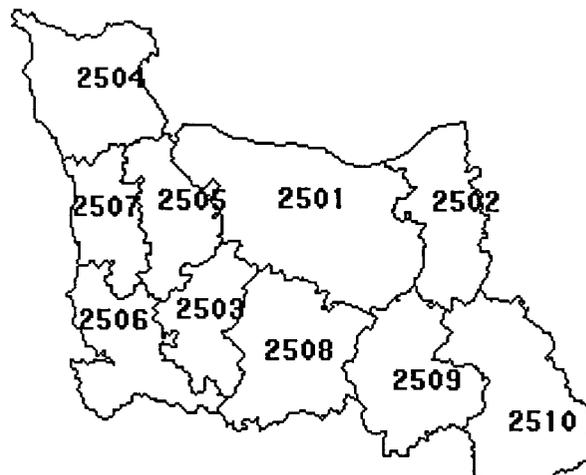
- | | | |
|--------------------------|------------------------|-----------------|
| 2307 PAYS-DE-BRAY | 2316 VERNEUIL-SUR-AVRE | 2323 LE HAVRE |
| 2308 VALLÉE-DE-LA-BRESLE | 2317 VERNON | 2324 LILLEBONNE |
| 2311 FÉCAMP | 2318 GISORS | 2325 ÉVREUX |
| 2313 PONT-AUDEMER | 2321 ROUEN | |
| 2314 BERNAY | 2322 DIEPPE | |

CENTRE



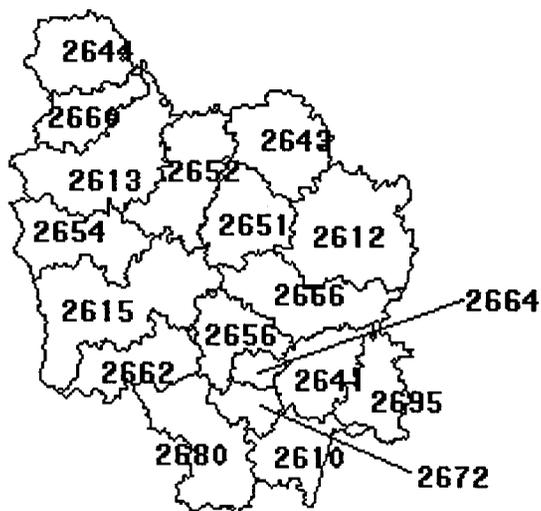
2411 BOURGES	2431 CHÂTEAUXROUX	2451 BLOIS
2412 VIERZON	2432 ARGENTON-SUR-CREUSE	2452 VENDOME
2413 SAINT-AMAND-MONTROND	2433 ISSOUDUN	2453 ROMORANTIN
2414 AUBIGNY	2434 LA CHÂTRE	2461 ORLEANS
2421 CHARTRES	2441 TOURS	2462 MONTARGIS
2422 DREUX	2442 AMBOISE	2463 PITHIVIERS
2423 CHÂTEAUDUN	2443 LOCHES	2464 GIEN
2424 NOGENT-LE-ROU	2444 CHINON	

BASSE-NORMANDIE



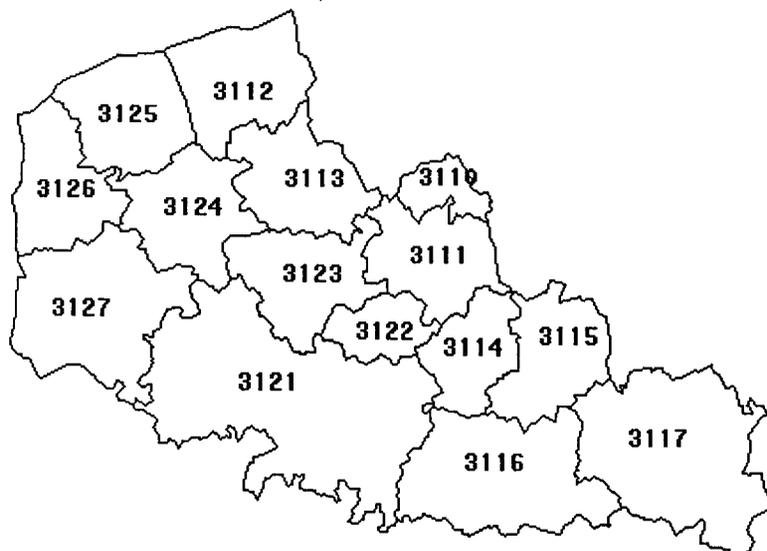
2501 CAEN-BAYEUX	2505 SAINT-LO	2509 ALENCON-ARGENTAN
2502 LISIEUX	2506 AVRANCHES-GRANVILLE	2510 MORTAGNE-AU-PERCHE-
2503 VIRE	2507 COUTANCES	L'AIGLE
2504 CHERBOURG	2508 FLERS	

BOURGOGNE



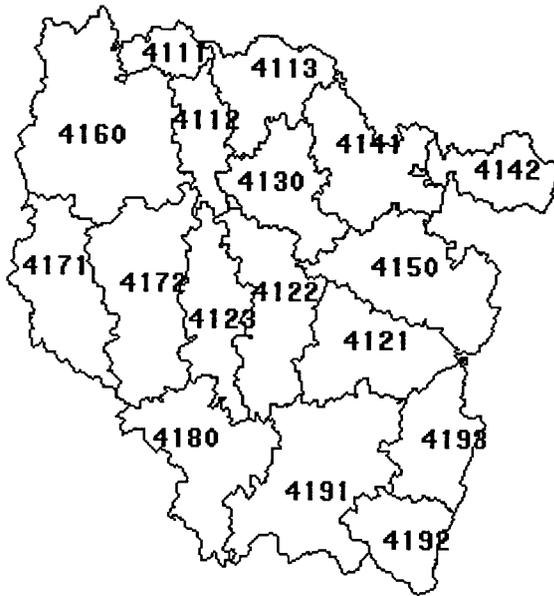
2610 MACON	2644 SENS	2662 DECIZE
2612 DIJON	2651 MONTBARD	2664 LE CREUSOT
2613 AUXERRE	2652 AVALLON	2666 BEAUNE
2615 NEVERS	2654 COSNE-SUR-LOIRE	2672 MONTCEAU-LES-MINES
2641 CHALON-SUR-SAÔNE	2656 AUTUN	2680 DIGOIN
2643 CHÂTILLON-SUR-SEINE	2660 JOIGNY	2695 LOUHANS

NORD-PAS-DE-CALAIS



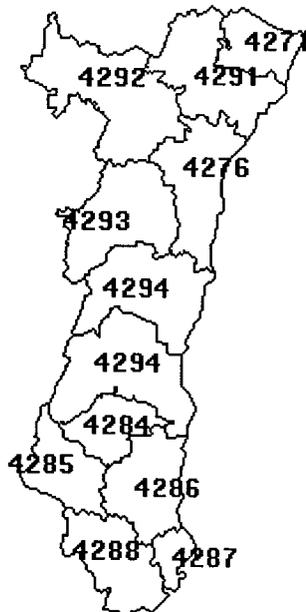
3110 ROUBAIX-TOURCOING	3115 VALENCIENNOIS	3123 BÉTHUNE-BRUAY
3111 LILLE	3116 CAMBRÉSIS	3124 SAINT-OMER
3112 DUNKERQUE	3117 SAMBRE-AVESNOIS	3125 CALAISIS
3113 FLANDRE-LYS	3121 ARTOIS-TERNOIS	3126 BOULONNAIS
3114 DOUAISIS	3122 LENS-HENIN	3127 BERCK-MONTREUIL

LORRAINE



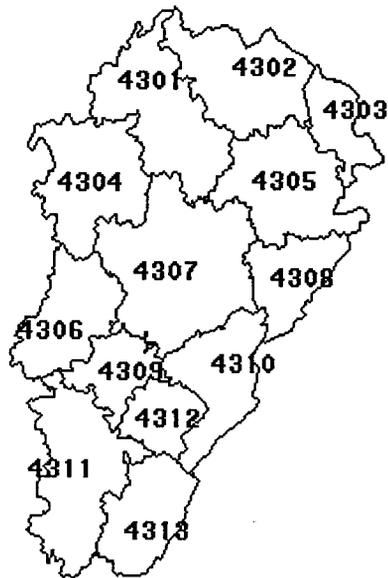
- | | | |
|-----------------|---------------------|-------------------------------|
| 4111 LONGWY | 4130 METZ | 4172 COMMERCY |
| 4112 BRIEY | 4141 BASSIN HOULLER | 4180 VOSGES DE L'OUEST |
| 4113 THIONVILLE | 4142 SARREGUEMINES | 4191 ÉPINAL |
| 4121 LUNÉVILLE | 4150 SARREBOURG | 4192 REMIREMONT-
GÉRARDMER |
| 4122 NANCY | 4160 MEUSE DU NORD | 4193 SAINT-DIÉ |
| 4123 TOUL | 4171 BAR-LE-DUC | |

ALSACE



- | | | |
|-------------------|-------------------------------------|-----------------------------|
| 4271 WISSEMBOURG | 4287 SAINT-LOUIS | 4294 COLMAR-NEUF-BRISACH |
| 4276 STRASBOURG | 4288 ALTKIRCH | 4295 SÉLESTAT-SAINTE-MARIE- |
| 4284 GUEBWILLER | 4291 HAGUENAU-NIEDERBRONN AUX-MINES | |
| 4285 THANN-CERNAY | 4292 SAVERNE-SARRE-UNION | |
| 4286 MULHOUSE | 4293 MOLSHEIM-SCHIRMECK | |

FRANCHE-COMTÉ

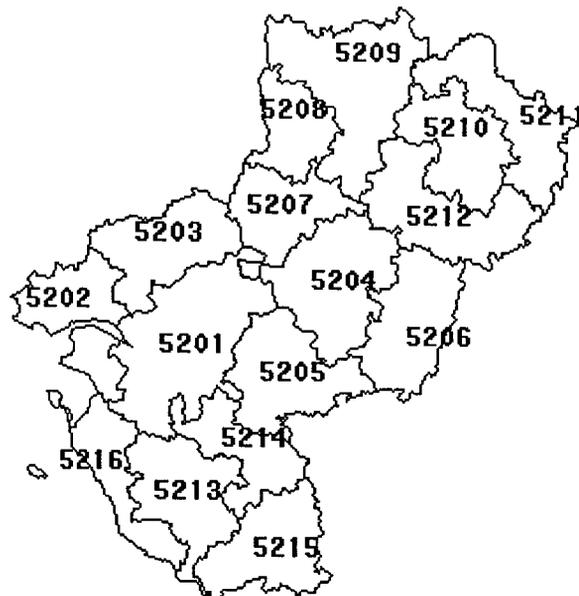


4301 VESOUL
4302 LURE-LUXEUIL
4303 BELFORT
4304 GRAY
4305 MONTBÉLIARD

4306 DÔLE
4307 BESANCON
4308 MORTEAU
4309 RÉVERMONT
4310 PONTARLIER

4311 LONS-LE-SAUNIER
4312 CHAMPAGNOLE
4313 SAINT-CLAUDE

PAYS DE LA LOIRE

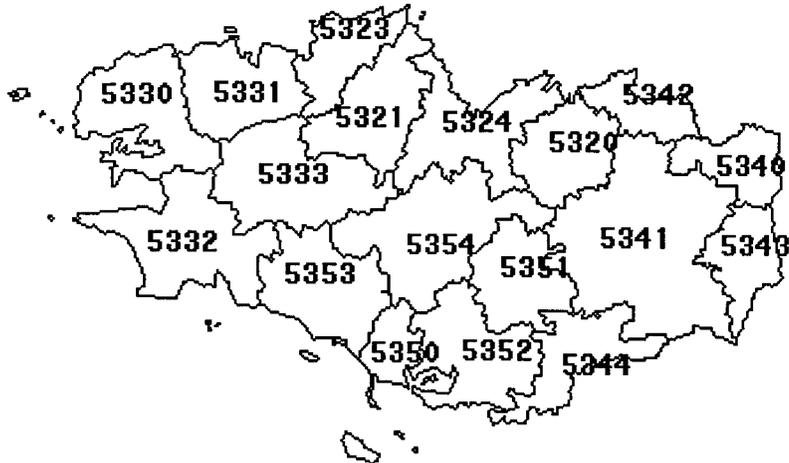


5201 NANTES
5202 SAINT-NAZAIRE
5203 CHATEAUBRIANT
5204 ANGERS
5205 CHOLETAIS
5206 SAUMUR-BAUGÉ

5207 SEGRÉ EN SUD MAYENNE
5208 LAVAL
5209 MAYENNE NORD ET EST
5210 LE MANS
5211 SARTHE NORD
5212 SARTHE SUD

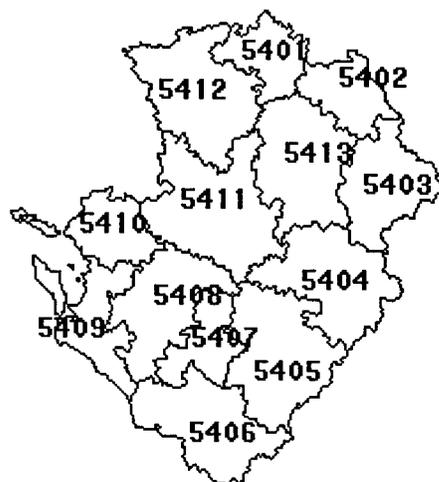
5213 LA ROCHE-SUR-YON
5214 VENDÉE EST
5215 VENDÉE SUD
5216 VENDÉE OUEST

BRETAGNE



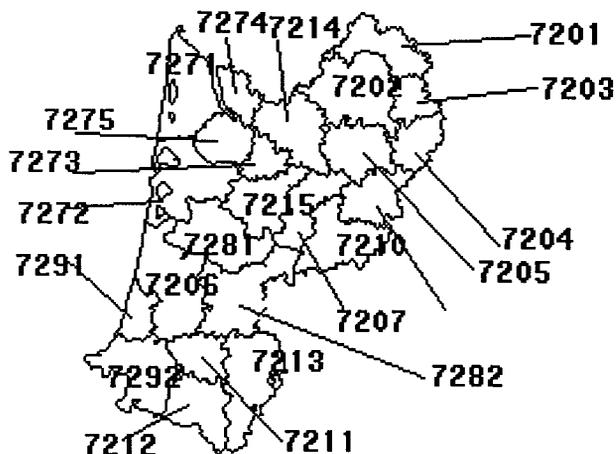
5320 DINAN	5332 QUIMPER	5344 REDON
5321 GUINGAMP	5333 CARHAIX	5350 AURAY
5323 LANNION	5340 FOUGÈRES	5351 PLOERMEL
5324 SAINT-BRIEUC	5341 RENNES	5352 VANNES
5330 BREST	5342 SAINT-MALO	5353 LORIENT
5331 MORLAIX	5343 VITRÉ	5354 PONTIVY-LOUDÉAC

POITOU CHARENTES



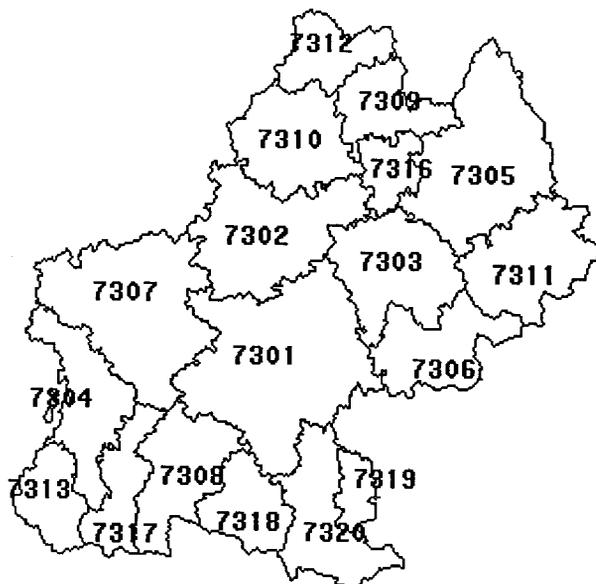
5401 NORD-POITOU	5406 SUD CHARENTES	5411 SUD DEUX-SÈVRES
5402 CHÂTELLERAULT	5407 COGNAC	5412 NORD DEUX-SÈVRES
5403 MONTMORILLON	5408 SAINTONGE INTÉRIEURE	5413 POITIERS
5404 HAUTE-CHARENTE	5409 SAINTONGE MARITIME	
5405 ANGOULÊME	5410 LA ROCHELLE	

