CAHIER RECHERCHE

FÉVRIER 2004

N° 197

COMMENT MODELISER LES DETERMINANTS DE LA SURVIE ET DE LA CROISSANCE DES JEUNES ENTREPRISES ?

Jena-Christophe TEURLAI

Département "Dynamique des marchés"



CRÉDOC

COMMENT MODÉLISER LES DÉTERMINANTS DE LA SURVIE ET DE LA CROISSANCE DES JEUNES ENTREPRISES ?

N° 197

Février 2004

Jean-Christophe TEURLAI
Département "Dynamique des marchés"

142, rue du Chevaleret

75013 - PARIS

SOMMAIRE

| INTF | ROD | UCTION | 1 |
|------|------|--|----|
| 1. | LES | DÉTERMINANTS DE LA CROISSANCE DES ENTREPRISES | 3 |
| | 1.1 | Les déterminants individuels | 4 |
| | | 1.1.1 La taille | 4 |
| | | 1.1.2 L'âge de l'entreprise | 5 |
| | | 1.1.3 La qualité du management | 5 |
| | | 1.1.4 Les facteurs financiers | |
| | | 1.1.5 Les autres facteurs individuels | |
| | 1.2 | Les déterminants sectoriels | 7 |
| 2. | LES | DONNÉES UTILISÉES | 9 |
| | 2.1 | Constitution du fichier d'étude | 9 |
| | 2.2 | Quelques éléments de statistiques descriptives | 12 |
| 3. | LE I | MODÈLE TESTÉ ET LA MÉTHODE UTILISÉE | 19 |
| | 3.1 | Présentation du modèle testé | 19 |
| | 3.2 | Les variables explicatives de la survie | 20 |
| | | Les variables explicatives de la croissance | |
| | | La méthode d'estimation | |
| 4. | LES | S RÉSULTATS DES ESTIMATIONS | 23 |
| | 4.1 | Les principaux déterminants de la probabilité de survie des entreprises | 23 |
| | | 4.1.1 L'influence du profil du créateur et des caractéristiques de l'entreprise | |
| | | 4.1.2 L'impact du positionnement stratégique de l'entreprise | |
| | | 4.1.3 Le rôle prépondérant des facteurs financiers | |
| | 4.2 | Analyse des déterminants de la croissance des jeunes entreprises | 30 |
| | | 4.2.1 La croissance est plus marquée pour les petites entreprises | 35 |
| | | 4.2.2 L'influence des caractéristiques de l'entreprise l'emporte sur celles de son créateur | 36 |
| | | 4.2.3 Le positionnement stratégique modifie les trajectoires de croissance | 37 |
| | | 4.2.4 Les facteurs financiers et les contraintes d'exploitation sont parfois des freins à la | |
| | | croissance | |
| | | JSION | |
| BIBI | -100 | GRAPHIE | 40 |
| ANN | IEXE | | 43 |

INTRODUCTION

L'analyse des déterminants de la croissance des entreprises, en particulier dans leurs jeunes années, a fait l'objet de très peu d'études sur données françaises. Cette lacune est sans doute liée au manque d'informations sur les créateurs d'entreprises. En 1994, l'INSEE a mis en place une enquête nationale (SINE – Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises) visant à suivre une cohorte d'entreprises nouvellement créées. Interrogés sur de nombreux domaines (situation antérieure, taille du capital initial, moyen de financement...), les créateurs d'entreprises dont le projet a survécu aux premières années d'activité ont ensuite été ré-interrogés en 1997, puis en 1999. Cette enquête, dont l'objectif principal est d'analyser les facteurs explicatifs de la pérennité des jeunes entreprises, permet également de suivre l'évolution de l'emploi salarié au cours des cinq années qui ont suivi la création des entreprises. Celles qui ont franchi avec succès le cap de l'enfance souvent parsemé de nombreux obstacles (d'exploitation, financiers...) ont ainsi contribué à créer plus de 29 000 emplois entre 1994 et 1999. Les performances de ces jeunes structures contrastent avec la situation observée au niveau de l'ensemble des entreprises nationales où les effectifs salariés sont restés stables au cours de la même période¹.

A quoi peut-on attribuer cette dynamique de l'emploi chez les entreprises nouvellement créées ? Quel rôle les pouvoirs publics exercent-ils, à travers les mécanismes d'aide et de soutien à la création des entreprises, sur la pérennité et les performances futures des projets ?

L'objet de cette recherche est précisément d'apporter quelques éléments de réponse à ces questions, à partir de l'exploitation des données issues de l'enquête SINE 94, 97 et 99. On insiste sur le fait que la croissance des jeunes entreprises n'est pas le simple fruit du hasard, comme le suggère la loi de Gibrat², mais plutôt le résultat d'une combinaison de divers facteurs liés en particulier aux caractéristiques de l'entreprise, à son positionnement stratégique, mais aussi à sa structure financière et à ses contraintes d'exploitation.

D'un point de vue méthodologique, l'analyse des déterminants de la croissance des entreprises pose généralement un problème de sélection endogène des observations. Pour calculer les taux de

¹ Ce résultat est calculé à partir des données SIRENE de l'INSEE sur un champ d'entreprises comparable à celui adopté dans l'enquête SINE 94.

² Robert Gibrat, économiste français, considère que les facteurs susceptibles d'influencer la croissance d'une entreprise ont des effets si différents que la trajectoire qui en résulte est finalement le fruit du hasard.

croissance des entreprises, il est en effet nécessaire de restreindre l'échantillon au sous-ensemble des firmes ayant survécu au cours de la période étudiée. Or, si les petites entreprises nouvellement créées connaissent, par exemple, une croissance moyenne comparable à celle des firmes de taille plus importante, mais aussi des risques d'échec plus nombreux, leur croissance est surévaluée dans une régression qui n'est basée que sur les entreprises toujours en activité. Pour prendre en compte ce problème de sélection endogène, nous avons rajouté à l'équation des taux de croissance un terme correctif, calculé à partir des résultats de l'estimation d'un modèle analysant les facteurs explicatifs de la survie des entreprises (modèle Probit).

La structure de ce rapport est la suivante : la section 1 est consacrée à la présentation des déterminants de la croissance des entreprises. Les données utilisées sont décrites dans la section 2. Le modèle testé et la méthode utilisée font l'objet de la section 3. Les résultats des estimations sont présentés dans la section 4. La dernière section est consacrée à la conclusion de cette recherche.

1. LES DÉTERMINANTS DE LA CROISSANCE DES ENTREPRISES

Les travaux théoriques portant sur la modélisation de la croissance des entreprises sont curieusement relativement peu nombreux au regard de l'importance des enjeux économiques qui découlent de la compréhension du phénomène³. La grande majorité des études est encore aujourd'hui inspirée de la formalisation proposée en 1931 par l'économiste français Robert Gibrat.

Des alternatives à ce cadre de référence ont cependant été proposées. Jovanovic [1982] a ainsi développé un modèle d'inspiration néoclassique fondé sur le concept de « capacités manageriales » propres à chaque firme (qui peut s'interpréter en termes de capital humain de l'entrepreneur et de l'entreprise). Dans ce modèle, on retrouve l'idée d'une hétérogénéité des niveaux de compétence manageriale, développée notamment par Lucas [1978]. Ignorées au départ, les capacités des dirigeants se révèlent progressivement, au fur et à mesure de l'activité, selon que les résultas sont conformes ou non aux espérances. Certaines entreprises (les moins capables) disparaissent, les autres se développent avec un taux de croissance qui diminue avec l'âge (à taille donnée), ainsi qu'avec la taille (à âge donné).

L'analyse théorique de la croissance des entreprises a également été enrichie par les apports de la nouvelle approche évolutionniste initiée par Nelson et Winter [1982]. Selon ces auteurs, les firmes en concurrence sur un même marché sont caractérisées par un niveau inégal de coûts de production imputable à une différence de capacité technologique. Les firmes bénéficiant des coûts les plus bas réalisent les plus gros profits. Dans la version la plus simple du modèle évolutionniste, la croissance des entreprises est étroitement liée à l'importance des profits qui permettent la constitution de nouvelles capacités de production. Le différentiel de rythme de croissance entre les entreprises d'un même secteur s'interprète donc comme la conséquence de l'hétérogénéité des niveaux d'efficience (ou plus généralement de compétence) des firmes. Ce modèle de base a été amendé dans plusieurs directions. Par exemple, Silverberg, Dosi et Orsenigo [1988] considèrent que la compétitivité des entreprises peut également être altérée par l'importance de leurs délais de livraison et / ou leur politique en matière de prix (Dosi et Fabiani [1994]). Les conditions d'accès au financement extérieur (Nelson et Winter [1982]), de même que l'existence de coûts d'ajustement (générés notamment par la

³Cf. Sutton [1997] pour une revue de la littérature.

nécessité de restructurer l'organisation lorsque celle-ci change de dimension) sont d'autres éléments susceptibles de modifier les trajectoires individuelles de croissance des entreprises.

Les études empiriques fondées sur ces différentes approches théoriques (modèle de Gibrat, approche néoclassique de la croissance, ou approche évolutionniste) font une large place aux facteurs microéconomiques pour expliquer ce qui fait que certaines entreprises croissent, et d'autres pas. Ces déterminants de la croissance des entreprises peuvent être regroupés en deux catégories (non mutuellement exclusives) : les déterminants individuels et les déterminants sectoriels.