AQUITAINE



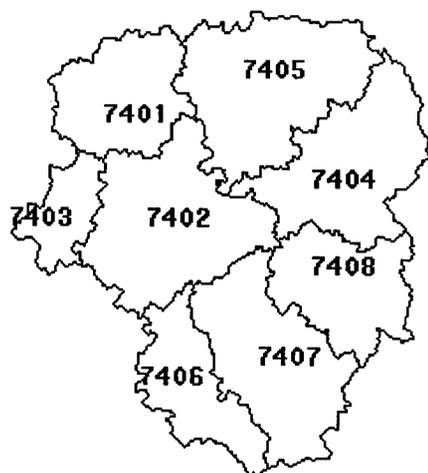
- | | | |
|------------------------------|--|------------------------------------|
| 7201 NORD-EST-DE-LA-DORDOGNE | 7212 OLORON-MAULEON | 7273 BORDEAUX-ENTRE-DEUX-MERS |
| 7202 PÉRIGUEUX | 7213 PAU | 7274 BORDEAUX-CUBZACAIS |
| 7203 TERRASSON | 7214 LIBOURNE-MONTPON-STE-FOY-LA-GRADE | 7275 BORDEAUX-ZONE-CENTRALE |
| 7204 SARLAT-LA-CANEDA | 7215 LANGON-BAZAS-LA-REOLE | 7281 MONT-DE-MARSAN-HAUTE-LANDE |
| 7205 BERGERAC | 7216 VILLENEUVE-SUR-LOT-FUMEL | 7282 MONT-DE-MARSAN-EST-DES-LANDES |
| 7206 DAX | 7271 BORDEAUX-MÉDOC | 7291 SUD-DES-LANDES |
| 7207 MARMANDE-CASTELJALOUX | 7272 BORDEAUX-ARCACHONNAIS | 7292 BAYONNE-PYRÉNÉES |
| 7210 AGEN | | |
| 7211 LACQ-ORTHEZ | | |

MIDI-PYRÉNÉES



- | | | |
|----------------------|-------------------------|-------------------------------|
| 7301 TOULOUSE | 7308 SAINT-GAUDENS | 7316 VILLEFRANCHE-DE-ROUERGUE |
| 7302 MONTAUBAN | 7309 FIGEAC-DECAZEVILLE | 7317 LANNEMEZAN |
| 7303 ALBI-CARMAUX | 7310 CAHORS | 7318 SAINT-GIRONS |
| 7304 TARBES | 7311 MILLAU | 7319 LAVELANET |
| 7305 RODEZ | 7312 NORD DE LOT | 7320 FOIX-PAMIERS |
| 7306 CASTRES-MAZAMET | 7313 LOURDES | |
| 7307 AUCH | | |

LIMOUSIN

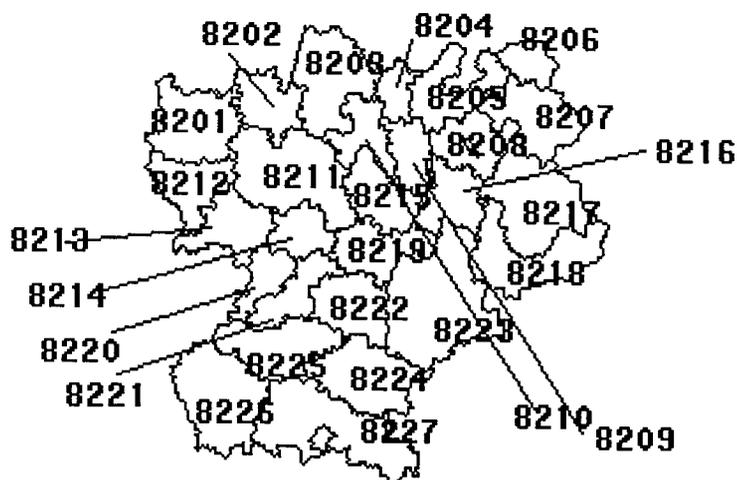


7401 BELLAC
7402 LIMOGES
7403 ROCHECHOUART

7404 AUBUSSON
7405 GUÉRET
7406 BRIVE

7407 TULLE
7408 USSEL

RHÔNE-ALPES

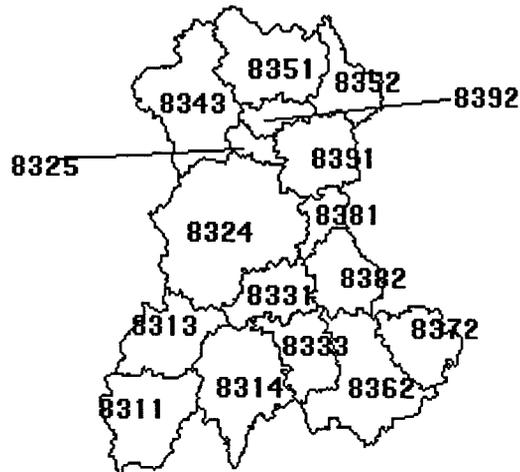


8201 ROANNE
8202 BEAUJOLAIS-VAL-DE-SAÔNE
8203 BOURG-EN-BRESSE
8204 OYONNAX
8205 GENEVOIS FRANCAIS
8206 CHABLAIS
8207 VALLÉE-DE-L'ARVE
8208 ANNECY
8209 BELLEY

8210 AMBÉRIEU
8211 LYON
8212 LOIRE-CENTRE
8213 SAINT-ÉTIENNE
8214 VIENNE-ROUSSILLON
8215 BOURGOIN-LA-TOUR-DU-PIN
8216 CHAMBÉRY
8217 TARENTEISE
8218 MAURIENNE

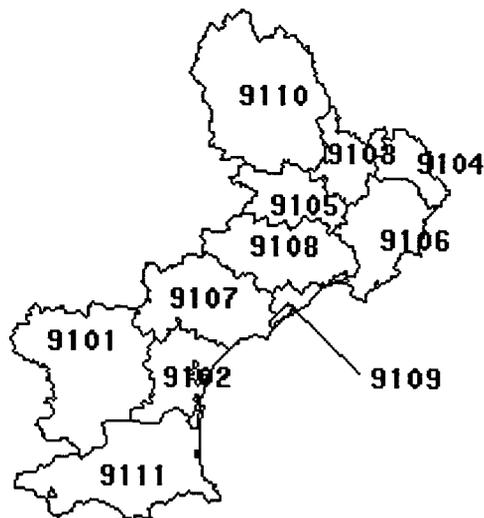
8219 VOIRON
8220 ANNONAY
8221 DRÔME-ARDECHE NORD
8222 ROMANS-SAINT-MARCELLIN
8223 GRENOBLE
8224 CREST-DIE
8225 DRÔME-ARDÈCHE CENTRE
8226 AUBENAS
8227 DRÔME-ARDÈCHE SUD

AUVERGNE



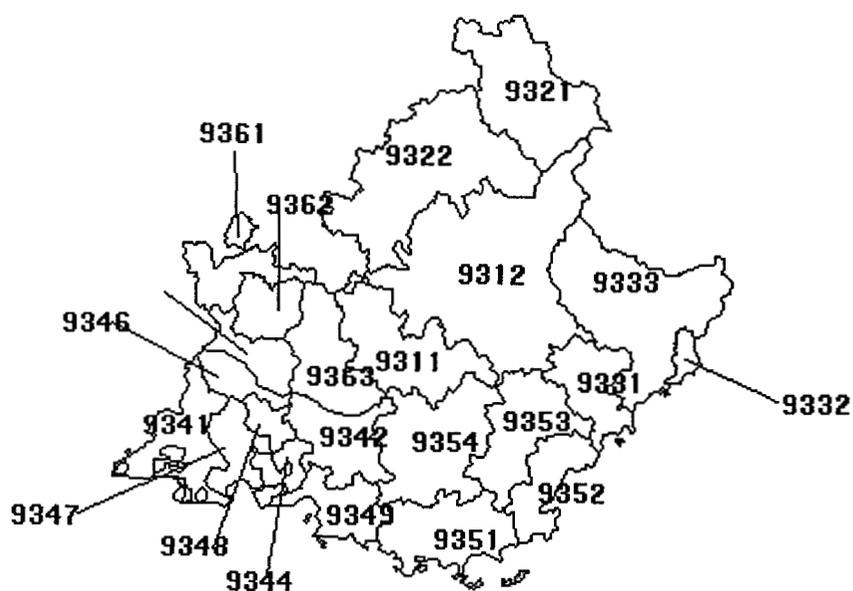
- | | | |
|-----------------------|---------------------------|--------------------------------|
| 8311 AURILLAC | 8333 BRIOUDE | 8381 THIERS |
| 8313 MAURIAC | 8343 MONTLUÇON | 8382 AMBERT |
| 8314 SAINT-FLOUR | 8351 MOULINS | 8391 VICHY |
| 8324 CLERMONT-FERRAND | 8352 DOMPIERRE-SUR-BESBRE | 8392 SAINT-POURCAIN-SUR-SIOULE |
| 8325 GANNAT | 8362 LE PUY-EN-VELAY | |
| 8331 ISSOIRE | 8372 YSSINGEAUX | |

LANGUEDOC-ROUSSILLON



- | | | |
|--------------------------|-------------------------|------------------|
| 9101 CARCASSONNE | 9104 BAGNOLS-SUR-CÈZE | 9108 MONTPELLIER |
| 9102 NARBONNE | 9105 GANGES-LE VIGAN | 9109 SÈTE |
| 9103 ALÈS-LA GRAND COMBE | 9106 NÎMES | 9110 LOZÈRE |
| | 9107 BÉZIERS-SAINT PONS | 9111 PERPIGNAN |

PROVENCE-COTE D'AZUR

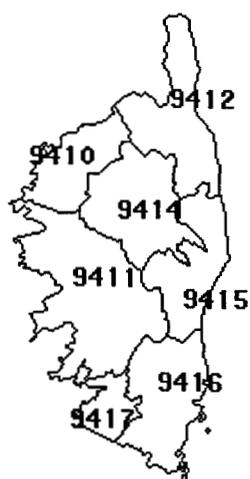


- 9311 MANOSQUE
- 9312 DIGNE
- 9321 BRIANCON
- 9322 GAP
- 9331 CANNES-ANTIBES
- 9332 MENTON
- 9333 NICE
- 9341 ARLES

- 9342 AIX-EN-PROVENCE
- 9344 ÉTANG-DE-BERRE
- 9346 CHÂTEAURENARD
- 9347 FOS-SUR-MER
- 9348 SALON-DE-PROVENCE
- 9349 MARSEILLE-AUBAGNE
- 9351 TOULON

- 9352 FRÉJUS-SAINT-RAPHAEL
- 9353 DRAGUIGNAN
- 9354 BRIGNOLES
- 9361 ORANGE
- 9362 CARPENTRAS
- 9363 APT
- 9364 AVIGNON

CORSE



- 9403 CALVI-ILE-ROUSSE
- 9411 AJACCIO
- 9412 BASTIA
- 9414 CORTE
- 9415 GHISONACCIA-ALERIA
- 9416 PORTO-VECCHIO
- 9417 SARTÈNE-PROPRIANO

ANNEXE 3 :
TAUX DE CRÉATION MOYEN (1993-1996)
PAR ZONE D'EMPLOI

taux moyen par entreprise (en %)

code	nom de la zone d'emploi	TXCP	TXCPI	catégorie (*)
1131	PARIS	9,8799	12,4118	1
1132	NANTERRE	9,1905	12,0778	1
1133	BOULOGNE-BILLANCOURT	9,105	11,8443	1
1134	VITRY-SUR-SEINE	8,9924	12,7445	1
1135	CRETEIL	9,6376	13,351	1
1136	MONTREUIL	10,2838	14,1707	1
1137	SAINT-DENIS	10,5554	14,942	1
1138	CERGY	9,9944	13,4112	1
1139	POISSY	9,5975	12,6483	1
1140	LES MUREAUX	8,8219	12,209	1
1141	MANTES-LA-JOLIE	9,0204	12,5509	1
1142	VERSAILLES	9,3407	11,9804	2
1143	ORSAY	10,1058	12,638	1
1144	ORLY	9,0696	12,5914	1
1145	DOURDAN	9,2408	12,4043	2
1146	ETAMPES	7,9508	11,1967	2
1147	EVRY	11,1789	14,4467	1
1148	MELUN	9,26	13,2718	1
1149	FONTAINEBLEAU	7,3523	10,5833	3
1150	NEMOURS	6,672	10,2866	5
1151	MONTEREAU-FAUT-YONNE	7,1702	11,5031	5
1152	PROVINS	6,9662	10,4583	3
1153	COULOMMIERS	7,6563	11,7125	2
1154	LAGNY-SUR-MARNE	9,5956	12,7527	2
1155	MEAUX	8,6737	12,5281	1
1156	ROISSY-EN-FRANCE	9,7017	12,6255	1
2101	VALLEE DE LA MEUSE	6,1066	10,2455	3
2102	REIMS	7,3865	11,4581	5
2103	CHALONS-SUR-MARNE	6,5919	10,6095	5
2104	EPERNAY	4,9952	8,344	4
2105	MARNE MOYENNE	5,2157	9,6254	4
2106	SUD-OUEST CHAMPENOIS	5,1011	9,157	4
2107	TROYES	6,1017	10,4551	3
2108	HAUTE VALLEE DE LA MARNE	4,3675	8,3583	4
2202	AMIENS	5,781	9,6826	5
2205	CHATEAU-THIERRY	7,1105	11,855	5
2206	SUD OISE	8,2602	12,6648	1
2207	SOISSONS	6,9045	11,187	5
2208	BEAUVAIS	7,4199	11,757	5
2209	COMPIEGNE	7,1509	11,2752	3
2210	SANTERRE-OISE	6,1496	10,5686	5
2211	ABBEVILLE-PONTHIEU	4,5045	9,1772	4

Annexes

2212	VIMEU	4,1728	8,9608	5
2219	SANTERRE-SOMME	4,8375	8,6872	4
2231	SAINT-QUENTIN	5,8599	10,6084	3
2232	CHAUNY-TERGNIER-LA FERÉ	6,2156	11,2982	3
2241	THIERACHE	4,5819	8,6932	4
2242	LAONNOIS	5,4289	9,7376	4
2307	PAYS-DE-BRAY	4,2437	8,9227	4
2308	VALLEE-DE-LA-BRESLE	4,7123	9,1002	4
2311	FECAMP	4,5718	8,8652	4
2313	PONT-AUDEMER	5,4091	10,2326	4
2314	BERNAY	5,6699	10,8221	4
2316	VERNEUIL-SUR-AVRE	5,3154	9,8678	4
2317	VERNON	7,7666	12,2757	2
2318	GISORS	7,1031	12,0891	3
2321	ROUEN	6,868	11,6994	5
2322	DIEPPE	5,066	9,5418	4
2323	LE HAVRE	5,1229	10,2756	5
2324	LILLEBONNE	4,6199	8,7647	4
2325	EVREUX	7,3235	11,6732	5
2411	BOURGES	5,8829	10,3657	5
2412	VIERZON	5,9066	11,0501	5
2413	SAINT-AMAND-MONTROND	4,9511	9,4463	5
2414	AUBIGNY	4,9436	9,0095	4
2421	CHARTRES	6,6054	10,513	5
2422	DREUX	7,3483	11,8068	5
2423	CHATEAUDUN	5,0789	9,3685	4
2424	NOGENT-LE-ROUOIS	5,2886	10,4998	4
2431	CHATEAUX	5,134	9,0745	4
2432	ARGENTON-SUR-CREUSE	4,6371	8,7634	5
2433	ISSOUDUN	5,087	9,1739	4
2434	LA CHATRE	3,5552	7,4066	4
2441	TOURS	7,1511	11,5006	5
2442	AMBOISE	5,8044	10,0196	5
2443	LOCHES	4,5617	9,3016	5
2444	CHINON	5,3747	9,8312	5
2451	BLOIS	5,7231	10,24	5
2452	VENDOME	5,6737	10,5731	5
2453	ROMORANTIN	5,187	9,7107	5
2461	ORLEANS	7,6184	11,5675	2
2462	MONTARGIS	6,8789	11,8519	5
2463	PITHIVIERS	5,8741	9,6402	3
2464	GIEN	5,6691	10,2315	5
2501	CAEN-BAYEUX	7,2635	12,7706	3
2502	LISIEUX	5,8277	11,6506	4
2503	VIRE	3,713	8,358	4
2504	CHERBOURG	5,5786	11,4342	5
2505	SAINT-LO	4,8904	9,7719	4
2506	AVRANCHES-GRANVILLE	4,3889	9,7061	4
2507	COUTANCES	5,0006	10,349	5
2508	FLERS	4,036	8,8262	4
2509	ALENCON-ARGENTAN	5,5268	10,4607	5
2510	MORTAGNE-AU-PERCHE-L'AIGLE	5,3837	9,8168	4
2610	MACON	5,5227	9,8668	4
2612	DIJON	6,8254	11,2201	5
2613	AUXERRE	6,0858	10,8606	5
2615	NEVERS	4,9089	10,2838	4