1.1 Les déterminants individuels

1.1.1 La taille

Les premières études empiriques (voir notamment Hart et Prais [1956], Pashigian et Hymer [1962], Bonini et Simon [1958], Chesher [1979]) ont plutôt conforté l'hypothèse, à la base de la loi de Gibrat, d'une indépendance entre taille et taux de croissance⁴. Ce résultat a cependant été démenti par la plupart des études postérieures utilisant des données beaucoup plus riches, permettant notamment de couvrir la population des petites entreprises. Ainsi, par exemple, Kumar [1985], Evans [1987], Dunne, Robert et Samuelson [1989], Acs et Audretsch [1990], Kraybill et Variyal [1992], Dunne et Hugues [1994], Reid [1993], Hart et Oulton [1996], Van de Cruyce [1999], Papadaki et Chami [2002]..., pour des pays différents, en utilisant diverses mesures de la taille et différentes durées de référence pour mesurer la croissance, à partir de procédures statistiques diversifiées, convergent vers l'observation d'une relation négative entre la taille des entreprises et leur taux de croissance. Plusieurs de ces études observent cependant que la relation n'est pas linéaire. Elle joue fortement dans la population des petites entreprises alors que la loi de Gibrat semble se vérifier pour les grandes firmes⁵.

Les études font généralement ressortir l'existence de deux autres écarts par rapport à la loi de Gibrat. En premier lieu, la variance des taux de croissance individuels n'est pas constante, elle est supérieure

⁴ La loi de Gibrat dite « loi de l'effet proportionnel » consiste à considérer que la distribution des probabilités des taux de croissance des entreprises est telle que toutes les entreprises, quelle que soit leur taille initiale, ont la même probabilité de croître à un taux donné.

⁵ Ce résultat explique sans doute que les première études empiriques, traitant généralement des échantillons de grandes firmes, aient plutôt conforté la loi de Gibrat.

pour les petites entreprises⁶ (ce qui souligne la nécessité de rechercher d'autres déterminants microéconomiques de leur croissance). Les auteurs proches du courant évolutionniste avancent en général l'hypothèse que l'hétérogénéité des taux de croissance s'explique par le fait que les grandes firmes sont plus souvent diversifiées que les entreprises de taille plus modeste (Dunne et Hugues [1994], Bottazzi [2003]). En second lieu, une auto-corrélation des taux de croissance a été observée, notamment par Chesher [1979], Kumar [1985] et Wagner [1994]⁷. Elle signifie que, toutes choses égales par ailleurs, les firmes ayant connu une forte croissance dans le passé ont plus de chances de connaître une forte croissance dans l'avenir.

1.1.2 L'âge de l'entreprise

De nombreuses études empiriques menées dans différents pays concluent à l'existence d'un lien négatif entre l'âge et la croissance des entreprises (Evans [1987], Dunne, Robert et Samuelson [1989], Dunne et Hugues [1994], Kraybill et Variyal [1992], Papadaki et Chami [2002]). Cette relation semble cependant plus nuancée pour les entreprises (ou établissements) de plus grande taille. La variance des taux de croissance apparaît également décroissante avec l'âge.

1.1.3 La qualité du management

Les caractéristiques personnelles de l'entrepreneur sont parfois évoquées pour justifier l'existence d'une hétérogénéité des taux de croissance des entreprises, et plus particulièrement pour les plus jeunes d'entre elles. A partir de données issues de l'enquête SINE (Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises) de l'INSEE, qui porte sur des cohortes de nouvelles entreprises interrogées au moment de la création puis à intervalles réguliers, Moati et al. [2000] ont mis en évidence que le fait d'avoir été, avant la création, actif, cadre ou créateur d'entreprise, d'avoir exercé son activité antérieure dans un autre secteur, est associé à une forte croissance. L'enquête de Storey [1994] auprès de 150 entreprises de moins de sept ans d'existence dans le comté de Claveland en Grande-Bretagne confirme l'influence positive, sur la croissance, du statut d'actif avant la création. Elle révèle également que les créateurs les plus jeunes et les plus âgés sont les moins susceptibles de connaître une forte

⁶ Voir en particulier Hart et Oulton [1996].

⁷ D'autres études comme, par exemple, Geroski, Machin et Walters [1997] et Bottazzi et al. [2002], parviennent cependant à des résultats plus nuancés.

croissance. L'étude réalisée par Papadaki et Chami [2002] sur un échantillon de 1 337 micro-entreprises canadiennes (issu d'une enquête auprès de 1 500 micro-entreprises) fait ressortir la forte incidence du niveau de scolarité de l'entrepreneur sur la croissance de l'entreprise, alors que l'âge, le sexe et le statut d'immigrant du propriétaire ne semblent pas influer sur la trajectoire de l'entreprise. Par ailleurs, la détermination de l'entrepreneur (disposition à prendre des risques) et sa capacité à nouer des relations de partenariat (clients, fournisseurs...) jouent favorablement sur la croissance des micro-entreprises canadiennes.

1.1.4 Les facteurs financiers

De nombreuses études, dans la lignée des travaux sur l'investissement, mettent en avant l'existence de contraintes financières qui feraient, plus particulièrement, obstacle à la croissance des jeunes et/ou des petites entreprises. Moati [1994] souligne ainsi que l'inégal accès des entreprises au financement (en particulier au financement extérieur) est de nature à introduire un élément de « sélection artificielle » dans la dynamique d'évolution du secteur. Ainsi, Reid [1993], sur un échantillon de petites entreprises écossaises, a mis en évidence un impact négatif du ratio d'endettement (endettement / fonds propres) sur la croissance. Moati et Pouquet [1996], sur un échantillon d'entreprises industrielles françaises de toutes dimensions, font le constat opposé. Cette différence peut sans doute être considérée comme l'indice de ce que les entraves financières à la croissance concernent principalement les petites entreprises (Crépon et Rosenwald [2001]). Les auteurs relèvent d'ailleurs un signe négatif associé au carré de la variable d'endettement, qui témoigne de l'ambiguïté de la relation entre endettement et croissance : l'entreprise qui accède aisément au financement extérieur voit sa croissance facilitée, mais passé un certain niveau. l'endettement peut provenir des difficultés structurelles ou simplement venir fermer les possibilités d'endettement supplémentaires pour entretenir la croissance. La difficulté d'accès au financement extérieur limite souvent la croissance des entreprises à leur capacité d'autofinancement. Carpenter et Petersen [2002] ont récemment montré, sur un panel de 1 600 petites entreprises industrielles américaines, l'existence d'une relation quasi unitaire entre les fonds propres et la croissance des entreprises.

1.1.5 Les autres facteurs individuels

A coté des facteurs explicatifs traditionnels de la croissance (taille, âge...), certaines études ont mis en avant d'autres déterminants liés en particulier à la stratégie entrepreneuriale. Hay et Liu [1997] ont ainsi

mesuré l'impact du degré d'inefficience relatif des entreprises sur leur part de marché. Le degré d'inefficience relatif est estimé par l'écart de la position de l'entreprise par rapport à la frontière des possibilités de production de son secteur. Comme attendu, pour 13 des 17 secteurs de l'industrie manufacturière britannique étudiés, les auteurs révèlent l'existence d'une corrélation négative entre la part de marché des entreprises et leur degré d'inefficience. Crépon et Lung [1999], à partir des résultats de l'enquête "Innovation" 1991 réalisée dans l'industrie française, montrent que les entreprises innovantes (en matière de produits et de procédés) connaissent une croissance de leur effectif supérieure aux autres firmes. Il semble donc que l'effet compétitivité associé aux innovations de procédés surpasse l'effet productivité, nuisible à l'emploi. A partir des mêmes sources, François [1998] conclut également à un impact positif de l'innovation sur la croissance. Cet effet apparaît toutefois plus marqué pour la croissance du chiffre d'affaires que pour celle des effectifs salariés des entreprises.

1.2 Les déterminants sectoriels

La croissance d'une entreprise est à l'évidence fortement influencée par des déterminants individuels (taille, âge, qualité du management...), mais elle dépend également d'éléments structurels liés aux performances du secteur qui l'abrite. La compétitivité d'un secteur est donc, en soit, un facteur qui influe positivement (ou négativement) sur les trajectoires de croissance individuelle des firmes. La croissance d'un secteur dépend en premier lieu de l'importance des débouchés sur le marché associé à l'activité principale. Toutes choses égales par ailleurs, plus un secteur est adossé à un marché en croissance, plus sa croissance sera forte. La croissance d'un secteur est également déterminée par l'évolution de sa compétitivité internationale, ainsi que par l'évolution des ventes des entreprises sur les marchés étrangers via l'exportation. Le dynamisme des activités de diversification (activités qui ne sont pas réalisées à titre principal par les entreprises du secteur) et les variations des parts de marché des entreprises de la branche n'appartenant pas au secteur sont d'autres éléments susceptibles d'influer sur la croissance d'un secteur.

Très peu d'études ont intégré des variables sectorielles comme déterminant de la croissance individuelle des entreprises. On peut toutefois mentionner les travaux de Van de Cruyce [1999] qui introduit l'intensité capitalistique comme indicateur de la croissance anticipée. Sur un panel de 305 entreprises industrielles ayant procédé à des licenciements collectifs sur la période 1992-1996, Van de Cruyce montre l'existence d'une relation positive entre l'intensité capitalistique et la croissance des entreprises. Selon cet auteur, la hausse de l'intensité capitalistique témoigne de l'importance des

investissements récents et s'interprète alors comme un indicateur de la croissance future. L'impact positif de l'intensité capitalistique peut également s'interpréter comme la conséquence d'une hausse de la pression concurrentielle (et de la contrainte de compétitivité qui en résulte). Cette pression contraint généralement les entreprises à substituer du capital au travail (et du travail qualifié au travail non qualifié).

2. LES DONNÉES UTILISÉES

2.1 Constitution du fichier d'étude

Les données utilisées dans cette étude proviennent de l'enquête SINE de l'INSEE et portent sur les créations d'entreprises. Cette enquête, dont l'un des principaux objectifs est d'étudier les déterminants de la pérennité des jeunes firmes, suit au cours du temps une cohorte d'entreprises nouvellement créées. La vague initiale concerne des entreprises créées au 1er semestre 1994 (notée Sine 94). Les entreprises toujours actives ont ensuite été ré-interrogées en septembre 1997 (deuxième vague, notée Sine 97), puis en septembre 1999 (Sine 99).

L'échantillon initial Sine 94 inclut aussi bien les créations ex nihilo que les reprises et comprend 30 000 entreprises. Il s'agit d'un sondage à 30%. Pour cette étude, nous avons éliminé du fichier les entreprises ayant cessé leur activité au cours du premier mois de leur création ainsi que celles ayant été mises hors champ à l'une des trois vagues de l'enquête. Le fichier ainsi créé comprend 50 904 observations, soit 23 871 entreprises à la première vague d'interrogation (Sine 94), 14 514 à la seconde (Sine 97) et enfin 12 519 à la troisième (Sine 99).

Nous avons appréhendé la croissance des entreprises à travers l'évolution du nombre d'actifs au jour de l'enquête (on été exclus les conjoints collaborateurs et aides familiaux au jour de l'enquête). Le taux de croissance de l'emploi a été calculé en prenant la différence des logarithmes du nombre d'actifs entre deux vagues, soit $txeff = ln(eff_t) - ln(eff_{t-1})$. L'indice t désigne la vague d'interrogation. Pour calculer ces taux de croissance, nous avons restreint l'échantillon aux entreprises pérennes sur la période 1994-1999. L'échantillon comprenant les taux de croissance de l'emploi (entre Sine 94/97 et Sine 97/99) comporte 25 028 observations, soit 12 514 entreprises.

Par ailleurs, nous nous sommes inspirés des travaux de Bonnet, Gharbi et Le Pape [2002] pour construire une variable mesurant la structure financière des entreprises. Pour cela, nous avons exploité une série de questions posées à partir de la vague Sine 97 sur la gestion des besoins de trésorerie et sur le mode de financement principal des investissements.

Ainsi, neuf modes distincts de gestion du besoin de trésorerie ressortent des deux vagues de réenquêtes (Sine 97 et Sine 99).

Tableau 1 : Gestion du besoin de trésorerie par les jeunes entreprises

| Découverts bancaires | Emprunts bancaires | Autres emprunts | Escompte / Affacturage | Délais de paiement |
|----------------------|--------------------|--------------------|---------------------------|-----------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| O/N * | O/N | O/N | O/N | O/N |
| Réserve | Ressources perso. | Subventions | Augmentation capital | Pas de besoins |
| (6) | (7) | (8) | (9) | (10) |
| O/N | O/N | O/N | O/N | O/N |

^{*} O/N : Oui / Non

La synthèse de ces informations permet de distinguer trois principaux modes de gestion du besoin de trésorerie :

- 1) gestion du besoin de trésorerie par la dette (**bstdet**) : au moins une réponse Oui donnée sur (1) à (5) puis que des Non sur (6) à (10),
- 2) gestion du besoin de trésorerie sur capitaux propres (bstcpx): au moins une réponse Oui donnée sur (6) à (9) puis que des Non sur (1) à (5) et sur (10),
- 3) gestion mixte du besoin de trésorerie (**bstmix**): au moins une réponse Oui donnée sur (1) à (5) et au moins un Oui sur (6) à (9) et Non sur (10).

La dernière possibilité étant Oui à (10), elle correspond à la catégorie "pas de besoin de trésorerie" (bstnul).

De la même manière, sept sources principales de financement des investissements ressortent des deux vagues de ré-enquêtes (Sine 97 et Sine 99).

Tableau 2: Les principales sources de financement des investissements

| Emprunts bancaires | Autres types d'emprunts | Crédit-bail | Réserves | Ressources perso. |
|--------------------|-------------------------|----------------------|----------|-------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
| O/N * | O/N | O/N | O/N | O/N |
| Subventions | | Pas d'investissement | | |
| (6) | (7) | (8) | | |
| O/N | O/N | O/N | | |

^{*} O/N: Oui / Non

La synthèse de ces informations permet de distinguer trois principaux modes de financement des investissements :

- 1) financement des investissements par la dette (invdet): au moins une réponse Oui donnée sur (1) à (3) puis que des Non sur (4) à (8),
- 2) financement des investissements sur capitaux propres (invcpx): au moins une réponse Oui donnée sur (4) à (7) et que des Non sur (1) à (3) et sur (8),
- 3) financement mixte des investissements (invmix): au moins une réponse Oui donnée sur (1) à (3) et au moins un Oui sur (4) à (7) et Non sur (8).

La dernière possibilité étant Oui à (8), elle correspond à la catégorie "pas d'investissement réalisé" (invnul).

Les différentes stratégies de financement sont résumées dans le tableau ci-dessous.

Bstnul **Bstdet Bstcpx** bstmix (2) (3)(4) (1) O/N O/N O/N * O/N invmix Invnul Invdet Invcpx (8) (5) (6)(7) O/N O/N O/N O/N

Tableau 3 : Les différentes stratégies de financement

Pour construire une variable mesurant la structure financière des jeunes entreprises, nous avons combiné ces différentes stratégies de financement de la façon suivante :

- 1) financement de l'activité par la dette (**regdet**) : au moins une réponse Oui sur (1) ou (5) et que des Non sur (2) et (3) et sur (6) et (7),
- 2) financement de l'activité par les capitaux propres (regcpx) : au moins une réponse Oui sur (2) ou (6) et que des Non sur (1) et (3) et sur (5) et (7),
- 3) financement mixte de l'activité (**regmix**): au moins une réponse Oui sur (1) à (3) ou sur (5) à (7) et que des Non sur (regdet : ne finance pas son activité uniquement par de la dette) et (regcpx : ne finance pas son activité uniquement par capitaux propres),

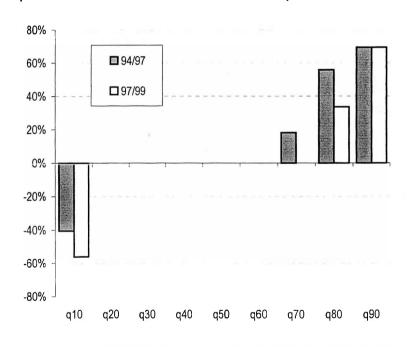
^{*} O/N: Oui / Non

4) pas de ressources financières mobilisées (**regnul**): une réponse Oui sur (4) et (8) et que des Non sur (regdet), (regcpx) et (regmix : financement mixte de l'activité).

2.2 Quelques éléments de statistiques descriptives

La distribution des taux de croissance de l'emploi est très asymétrique, comme l'indique le graphique suivant.

La moitié des entreprises n'ont pas embauché au cours de la période 1994-1999. Pour 10% des jeunes entreprises, l'évolution de leur activité économique s'est traduite par une baisse du nombre des actifs. En revanche, 40% des entreprises ont réalisé au moins une embauche entre 1994 et 1997 contre 30% entre 1997 et 1999.



Graphique 1 : Déciles des taux de croissance de l'emploi entre 94/97 et 97/99

Source : CRÉDOC, d'après données INSEE - SINE 1994-1997

Les caractéristiques moyennes des nouvelles entreprises sont présentées dans le tableau 4 cidessous. On constate tout d'abord que plus de la moitié des créateurs d'entreprise ont un entrepreneur parmi les membres de leur famille, et que près de 80% n'ont jamais créé d'entreprise par le passé. Les créateurs, majoritairement titulaires d'un diplôme d'enseignement professionnel, sont plutôt jeunes et animés par le goût d'entreprendre. Environ 70% des créateurs débutent leur activité avec un capital inférieur ou égal à 100 000 F. Pour les deux tiers des entreprises, le capital initial est autofinancé, alors que 30% bénéficient d'un prêt bancaire. Près de 70% des projets sont des créations pures sans salarié. Un tiers des structures créées ou reprises en 1994 sont des entreprises commerciales, 18% évoluent dans le secteur des services aux entreprises et 14% dans la construction. Les jeunes entreprises évoluent essentiellement sur un marché local (même après plusieurs année d'exercice), où elles exploitent une clientèle composée pour une grande part de particuliers (près des deux tiers des clients). Après trois années d'exercice, très peu d'entreprises pérennes ont noué des liens de coopération étroits (environs 20%) et plus de 60% évoquent des problèmes liés à des contraintes d'exploitation (problèmes de débouchés, difficultés financières...). En revanche, plus de la moitié des entreprises déclarent avoir fait évolué leurs produits ou leurs services entre deux vagues d'interrogation. Enfin, la structure financière des entreprises (financement de la trésorerie et des investissements) est essentiellement axée sur la dette (plus de 45% des entreprises pérennes en 1997 et en 1999 financent leur activité uniquement par de la dette).