Annexes

2641	CHALON-SUR-SAONE	5,5221	9,9775	5
2643	CHATILLON-SUR-SEINE	4,0556	8,6327	4
2644	SENS	6,3787	11,2355	5
2651	MONTBARD	4,323	8,6459	4
2652	AVALLON	4,9564	9,4919	5
2654	COSNE-SUR-LOIRE	4,8093	10,0112	4
2656	AUTUN	4,1682	9,025	4
2660	JOIGNY	5,9627	10,7412	5
2662	DECIZE	4,1436	9,1735	4
2664	LE CREUSOT	5,2702	9,8377	4
2666	BEAUNE	5,2534	9,4892	4
2672	MONTCEAU-LES-MINES	4,7527	9,5943	4
2680	DIGOIN	3,8388	7,9706	4
2695	LOUHANS	4,6834	8,9372	4
3110	ROUBAIX-TOURCOING	7,2761	11,3625	5
3111	LILLE	8,0232	12,0241	1
3112	DUNKERQUE	5,3034	9,5461	4
3113	FLANDRE-LYS	4,5153	8,1619	4
3114	DOUAISIS	6,1471	10,4997	3
3115	VALENCIENNOIS	5,8812	10,4057	5
3116	CAMBRESIS	5,1418	9,6314	4
3117	SAMBRE-AVESNOIS	5,2477	9,471	4
3121	ARTOIS-TERNOIS	5,8261	9,5834	5
3122	LENS-HENIN	6,4681	11,3087	5
3123	BETHUNE-BRUAY	6,0152	10,2263	5
3124	SAINT-OMER	4,3637	8,1634	4
3125	CALAISIS	5,5518	10,1998	3
3126	BOULONNAIS	5,347	9,9848	4
3127	BERCK-MONTREUIL	5,0098	9,7174	4
4111	LONGWY	6,0539	10,7929	3
4112	BRIEY	6,6178	11,9329	3
4113	THIONVILLE	7,0579	11,8844	3
4121	LUNEVILLE	5,2272	9,7583	4
4122	NANCY	6,7366	11,0212	3
4123	TOUL	6,2953	10,7545	3
4130	METZ	8,1791	12,7697	1
4141	BASSIN HOULLER	8,3647	12,8934	1
4142	SARREGUEMINES	7,3544	11,1925	1
4150	SARREBOURG	5,9554	9,8069	5
4160	MEUSE DU NORD	5,1705	9,9867	4
4171	BAR-LE-DUC	4,7122	8,5802	4
4172	COMMERCY	4,7824	9,1555	4
4180	VOSGES DE L'OUEST	5,1148	9,1744	5
4191	EPINAL	5,7729	10,1988	5
4192	REMIREMONT-GERARDMER	5,1767	9,868	4
4193	SAINT-DIE	6,012	11,0403	5
4271	WISSEMBOURG	7,3243	10,3761	1
4276	STRASBOURG	8,425	12,0801	1
4284	GUEBWILLER	6,5166	10,5475	5
4285	THANN-CERNAY	6,238	10,2961	5
4286	MULHOUSE	8,3138	12,4736	1
4287	SAINT-LOUIS	6,9517	9,4165	5
4288	ALTKIRCH	5,5983	8,9966	4
4291	HAGUENAU-NIEDERBRONN	6,9591	10,7647	5
4292	SAVERNE-SARRE-UNION	5,6067	9,3972	5
4293	MOLSHEIM-SCHIRMECK	6,3994	9,8689	5

Annexes

4294	COLMAR-NEUF-BRISACH	6,721	10,2912	5
4295	SELESTAT-SAINTE-MARIE-AUX-MINES	6,014	9,7588	5
4301	VESOUL	5,3344	9,35	4
4302	LURE-LUXEUIL	4,8855	9,4348	4
4303	BELFORT	6,4582	10,7864	5
4304	GRAY	4,9156	9,8499	4
4305	MONTBELIARD	5,5917	10,2963	5
4306	DOLE	5,3155	9,8899	5
4307	BESANCON	6,1891	10,4973	5
4308	MORTEAU	4,5388	8,6886	4
4309	REVERMONT	4,8687	8,6158	4
4310	PONTARLIER	5,1336	10,2409	4
4311	LONS-LE-SAUNIER	5,5667	9,7878	5
4312	CHAMPAGNOLE	4,5125	8,2729	5
4313	SAINT-CLAUDE	4,6211	8,9279	5
5201	NANTES	7,9214	12,6371	2
5202	SAINT-NAZAIRE	7,063	13,5986	3
5203	CHATEAUBRIANT	5,1371	9,7951	5
5204	ANGERS	6,8313	10,9669	5
5205	CHOLETAIS	5,1655	8,4634	4
5206	SAUMUR-BAUGE	5,3955	9,7431	4
5207	SEGREEN SUD MAYENNE	4,7614	8,5327	4
5208	LAVAL	5,8476	10,0856	4
5209	MAYENNE NORD ET EST	4,5275	8,5758	4
5210	LE MANS	6,5306	10,6466	5
5211	SARTHE NORD	4,8796	9,2928	4
5212	SARTHE SUD	5,1629	9,9065	5
5213	LA ROCHE-SUR-YON	5,6485	10,7547	5
5214	VENDEE EST	4,4016	8,0079	4
5215	VENDEE SUD	4,4864	9,4034	4
5216	VENDEE OUEST	5,6294	13,8377	4
5320	DINAN	5,3821	11,0303	5
5321	GUINGAMP	4,4086	9,0872	4
5323	LANNION	5,3599	10,5784	4
5324	SAINT-BRIEUC	5,4774	11,0143	4
5330	BREST	5,9442	10,7134	5
5331	MORLAIX	4,8572	9,6705	4
5332	QUIMPER	5,4327	10,9904	4
5333	CARHAIX	4,4168	9,2478	4
5340	FOUGERES	3,4268	7,8828	4
5341	RENNES	6,4963	11,5071	5
5342	SAINT-MALO	5,1655	11,9227	4
5343	VITRE	4,3413	8,7327	4
5344	REDON	5,1591	10,568	5
5350	AURAY	6,3266	13,9685	3
5351	PLOERMEL	4,7796	9,5591	4
5352	VANNES	7,283	12,9724	3
5353	LORIENT	6,0747	11,2215	3
5354	PONTIVY-LOUDEAC	4,2333	8,7801	4
5401	NORD-POITOU	4,6526	8,9426	4
5402	CHATELLERAULT	5,3141	10,1636	4
5403	MONTMORILLON	4,6084	9,2693	4
5404	HAUTE-CHARENTE	4,7334	8,7403	4
5405	ANGOULEME	5,9842	10,3687	5
5406	SUD CHARENTES	4,6576	9,0068	4
5407	COGNAC	5,3552	8,9384	4

Annexes

5408	SAINTONGE INTERIEURE	5,3652	10,1349	4
5409	SAINTONGE MARITIME	6,6066	15,6185	3
5410	LA ROCHELLE	7,3741	13,2653	3
5411	SUD DEUX-SEVRES	5,7223	10,0443	5
5412	NORD DEUX-SEVRES	4,4458	8,061	4
5413	POITIERS	6,5247	10,6154	3
7201	NORD-EST-DE-LA-DORDOGNE	4,2804	8,8438	4
7202	PERIGUEUX	5,7625	10,7921	3
7203	TERRASSON	5,5418	10,4764	5
7204	SARLAT-LA-CANEDA	6,6084	14,058	3
7205	BERGERAC	6,0858	11,5776	3
7206	DAX	5,9898	12,745	3
7207	MARMANDE-CASTELJALOUX	5,7798	10,1308	3
7210	AGEN	6,8728	11,7099	3
7211	LACQ-ORTHEZ	5,4916	9,2404	5
7212	OLORON-MAULEON	4,266	8,8865	4
7213	PAU	6,4203	10,8258	3
7214	LIBOURNE-MONTPON-STE-FOY-LA-GRADE	6,8109	11,8346	5
7215	LANGON-BAZAS-LA-REOLE	6,1566	10,9733	5
7216	VILLENEUVE-SUR-LOT-FUMEL	6,3773	11,4626	3
7271	BORDEAUX-MEDOC	7,8155	18,7609	2
7272	BORDEAUX-ARCACHONNAIS	8,7781	16,6961	2
7273	BORDEAUX-ENTRE-DEUX-MERS	6,6899	11,6463	5
7274	BORDEAUX-CUBZACAI	6,7978	11,7257	5
7275	BORDEAUX-ZONE-CENTRALE	8,8707	13,4666	2
7281	MONT-DE-MARSAN-HAUTE-LANDE	6,1921	10,5729	5
7282	MONT-DE-MARSAN-EST-DES-LANDES	5,2746	9,5901	4
7291	SUD-DES-LANDES	8,6903	19,0121	2
7292	BAYONNE-PYRENEES	7,0885	12,9989	3
7301	TOULOUSE	8,2336	13,2186	2
7302	MONTAUBAN	6,4686	12,0524	3
7303	ALBI-CARMAUX	5,8291	10,2725	3
7304	TARBES	6,0637	11,1235	5
7305	RODEZ	4,4275	9,1133	4
7306	CASTRES-MAZAMET	4,8846	8,8202	4
7307	AUCH	5,135	9,6755	4
7308	SAINT-GAUDENS	5,2942	10,6584	4
7309	FIGEAC-DECAZEVILLE	3,9956	8,9076	4
7310	CAHORS	5,6872	11,8308	3
7311	MILLAU	4,6599	10,2499	4
7312	NORD DE LOT	4,7943	10,889	4
7313	LOURDES	4,413	12,1791	4
7316	VILLEFRANCHE-DE-ROUERGUE	4,0306	8,4507	4
7317	LANNEMEZAN	6,3953	13,0619	3
7318	SAINT-GIRONS	5,7736	12,4611	3
7319	LAVELANET	5,9555	11,7197	3
7320	FOIX-PAMIER	7,1209	13,2597	3
7401	BELLAC	4,6631	8,904	4
7402	LIMOGES	5,7526	9,7835	5
7403	ROCHECHOUART	4,9941	9,0129	5
7404	AUBUSSON	4,3708	8,835	5
7405	GUERET	4,7926	9,3185	5
7406	BRIVE	4,7658	8,925	4
7407	TULLE	3,931	8,1895	4
7408	USSEL	3,9278	9,1295	4
8201	ROANNE	5,0622	9,2831	4

Annexes

8202	BEAUJOLAIS-VAL-DE-SAONE	6,3195	10,1782	3
8203	BOURG-EN-BRESSE	5,8917	10,3063	5
8204	OYONNAX	5,7431	9,4207	3
8205	GENEVOIS FRANCAIS	8,0736	12,4591	2
8206	CHABLAIS	6,3499	11,2141	3
8207	VALLEE-DE-L'ARVE	5,8618	10,518	4
8208	ANNECY	7,989	12,9508	2
8209	BELLEY	5,2681	10,6601	5
8210	AMBERIEU	6,4565	11,3654	3
8211	LYON	8,054	12,1162	2
8212	LOIRE-CENTRE	5,2167	9,3607	5
8213	SAINT-ETIENNE	6,401	11,3845	5
8214	VIENNE-ROUSSILLON	6,9896	12,5317	3
8215	BOURGOIN-LA-TOUR-DU-PIN	6,507	11,4571	5
8216	CHAMBERY	7,5912	12,3687	3
8217	TARENTEISE	6,9911	12,7468	3
8218	MAURIENNE	5,0684	11,0267	4
8219	VOIRON	6,8266	11,3894	3
8220	ANNONAY	5,5616	10,7095	4
8221	DROME-ARDECHE NORD	5,7937	10,3243	5
8222	ROMANS-SAINT-MARCELLIN	6,8381	11,7782	3
8223	GRENOBLE	7,521	12,2824	3
8224	CREST-DIE	6,6036	12,767	3
8225	DROME-ARDECHE CENTRE	6,8491	11,6041	3
8226	AUBENAS	5,8189	12,9742	3
8227	DROME-ARDECHE SUD	7,3055	13,0811	3
8311	AURILLAC	4,2494	8,1138	4
8313	MAURIAC	3,3485	8,2113	4
8314	SAINT-FLOUR	2,9444	7,8568	4
8324	CLERMONT-FERRAND	5,7777	10,2348	5
8325	GANNAT	4,8671	9,2384	4
8331	ISSOIRE	5,0939	9,7376	4
8333	BRIOUDE	5,167	9,0683	4
8343	MONTLUCON	4,2736	8,6675	4
8351	MOULINS	4,9456	8,9152	4
8352	DOMPIERRE-SUR-BESBRE	3,886	7,3187	4
8362	LE PUY-EN-VELAY	5,4163	10,096	4
8372	YSSINGEAUX	5,2645	9,7892	4
8381	THIERS	4,5363	8,9578	4
8382	AMBERT	3,8645	7,7865	4
8391	VICHY	5,2918	9,8245	4
8392	SAINT-POURCAIN-SUR-SIOULE	4,6077	8,9664	4
9101	CARCASSONNE	7,0805	12,8425	3
9102	NARBONNE	8,7951	18,7068	2
9103	ALES-LA GRAND COMBE	7,4402	13,8077	2
9104	BAGNOLS-SUR-CEZE	8,0286	13,3966	2
9105	GANGES-LE VIGAN	6,6579	13,1711	3
9106	NIMES	9,1774	15,4695	2
9107	BEZIERS-SAINT PONS	8,0004	17,4879	2
9108	MONTPELLIER	10,3059	16,7093	1
9109	SETE	8,3255	15,5978	2
9110	LOZERE	4,4374	10,4931	4
9111	PERPIGNAN	8,9485	18,4236	2
9311	MANOSQUE	7,3431	13,807	2
9312	DIGNE	6,7569	14,2682	3
9321	BRIANCON	7,4237	15,5985	3

9322	GAP	6,0781	12,4092	3
9331	CANNES-ANTIBES	8,3277	13,5532	2
9332	MENTON	7,3518	12,5543	3
9333	NICE	8,6252	13,9818	1
9341	ARLES	7,861	14,4461	3
9342	AIX-EN-PROVENCE	9,7425	13,6738	1
9344	ETANG-DE-BERRE	10,8368	15,5434	1
9346	CHATEAURENARD	7,58	12,5571	2
9347	FOS-SUR-MER	9,0862	14,3018	1
9348	SALON-DE-PROVENCE	8,8194	13,631	1
9349	MARSEILLE-AUBAGNE	8,1713	13,3857	1
9351	TOULON	9,1202	16,834	1
9352	FREJUS-SAINT-RAPHAEL	9,2155	17,9406	2
9353	DRAGUIGNAN	8,5885	15,5625	2
9354	BRIGNOLES	9,0108	16,3448	1
9361	ORANGE	7,0978	12,663	2
9362	CARPENTRAS	7,9178	14,2125	2
9363	APT	7,835	13,626	2
9364	AVIGNON	8,5235	13,5554	1
9403	CALVI-ILE-ROUSSE	5,9899	20,1206	3
9411	AJACCIO	6,8528	12,467	3
9412	BASTIA	6,7064	12,4506	3
9414	CORTE	6,6169	13,6071	3
9415	GHISONACCIA-ALERIA	6,167	11,3308	3
9416	PORTO-VECCHIO	7,2117	15,1825	3
9417	SARTENE-PROPRIANO	5,5418	14,3921	4

→ (*) Les catégories correspondent à celle de la carte n°1 du chapitre VI.

taux moyen par actif (pour 1000 actifs)

code	nom de la zone d'emploi	TXCP	TXCPI
1131	PARIS	11,5453	14,5041
1132	NANTERRE	8,5787	11,2737
1133	BOULOGNE-BILLAN COURT	8,6332	11,2306
1134	VITRY-SUR-SEINE	7,0567	10,0011
1135	CRETEIL	11,5813	16,0435
1136	MONTREUIL	11,9292	16,438
1137	SAINT-DENIS	10,4886	14,8474
1138	CERGY	8,916	11,9641
1139	POISSY	9,0763	11,9614
1140	LES MUREAUX	6,9595	9,6314
1141	MANTES-LA-JOLIE	9,3746	13,0438
1142	VERSAILLES	8,6142	11,0486
1143	ORSAY	7,8209	9,7806
1144	ORLY	8,1575	11,3252
1145	DOURDAN	10,7725	14,4604
1146	ETAMPES	8,1573	11,4875
1147	EVRY	10,1172	13,0746
1148	MELUN	8,2754	11,8607
1149	FONTAINEBLEAU	9,3158	13,4097
1150	NEMOURS	6,5756	10,1381
1151	MONTEREAU-FAUT-YONNE	6,6279	10,633
1152	PROVINS	6,9094	10,3731
1153	COULOMMIERS	9,7685	14,9437
1154	LAGNY-SUR-MARNE	14,0929	18,7298

Annexes

1155	MEAUX	10,1405	14,6467
1156	ROISSY-EN-FRANCE	3,5894	4,6711
2101	VALLEE DE LA MEUSE	4,7898	8,0362
2102	REIMS	5,8156	9,0213
2103	CHALONS-SUR-MARNE	3,9674	6,3854
2104	EPERNAY	3,8742	6,4716
2105	MARNE MOYENNE	3,518	6,4924
2106	SUD-OUEST CHAMPENOIS	3,9534	7,0968
2107	TROYES	4,9013	8,3982
2108	HAUTE VALLEE DE LA MARNE	3,3692	6,4478
2202	AMIENS	4,2952	7,194
2205	CHATEAU-THIERRY	6,5826	10,9749
2206	SUD OISE	7,3171	11,2188
2207	SOISSONS	6,0757	9,8442
2208	BEAUVAIS	6,107	9,6766
2209	COMPIEGNE	5,8217	9,1793
2210	SANTERRE-OISE	5,6766	9,7558
2211	ABBEVILLE-PONTHIEU	4,4908	9,1493
2212	VIMEU	3,6151	7,7633
2219	SANTERRE-SOMME	3,9893	7,164
2231	SAINT-QUENTIN	4,5443	8,2267
2232	CHAUNY-TERGNIER-LA FERRE	4,9276	8,9571
2241	THIERACHE	3,6402	6,9066
2242	LAONNOIS	3,8169	6,8463
2307	PAYS-DE-BRAY	3,8146	8,0203
2308	VALLEE-DE-LA-BRESLE	3,7945	7,3279
2311	FECAMP	4,0211	7,7972
2313	PONT-AUDEMER	6,3002	11,9181
2314	BERNAY	5,5663	10,6244
2316	VERNEUIL-SUR-AVRE	4,5419	8,4318
2317	VERNON	6,8694	10,8575
2318	GISORS	8,1293	13,8358
2321	ROUEN	5,38	9,1647
2322	DIEPPE	4,1497	7,8159
2323	LE HAVRE	3,6454	7,3119
2324	LILLEBONNE	3,0169	5,7236
2325	EVREUX	6,0787	9,689
2411	BOURGES	4,5254	7,9738
2412	VIERZON	5,3726	10,0511
2413	SAINT-AMAND-MONTROND	4,705	8,9767
2414	AUBIGNY	5,0855	9,2681
2421	CHARTRES	5,5697	8,8646
2422	DREUX	6,59	10,5884
2423	CHATEAUDUN	4,1454	7,6465
2424	NOGENT-LE-ROTRON	4,6448	9,2215
2431	CHATEAUROUX	3,8442	6,7947
2432	ARGENTON-SUR-CREUSE	5,0634	9,5691
2433	ISSOUDUN	4,5447	8,1961
2434	LA CHATRE	3,9926	8,318
2441	TOURS	6,106	9,8199
2442	AMBOISE	5,8226	10,0508
2443	LOCHES	4,7202	9,6248
2444	CHINON	4,9671	9,0855
2451	BLOIS	4,8626	8,7004
2452	VENDOME	4,8595	9,0558
2453	ROMORANTIN	4,4912	8,408

Annexes

2461	ORLEANS	5,6729	8,6136
2462	MONTARGIS	6,9526	11,9789
2463	PITHIVIERS	5,1684	8,4821
2464	GIEN	5,403	9,7512
2501	CAEN-BAYEUX	6,2504	10,9894
2502	LISIEUX	6,7744	13,5432
2503	VIRE	2,7469	6,1832
2504	CHERBOURG	3,7173	7,6191
2505	SAINT-LO	3,7193	7,4318
2506	AVRANCHES-GRANVILLE	4,6046	10,183
2507	COUTANCES	4,8715	10,0818
2508	FLERS	3,2737	7,159
2509	ALENCON-ARGENTAN	4,0033	7,5771
2510	MORTAGNE-AU-PERCHE-L'AIGLE	5,3244	9,7087
2610	MACON	5,1718	9,2399
2612	DIJON	5,3428	8,7829
2613	AUXERRE	5,4424	9,7125
2615	NEVERS	4,2578	8,9197
2641	CHALON-SUR-SAONE	4,6794	8,4549
2643	CHATILLON-SUR-SEINE	4,26	9,0677
2644	SENS	6,8112	11,9973
2651	MONTBARD	4,1484	8,2967
2652	AVALLON	4,9962	9,5683
2654	COSNE-SUR-LOIRE	5,0228	10,4557
2656	AUTUN	3,9759	8,6088
2660	JOIGNY	6,123	11,03
2662	DECIZE	4,124	9,1302
2664	LE CREUSOT	4,3257	8,0747
2666	BEAUNE	5,8235	10,5189
2672	MONTCEAU-LES-MINES	3,9616	7,9972
2680	DIGOIN	3,6665	7,6126
2695	LOUHANS	5,2264	9,9734
3110	ROUBAIX-TOURCOING	5,7698	9,0101
3111	LILLE	5,9777	8,9586
3112	DUNKERQUE	3,7	6,66
3113	FLANDRE-LYS	4,3235	7,8152
3114	DOUAISIS	4,7526	8,1178
3115	VALENCIENNOIS	4,7465	8,398
3116	CAMBRESIS	4,8404	9,0668
3117	SAMBRE-AVESNOIS	4,0938	7,3884
3121	ARTOIS-TERNOIS	4,458	7,3331
3122	LENS-HENIN	5,1183	8,9488
3123	BETHUNE-BRUAY	4,746	8,0686
3124	SAINT-OMER	2,9979	5,6084
3125	CALAISIS	4,3432	7,9795
3126	BOULONNAIS	4,7664	8,9006
3127	BERCK-MONTREUIL	5,1901	10,067
4111	LONGWY	5,4897	9,787
4112	BRIEY	6,5994	11,8998
4113	THONVILLE	5,4993	9,26
4121	LUNEVILLE	4,7157	8,8034
4122	NANCY	4,9969	8,1749
4123	TOUL	4,9328	8,4268
4130	METZ	5,9266	9,253
4141	BASSIN HOUILLER	6,2592	9,648
4142	SARREGUEMINES	7,0025	10,6569

Annexes

4150	SARREBOURG	4,3373	7,1424
4160	MEUSE DU NORD	4,3594	8,4201
4171	BAR-LE-DUC	3,0089	5,4787
4172	COMMERCY	3,9362	7,5355
4180	VOSGES DE L'OUEST	3,9585	7,1003
4191	EPINAL	4,7108	8,3224
4192	REMIREMONT-GERARDMER	4,7411	9,0377
4193	SAINT-DIE	5,6787	10,4281
4271	WISSEMBOURG	6,509	9,221
4276	STRASBOURG	6,8492	9,8205
4284	GUEBWILLER	5,3901	8,7242
4285	THANN-CERNAY	5,787	9,5518
4286	MULHOUSE	6,2426	9,3662
4287	SAINT-LOUIS	5,7528	7,7926
4288	ALTKIRCH	5,7246	9,1996
4291	HAGUENAU-NIEDERBRONN	5,5737	8,6217
4292	SAVERNE-SARRE-UNION	5,0939	8,5377
4293	MOLSHEIM-SCHIRMECK	6,353	9,7974
4294	COLMAR-NEUF-BRISACH	5,6581	8,6637
4295	SELESTAT-SAINTE-MARIE-AUX-MINES	5,9382	9,6359
4301	VESOUL	4,0567	7,1104
4302	LURE-LUXEUIL	4,6418	8,9642
4303	BELFORT	5,4271	9,0642
4304	GRAY	5,065	10,1492
4305	MONTBELIARD	3,3082	6,0915
4306	DOLE	4,837	8,9995
4307	BESANCON	5,5139	9,352
4308	MORTEAU	4,6223	8,8484
4309	REVERMONT	5,3639	9,492
4310	PONTARLIER	5,8622	11,6943
4311	LONS-LE-SAUNIER	6,0357	10,6126
4312	CHAMPAGNOLE	5,2058	9,5439
4313	SAINT-CLAUDE	4,5763	8,8413
5201	NANTES	6,8971	11,003
5202	SAINT-NAZAIRE	7,8125	15,0417
5203	CHATEAUBRIANT	4,7569	9,0701
5204	ANGERS	5,589	8,9725
5205	CHOLETAIS	4,0064	6,5643
5206	SAUMUR-BAUGE	5,0024	9,0333
5207	SEGREEN SUD MAYENNE	3,5892	6,432
5208	LAVAL	4,2226	7,2828
5209	MAYENNE NORD ET EST	3,447	6,5291
5210	LE MANS	4,761	7,7616
5211	SARTHE NORD	3,8186	7,2722
5212	SARTHE SUD	4,6394	8,9019
5213	LA ROCHE-SUR-YON	4,7403	9,0255
5214	VENDEE EST	3,4387	6,2562
5215	VENDEE SUD	4,37	9,1595
5216	VENDEE OUEST	8,1926	20,1385
5320	DINAN	5,921	12,1347
5321	GUINGAMP	4,775	9,8423
5323	LANNION	5,8777	11,6002
5324	SAINT-BRIEUC	5,4624	10,9841
5330	BREST	4,6557	8,3912
5331	MORLAIX	4,8082	9,573
5332	QUIMPER	6,0009	12,1398

Annexes

5333	CARHAIX	4,567	9,5621
5340	FOUGERES	2,7529	6,3327
5341	RENNES	4,9515	8,7708
5342	SAINT-MALO	6,528	15,0677
5343	VITRE	3,4066	6,8526
5344	REDON	5,1953	10,6423
5350	AURAY	10,192	22,503
5351	PLOERMEL	4,1189	8,2379
5352	VANNES	7,3344	13,064
5353	LORIENT	6,1069	11,281
5354	PONTIVY-LOUDEAC	3,8752	8,0374
5401	NORD-POITOU	4,4406	8,5352
5402	CHATELLERAULT	4,5793	8,7582
5403	MONTMORILLON	4,6121	9,2768
5404	HAUTE-CHARENTE	5,0562	9,3362
5405	ANGOULEME	5,5634	9,6397
5406	SUD CHARENTES	5,4675	10,5732
5407	COGNAC	4,95	8,2621
5408	SAINTONGE INTERIEURE	5,7651	10,8903
5409	SAINTONGE MARITIME	9,9537	23,5314
5410	LA ROCHELLE	8,5836	15,4411
5411	SUD DEUX-SEVRES	4,671	8,1989
5412	NORD DEUX-SEVRES	3,8118	6,9114
5413	POITIERS	5,3554	8,713
7201	NORD-EST-DE-LA-DORDOGNE	5,4511	11,2625
7202	PERIGUEUX	6,2652	11,7336
7203	TERRASSON	7,7396	14,631
7204	SARLAT-LA-CANEDA	10,0195	21,3144
7205	BERGERAC	7,5238	14,3132
7206	DAX	6,7569	14,3774
7207	MARMANDE-CASTELJALOUX	6,9124	12,1161
7210	AGEN	7,432	12,6628
7211	LACQ-ORTHEZ	4,9679	8,3591
7212	OLORON-MAULEON	4,8101	10,0197
7213	PAU	6,9899	11,7862
7214	LIBOURNE-MONTPON-STE-FOY-LA-GRADE	7,8699	13,6748
7215	LANGON-BAZAS-LA-REOLE	7,4398	13,2604
7216	VILLENEUVE-SUR-LOT-FUMEL	8,6	15,4576
7271	BORDEAUX-MEDOC	10,9826	26,3634
7272	BORDEAUX-ARCACHONNAIS	14,5861	27,7428
7273	BORDEAUX-ENTRE-DEUX-MERS	8,3809	14,5901
7274	BORDEAUX-CUBZACAI	9,7117	16,752
7275	BORDEAUX-ZONE-CENTRALE	8,9808	13,6338
7281	MONT-DE-MARSAN-HAUTE-LANDE	6,4746	11,0553
7282	MONT-DE-MARSAN-EST-DES-LANDES	4,6497	8,454
7291	SUD-DES-LANDES	13,4734	29,4765
7292	BAYONNE-PYRENEES	10,135	18,5856
7301	TOULOUSE	9,1291	14,6562
7302	MONTAUBAN	7,0598	13,154
7303	ALBI-CARMAUX	6,495	11,446
7304	TARBES	6,5881	12,0857
7305	RODEZ	4,8252	9,9319
7306	CASTRES-MAZAMET	5,6279	10,1623
7307	AUCH	5,6614	10,6675
7308	SAINT-GAUDENS	6,9048	13,9011
7309	FIGEAC-DECAZEVILLE	4,7908	10,6804

Annexes

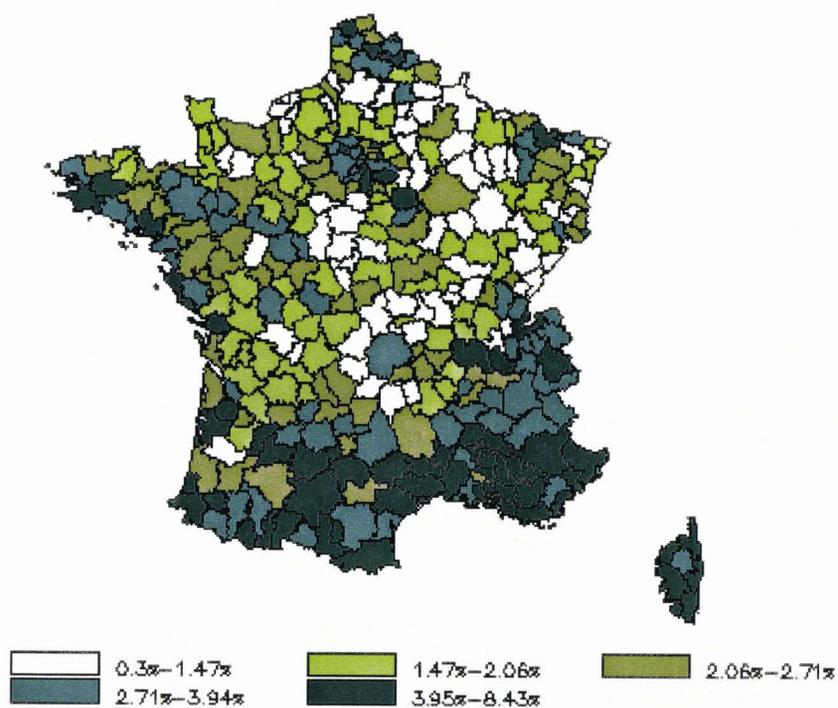
7310	CAHORS	7,4484	15,4945
7311	MILLAU	6,0305	13,2647
7312	NORD DE LOT	6,6484	15,1001
7313	LOURDES	7,4427	20,5406
7316	VILLEFRANCHE-DE-ROUERGUE	5,2294	10,9642
7317	LANNEMEZAN	7,6082	15,5392
7318	SAINT-GIRONS	8,3054	17,9254
7319	LAVELANET	6,4898	12,7711
7320	FOIX-PAMIERS	7,9871	14,8725
7401	BELLAC	4,6418	8,8633
7402	LIMOGES	4,7776	8,1252
7403	ROCHECHOUART	5,0794	9,1667
7404	AUBUSSON	4,9374	9,9803
7405	GUERET	4,3944	8,5442
7406	BRIVE	5,4005	10,1137
7407	TULLE	4,0583	8,4549
7408	USSEL	4,0136	9,3289
8201	ROANNE	5,1014	9,3551
8202	BEAUJOLAIS-VAL-DE-SAONE	7,0193	11,3052
8203	BOURG-EN-BRESSE	5,5482	9,7054
8204	OYONNAX	5,0618	8,3031
8205	GENEVOIS FRANCAIS	11,5355	17,8015
8206	CHABLAIS	9,7044	17,1381
8207	VALLEE-DE-L'ARVE	8,473	15,2034
8208	ANNECY	9,599	15,5606
8209	BELLEY	5,949	12,0381
8210	AMBERIEU	6,8529	12,0631
8211	LYON	7,9228	11,9188
8212	LOIRE-CENTRE	6,1201	10,9816
8213	SAINT-ETIENNE	6,3533	11,2997
8214	VIENNE-ROUSSILLON	7,9636	14,2778
8215	BOURGOIN-LA-TOUR-DU-PIN	7,7252	13,602
8216	CHAMBERY	8,3888	13,6682
8217	TARENTEISE	11,458	20,8913
8218	MAURIENNE	6,7815	14,7537
8219	VOIRON	8,5711	14,2999
8220	ANNONAY	5,2992	10,2041
8221	DROME-ARDECHE NORD	6,3618	11,3368
8222	ROMANS-SAINT-MARCELLIN	8,0002	13,7798
8223	GRENOBLE	7,6321	12,4638
8224	CREST-DIE	10,0407	19,4119
8225	DROME-ARDECHE CENTRE	6,6614	11,286
8226	AUBENAS	9,5391	21,2689
8227	DROME-ARDECHE SUD	8,3755	14,997
8311	AURILLAC	4,3847	8,3723
8313	MAURIAC	4,4788	10,9831
8314	SAINT-FLOUR	3,1828	8,493
8324	CLERMONT-FERRAND	5,2717	9,3386
8325	GANNAT	6,3739	12,0987
8331	ISSOIRE	5,6597	10,8192
8333	BRIOUDE	5,6223	9,8672
8343	MONTLUCON	4,0243	8,162
8351	MOULINS	4,1614	7,5016
8352	DOMPIERRE-SUR-BESBRE	4,1853	7,8823
8362	LE PUY-EN-VELAY	5,9736	11,1348
8372	YSSINGEAUX	7,0235	13,06