Tableau 4 : Les caractéristiques moyennes des entreprises

| | Sine 94 | Sine 97 | Sine 99 | Ensemble |
|---|---------|---------|---------|----------|
| Nombre d'entreprises | 23 871 | 14 514 | 12 519 | 50 904 |
| Nombre d'entreprises redressé | 72 428 | 40 291 | 34 338 | 147 057 |
| Caractéristiques personnelles du créateur | | | | |
| Age | - | | | |
| Moins de 25 ans | 8,2 | 6,1 | 6,0 | 7,1 |
| 25 à 29 ans | 17,3 | 15,9 | 15,9 | 16,6 |
| 30 à 34 ans | 18,0 | 18,4 | 19,1 | 18,4 |
| 35 à 39 a ns | 16,6 | 17,1 | 17,3 | 16,9 |
| 40 à 44 ans | 15,2 | 16,3 | 16,4 | 15,8 |
| 45 à 49 a ns | 12,8 | 13,6 | 13,4 | 13,2 |
| 50 ans ou plus | 12,0 | 12,6 | 11,9 | 12,1 |
| Diplôme obtenu | | | | |
| Certificat d'études primaires | 33,9 | 34,4 | 34,2 | 34,1 |
| Верс | 34,6 | 35,2 | 35,5 | 35,0 |
| Сар | 36,8 | 38,0 | 38,6 | 37,5 |
| Baccalauréat professionnel | 13,0 | 13,4 | 13,2 | 13,2 |
| Baccalauréat général | 16,1 | 17,0 | 17,3 | 16,6 |
| BTS | 9,0 | 9,4 | 9,2 | 9,1 |
| 1er cycle universitaire | 5,8 | 6,3 | 6,4 | 6,1 |
| 2ème cycle universitaire et gdes écoles | 12,8 | 14,8 | 15,5 | 14,0 |
| Pas de diplôme | 13,0 | 11,0 | 10,5 | 11,8 |
| Qualification antérieure | | | | |
| Artisan | 13,4 | 15,7 | 15,8 | 14,6 |
| Chef d'entreprise | 5,6 | 6,2 | 6,2 | 5,9 |
| Cadre | 16,9 | 17,8 | 17,6 | 17,3 |
| Contremaître | 4,5 | 4,7 | 4,7 | 4,6 |
| Profession intermédiaire | 6,5 | 6,3 | 6,3 | 6,4 |
| Employé | 27,2 | 25,2 | 25,1 | 26,2 |
| Ouvrier | 14,2 | 14,4 | 14,8 | 14,4 |
| Sans activité | 11,8 | 9,9 | 9,6 | 10,7 |
| Motivation | | | | |
| Idée nouvelle ou exemple de réussite | 13,4 | 12,6 | 12,2 | 12,9 |
| Goût d'entreprendre | 48,1 | 49,2 | 49,7 | 48,8 |
| Opportunité de création | 24,6 | 26,8 | 27,1 | 25,8 |
| Retrouver un emploi | 13,9 | 11,4 | 11,0 | 12,5 |
| Entourage entrepreneurial | | | | |
| Dans la famille | 51,5 | 52,7 | 52,8 | 52,1 |
| Parmi les proches | 20,9 | 20,5 | 20,6 | 20,7 |
| Personne | 27,7 | 26,8 | 26,6 | 27,2 |

Tableau 4 (suite) : Les caractéristiques moyennes des entreprises

| | Sine 94 | Sine 97 | Sine 99 | Ensemble |
|--|---------|---------|---------|----------|
| Création antérieure | | | | |
| Non | 79,0 | 78,0 | 78,4 | 78,6 |
| Oui | 21,1 | 22,0 | 21,6 | 21,5 |
| Recours à des conseillés | | | | |
| Oui | 52,3 | 54,7 | 54,8 | 53,5 |
| Non | 47,7 | 45,3 | 45,2 | 46,5 |
| Caractéristiques de l'entreprise | | | | |
| Taille du capital initial | | | | |
| moins de 10 000F | 18,1 | 15,0 | 14,8 | 16,5 |
| 10 000 à 25 000F | 13,6 | 11,7 | 11,5 | 12,6 |
| 25 000 à 50 000F | 17,5 | 16,5 | 16,5 | 17,0 |
| 50 000 à 100 000F | 20,8 | 19,6 | 19,4 | 20,2 |
| 100 000 à 250 000F | 14,9 | 17,0 | 17,2 | 16,0 |
| 250 000 à 500 000F | 8,3 | 10,6 | 10,7 | 9,5 |
| 500 000 à 1 000 000F | 4,0 | 5,5 | 5,6 | 4,8 |
| 1 000 000F ou plus | 2,9 | 4,0 | 4,3 | 3,5 |
| Statut juridique | | | | |
| Artisan-commerçant | 6,1 | 7,2 | 7,3 | 6,7 |
| Commerçant | 24,1 | 18,3 | 17,0 | 20,9 |
| Artisan | 15,6 | 15,6 | 16,3 | 15,8 |
| Autre personne physique | 13,2 | 12,7 | 13,0 | 13,0 |
| Personne morale | 40,9 | 46,3 | 46,4 | 43,7 |
| Origine de la création ou de la reprise | | | | |
| Création pure | 68,6 | 61,7 | 61,3 | 65,0 |
| Reprise | 27,0 | 31,8 | 31,8 | 29,4 |
| Transformation d'une El en société | 4,4 | 6,5 | 6,9 | 5,6 |
| Nombre de salariés * | | | | |
| 0 salarié | 67,3 | 53,3 | 47,9 | 59,0 |
| 1 à 2 salariés | 21,8 | 27,7 | 29,4 | 25,2 |
| 3 à 5 salariés | 7,3 | 12,5 | 14,5 | 10,4 |
| 6 à 9 salariés | 2,2 | 4,3 | 5,3 | 3,5 |
| 10 salariés ou plus | 1,4 | 2,2 | 2,9 | 2,0 |
| Positionnement stratégique de l'entreprise | | | | |
| Etendue du marché * | | | | |
| Locale | 46,5 | 60,7 | 57,7 | 53,0 |
| Régionale | 35,3 | 16,2 | 19,5 | 26,3 |
| Nationale | 12,2 | 16,2 | 15,9 | 14,2 |
| Transfrontalière | 1,1 | 1,0 | 1,1 | 1,1 |
| Internationale | 5,0 | 5,9 | 5,9 | 5,4 |

Tableau 4 (suite) : Les caractéristiques moyennes des entreprises

| | Sine 94 | Sine 97 | Sine 99 | Ensemble |
|------------------------------------|---------|---------|---------|----------|
| Type de clients * | | | | |
| Administration | 4,5 | 6,9 | 6,4 | 5,6 |
| Grandes entreprises | 4,3 | 7,7 | 8,3 | 6,2 |
| PME | 27,1 | 22,8 | 22,9 | 24,9 |
| Particuliers | 64,1 | 62,7 | 62,4 | 63,3 |
| Nombre de clients * | | _ | | |
| 1 ou 2 clients | 8,8 | 6,2 | 4,8 | 7,1 |
| 3 à 10 clients | 20,9 | 18,6 | 18,1 | 19,6 |
| Un plus grand nombre | 70,3 | 55,9 | 56,3 | 63, |
| Quelques gros | 0,0 | 19,4 | 20,9 | 10,2 |
| Nombre d'associés | - | | | |
| Aucun | 62,6 | 59,1 | 59,1 | 60,8 |
| Un associé | 28,1 | 30,9 | 31,0 | 29, |
| Deux associés ou plus | 9,4 | 10,0 | 9,8 | 9, |
| Souscription à une franchise * | | | | |
| Oui | 6,7 | 13,5 | 8,0 | 8, |
| Non | 93,3 | 86,6 | 92,0 | 91, |
| Activité de sous-traitance | | | | |
| Oui | 11,8 | 8,8 | 8,8 | |
| Annexe | 14,5 | 16,4 | 14,9 | |
| Non | 73,7 | 74,8 | 76,3 | 74, |
| Intention d'embauches futures * | | | | |
| Oui | 20,1 | 8,9 | 13,0 | |
| Non | 49,9 | 62,3 | 68,1 | |
| Ne sait pas | 30,0 | 28,8 | 19,0 | 27, |
| Démarche stratégique ** | | | | |
| De prospection | n.d | 37,4 | 25,6 | |
| Effort publicitaire | n.d | 30,2 | 24,4 | |
| Effort sur les prix | n.d | 32,6 | 24,6 | |
| Rachat de clientèle | n.d | 0,9 | 0,8 | |
| Achat de brevets ou licences | n.d | 0,4 | 0,4 | |
| Aucune | n.d | 29,8 | 43,2 | 2 18, |
| Liens de coopération étroits ** | | | 40.5 | |
| Achat | n.d | 8,2 | 10,5 | |
| Conception de biens ou de services | n.d | 6,3 | 7,1 | |
| Production de biens ou de services | n.d | 2,9 | 3,0 | |
| Gestion | n.d | 2,2 | 3, | |
| Vente | n.d | 4,3 | 5,4 | |
| Publicité | n.d | 2,5 | 3,3 | |
| Finance | n.d | 0,9 | 1,3 | |
| Aucun | n.d | 79,1 | 74,2 | 2 39, |

Tableau 4 (suite) : Les caractéristiques moyennes des entreprises

| | Sine 94 | Sine 97 | Sine 99 | Ensemble |
|---|---------|--------------|---------|----------|
| Raisons de l'évolution des produits et des services ** | | | | |
| Contraintes extérieures à l'entreprise | n.d | 8,6 | 7,6 | 4,1 |
| Contraintes internes à l'entreprise | n.d | 1,8 | 0,0 | 0,5 |
| Volonté interne à l'entreprise | n.d | 24,2 | 25,9 | 12,7 |
| Opportunité du marché | n.d | 22,5 | 19,7 | 10,8 |
| Pas d'évolution | n.d | 42,8 | 46,8 | 22,7 |
| Facteurs financiers | | | | |
| Moyen de financement | | | | |
| Obtention d'un prêt | 29,0 | 35,3 | 36,2 | 32,4 |
| Autofinancement | 66,9 | 61,5 | 60,9 | 64,0 |
| Autofinancement contraint | 4,1 | 3,2 | 2,9 | 3,6 |
| Aides ou subventions | | | | |
| Oui | 31,5 | 31,2 | 31,6 | 31,4 |
| Non | 68,5 | 68,8 | 68,4 | 68,6 |
| Régime financier ** | | | | |
| Financement de l'activité par la dette (y.c. par crédit-bail) | n.d | 46,7 | 45,5 | |
| Financement de l'activité par capitaux propres | n.d | 9,2 | 9,4 | |
| Pas de ressources financières mobilisées | n.d | 9,8 | 14,2 | |
| Financement mixte de l'activité | n.d | 34,3 | 30,9 | 16,6 |
| Contraintes d'exploitation | | | | · |
| Principaux problèmes rencontrés ** | | | | |
| Problèmes de débouchés | n.d | 27,5 | 13,9 | 10,8 |
| Difficultés financières | n.d | 26,5 | 23,0 | 12,6 |
| Problème de production et de coûts de production | n.d | 9,8 | 9,1 | 4,8 |
| Difficultés internes à l'entreprise | n.d | 2,1 | 3,2 | 1,3 |
| Autres problèmes importants | n.d | 8,0 | 7,0 | |
| Pas de problème particulier | n.d | 36,4 | 44,2 | 20,3 |
| Secteur d'activité | | - | | |
| Activité exercée | | | | |
| Services aux ménages | 11,2 | 13,3 | 13,8 | |
| Industrie agroalimentaire (IAA) | 2,2 | 2,6 | 2,7 | |
| Industrie manufacturière (hors IAA) | 8,1 | 8,6 | 8,5 | |
| Construction | 14,4 | 15,0 | 15,5 | 14,8 |
| Commerce | 32,7 | 29,9 | 29,0 | 31, |
| Transport | 3,9 | 4,2 | 4,4 | |
| Hôtel café restaurant | 9,4 | 8,7 | 8,2 | |
| Services aux entreprises | 18,2 | 17,6 | 17,9 | 18,0 |