Annexes

8381	THIERS	4,8265	9,5308
8382	AMBERT	4,7534	9,5774
8391	VICHY	6,5934	12,2411
8392	SAINT-POURCAIN-SUR-SIOULE	5,3376	10,3866
9101	CARCASSONNE	8,2803	15,0187
9102	NARBONNE	13,1518	27,9732
9103	ALES-LA GRAND COMBE	11,0492	20,5054
9104	BAGNOLS-SUR-CEZE	10,8807	18,1558
9105	GANGES-LE VIGAN	10,8268	21,4182
9106	NIMES	12,1519	20,4833
9107	BEZIERS-SAINT PONS	13,4131	29,3194
9108	MONTPELLIER	15,2557	24,7346
9109	SETE	15,2736	28,6151
9110	LOZERE	5,3378	12,6225
9111	PERPIGNAN	14,1495	29,1315
9311	MANOSQUE	13,9177	26,1691
9312	DIGNE	9,5162	20,0948
9321	BRIANCON	13,3941	28,1435
9322	GAP	8,6515	17,6631
9331	CANNES-ANTIBES	15,7428	25,6212
9332	MENTON	16,2217	27,701
9333	NICE	14,2756	23,1413
9341	ARLES	11,0063	20,2263
9342	AIX-EN-PROVENCE	13,9558	19,5873
9344	ETANG-DE-BERRE	9,9287	14,2408
9346	CHATEAURENARD	12,517	20,7359
9347	FOS-SUR-MER	8,4407	13,2858
9348	SALON-DE-PROVENCE	12,8729	19,8957
9349	MARSEILLE-AUBAGNE	10,7923	17,6793
9351	TOULON	13,4924	24,9041
9352	FREJUS-SAINT-RAPHAEL	20,0582	39,0493
9353	DRAGUIGNAN	14,172	25,6798
9354	BRIGNOLES	18,6783	33,8807
9361	ORANGE	9,2851	16,5652
9362	CARPENTRAS	12,4033	22,2641
9363	APT	13,8651	24,1132
9364	AVIGNON	10,0615	16,0013
9403	CALVI-ILE-ROUSSE	12,3304	41,4184
9411	AJACCIO	11,3678	20,6811
9412	BASTIA	12,4589	23,1303
9414	CORTE	14,2878	29,3816
9415	GHISONACCIA-ALERIA	9,0523	16,632
9416	PORTO-VECCHIO	18,3017	38,5299
9417	SARTENE-PROPRIANO	11,2719	29,2732

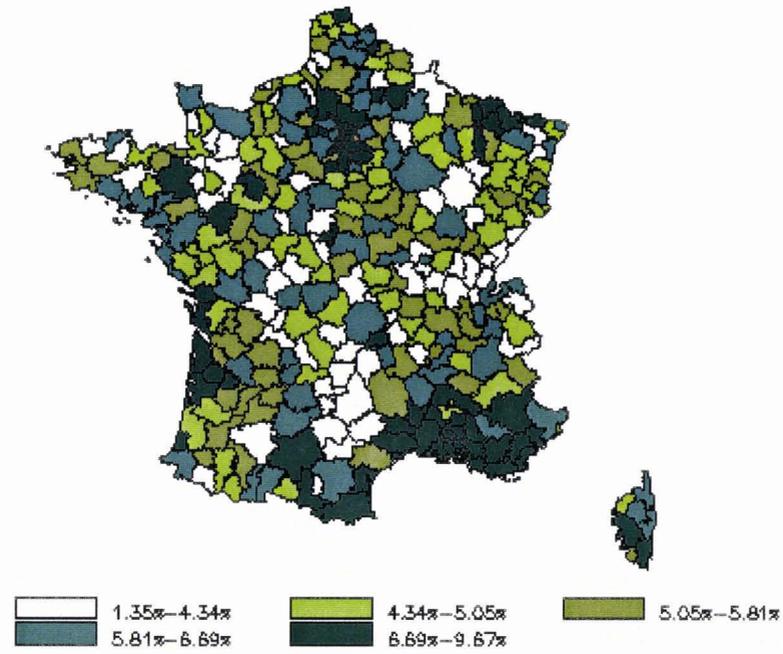
ANNEXE 4 :
REPARTITION¹ SPATIALE DES TAUX DE CREATION
POUR QUELQUES SECTEURS D'ACTIVITE

**Taux moyens de création pure (taux par entreprise)
pour l'industrie agricole (ACTEN2)**

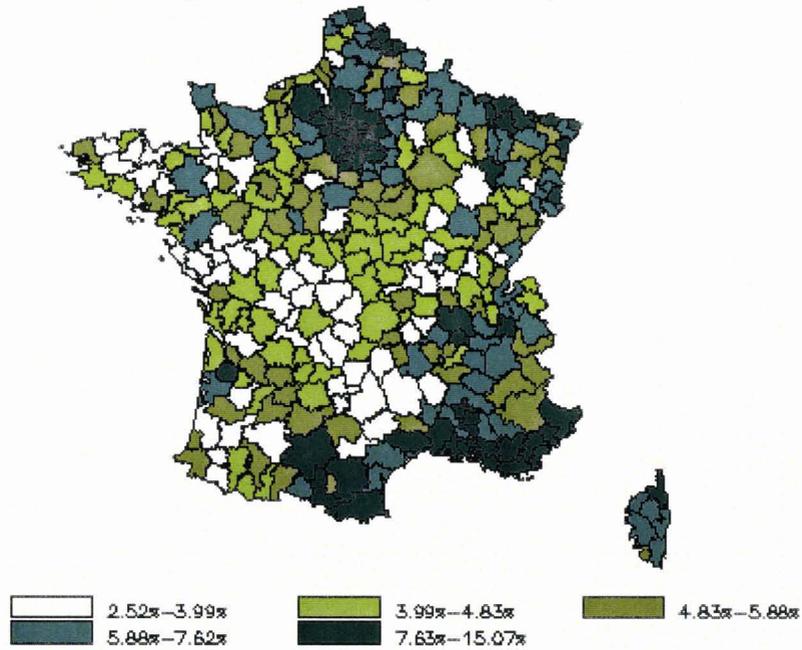


¹ Sur toutes les cartes, les zones d'emploi sont divisées en cinq quantiles.

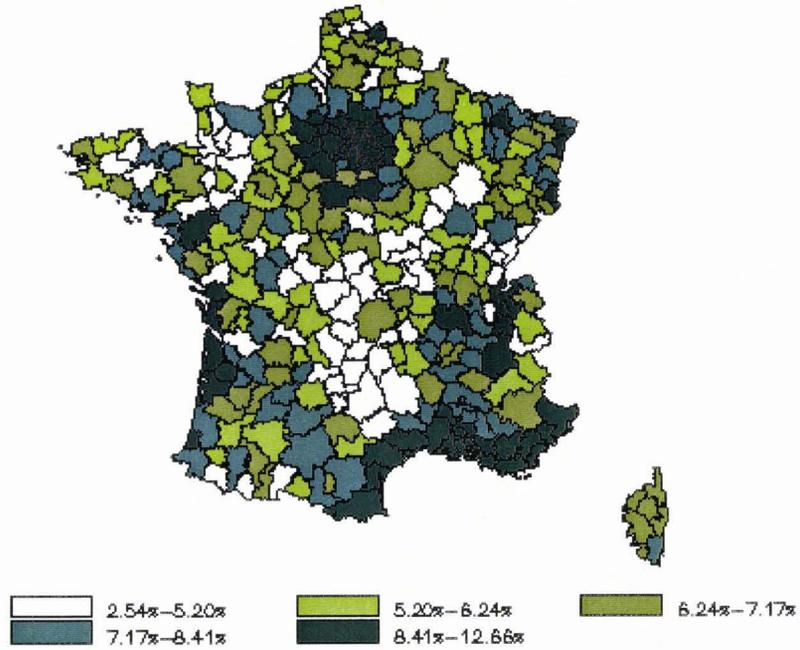
**Taux moyens de création pure (taux par entreprise)
pour l'industrie (ACTEN3)**



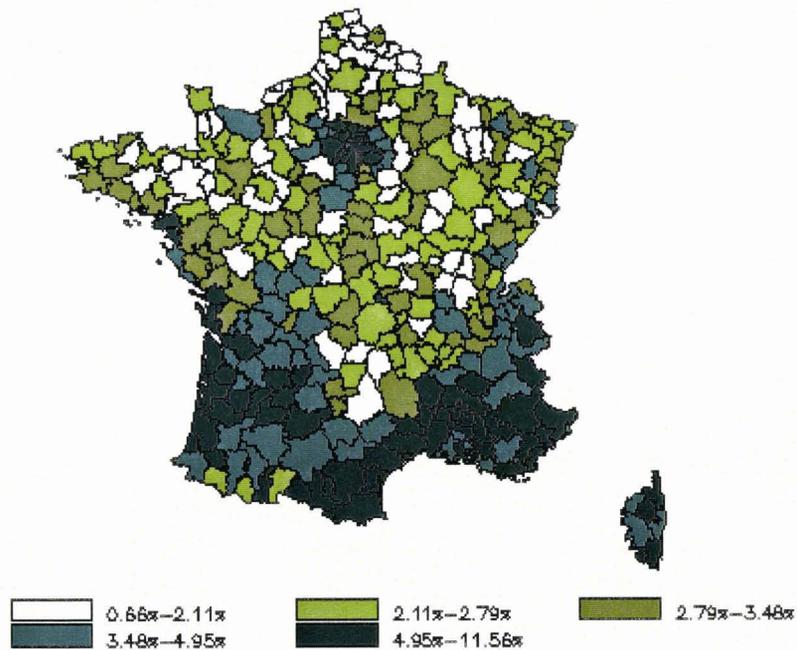
**Taux moyens de création pure (taux par entreprise)
pour le bâtiment (ACTEN4)**



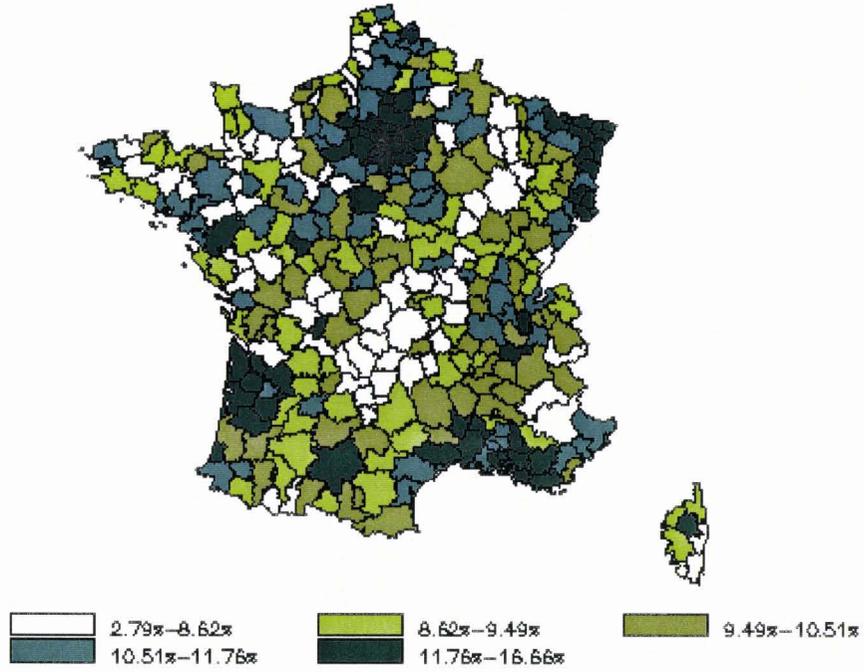
**Taux moyens de création pure (taux par entreprise)
pour le commerce (ACTEN5)**



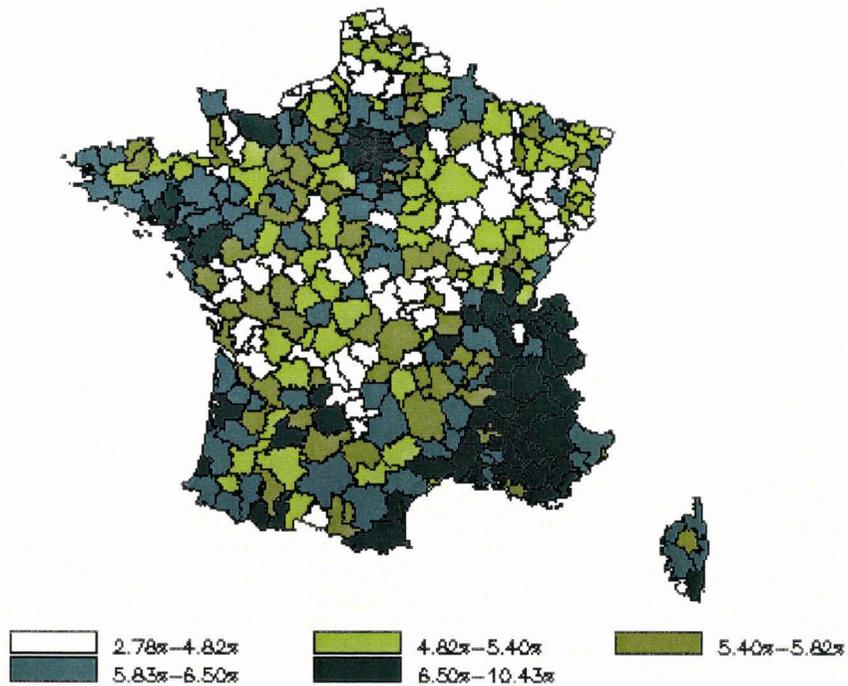
**Taux moyens de création pure (taux par entreprise)
pour les hôtels, cafés et restaurants (ACTEN8)**



**Taux moyens de création pure (taux par entreprise)
pour les services (ACTEN9)**



**Taux moyens de création pure (taux par entreprise)
pour les autres services (ACTEN10)**



ANNEXE 5 :

ANALYSE STRUCTURELLE-GÉOGRAPHIQUE

Méthodologie de l'analyse structurelle-géographique

Nous présentons ici la méthode utilisée pour réaliser une analyse structurelle-géographique pour les 348 zones d'emploi.

En reprenant les notations de JAYET (1993b), nous avons donc t_{iz} le taux moyen de création pour le secteur i dans la zone d'emploi z et x_{iz} l'effectif à partir duquel le taux a été calculé (dans notre cas, il s'agit du nombre d'entreprises). Nous retenons les notations t_i et $t_{.z}$ pour respectivement les taux moyens du secteur d'activité i et de la zone d'emploi z . x_i et x_z correspondent aux effectifs d'entreprises de i et de z . Dans ces conditions, nous avons les relations suivantes :

$$t_i = \sum_z (x_{iz} / x_i) t_{iz}$$

$$t_{.z} = \sum_i (x_{iz} / x_{.z}) t_{iz}$$

À l'aide de ces relations, nous pouvons trouver pour chaque zone d'emploi z , un effet structurel s_z qui est le taux moyen qu'aurait eu la zone d'emploi z si, conservant sa structure sectorielle, elle avait eu pour chaque secteur le même taux t_{iz} qu'au niveau national. L'effet géographique g_z correspond, dans ce cas, à la différence :

$$g_z = (t_{.z} - t_{..}) - s_z$$

On a donc, pour les deux effets, les relations suivantes :

$$s_z = \sum_i (x_{iz} / x_{.z}) (t_i - t_{..})$$

$$g_z = \sum_i (x_{iz} / x_{.z}) (t_{iz} - t_i)$$

Effet structurel (ES) et géographique (EG) pour les 348 zones d'emploi

Nous présentons dans le tableau ci-dessous la valeur des effets structurels (ES) et des effets géographiques (EG) pour les 348 zones d'emploi (classement par code zone d'emploi).

code	nom de la zone d'emploi	ES	EG	Catégorie (*)
1131	PARIS	0,91739	1,48389	1
1132	NANTERRE	0,69244	1,01951	1
1133	BOULOGNE-BILLANCOURT	0,73765	0,88878	1
1134	VITRY-SUR-SEINE	0,262	1,25182	1
1135	CRETEIL	0,28393	1,87512	1
1136	MONTREUIL	0,30642	2,49885	1
1137	SAINT-DENIS	0,13131	2,94548	1
1138	CERGY	0,35945	2,15637	1
1139	POISSY	0,33152	1,78742	1
1140	LES MUREAUX	0,14211	1,20124	1
1141	MANTES-LA-JOLIE	0,05019	1,49159	1
1142	VERSAILLES	0,71278	1,14929	1
1143	ORSAY	0,70668	1,92054	1
1144	ORLY	0,20877	1,38229	1
1145	DOURDAN	0,23798	1,5242	1
1146	ETAMPES	0,00445	0,46779	1
1147	EVRY	0,3613	3,33902	1
1148	MELUN	0,13401	1,64741	1
1149	FONTAINEBLEAU	0,15726	-0,28358	4
1150	NEMOURS	-0,12678	-0,67982	5
1151	MONTEREAU-FAUT-YONNE	-0,29208	-0,01625	6
1152	PROVINS	-0,15066	-0,36175	5
1153	COULOMMIERS	-0,06774	0,24547	8
1154	LAGNY-SUR-MARNE	0,2697	1,84732	1
1155	MEAUX	0,06732	1,1278	1
1156	ROISSY-EN-FRANCE	0,34963	1,87351	1
2101	VALLEE DE LA MEUSE	-0,40811	-0,96384	5
2102	REIMS	0,0397	-0,13179	4
2103	CHALONS-SUR-MARNE	-0,21096	-0,67572	5
2104	EPERNAY	-0,28513	-2,19827	5
2105	MARNE MOYENNE	-0,32954	-1,93329	5
2106	SUD-OUEST CHAMPENOIS	-0,3653	-2,01216	5
2107	TROYES	-0,21035	-1,16653	5
2108	HAUTE VALLEE DE LA MARNE	-0,45402	-2,65702	5
2202	AMIENS	-0,2809	-1,41667	5
2205	CHATEAU-THIERRY	-0,1955	-0,17258	6
2206	SUD OISE	-0,00765	0,78928	8
2207	SOISSONS	0,22877	-0,80285	4
2208	BEAUVAIS	-0,10735	0,04869	7
2209	COMPIEGNE	-0,0681	-0,25954	5
2210	SANTERRE-OISE	-0,39225	-0,93677	5
2211	ABBEVILLE-PONTHIEU	-0,45313	-2,52094	5
2212	VIMEU	-0,69744	-2,60834	5
2219	SANTERRE-SOMME	-0,25696	-2,3841	5
2231	SAINT-QUENTIN	-0,39081	-1,22785	5

Annexes

2232	CHAUNY-TERGNIER-LA FERÉ	-0,48819	-0,77481	5
2241	THIERACHE	-0,38582	-2,51081	5
2242	LAONNOIS	-0,24199	-1,80773	5
2307	PAYS-DE-BRAY	-0,34595	-2,88889	5
2308	VALLEE-DE-LA-BRESLE	-0,43427	-2,332	5
2311	FECAMP	-0,39153	-2,51522	5
2313	PONT-AUDEMER	-0,27768	-1,79177	5
2314	BERNAY	-0,31287	-1,49579	5
2316	VERNEUIL-SUR-AVRE	-0,35004	-1,81318	5
2317	VERNON	-0,10034	0,38839	8
2318	GISORS	-0,20867	-0,16684	6
2321	ROUEN	-0,08278	-0,52776	5
2322	DIEPPE	-0,38935	-2,02324	5
2323	LE HAVRE	-0,25711	-2,09853	5
2324	LILLEBONNE	-0,23716	-2,6215	5
2325	EVREUX	-0,04166	-0,11339	5
2411	BOURGES	-0,28275	-1,31294	5
2412	VIERZON	-0,51024	-1,06174	5
2413	SAINT-AMAND-MONTROND	-0,5186	-2,00884	5
2414	AUBIGNY	-0,43489	-2,10011	5
2421	CHARTRES	-0,08641	-0,78678	5
2422	DREUX	-0,12426	-0,00604	6
2423	CHATEAUDUN	-0,33481	-2,06483	5
2424	NOGENT-LE-ROTROU	-0,30007	-1,88986	5
2431	CHATEAUROUX	-0,32639	-2,01817	5
2432	ARGENTON-SUR-CREUSE	-0,55078	-2,29071	5
2433	ISSOUDUN	-0,38804	-2,00359	5
2434	LA CHATRE	-0,55496	-3,36847	5
2441	TOURS	-0,07646	-0,251	5
2442	AMBOISE	-0,36902	-1,30511	5
2443	LOCHES	-0,45652	-2,4604	5
2444	CHINON	-0,4615	-1,64234	5
2451	BLOIS	-0,302	-1,45349	5
2452	VENDOME	-0,36912	-1,43578	5
2453	ROMORANTIN	-0,44256	-1,84899	5
2461	ORLEANS	0,01617	0,12369	1
2462	MONTARGIS	-0,15809	-0,44164	5
2463	PITHIVIERS	-0,25075	-1,35374	5
2464	GIEN	-0,34682	-1,46265	5
2501	CAEN-BAYEUX	-0,12281	-0,09223	6
2502	LISIEUX	-0,31319	-1,33768	5
2503	VIRE	-0,52475	-3,24081	5
2504	CHERBOURG	-0,38851	-1,51143	5
2505	SAINT-LO	-0,22486	-2,36333	5
2506	AVRANCHES-GRANVILLE	-0,44765	-2,64203	5
2507	COUTANCES	-0,4038	-2,07418	5
2508	FLERS	-0,47451	-2,96803	5
2509	ALENCON-ARGENTAN	-0,29608	-1,65566	5
2510	MORTAGNE-AU-PERCHE-L'AIGLE	-0,33571	-1,75918	5
2610	MACON	-0,23229	-1,72363	5
2612	DIJON	0,04322	-0,69637	4
2613	AUXERRE	-0,22847	-1,16431	5
2615	NEVERS	-0,32407	-2,24565	5
2641	CHALON-SUR-SAONE	-0,22527	-1,73121	5
2643	CHATILLON-SUR-SEINE	-0,44925	-2,97371	5
2644	SENS	-0,24278	-0,8571	5

Annexes

2651	MONTBARD	-0,38554	-2,77008	5
2652	AVALLON	-0,48711	-2,03511	5
2654	COSNE-SUR-LOIRE	-0,47507	-2,19419	5
2656	AUTUN	-0,43831	-2,87209	5
2660	JOIGNY	-0,30532	-1,2106	5
2662	DECIZE	-0,58234	-2,75266	5
2664	LE CREUSOT	-0,37635	-1,83203	5
2666	BEAUNE	-0,20849	-2,01667	5
2672	MONTCEAU-LES-MINES	-0,37244	-2,3534	5
2680	DIGOIN	-0,42373	-3,216	5
2695	LOUHANS	-0,37325	-2,42194	5
3110	ROUBAIX-TOURCOING	-0,17653	-0,0259	6
3111	LILLE	0,05722	0,48742	1
3112	DUNKERQUE	-0,43655	-1,73866	5
3113	FLANDRE-LYS	-0,43373	-2,52957	5
3114	DOUAISIS	-0,26621	-1,06532	5
3115	VALENCIENNOIS	-0,41742	-1,17995	5
3116	CAMBRESIS	-0,57998	-1,75682	5
3117	SAMBRE-AVESNOIS	-0,53796	-1,6929	5
3121	ARTOIS-TERNOIS	-0,36015	-1,29235	5
3122	LENS-HENIN	-0,37011	-0,64037	5
3123	BETHUNE-BRUAY	-0,29204	-1,17129	5
3124	SAINT-OMER	-0,44823	-2,66668	5
3125	CALAISIS	-0,51223	-1,41457	5
3126	BOULONNAIS	-0,37804	-1,75355	5
3127	BERCK-MONTREUIL	-0,44626	-2,0225	5
4111	LONGWY	-0,39437	-1,03031	5
4112	BRIEY	-0,28723	-0,57359	5
4113	THONVILLE	-0,32328	-0,09738	6
4121	LUNEVILLE	-0,3996	-1,85179	5
4122	NANCY	-0,05729	-0,68464	5
4123	TOUL	-0,3508	-0,83245	5
4130	METZ	0,09618	0,60431	1
4141	BASSIN HOULLER	-0,27582	1,16191	8
4142	SARREGUEMINES	-0,30453	0,18036	7
4150	SARREBOURG	-0,49977	-1,02342	5
4160	MEUSE DU NORD	-0,42352	-1,88455	5
4171	BAR-LE-DUC	-0,30836	-2,45801	5
4172	COMMERCY	-0,36903	-2,32712	5
4180	VOSGES DE L'OUEST	-0,51014	-1,8536	5
4191	EPINAL	-0,28597	-1,41968	5
4192	REMIREMONT-GERARDMER	-0,47057	-1,83134	5
4193	SAINT-DIE	-0,44252	-1,02404	5
4271	WISSEMBOURG	-0,46685	0,31255	7
4276	STRASBOURG	0,23065	0,7158	1
4284	GUEBWILLER	-0,32666	-0,63529	5
4285	THANN-CERNAY	-0,3414	-0,89918	5
4286	MULHOUSE	0,08167	0,75351	1
4287	SAINT-LOUIS	-0,1984	-0,32851	5
4288	ALTKIRCH	-0,45321	-1,42708	5
4291	HAGUENAU-NIEDERBRONN	-0,35801	-0,16146	6
4292	SAVERNE-SARRE-UNION	-0,44045	-1,43139	5
4293	MOLSHEIM-SCHIRMECK	-0,29652	-0,78266	5
4294	COLMAR-NEUF-BRISACH	-0,22933	-0,52829	5
4295	SELESTAT-SAINTE-MARIE-AUX-MINES	-0,42288	-1,04174	5
4301	VESOUL	-0,27091	-1,87323	5

Annexes

4302	LURE-LUXEUIL	-0,43092	-2,16218	5
4303	BELFORT	-0,18004	-0,84033	5
4304	GRAY	-0,39895	-2,16406	5
4305	MONTBELIARD	-0,35652	-1,53036	5
4306	DOLE	-0,19639	-1,96665	5
4307	BESANCON	-0,07527	-1,21417	5
4308	MORTEAU	-0,56989	-2,36987	5
4309	REVERMONT	-0,42738	-2,18247	5
4310	PONTARLIER	-0,45244	-1,89253	5
4311	LONS-LE-SAUNIER	-0,37083	-1,54109	5
4312	CHAMPAGNOLE	-0,5368	-2,42929	5
4313	SAINT-CLAUDE	-0,66229	-2,19518	5
5201	NANTES	0,07353	0,36928	1
5202	SAINT-NAZAIRE	-0,28437	-0,13125	6
5203	CHATEAUBRIANT	-0,36793	-1,97356	5
5204	ANGERS	-0,15771	-0,48952	5
5205	CHOLETAIS	-0,21661	-2,0965	5
5206	SAUMUR-BAUGE	-0,31144	-1,77161	5
5207	SEGREEN SUD MAYENNE	-0,32675	-2,39046	5
5208	LAVAL	-0,13327	-1,49772	5
5209	MAYENNE NORD ET EST	-0,35902	-2,5921	5
5210	LE MANS	-0,1412	-0,80679	5
5211	SARTHE NORD	-0,40033	-2,19861	5
5212	SARTHE SUD	-0,39012	-1,92553	5
5213	LA ROCHE-SUR-YON	-0,2057	-1,62438	5
5214	VENDEE EST	-0,25524	-2,82176	5
5215	VENDEE SUD	-0,35997	-2,63223	5
5216	VENDEE OUEST	-0,32186	-1,52735	5
5320	DINAN	-0,48603	-1,6104	5
5321	GUINGAMP	-0,55168	-2,51826	5
5323	LANNION	-0,60267	-1,51595	5
5324	SAINT-BRIEUC	-0,36927	-1,63195	5
5330	BREST	-0,36647	-1,16788	5
5331	MORLAIX	-0,45177	-2,16962	5
5332	QUIMPER	-0,45644	-1,58945	5
5333	CARHAIX	-0,74099	-2,32074	5
5340	FOUGERES	-0,57261	-3,47914	5
5341	RENNES	-0,14076	-0,84155	5
5342	SAINT-MALO	-0,43975	-1,87332	5
5343	VITRE	-0,40837	-2,72893	5
5344	REDON	-0,49925	-1,82022	5
5350	AURAY	-0,47426	-0,67776	5
5351	PLOERMEL	-0,64858	-2,05043	5
5352	VANNES	-0,30888	0,11335	7
5353	LORIENT	-0,40846	-0,99546	5
5354	PONTIVY-LOUDEAC	-0,60571	-2,63962	5
5401	NORD-POITOU	-0,19584	-2,63017	5
5402	CHATELLERAULT	-0,30651	-1,85797	5
5403	MONTMORILLON	-0,42565	-2,44455	5
5404	HAUTE-CHARENTE	-0,43792	-2,30725	5
5405	ANGOULEME	-0,22538	-1,26902	5
5406	SUD CHARENTES	-0,37562	-2,4454	5
5407	COGNAC	-0,24269	-1,8807	5
5408	SAINTONGE INTERIEURE	-0,22575	-1,88766	5
5409	SAINTONGE MARITIME	-0,27594	-0,59605	5
5410	LA ROCHELLE	-0,09612	-0,00839	6

Annexes

5411	SUD DEUX-SEVRES	-0,17508	-1,58117	5
5412	NORD DEUX-SEVRES	-0,23918	-2,79362	5
5413	POITIERS	-0,03094	-0,9229	5
7201	NORD-EST-DE-LA-DORDOGNE	-0,5581	-2,64003	5
7202	PERIGUEUX	-0,32901	-1,38707	5
7203	TERRASSON	-0,51457	-1,42216	5
7204	SARLAT-LA-CANEDA	-0,73189	-0,13832	6
7205	BERGERAC	-0,26998	-1,12279	5
7206	DAX	-0,33601	-1,15281	5
7207	MARMANDE-CASTELJALOUX	-0,26866	-1,43016	5
7210	AGEN	-0,13849	-0,46731	5
7211	LACQ-ORTHEZ	-0,40493	-1,58203	5
7212	OLORON-MAULEON	-0,63346	-2,57907	5
7213	PAU	-0,12878	-0,92948	5
7214	LIBOURNE-MONTPON-STE-FOY-LA-GRADE	-0,21428	-0,4534	5
7215	LANGON-BAZAS-LA-REOLE	-0,35695	-0,96499	5
7216	VILLENEUVE-SUR-LOT-FUMEL	-0,20347	-0,89782	5
7271	BORDEAUX-MEDOC	-0,43285	0,76979	8
7272	BORDEAUX-ARCACHONNAIS	-0,20288	1,50242	8
7273	BORDEAUX-ENTRE-DEUX-MERS	-0,18569	-0,60296	5
7274	BORDEAUX-CUBZACAIS	-0,21044	-0,47032	5
7275	BORDEAUX-ZONE-CENTRALE	0,15185	1,24026	1
7281	MONT-DE-MARSAN-HAUTE-LANDE	-0,50851	-0,77799	5
7282	MONT-DE-MARSAN-EST-DES-LANDES	-0,27087	-1,93314	5
7291	SUD-DES-LANDES	-0,30333	1,515	8
7292	BAYONNE-PYRENEES	-0,23342	-0,1567	6
7301	TOULOUSE	0,10498	0,65007	1
7302	MONTAUBAN	-0,2218	-0,78821	5
7303	ALBI-CARMAUX	-0,32562	-1,32389	5
7304	TARBES	-0,2377	-1,17722	5
7305	RODEZ	-0,38436	-2,66672	5
7306	CASTRES-MAZAMET	-0,48326	-2,11068	5
7307	AUCH	-0,16416	-2,17945	5
7308	SAINT-GAUDENS	-0,43901	-1,74541	5
7309	FIGEAC-DECAZEVILLE	-0,46285	-3,02013	5
7310	CAHORS	-0,3336	-1,45781	5
7311	MILLAU	-0,45584	-2,36288	5
7312	NORD DE LOT	-0,49895	-2,18537	5
7313	LOURDES	-0,75527	-2,31034	5
7316	VILLEFRANCHE-DE-ROUERGUE	-0,4152	-3,03281	5
7317	LANNEMEZAN	-0,47998	-0,60335	5
7318	SAINT-GIRONS	-0,50396	-1,20099	5
7319	LAVELANET	-0,41297	-1,11009	5
7320	FOIX-PAMIERS	-0,30234	-0,0553	6
7401	BELLAC	-0,44235	-2,37311	5
7402	LIMOGES	-0,22923	-1,4967	5
7403	ROCHECHOUART	-0,42897	-2,05546	5
7404	AUBUSSON	-0,71564	-2,39212	5
7405	GUERET	-0,55401	-2,13193	5
7406	BRIVE	-0,21349	-2,49929	5
7407	TULLE	-0,42535	-3,12226	5
7408	USSEL	-0,40735	-3,14341	5
8201	ROANNE	-0,50454	-1,91184	5
8202	BEAUJOLAIS-VAL-DE-SAONE	-0,23138	-0,9277	5
8203	BOURG-EN-BRESSE	-0,2974	-1,28947	5
8204	OYONNAX	-0,5064	-1,2291	5