Tableau 4 (suite) : Les caractéristiques moyennes des entreprises

| | Sine 94 | Sine 97 | Sine 99 | Ensemble |
|-------------------------|---------|---------|---------|----------|
| Spécificités régionales | | | | |
| Région d'implantation | | | | |
| Guadeloupe | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 |
| Martinique | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 0,9 |
| Guyane | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Réunion | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 1,0 |
| lle-de-France | 25,1 | 22,1 | 22,1 | 23,6 |
| Champagne-Ardenne | 1,6 | 1,7 | 1,7 | 1,7 |
| Picardie | 2,3 | 2,2 | 2,3 | 2,3 |
| Haute-Normandie | 2,1 | 2,3 | 2,3 | 2,2 |
| Centre | 3,2 | 3,4 | 3,4 | 3,3 |
| Basse-Normandie | 1,8 | 2,0 | 2,0 | 1,9 |
| Bourgogne | 2,1 | 2,4 | 2,4 | 2,3 |
| Nord - Pas-de-Calais | 4,1 | 4,3 | 4,3 | 4,2 |
| Lorraine | 2,8 | 2,9 | 2,9 | 2,8 |
| Alsace | 2,4 | 2,7 | 2,6 | 2,6 |
| Franche-Comté | 1,4 | 1,6 | 1,7 | 1,5 |
| Pays de la Loire | 4,1 | 4,5 | 4,6 | 4,3 |
| Bretagne | 3,8 | 4,4 | 4,5 | 4,1 |
| Poitou-Charentes | 2,2 | 2,4 | 2,5 | 2,3 |
| Aquitaine | 5,3 | 5,8 | 5,8 | 5,6 |
| Midi-Pyrénées | 4,8 | 5,1 | 5,2 | 5,0 |
| Limousin | 0,9 | 1,0 | 1,1 | 1,0 |
| Rhone-Alpes | 10,0 | 10,0 | 10,1 | 10,0 |
| Auvergne | 1,9 | 2,0 | 2,1 | 2,0 |
| Languedoc-Roussillon | 4,8 | 4,6 | 4,6 | 4,7 |
| PACA | 9,3 | 8,6 | 7,9 | 8,8 |
| Corse | 0,6 | 0,7 | 0,7 | 0,7 |

^(*) les variables sont disponibles pour les trois vagues

Source : CRÉDOC, d'après données INSEE - SINE 1994-1997

^(**) les variables sont disponibles pour Sine 97 et Sine 99

3. LE MODÈLE TESTÉ ET LA MÉTHODE UTILISÉE

3.1 Présentation du modèle testé

L'analyse des déterminants de la croissance des entreprises pose généralement un problème de sélection endogène des observations. Pour calculer les taux de croissance des entreprises, il est en effet nécessaire de restreindre l'échantillon au sous-ensemble des entreprises ayant survécu au cours de la période étudiée. Or, si les petites entreprises nouvellement créées connaissent, par exemple, une croissance moyenne aussi importante que celle des firmes de taille plus importante, mais aussi des risques d'échec plus nombreux, leur croissance est surévaluée dans une régression qui n'est basée que sur les entreprises toujours en activité.

Pour prendre en compte ce problème de sélection endogène, nous avons opté pour une méthodologie de type Tobit. Ce modèle s'écrit :

Processus de sélection

$$z_{it}^{*} = w_{it}^{'} \gamma + \zeta_{i} + \eta_{it},$$

$$z_{it} = 1 \quad \text{si } z_{it}^{*} > 0,$$

$$z_{it} = 0 \quad \text{si } z_{it}^{*} \leq 0,$$

$$\begin{cases} \Pr{ob(z_{it} = 1) = F(w_{it}^{'} \gamma + \zeta_{i}^{'})}, \\ \Pr{ob(z_{it} = 0) = 1 - F(w_{it}^{'} \gamma + \zeta_{i}^{'})} \end{cases}$$

$$Modèle de régression$$

$$y_{it} = x_{it}^{'} \beta + \mu_{i}^{'} + v_{it} \qquad \text{si } z_{it}^{'} = 1, \quad (3)$$

Où i est l'indice de l'entreprise et t celui de la vague d'interrogation (soit Sine 94, Sine 97 et Sine 99). y_{it} représente la variable endogène du modèle de régression et, dans notre cas, le taux de croissance de l'emploi entre les vagues 94/97 et 97/99. x_{it} est le vecteur des variables explicatives des taux de croissance (décrit plus bas). z_{it} est une variable indicatrice qui vaut 1 lorsqu'une entreprise survit entre deux vagues d'interrogation et 0 sinon. z_{it}^* est une variable latente inobservable linéairement reliée à un vecteur de variables explicatives w_{it}^* (décrit ci-dessous). Le modèle Tobit

comprend également trois effets individuels ξ_i , μ_i et α_i rendant compte de l'hétérogénéité non observée des individus.

3.2 Les variables explicatives de la survie

Pour expliquer la survie des entreprises, nous avons retenu les variables (i.e. le vecteur \mathbf{w}_{it}) suivantes :

Tableau 5 : Variables explicatives de la survie

A) Les caractéristiques personnelles du créateur

Age

Plus haut diplôme obtenu

Qualification professionnelle

Motivation de la création d'entreprises

Existence d'entrepreneur dans l'entourage

Création antérieure

Recours à des conseillés

B) Les caractéristiques de l'entreprise

Taille du capital initial

Statut juridique

Origine de la création ou de la reprise

C) Le positionnement stratégique de l'entreprise

Etendue du marché *

Type de clients *

Nombre de clients *

Nombre d'associés

Souscription à une franchise *

Activité de sous-traitance

Intention d'embauches futures *

D) L'accès au financement extérieur

Moyen de financement

Aide à la création ou à la reprise

E) Le secteur d'activité

Activité exercée

F) Les spécificités régionales

Région d'implantation

Ces variables sont généralement utilisées dans les modèles de régression sur la survie des entreprises ainsi que dans les modèles de durée (voir, par exemple, Bates [1990], Brüderl et al. [1992], , Cressy [1996]).

^(*) les variables sont disponibles pour les trois vagues

3.3 Les variables explicatives de la croissance

Comme nous l'avons déjà évoqué, il n'existe pas aujourd'hui de modèle théorique consensuel sur la croissance des entreprises. Les diverses tentatives de modélisation se sont souvent inspirées de « l'anti-modèle » de Gibrat dans lequel la croissance des entreprises ne serait finalement que le fruit du hasard. Or, de nombreuses études ont montré que la forte hétérogénéité des taux de croissance observée parmi les petites entreprises ne pouvait être attribuée uniquement au hasard, mais aussi à des déterminants microéconomiques ou macro-sectoriels reflétant en particulier les qualités entrepreneuriales et l'influence de diverses forces des marchés (marché du produit, marchés financiers, marché du travail...). Dans l'esprit de ces travaux empiriques, nous avons retenu les variables suivantes pour expliquer la croissance des effectifs des jeunes entreprises pérennes sur la période 1994-1999.

Tableau 6 : Variables explicatives de la croissance

A) Les caractéristiques personnelles du créateur

Age

Qualification professionnelle

B) Les caractéristiques de l'entreprise

Logarithme des effectifs de l'année précédente *

Taille du capital initial

Statut juridique

Origine de la création ou de la reprise

C) Le positionnement stratégique de l'entreprise

Type de clients *

Nombre de clients *

Démarche stratégique **

Liens de coopération étroits **

Raisons de l'évolution des produits et des services **

D) La structure financière

A bénéficié dune aide à la création ou à la reprise Régime financier **

E) Les contraintes d'exploitation

Principaux problèmes rencontrés **

F) Le secteur d'activité

Activité exercée

^(*) les variables sont disponibles pour les trois vagues

^(**) les variables sont disponibles pour Sine97 et Sine99

3.4 La méthode d'estimation

Le principal problème posé par l'estimation de l'équation (3) est qu'il existe un risque non négligeable pour que les perturbations de ce modèle ne soient pas indépendantes de la règle de sélection, *i.e.* pour que l'on ait : $cov(\mu,\zeta) \neq 0$ et/ou $cov(\nu,\eta) \neq 0$. Dans ce cas, aucun estimateur ne permet d'obtenir des estimations convergentes des paramètres.

Pour solutionner ce problème, Nijman et Verbeek [1992, 1996] ont proposé d'adapter la procédure d'estimation initiée par Heckman [1981] au cas des données de panel. Ces auteurs ont montré que, pour obtenir des estimations convergentes des paramètres du modèle de régression (3), il est nécessaire d'ajouter au modèle deux termes correctifs. Ces derniers, notés respectivement A_{1i} et A_{2it} , correspondent aux covariances entre μ_i et ξ_i d'une part, et entre η_{it} et ν_{it} d'autre part (voir Nijman et Verbeek [1992] pour une description précise de la forme de A_{1i} et A_{2it}).