Annexes

8205	GENEVOIS FRANCAIS	-0,04103	0,63604	8
8206	CHABLAIS	-0,31551	-0,81315	5
8207	VALLEE-DE-L'ARVE	-0,30966	-1,30716	5
8208	ANNECY	0,06703	0,44345	1
8209	BELLEY	-0,44708	-1,76345	5
8210	AMBERIEU	-0,37662	-0,64544	5
8211	LYON	0,16025	0,41517	1
8212	LOIRE-CENTRE	-0,42543	-1,83644	5
8213	SAINT-ETIENNE	-0,26315	-0,81444	5
8214	VIENNE-ROUSSILLON	-0,24116	-0,24779	5
8215	BOURGOIN-LA-TOUR-DU-PIN	-0,29663	-0,67493	5
8216	CHAMBERY	-0,04637	0,15903	8
8217	TARENTEISE	-0,23515	-0,25232	5
8218	MAURIENNE	-0,4287	-1,98151	5
8219	VOIRON	-0,31111	-0,34085	5
8220	ANNONAY	-0,48645	-1,43048	5
8221	DROME-ARDECHE NORD	-0,37748	-1,30743	5
8222	ROMANS-SAINT-MARCELLIN	-0,3518	-0,28867	6
8223	GRENOBLE	0,00242	0,03999	1
8224	CREST-DIE	-0,39568	-0,47928	5
8225	DROME-ARDECHE CENTRE	-0,19893	-0,43053	5
8226	AUBENAS	-0,57841	-1,08127	5
8227	DROME-ARDECHE SUD	-0,28637	0,11329	7
8311	AURILLAC	-0,46839	-2,76081	5
8313	MAURIAC	-0,5841	-3,546	5
8314	SAINT-LOUR	-0,72663	-3,80758	5
8324	CLERMONT-FERRAND	-0,28484	-1,41605	5
8325	GANNAT	-0,4602	-2,15132	5
8331	ISSOIRE	-0,49709	-1,88759	5
8333	BRIOUDE	-0,59104	-1,72049	5
8343	MONTLUCON	-0,44615	-2,75883	5
8351	MOULINS	-0,28489	-2,24812	5
8352	DOMPIERRE-SUR-BESBRE	-0,42362	-3,16895	5
8362	LE PUY-EN-VELAY	-0,50474	-1,5575	5
8372	YSSINGEAUX	-0,61312	-1,60095	5
8381	THIERS	-0,68997	-2,25229	5
8382	AMBERT	-0,59884	-3,01519	5
8391	VICHY	-0,44587	-1,74094	5
8392	SAINT-POURCAIN-SUR-SIOULE	-0,37143	-2,49942	5
9101	CARCASSONNE	-0,28888	-0,1092	6
9102	NARBONNE	-0,20134	1,51789	8
9103	ALES-LA GRAND COMBE	-0,33302	0,29462	7
9104	BAGNOLS-SUR-CEZE	-0,2057	0,75568	8
9105	GANGES-LE VIGAN	-0,48806	-0,33262	6
9106	NIMES	-0,12369	1,82248	8
9107	BEZIERS-SAINT PONS	-0,26337	0,78519	8
9108	MONTPELLIER	0,08396	2,74337	1
9109	SETE	-0,25407	1,10096	8
9110	LOZERE	-0,74169	-2,29953	5
9111	PERPIGNAN	-0,15222	1,62219	8
9311	MANOSQUE	-0,28094	0,14545	7
9312	DIGNE	-0,43273	-0,28892	6
9321	BRIANCON	-0,43705	0,38214	7
9322	GAP	-0,26053	-1,13994	5
9331	CANNES-ANTIBES	0,18908	0,66004	1
9332	MENTON	-0,0774	-0,04939	6

Annexes

9333	NICE	0,10765	1,03897	1
9341	ARLES	-0,33347	0,71588	8
9342	AIX-EN-PROVENCE	0,29328	1,97064	1
9344	ETANG-DE-BERRE	0,04163	3,31662	1
9346	CHATEAURENARD	-0,06131	0,16273	8
9347	FOS-SUR-MER	-0,30028	1,90789	8
9348	SALON-DE-PROVENCE	-0,11699	1,45786	8
9349	MARSEILLE-AUBAGNE	-0,08305	0,77576	8
9351	TOULON	-0,14933	1,79098	8
9352	FREJUS-SAINT-RAPHAEL	0,02141	1,71548	1
9353	DRAGUIGNAN	-0,0531	1,16307	8
9354	BRIGNOLES	-0,22641	1,75866	8
9361	ORANGE	-0,2289	-0,15185	6
9362	CARPENTRAS	-0,16218	0,6014	8
9363	APT	-0,28991	0,64631	8
9364	AVIGNON	-0,00951	1,05448	8
9403	CALVI-ILE-ROUSSE	-0,58726	-0,90137	5
9411	AJACCIO	-0,35456	-0,27123	6
9412	BASTIA	-0,33046	-0,44176	5
9414	CORTE	-0,74374	-0,11794	6
9415	GHISONACCIA-ALERIA	-0,55323	-0,75834	5
9416	PORTO-VECCHIO	-0,65469	0,38779	7
9417	SARTENE-PROPRIANO	-0,90058	-0,99467	5

(*) Les catégories correspondent à celles du tableau n°7 du chapitre VI.

ANNEXE 6 :

COURBE DE LORENTZ ET INDICE DE GINI

La courbe de Lorentz est un outil statistique qui permet de mesurer la concentration spatiale d'une population. Elle permet, en effet, d'étudier la distribution spatiale d'une variable (dans notre cas, le nombre de création d'entreprises) et de préciser son degré de concentration.

Nous reprenons, en grande partie, le travail méthodologique de H. JAYET (1993c, voir p. 18-29). Pour construire la courbe de Lorentz, nous avons :

- Z , zones d'emploi. À chacune d'elle, nous attribuons un indice z .
- X , la série à étudier : x_1, x_2, \dots, x_z (dans notre cas, il s'agit du nombre de créations d'entreprises).
- Y , la pondération : y_1, y_2, y_z (dans notre cas, il s'agit du nombre d'entreprises existantes).

La courbe de Lorentz permet de déterminer, pour les $Y\%$ de la population ayant les plus faibles valeurs de X , le pourcentage correspondant du total de X .

Pour construire une courbe de Lorentz, nous procédons en plusieurs étapes. Tout d'abord, nous calculons, pour chaque zone d'emploi, le poids relatif de celle-ci dans X et Y . Nous avons ainsi :

- poids relatif dans X , $\frac{x_r}{x}$ avec $x = \sum_r x_r$

- poids relatif dans Y , $\frac{y_r}{y}$ avec $y = \sum_r y_r$

Puis, nous calculons la spécificité de chaque zone d'emploi qui est égale à $s_z = \frac{x_z/x}{y_z/y}$

L'étape suivante consiste à ranger les zones d'emploi dans l'ordre croissant de leur spécificité.

Enfin, les séries cumulées de $\frac{x_z}{x}$ et de $\frac{y_z}{y}$ sont calculées en utilisant l'ordre établi à l'étape

précédente. Ces valeurs cumulées correspondent respectivement à l'ordonnée et à l'abscisse des points de la courbe de Lorentz.

Plus la courbe de Lorentz est éloignée de la première bissectrice, plus la série X est répartie inégalement. À l'inverse, plus la courbe est proche de la diagonale centrale, plus la répartition de X est égalitaire.

Il est habituel de compléter la construction d'une courbe de Lorentz par le calcul d'un indice de Gini. Celui-ci permet de mesurer le degré de concentration d'une série. Bien qu'il existe de nombreuses manières de mesurer une dispersion spatiale (Indice d'Isard, d'Herfindhal, de Theil,... voir p. 23, JAYET, 1993c), nous avons opté pour le coefficient de Gini en raison de sa liaison directe avec la courbe de Lorentz. L'indice de Gini (G) est, en effet, égal au double de la surface délimitée par la courbe de Lorentz et la principale bissectrice. Il se calcule de la façon suivante :

$$G = 1 - 2 \sum_z p_z \left[\frac{q_z}{2} + \sum_k q_k u(s_z - s_k) \right]$$

avec

$$u(e) = 1 \text{ si } e > 0 \text{ et } u(e) = 0 \text{ si } e \leq 0$$

$$p_z = \frac{y_z}{y}$$

$$q_z = \frac{x_z}{x}$$

$$s_z = \frac{q_z}{p_z}$$

ANNEXE 7 :

DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION D'ENTREPRISES

TABLEAU 1 - Déterminants des taux de création par entreprise

	TXCP	TXCPI
Constante	1,78 (3,65)	7,19 (8,69)
TVARPOP	0,79 (12,77)	1,18 (11,28)
PBAC2	0,27 (14,84)	0,17 (5,69)
TCHO	0,11 (5,69)	0,29 (8,82)
PCAP	-0,05 (-2,79)	-0,04 (-1,44) (***)
R ²	0,68	0,55
F		
N	348	348

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(Les valeurs entre parenthèses correspondent aux t de Student).

TABLEAU 2 - Déterminants des taux de création par entreprise.

	TXCP	TXCPI
Constante	0,67 (1,55) (***)	7,89 (11,36)
TVARPOP	0,86 (14,52)	1,19 (12,47)
PENCA90	0,14 (14,41)	0,06 (3,60)
TCHO	0,06 (3,52)	0,24 (7,87)
PIND90	-0,01 (-1,98) (*)	-0,05 (-6,35)
R ²	0,68	0,55
F		
N	348	348

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(Les valeurs entre parenthèses correspondent aux t de Student).

TABLEAU 3 - Déterminants des taux de création par entreprise.

	TXCP	TXCPI
Constante	1,35 (3,65)	3,47 (6,34)
TVARPOP	0,81 (11,74)	1,01 (9,59)
PTER90	0,06 (11,74)	0,08 (9,40)
TCHO	0,03 (1,74) (**)	0,24 (7,66)
EVDEFM	0,014 (4,61)	0,01 (2,11) (*)
R ²	0,63	0,57
F		
N	348	348

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(Les valeurs entre parenthèses correspondent aux t de Student).

TABLEAU 4 - Déterminants des taux de création par entreprise.

	TXCP	TXCPI
Constante	11,42 (5,68)	-0,49 (-0,15)
TVARPOP	0,71 (10,35)	1,13 (10,16)
PNIMP	-0,10 (-11,81)	-0,06 (-4,28)
PIND	-0,03 (-4,98)	-0,05 (-5,28)
PCAP	-0,04 (-1,96) (*)	-0,02 (-0,75) (***)
TXPE	0,01 (0,74) (***)	0,2 (5,11)
R ²	0,65	0,52
F		
N	348	348

(*) test significatif à 5%

(**) test significatif à 10%

(***) test non significatif

(Les valeurs entre parenthèses correspondent aux t de Student).

LISTE DES SIGLES

ANCE Association Nationale pour la Création et le développement des nouvelles Entreprises

APCE Agence Pour la Création d'Entreprises

ACCRES Aide aux Chômeurs Créateurs d'Entreprises

ACTEN10 Famille de l'activité principale de l'entreprise

ADIE Association pour le Droit à l'Initiative Économique

APE Activité Principale Exercée

APEN Activité Principale de l'Entreprise

APET Activité Principale de l'Établissement

BRIDGE Base Relationnelle Interrégionale de Données sur les Grands Établissements

CCI Chambre de Commerce et de l'Industrie

CFE Centre de Formalités des Entreprises

CIGALE Club d'Investissement pour la Gestion Alternative et Locale de l'Épargne

DADS Demandes Annuelles de Données Sociales

DEFM

DEMO Fichier de mouvements des entreprises et de leurs établissements

EEU Enquête Équipements Urbains

FIR France Initiative Réseau

ICS Industrie, Construction, Commerce, Services

MCE Modèle de Choix Entrepreneurial

NAF Nomenclature d'Activités Française

NAP Nomenclature d'Activités et de Produits

PACA Provence-Alpes-Côte-d'Azur

SCP Structure Comportement Performance

SLP Système Localisé de Production

SIRENE Système Informatique pour le Répertoire des Entreprises et des Établissements

TXCI taux de création impure

TXCP taux de création pure

TXCPI taux de création pure et impure

LISTE DES TABLEAUX ET CARTES

INTRODUCTION GÉNÉRALE

TABLEAU 1 - LA CRÉATION D'ENTREPRISES (APPROCHE SPATIALE ET/OU SECTORIELLE)	5
TABLEAU 2 - LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN FRANCE : QUELQUES CONSTATS	6
TABLEAU 3 - TAILLE DES ENTREPRISES CRÉÉES EN 1996.....	7

CHAPITRE I

TABLEAU 1 - DÉVELOPPEMENT ENDOGÈNE-EXOGENE.....	26
TABLEAU 2 - PROCESSUS DE CRÉATION D'ENTREPRISES ET D'ÉTABLISSEMENTS	30

CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

TABLEAU 1 - ENSEMBLE DES FACTEURS EXPLICATIFS LOCAUX DU PROCESSUS	117
---	-----

CHAPITRE IV

TABLEAU 1 - LA DÉFINITION DU CHAMP ICS	127
TABLEAU 2 - LA TAILLE DU PARC NATIONAL D'ÉTABLISSEMENTS	130
TABLEAU 3 - LA RÉPARTITION SPATIALE DES ENTREPRISES	131
TABLEAU 4 - UNE TYPOLOGIE DES DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉATIONS D'ENTREPRISES	133
TABLEAU 5 - LES TAUX PAR ENTREPRISE DANS LES 22 RÉGIONS	136
TABLEAU 6 - LES TAUX PAR ACTIF DANS LES 22 RÉGIONS	138
TABLEAU 7 - LES TAUX PAR ENTREPRISE DE 1993 À 1996.....	139
TABLEAU 8 - LES TAUX PAR ACTIF DE 1993 À 1996	139
TABLEAU 9 - L'ÉVOLUTION EN INDICE (BASE 100 EN 1987) DU NOMBRE DE CRÉATIONS	140
TABLEAU 10 - LES TAUX DE CORRÉLATION DES CRÉATIONS PURES	141
TABLEAU 11 - LES TAUX DE CORRÉLATION DES CRÉATIONS PURES	142
TABLEAU 12 - COURBES DE LORENTZ ANNUELLES POUR LES FLUX DE CRÉATION D'ENTREPRISES	144

CHAPITRE V

TABLEAU 1 - LES TAUX PAR ENTREPRISES (EN %) DES 22 CAPITALES RÉGIONALES	153
TABLEAU 2 - DONNÉES STATISTIQUES POUR LES 22 RÉGIONS.....	154
TABLEAU 3 - LES TAUX PAR ACTIF DES 22 CAPITALES RÉGIONALES ET DES 22 RÉGIONS.....	158
TABLEAU 4 - DONNÉES STATISTIQUES POUR LES 22 RÉGIONS.....	159
TABLEAU 5 - LES TAUX MOYENS DE CRÉATION D'ENTREPRISES (TAUX PAR ENTREPRISE)	162
TABLEAU 6 - LA RÉPARTITION SECTORIELLE DES CRÉATIONS PURES ET DES CRÉATIONS TOTALES	167
TABLEAU 7- COEFFICIENT DE GINI DES 8 SECTEURS.....	168
TABLEAU 8 - LES TAUX DE CRÉATION POUR LES DIFFÉRENTES SOUS-SECTIONS	172
TABLEAU 9 - COURBES DE LORENTZ DE CONCENTRATION SPATIALE DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES	174
TABLEAU 10 - ÉVOLUTION DES PARTS DE CHAQUE SECTEUR DE LA NOMENCLATURE ACTEN10 DANS LE FLUX ANNUEL DE CRÉATION D'ENTREPRISES	176
TABLEAU 11 - QUELQUES ÉTUDES SUR LE LIEN ENTRE LES CRÉATIONS ET LES CESSATIONS	177

CARTE 1 - LES TAUX MOYENS DE CRÉATION PURE (TAUX PAR ENTREPRISE)	149
CARTE 2 - LES TAUX MOYENS DE CRÉATION PURE ET IMPURE (TAUX PAR ENTREPRISE).....	150
CARTE 3 - LES TAUX MOYENS DE CRÉATION PURE (TAUX PAR ACTIF)	156
CARTE 4 - LES TAUX MOYENS DE CRÉATION PURE ET IMPURE (TAUX PAR ACTIF).....	157

CHAPITRE VI

TABLEAU 1 - LA RÉPARTITION DES ZONES D'EMPLOI PARMIS LES CINQ CATÉGORIES	184
TABLEAU 2 - LES TAUX MOYENS SECTORIELS	184
TABLEAU 3 - LA RÉPARTITION DES CINQ CATÉGORIES SELON LEUR SITUATION GÉOGRAPHIQUE	185
TABLEAU 4 - LES CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES DES CINQ CATÉGORIES	187
TABLEAU 5 - LA RÉPARTITION DES ZONES D'EMPLOI DES CINQ CATÉGORIES	188
TABLEAU 6 - PROXIMITÉ PHYSIQUE DES ZONES D'EMPLOI	189
TABLEAU 7 - RÉPARTITION DES ZONES D'EMPLOI PAR EFFET GÉOGRAPHIQUE ET STRUCTUREL	203
TABLEAU 8 - VARIABLES SOCIO-ÉCONOMIQUES POUR LES SIX CATÉGORIES	206

CARTE 1 - TYPOLOGIE DES BASSINS D'EMPLOI POUR LES CRÉATIONS PURES (TAUX PAR ENTREPRISE)	183
CARTE 2 - ZONES DYNAMIQUES ET ATONES EN MATIÈRE DE CRÉATION D'ENTREPRISES	193
CARTE 3 - EFFET TOTAL POUR LES TAUX MOYENS (1993-1996) DE CRÉATIONS PURES	198
CARTE 4 - EFFET STRUCTUREL POUR LES TAUX MOYENS (1993-1996) DE CRÉATIONS PURES	199
CARTE 5 - EFFET GÉOGRAPHIQUE POUR LES TAUX MOYENS (1993-1996) DE CRÉATIONS PURES	200

CHAPITRE VII

TABLEAU 1 - LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN EUROPE ET AUX ÉTATS-UNIS	213
TABLEAU 2 - LISTE DES VARIABLES SOCIO-ÉCONOMIQUES EXPLICATIVES	223
TABLEAU 3 - DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION PAR ENTREPRISE	230
TABLEAU 4 - DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION PAR ACTIF	231
TABLEAU 5 - RÉSULTAT DU MODÈLE À DEUX DIMENSIONS DE TYPE DONNÉES DE PANEL	234
TABLEAU 6 - DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION PAR ENTREPRISE	237
TABLEAU 7 - LES DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION	238
TABLEAU 8 - DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION PAR ENTREPRISE	242
TABLEAU 9 - DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION PAR ENTREPRISE	243
TABLEAU 10 - DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION PAR ENTREPRISE	244
TABLEAU 11 - RÉSULTAT DU MODÈLE À DEUX DIMENSIONS DE TYPE DONNÉES DE PANEL	246
TABLEAU 12 - RÉSULTAT DU MODÈLE À DEUX DIMENSIONS DE TYPE DONNÉES DE PANEL	246
TABLEAU 13 - DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION PAR ACTIF	248
TABLEAU 14 - DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION PAR ENTREPRISE	250
TABLEAU 15 - DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION PAR ACTIF POUR LES ZONES DYNAMIQUES	251
TABLEAU 16 - DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION POUR LES ZONES MOYENNEMENT DYNAMIQUES	252
TABLEAU 17 - DÉTERMINANTS DES TAUX DE CRÉATION PAR ACTIF POUR LES ZONES ATONES	253

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
PARTIE I - ANALYSE THÉORIQUE DES DÉTERMINANTS LOCAUX DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES	20
CHAPITRE I : UNE PREMIÈRE APPROCHE DE LA CRÉATION	23
SECTION I- UNE DÉFINITION DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES	24
§1- Définition générale de la création d'entreprises	24
§2- La création, une composante de la démographie d'entreprises et d'établissements.....	24
§3- Une analogie insatisfaisante avec la démographie humaine	27
§4- La différence entre la création d'entreprises et la création d'établissements	28
SECTION II- PROFITABILITÉ ET CRÉATION D'ENTREPRISES : APPORT DES MODÈLES D'ENTRÉE.....	31
§1- Introduction	31
§2- La profitabilité et la création d'entreprises : le modèle d'entrée de P. Geroski.....	32
§3- Conclusion.....	38
CONCLUSION DU CHAPITRE I.....	39
CHAPITRE II : L'IMPORTANCE DE LA STRUCTURE SPATIALE DU TISSU ÉCONOMIQUE LOCAL.....	41
SECTION I- VALEUR GLOBALE D'UNE NOUVELLE ENTREPRISE ET STRUCTURE ÉCONOMIQUE LOCALE.....	43
§1- Une approche générale de la valeur globale de l'entreprise	43
§2- L'impact de la structure économique locale sur la valeur globale de l'entreprise	46
SECTION II- LE RÔLE DE LA DISPONIBILITÉ LOCALE DE FACTEURS DE PRODUCTION	47
§1- L'intérêt de l'externalisation d'une partie du processus de production de la nouvelle entreprise	47
1.1- Introduction : une présentation du phénomène d'externalisation	47
1.2- La valeur globale de l'entreprise dans le cas de l'externalisation d'une partie du processus de production.....	50
1.3- Les gains générés par les économies d'échelle	53
1.4- Les gains générés par l'accumulation de l'expérience	56
1.5- Conclusion.....	59
§2- Les effets de la spécificité des actifs.....	61
2.1- L'effet de la spécificité des actifs sur la valeur résiduelle (VR)	61
2.2- L'importance des marchés de facteurs de production transférables.....	63
§3- L'importance de la disponibilité locale du capital financier	64
§4- Conclusion.....	68
SECTION III- LE RÔLE DE LA DIVERSITÉ SPATIALE DE LA DEMANDE DANS LE PROCESSUS DE CRÉATION DES ENTREPRISES	70
CONCLUSION DU CHAPITRE II.....	72
CHAPITRE III : LA DISPONIBILITÉ LOCALE DU CAPITAL ENTREPRENEURIAL.....	74
SECTION I- L'IMPORTANCE DE LA FONCTION DU CRÉATEUR DANS LE PROCESSUS DE CRÉATION DE L'ENTREPRISE.....	76
SECTION II- LA CONSTITUTION D'UNE CAPACITÉ ENTREPRENEURIALE.....	78
§1- Introduction : une définition de la capacité entrepreneuriale.....	78
§2- Les modèles de choix entrepreneurial (MCE)	84
2.1- MCE avec des agents identiques	85
2.2- MCE avec des agents différents.....	88
SECTION III- LE CAPITAL ORGANISATIONNEL DES AGENTS ÉCONOMIQUES.....	92
§1- Introduction : une notion de territoire.....	92
§2- Le concept d'organisation territoriale et de capital organisationnel	94
2.1- Introduction	94
2.2- Des exemples d'organisations territorialisées : les systèmes locaux de production.....	95

2.3- La constitution d'un capital organisationnel par les agents économiques.....	97
§3- La culture entrepreneuriale locale	98
3.1- Introduction	98
3.2- L'esprit d'entreprise local.....	99
3.3- L'apprentissage collectif.....	102
§4- Le système résiliaire du créateur	103
4.1- Constitution d'un réseau territorial	104
4.2- Les avantages du réseau.....	106
CONCLUSION DU CHAPITRE III	113
CONCLUSION DE LA PARTIE I.....	115
PARTIE II - UNE ANALYSE EMPIRIQUE : LE CAS DES ZONES D'EMPLOI FRANÇAISES	118
CHAPITRE IV : LE CADRE DE L'ANALYSE STATISTIQUE	122
SECTION I- LE SYSTÈME INFORMATIQUE POUR LE RÉPERTOIRE DES ENTREPRISES ET DES ÉTABLISSEMENTS (SIRENE)	122
§1- Présentation du répertoire SIRENE.....	123
§2- Le niveau d'agrégation sectorielle et spatiale des créations d'entreprises	124
2.1- Un champ sectoriel et juridique restreint.....	124
2.2- Une analyse spatiale	127
§3- L'unité d'observation retenue.....	129
SECTION II- LES TYPES DE CRÉATIONS D'ENTREPRISES RETENUES	131
§1- Les créations pures	131
§2- Les créations impures	132
§3- Conclusion.....	133
SECTION III- UTILISATION DE TAUX DE CRÉATION D'ENTREPRISES	134
§1- Les taux par entreprise.....	135
§2- Les taux par actif	137
SECTION IV- L'ÉVOLUTION CONJONCTURELLE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN FRANCE.....	138
§1- L'évolution générale des créations d'entreprises entre 1987 et 1996	139
§2 - La réaction des secteurs d'activité et des zones d'emploi à l'évolution conjoncturelle.....	141
CONCLUSION DU CHAPITRE IV.....	145
CHAPITRE V : LA RÉPARTITION SPATIALE ET SECTORIELLE DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES EN FRANCE	146
SECTION I- LES DISPARITÉS SPATIALES EN MATIÈRE DE CRÉATION D'ENTREPRISES	146
§1- Tendance générale de la répartition spatiale des créations d'entreprises.....	147
1.1- La répartition des flux de créations d'entreprises (analyse en volume)	147
1.2- La répartition spatiale des taux par entreprise	148
1.3- La répartition spatiale des taux par actif.....	155
1.4- Une répartition spatiale organisée autour des centres urbains	160
§2- L'évolution de la répartition spatiale des taux de création	164
SECTION II- LES DISPARITÉS SECTORIELLES EN MATIÈRE DE CRÉATION D'ENTREPRISES	165
§1- La tendance générale de la répartition sectorielle des créations d'entreprises.....	166
§2- Une recomposition sectorielle sur la période 1993-1996	175
SECTION III- UN PARALLÉLISME ENTRE LES TAUX DE CRÉATION ET DE CESSATION DES ENTREPRISES	176
CONCLUSION DU CHAPITRE V	177
CHAPITRE VI : UNE ANALYSE STATISTIQUE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES.....	179
SECTION I - UNE TYPOLOGIE DES ZONES D'EMPLOI SELON LEUR DYNAMIQUE DE CRÉATION D'ENTREPRISES	180
§1- Présentation de la méthode.....	180
§2- Les résultats obtenus.....	181
§3- Conclusion.....	191
SECTION II - UNE ANALYSE STRUCTURELLE-GÉOGRAPHIQUE	193
§1- Présentation de la méthode.....	193
§2- Les résultats obtenus.....	195
1.1- La répartition spatiale des effets structurels et géographiques.....	195
1.2- La conjugaison des effets structurels et géographiques	201

CONCLUSION DU CHAPITRE VI.....	206
CHAPITRE VII : UNE RECHERCHE DES FACTEURS EXPLICATIFS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES	208
SECTION I- UNE BRÈVE REVUE DE LA LITTÉRATURE EMPIRIQUE	209
SECTION II- LES SOURCES, LES VARIABLES ET LES MÉTHODES UTILISÉES	216
§1- Les sources statistiques.....	216
§2- Les variables retenues.....	217
2.1- Des variables de demande	218
2.2- Des variables d'offre	219
2.3- Des variables de proximité des zones d'emploi.....	221
§3- Les méthodes utilisées	224
SECTION III- LES DÉTERMINANTS LOCAUX DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES : UNE APPROCHE GLOBALE.....	226
SECTION IV- LES DÉTERMINANTS LOCAUX DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES : UNE ANALYSE POUR DIFFÉRENTS SECTEURS D'ACTIVITÉ	239
SECTION V- LES DÉTERMINANTS LOCAUX DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES : DES TESTS POUR LES 5 GROUPES DE LA TYPOLOGIE.....	249
CONCLUSION DU CHAPITRE VII	253
CONCLUSION GÉNÉRALE	257
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	263
ANNEXES	278
LISTE DES SIGLES.....	324
LISTE DES TABLEAUX ET DES CARTES.....	325



Résumé : La thèse se propose de rechercher les déterminants des disparités spatiales en matière de création d'entreprises. En particulier, elle mesure en quoi la forme du tissu économique local peut contribuer à la naissance de nouvelles entreprises. L'environnement local joue, semble-t-il, un rôle essentiel dans le processus de création, beaucoup d'entreprises (jeunes et moins jeunes) évoluant encore aujourd'hui dans un espace réduit.

Dans cette perspective, la structure économique d'une zone géographique agit sur le taux de création d'entreprises à trois niveaux. Tout d'abord, la dotation et la variété en facteurs de production et en biens et services d'un espace déterminent en partie les possibilités d'interactions entre les nouvelles entreprises et les unités de production déjà établies. Ces relations en amont et en aval sont essentielles pour les nouvelles entreprises. En amont, elles leur permettent d'externaliser une partie de leur production et, en aval, elles déterminent l'importance des débouchés locaux. La disponibilité locale d'un vivier de créateurs potentiels, qualifiés et formés, représente un deuxième déterminant du niveau de création. Enfin, la spécificité de l'organisation du territoire permet (ou interdit) le développement de relations de coopération entre les acteurs économiques locaux, et, de ce fait, constitue (ou pas) un cadre favorable à la création d'entreprises.

Une analyse statistique et économétrique a été réalisée pour les 348 zones d'emploi du territoire français sur la période 1993-1996 (source SIRENE, INSEE). Il a été constaté que la distribution des créations d'entreprises est fortement déséquilibrée dans l'espace : les nouvelles unités de production sont concentrées dans les zones urbaines tandis que les zones rurales ont des niveaux de création beaucoup plus faibles. Ces disparités peuvent être expliquées par le poids des deux premiers facteurs précités. Les créations d'entreprises sont situées autour des zones urbaines afin de profiter de la variété et de la disponibilité en facteurs de production ainsi que de l'importance de la demande locale dans ces espaces. La présence d'une population d'agents économiques formés et qualifiés semble également améliorer l'entrepreneuriat local.

**The Spatial Determinants of New Firm Formation :
Theoretical Analysis and Empirical Study of the Employment Zones of the French Territory**

Abstract : The thesis examines the role played by local economic structures in the formation of new firms. A statistical analysis has been carried out for the 348 Employment Zones of the French territory for the period 1993-1996.

The theoretical analysis allows us to conclude that the local economic structures can be effective at different levels. Firstly, the availability and diversity of factors of production and of goods and utilities have an impact on firm births. Their local presence gives the new firms the opportunity to externalize a part of their production proceeding. Secondly, the local availability of potential entrepreneurs seems to be determining for the renewal. Lastly, territorial organisation can encourage or prevent cooperation among the local economic actors and, hence, constitute or not, a barrier to entry.

The statistical and econometric analysis has brought to the fore the importance of the first two factors. The majority of births and deaths are located around urban areas, where they take advantage of the availability and diversity of factors of production and availability of potential entrepreneurs.

Mots-clés : Création d'entreprises, entrepreneuriat, structure économique locale, barrières à l'entrée, territoire, zone d'emploi.

Université des Sciences et Technologies de Lille, Faculté des Sciences Économiques, laboratoire MÉDEE, Bâtiment SH2, Métro Cité Scientifique, 59655 Villeneuve d'Ascq Cedex.