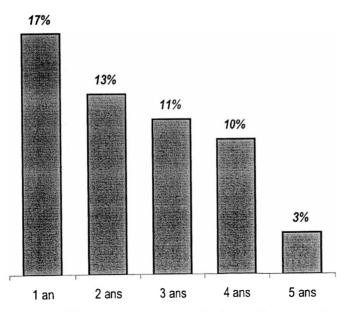
Pour appliquer la méthode proposée par Nijman et Verbeek, nous avons utilisé le programme de Moreau [2000] écrit en SAS IML. Ce programme permet en effet d'estimer un modèle Probit à effets aléatoires sur des données de panel non cylindrées. Il permet également de récupérer les termes A_{1i} et A_{2it} , correspondant aux inverses des ratios de Mills, calculés à l'aide de la procédure de quadrature gaussienne (cf. Moreau [2000] et Blanchard [2002]). Nous avons ensuite rajouté ces termes correctifs à l'équation de croissance des jeunes entreprises (eq. (3)) et estimé ce modèle en tenant compte des problèmes d'hétéroscédasticité des perturbations (en pondérant les estimations par un estimateur asymptotiquement convergent de la matrice de variance-covariance des perturbations).

4. LES RÉSULTATS DES ESTIMATIONS

Pour analyser les déterminants de la croissance des jeunes entreprises, nous avons adopté une modélisation permettant de prendre en compte le problème de sélection endogène lié au cylindrage de l'échantillon au sous-ensemble des entreprises encore en activité cinq années après leur création (cf. présentation du modèle testé). Dans cette optique, nous avons recherché les facteurs explicatifs de la probabilité de survie des entreprises à l'aide d'un modèle Probit. Dans un deuxième temps, nous avons estimé un modèle de croissance incluant un terme correctif calculé à partir des estimations du modèle Probit (cf. la méthode d'estimation).

4.1 Les principaux déterminants de la probabilité de survie des entreprises

Sur les 87 000 entreprises créées en 1994, plus de 17% n'ont pas dépassé la première année d'exercice. 5 ans après avoir créé ou repris une activité, c'est finalement plus d'un entrepreneur sur deux qui ont dû se résoudre à liquider leur entreprise ou à la céder à un autre exploitant.



Graphique 2 : Taux de mortalité des entreprises

Source : CRÉDOC, d'après données INSEE - SINE 1994-1997

Pourquoi certaines entreprises ont-elles réussi à pérenniser leur activité alors que d'autres n'y sont pas parvenues? Nous avons tenté d'apporter quelques éléments de réponse à cette question particulièrement importante, pour le choix et la portée des politiques économiques d'aide à la création des entreprises, en recherchant les facteur explicatifs de la survie des entreprises entre deux vagues d'interrogation (94/97 et 97/99). Rappelons que, pour cela, nous avons construit une variable indicatrice prenant la valeur 1 lorsqu'une entreprise survit entre deux vagues et 0 sinon (cf. présentation du modèle testé), et que les entreprises ayant cessé leur activité au cours du premier mois de leur création ainsi que celles ayant été mises hors champ ont été éliminées du fichier d'étude. Les résultas de ces estimations sont présentés dans le tableau suivant⁸.

⁸ Nous avons également estimé ce modèle sur la période 94/97 puis 97/99 afin de vérifier si les déterminants de la survie à 3 ans sont les mêmes que ceux de la survie à 5 ans. Les résultats des deux régressions sont très comparables et proches de ceux obtenus sur l'échantillon couvrant l'ensemble de la période (94-99).

Tableau 7 : Les déterminants de la survie des entreprises sur la période 1994-1999 (estimation réalisée sur un panel non cylindré de 23 871 entreprises)

| | Coeff estimés | Ecarts types | T-stat |
|---|---------------|--------------|--------|
| Constante | 1,5637 | 0,0984 | 15,9 |
| Age du créateur | | | |
| Moins de 25 ans | -0,1924 | 0,0360 | -5,3 |
| 25 à 29 ans | -0,0294 | 0,0302 | -1,0 |
| 30 à 34 ans | 0,0849 | 0,0295 | 2,9 |
| 35 à 39 ans | 0,1031 | 0,0288 | 3,6 |
| 40 à 44 ans | 0,1425 | 0,0287 | 5,0 |
| 45 à 49 ans | 0,1216 | 0,0295 | 4,1 |
| 50 ans ou plus | ref | <u> </u> | - |
| Diplôme obtenu | | | - |
| Certificat d'études primaires | 0,0079 | 0,0165 | 0,5 |
| Верс | 0,0264 | 0,0167 | 1,6 |
| Сар | 0,0875 | 0,0164 | 5,3 |
| Baccalauréat professionnel | 0,0616 | 0,0233 | 2,6 |
| Baccalauréat général | 0,0536 | 0,0253 | 2,1 |
| BTS | 0,0743 | 0,0288 | 2,6 |
| 1er cycle universitaire | -0,0017 | 0,0377 | 0,0 |
| 2ème cycle universitaire et gdes écoles | 0,2583 | 0,0291 | 8,9 |
| Pas de diplôme | ref | - | |
| Qualification antérieure | | | |
| Artisan | 0,1425 | 0,0321 | 4,4 |
| Chef d'entreprise | 0,0293 | 0,0412 | 0,7 |
| Cadre | 0,0515 | 0,0322 | 1,6 |
| Contremaître | 0,0982 | 0,0429 | 2,3 |
| Profession intermédiaire | -0,0286 | 0,0383 | -0,7 |
| Employé | 0,0178 | 0,0264 | 0,7 |
| Ouvrier | 0,1845 | 0,0303 | 6,1 |
| Sans activité | ref | | - |
| Motivation | | | |
| Idée nouvelle ou exemple de réussite | 0,1064 | 0,0297 | 3,6 |
| Goût d'entreprendre | 0,1648 | 0,0231 | 7,1 |
| Opportunité de création | 0,1682 | 0,0253 | 6,7 |
| Retrouver un emploi | ref | <u> </u> | |
| Entourage entrepreneurial | | | |
| Famille | 0,0365 | 0,0175 | 2,1 |
| Parmi les proches | -0,0171 | 0,0219 | -0,8 |
| Personne | ref | - | |

Tableau 7 (suite) : Les déterminants de la survie des entreprises sur la période 1994-1999

| | Coeff estimés | Ecarts types | T-stat |
|---|---------------|--------------|--------|
| Création antérieure | | | |
| Non | ref | - | - |
| Oui | -0,1490 | 0,0218 | -6,8 |
| Recours à des conseillés | | - | |
| Oui | -0,0008 | 0,0156 | -0,1 |
| Non | ref | | - |
| Taille du capital initial | | | |
| moins de 10 000F | -0,4246 | 0,0508 | -8,4 |
| 10 000 à 25 000F | -0,3975 | 0,0512 | -7,8 |
| 25 000 à 50 000F | -0,3560 | 0,0498 | -7,1 |
| 50 000 à 100 000F | -0,3821 | 0,0485 | -7,9 |
| 100 000 à 250 000F | -0,2679 | 0,0485 | -5,5 |
| 250 000 à 500 000F | -0,1604 | 0,0506 | -3,2 |
| 500 000 à 1 000 000F | -0,0974 | 0,0552 | -1,8 |
| 1 000 000F ou plus | ref | - | - |
| Statut juridique | | | |
| Artisan-commerçant | -0,0842 | 0,0329 | -2,6 |
| Commerçant | -0,4791 | 0,0238 | -20,1 |
| Artisan | -0,1093 | 0,0273 | -4,0 |
| Autre personne physique | -0,1764 | 0,0326 | -5,4 |
| Personne morale | ref | - | - |
| Origine de la création ou de la reprise | | | |
| Création pure | -0,2682 | 0,0187 | -14,4 |
| Reprise | ref | - | - |
| Transformation d'une El en société | 0,4065 | 0,0395 | 10,3 |
| Etendue du marché * | | | |
| Locale | 0,0150 | 0,0255 | 0,6 |
| Régionale | -0,1833 | 0,0260 | -7,1 |
| Nationale | ref | - | - |
| Transfrontalière | -0,0794 | 0,0716 | -1,1 |
| Internationale | 0,0273 | 0,0403 | 0,7 |
| Type de clients * | | | |
| Administration | 0,1823 | 0,0361 | 5,0 |
| Grandes entreprises | 0,1637 | 0,0363 | 4,5 |
| PME | 0,0674 | 0,0222 | 3,0 |
| Particuliers | ref | - | - |

Tableau 7 (suite) : Les déterminants de la survie des entreprises sur la période 1994-1999

| | Coeff estimés | Ecarts types | T-stat |
|---|---------------|--------------|--------|
| Nombre de clients * | | | |
| 1 ou 2 clients | -1,1736 | 0,0434 | -27,0 |
| 3 à 10 clients | -0,8890 | 0,0361 | -24,6 |
| Un plus grand nombre | -0,7727 | 0,0319 | -24,2 |
| Quelques gros | ref | - | - |
| Nombre d'associés | | | |
| Aucun | 0,0305 | 0,0295 | 1,0 |
| Un associé | 0,0504 | 0,0296 | 1,7 |
| Deux associés ou plus | ref | - | - |
| Souscription à une franchise * | <u> </u> | | |
| Oui | 0,0367 | 0,0289 | 1,3 |
| Non | ref | • | - |
| Activité de sous-traitance | | · - | |
| Oui | -0,1949 | 0,0282 | -6,9 |
| Annexe | -0,0025 | 0,0232 | -0,1 |
| Non | ref | - | - |
| Intention d'embauches futures * | | | |
| Oui | -0,0782 | 0,0237 | -3,3 |
| Non | 0,1525 | 0,0174 | 8,8 |
| Ne sait pas | ref | - | - |
| Moyen de financement | • | | |
| Obtention d'un prêt | 0,4631 | 0,0386 | 12,0 |
| Autofinancement | 0,2205 | 0,0372 | 5,9 |
| Autofinancement contraint (refus de prêt) | ref | | - |
| Aides ou subventions | | | - |
| Oui | 0,0395 | 0,0176 | 2,2 |
| Non | ref | <u>-</u> | |
| Activité exercée | | | |
| Service aux ménages | 0,1025 | 0,0325 | 3,2 |
| Industrie agroalimentaire (IAA) | -0,1955 | 0,0474 | -4,1 |
| Industrie manufacturière (hors IAA) | -0,0226 | 0,0325 | -0,7 |
| Construction | 0,0900 | 0,0335 | 2,7 |
| Commerce | -0,1845 | 0,0293 | -6,3 |
| Transport | 0,2272 | 0,0407 | 5,6 |
| Hôtel café restaurant | -0,3468 | 0,0346 | -10,0 |
| Services aux entreprises | ref | - | - |

Tableau 7 (suite et fin) : Les déterminants de la survie des entreprises sur la période 1994-1999

| | Coeff estimés | Ecarts types | T-stat |
|-----------------------|---------------|--------------|--------|
| | | | |
| Région d'implantation | 0.4055 | 0.0754 | |
| Guadeloupe | 0,1855 | 0,0754 | 2,5 |
| Martinique | 0,3212 | 0,0857 | 3,7 |
| Guyane | -0,3079 | 0,1078 | -2,9 |
| Réunion | -0,2590 | 0,0766 | -3,4 |
| lle-de-France | -0,1081 | 0,0505 | -2,1 |
| Champagne-Ardenne | 0,0366 | 0,0634 | 0,6 |
| Picardie | ref | ~ | - |
| Haute-Normandie | 0,0545 | 0,0605 | 0,9 |
| Centre | 0,1141 | 0,0581 | 2,0 |
| Basse-Normandie | 0,0550 | 0,0625 | 0,9 |
| Bourgogne | 0,0896 | 0,0526 | 1,7 |
| Nord - Pas-de-Calais | 0,0251 | 0,0511 | 0,5 |
| Lorraine | -0,0225 | 0,0548 | -0,4 |
| Alsace | 0,1518 | 0,0598 | 2,5 |
| Franche-Comté | 0,1156 | 0,0661 | 1,8 |
| Pays de la Loire | -0,0484 | 0,0561 | -0,9 |
| Bretagne | 0,0533 | 0,0575 | 0,9 |
| Poitou-Charentes | 0,0166 | 0,0526 | 0,3 |
| Aquitaine | 0,0025 | 0,0540 | 0,0 |
| Midi-Pyrénées | 0,0286 | 0,0559 | 0,5 |
| Limousin | 0,1374 | 0,0713 | 1,9 |
| Rhone-Alpes | -0,0147 | 0,0520 | -0,3 |
| Auvergne | 0,0614 | 0,0615 | 1,0 |
| Languedoc-Roussillon | -0,0909 | 0,0559 | -1,6 |
| PACA | -0,1565 | 0,0527 | -3,0 |
| Corse | 0,2328 | 0,0786 | 3,0 |
| Rho | 0,2050 | 0,0114 | 18,0 |

4.1.1 L'influence du profil du créateur et des caractéristiques de l'entreprise

Le profil du créateur semble jouer un rôle important pour expliquer les chances de survie d'une entreprise, ou les risques de mortalité⁹. A cet égard, être âgé de moins de 25 ans apparaît comme un handicap qui s'explique sans doute par le manque d'expérience. A l'inverse, toutes choses égales par ailleurs, la pérennité des projets est mieux garantie dans la population des 30-49 ans. L'âge peut s'interpréter comme un indicateur du capital humain reflétant l'expérience et les « acquis » du créateur. De ce point de vue, les anciens entrepreneurs, artisans ou commerçants, apparaissent naturellement mieux placés pour faire vivre un projet que les anciens salariés (à l'exception des ouvriers), du fait de leur expérience dans la conduite d'une entreprise.

Le diplôme obtenu joue également sur la pérennité du projet. Les chances de passer le cap du troisième ou du cinquième anniversaire sont d'autant plus fortes que le diplôme obtenu par le dirigeant de l'entreprise est élevé.

La survie des entreprises nouvellement créées dépend aussi pour une large part des caractéristiques propres à l'entreprise. En premier lieu, il semble que la taille du capital initial soit une des clés de la longévité. En effet, les chances de survie des entreprises augmentent fortement avec les moyens consacrés au lancement du projet (achat de machines, frais d'équipement et d'installation, apports en nature...).

Il semble également préférable de reprendre une entreprise existante plutôt que d'en créer une. Par ailleurs, les sociétés (personnes morales) résistent beaucoup mieux que les entreprises individuelles (personnes physiques).

4.1.2 L'impact du positionnement stratégique de l'entreprise

Les résultats des estimations reportées dans le tableau 7 indiquent clairement que le positionnement stratégique des entreprises n'est pas neutre sur leur survie. Il ressort en particulier qu'il est préférable de servir un marché national plutôt qu'un marché régional, et que la pérennité des projets est fortement liée au type et au nombre de clients dont disposent les entreprises : compter parmi ses clients quelques grandes entreprises ou administrations (en opposition à un grand nombre de particuliers ou de PME)

⁹ L'influence des caractéristiques personnelles d'un créateur sur les chances de survie de son entreprise est confirmée dans de nombreuses études empiriques : Bonneau et Francoz [1995] à partir de données issues de l'enquête Sine, Brüderl et al. [1992] sur un échantillon d'entreprises allemandes, Storey [1994] et Cressy [1996] sur données d'entreprises britanniques.

est un atout incontestable pour faire vivre dans le temps son projet. Il est intéressant de noter que les créateurs prudents (ou réalistes) bénéficient d'une prime à la survie. En effet, les entreprises qui n'envisagent pas de recrutement au cours de l'année qui suit leur interrogation résistent mieux que les autres.

4.1.3 Le rôle prépondérant des facteurs financiers

L'influence des facteurs financiers apparaît non négligeable sur la probabilité de survie des entreprises. Les entrepreneurs ayant bénéficié d'un prêt bancaire sont mieux armés pour survivre que ceux qui n'en ont pas obtenu. Ceci peut s'interpréter comme la conséquence de la faiblesse de la marge de manœuvre financière dont souffrent les entreprises limitées dans leur accès aux financements externes, mais aussi comme le fait que les entreprises démarrant sans financement extérieur sont celles fondées sur les projets les plus hasardeux entraînant logiquement une forte mortalité par la suite (De Meza et Webb [1998]).

Par ailleurs, la pérennité des projets est positivement influencée par l'obtention d'une aide financière publique. Duguet et Crépon [2002] expliquent ce résultat en considérant que « les projets dont le rendement moyen est le plus élevé sont les plus risqués, de sorte que la probabilité de défaillance des entreprises à faible capital initial est également la plus élevée. Une aide à la création d'entreprise, en augmentant le capital initial, incite les entrepreneurs à prendre des projets moins risqués, qui se caractérisent par une durée de vie plus longue »¹⁰ L'aide à la création d'entreprise contribue ainsi, au niveau macroéconomique, à réduire le nombre de travailleurs à la recherche d'un emploi et augmente dans le même temps le nombre d'emplois disponibles.

4.2 Analyse des déterminants de la croissance des jeunes entreprises

La génération d'entreprises nées en 1994 et ayant franchi avec succès le cap des premières années d'existence a contribué à créer plus de 29 000 emplois entre 1994 et 1999 (tableau 8).

¹⁰ Duguet et Crépon [2002], à partir de données issues de l'enquête Sine 94; concluent également que l'aide publique permet d'allonger la durée de vie des entreprises qui en bénéficient.

Tableau 8 : Création nette d'emplois salariés par secteur d'activité

(champ : entreprises pérennes au cours de la période 1994-1999)

| | Nombre d'entreprises | % d'entrepr. dont les effectifs ont varié entre 1994 et 1999 | Nombre de recrutements entre 1994 et 1997 | Nombre de recrutements entre 1997 et 1999 | Taux de croissance des effectifs entre 1994 et 1997 | Taux de croissance des effectifs entre 1997 et 1999 |
|-------------------------------------|-------------------------|---|--|--|--|--|
| Service aux ménages | 4 735 | 19,2% | 1 779 | 1 305 | 55,5% | 26,2% |
| Industrie agroalimentaire (IAA) | 934 | 66,9% | 256 | 264 | 13,3% | 12,1% |
| Industrie manufacturière (hors IAA) | 2 930 | 64,6% | 3 671 | 1 276 | 73,4% | 14,7% |
| Construction | 5 331 | 66,2% | 3 653 | 1 675 | 49,8% | 15,3% |
| Commerce | 9 964 | 58,3% | 4 816 | 1 907 | 53,4% | 13,8% |
| Transport | 1 494 | 46,8% | 1 539 | 570 | 101,7% | 18,7% |
| Hôtel café restaurant | 2 802 | 65,8% | 605 | 409 | 15,7% | 9,2% |
| Services aux entreprises | 6 146 | 54,2% | 2 758 | 2 597 | 48,9% | 30,9% |
| Ensemble | 34 336 | 57,2% | 19 077 | 10 003 | 50,9% | 17,7% |

Source: CRÉDOC, d'après données INSEE - SINE 1994-1997

Parmi les principaux secteurs recruteurs, celui du commerce se distingue avec plus de 6 700 recrutements réalisés au cours de la période 1994-1999, soit 23% de l'ensemble des créations nettes d'emplois salariés. Les services aux entreprises et le secteur de la construction totalisent chacun un solde net d'embauches de 5 300 salariés (soit 18% du total des création nettes).

Tableau 9 : Taux de croissance des effectifs salariés par secteur d'activité (champ : ensemble des entreprises françaises)

| | Répartition des entreprises en 1999 | Taux de croissance des effectifs entre 1994 et 1997 | Taux de croissance des effectifs entre 1997 et 1999 |
|-------------------------------------|---|--|--|
| Service aux ménages | 25,5% | -38,8% | 52,2% |
| Industrie agroalimentaire (IAA) | 2,6% | -1,4% | 4,3% |
| Industrie manufacturière (hors IAA) | 7,7% | 2,5% | 7,1% |
| Construction | 10,2% | 3,7% | 7,3% |
| Commerce | 24,7% | -0,7% | 2,8% |
| Transport | 4,3% | -15,5% | -15,4% |
| Hôtel café restaurant | 7,9% | -2,1% | -1,0% |
| Services aux entreprises | 17,1% | 48,0% | -31,6% |
| Ensemble | 100,0% | -1,7% | 1,7% |

Source : CRÉDOC, d'après données INSEE - SINE 1994-1997

La croissance de ces jeunes entreprises a été plus soutenue au cours de leurs trois premières années d'existence (plus du tiers des emplois a été créé entre 1994 et 1997). Ce résultat est à contre-courant de la situation observée au niveau de l'ensemble des entreprises françaises sur la période 1994-1997 où les effectifs salariés ont reculé de 1,7% (tableau 9).

Ce sont les toute jeunes entreprises des secteurs du transport et de l'industrie manufacturière qui ont connu la plus forte croissance des effectifs salariés entre 1994 et 1999, alors que la plus faible progression de l'emploi est à mettre à l'actif des firmes de l'industrie agroalimentaire.

Le tableau 10 ci-dessous montre que la croissance de ces jeunes entreprises n'est pas le simple fruit du hasard, comme le suggère la loi de Gibrat (cf. les déterminants de la croissance des entreprises), mais plutôt le résultat d'une combinaison de divers facteurs liés en particulier aux caractéristiques de l'entreprise, à son positionnement stratégique, mais aussi à sa structure financière, à ses contraintes d'exploitation, sans oublier l'influence macro-sectorielle dont elle profite ou pâtit selon les cas¹¹.

¹¹ Nous avons également estimé ce modèle en prenant le chiffre d'affaires comme mesure de la croissance des entreprises (mesure de ses performances). Pour cela, nous nous sommes limités à la période 97/99, car les données sur le chiffre d'affaires des jeunes entreprises ne sont disponibles qu'à partir de la vague de ré-enquête de 1997. Les résultats, qui figurent en annexe de ce document, sont très proches de ceux obtenus avec l'emploi sur la période 1994-1999.

Tableau 10 : Les déterminants de la croissance des entreprises pérennes sur la période 94-99 (estimation réalisée sur un panel cylindré de 12 514 entreprises)

| | Coeff estimés | Ecarts types | T-stat |
|---------------------------------|------------------|--------------|--------|
| Constante | -2,9301 | 1,5167 | -1,9 |
| Logarithme des effectifs en t-1 | -0,3266 | 0,0073 | -44,5 |
| Age du créateur | | | |
| Moins de 25 ans | -0,0001 | 0,0164 | 0,0 |
| 25 à 29 ans | 0,0309 | 0,0132 | 2,4 |
| 30 à 34 ans | 0,0091 | 0,0125 | 0,7 |
| 35 à 39 ans | -0,0039 | 0,0126 | -0,3 |
| 40 à 44 ans | -0,0015 | 0,0125 | -0,1 |
| 45 à 49 ans | 0,0024 | 0,0131 | 0,2 |
| 50 ans ou plus | ref | | |
| Qualification antérieure | | | |
| Artisan | -0,0071 | 0,0148 | -0,5 |
| Chef d'entreprise | 0,0389 | 0,0203 | 1,9 |
| Cadre | 0,0051 | 0,0155 | 0,3 |
| Contremaître | 0,0163 | 0,0200 | 0,8 |
| Profession intermédiaire | -0,0079 | 0,0182 | -0,4 |
| Employé | -0,0023 | 0,0128 | -0,2 |
| Ouvrier | -0,0036 | 0,0137 | -0,3 |
| Sans activité | ref | | - |
| Taille du capital initial | | | |
| moins de 10 000F | -0,1411 | 0,0200 | -7,1 |
| 10 000 à 25 000F | -0,1675 | 0,0204 | -8,2 |
| 25 000 à 50 000F | -0,1494 | 0,0200 | -7,5 |
| 50 000 à 100 000F | -0,1354 | 0,0194 | -7,0 |
| 100 000 à 250 000F | -0,1239 | 0,0191 | -6,5 |
| 250 000 à 500 000F | -0,1097 | 0,0197 | -5,6 |
| 500 000 à 1 000 000F | -0,0945 | 0,0215 | -4,4 |
| 1 000 000F ou plus | ref | - | |
| Statut juridique | | | |
| Artisan-commerçant | -0,1422 | 0,0126 | -11,3 |
| Commerçant | -0,1245 | 0,0114 | -10,9 |
| Artisan | -0,1825 | 0,0120 | -15,2 |
| Autre personne physique | -0,1832 | 0,0138 | -13,3 |
| Personne morale | ref | - | • |

Tableau 10 (suite) : Les déterminants de la croissance des entreprises pérennes sur la période 94-99

| | Coeff estimés | Ecarts types *** | T-stat |
|--|------------------|---------------------|--------------|
| Origine de la création ou de la reprise | | | |
| Création pure | -0,0171 | 0,0077 | -2,2 |
| Reprise | ref | - | - |
| Transformation d'une El en société | 0,0136 | 0,0139 | 1,0 |
| Type de clients * | | | |
| Administration | 0,1526 | 0,0157 | 9,7 |
| Grandes entreprises | 0,3078 | 0,0181 | 1 7,0 |
| PME | 0,1300 | 0,0101 | 12,9 |
| Particuliers | ref | - | _ |
| Nombre de clients * | | | |
| 1 ou 2 clients | -0,2509 | 0,0205 | -12,2 |
| 3 à 10 clients | -0,1610 | 0,0120 | -13,4 |
| Un plus grand nombre | -0,0864 | 0,0084 | -10,3 |
| Quelques gros | ref | - | - |
| Démarche stratégique ** | | | |
| De prospection | 0,0381 | 0,0085 | 4,5 |
| Effort publicitaire | 0,0096 | 0,0075 | 1,3 |
| Effort sur les prix | -0,0120 | 0,0074 | -1,6 |
| Rachat de clientèle | 0,2676 | 0,0459 | 5,8 |
| Achat de brevets ou licences | 0,1425 | 0,0599 | 2,4 |
| Aucune | ref | - | - |
| Liens de coopération étroits ** | | | |
| Achat | 0,0430 | 0,0116 | 3,7 |
| Conception de biens ou de services | -0,0169 | 0,0145 | -1,2 |
| Production de biens ou de services | 0,0295 | 0,0244 | 1,2 |
| Gestion | 0,0118 | 0,0236 | 0,5 |
| Vente | 0,0118 | 0,0184 | 0,6 |
| Publicité | 0,0461 | 0,0210 | 2,2 |
| Finance | 0,1073 | 0,0473 | 2,3 |
| Aucun | ref | <u>-</u> | - |
| Raisons de l'évolution des produits et des services ** | | | |
| Contraintes extérieures à l'entreprise | 0,0149 | 0,0135 | 1,1 |
| Contraintes internes à l'entreprise | -0,0155 | 0,0346 | -0,5 |
| Volonté interne à l'entreprise | 0,0987 | 0,0084 | 11,8 |
| Opportunité du marché | 0,0395 | 0,0087 | 4,6 |
| Pas d'évolution | ref | - | - |

Tableau 10 (suite et fin) : Les déterminants de la croissance des entreprises pérennes sur la période 94-99

| | Coeff estimés | Ecarts types *** | T-stat |
|--|------------------|---------------------|--------|
| Aides à la création ou à la reprise | | | |
| Oui | -0,0317 | 0,0076 | -4,2 |
| Non | ref | - | - |
| Régime financier ** | | | |
| Financement de l'activité par la dette (y.c.par crédit-bail) | 0,0602 | 0,0113 | 5,3 |
| Financement de l'activité par capitaux propres | ref | - | - |
| Pas de ressource financière mobilisée | -0,0282 | 0,0130 | -2,2 |
| Financement mixte de l'activité | 0,1048 | 0,0119 | 8,8 |
| Principaux problèmes rencontrés ** | | | |
| Problème de débouchés | -0,0848 | 0,0091 | -9,3 |
| Difficultés financières | -0,0382 | 0,0081 | -4,7 |
| Problème de production et de coûts de production | 0,1067 | 0,0114 | 9,4 |
| Difficultés internes à l'entreprise | 0,0785 | 0,0221 | 3,6 |
| Autres problèmes importants | -0,0508 | 0,0125 | -4,1 |
| Pas de problème particulier | ref | • | |
| Activité exercée | | | |
| Service aux ménages | 0,0360 | 0,0143 | 2,5 |
| Industrie agroalimentaire (IAA) | 0,0823 | 0,0196 | 4,2 |
| Industrie manufacturière (hors IAA) | 0,0543 | 0,0152 | 3,6 |
| Construction | 0,1194 | 0,0150 | 8,0 |
| Commerce | -0,0235 | 0,0136 | -1,7 |
| Transport | 0,0095 | 0,0183 | 0,5 |
| Hôtel café restaurant | 0,0137 | 0,0165 | 0,8 |
| Services aux entreprises | ref | | |
| Terme correctif | 0,2392 | 0,1045 | 2,3 |

^(*) les variables sont disponibles pour les trois vagues

4.2.1 La croissance est plus marquée pour les petites entreprises

Comme dans la plupart des études récentes, on observe une relation négative entre la taille des entreprises et leur taux de croissance. Toutes choses égales par ailleurs, la croissance d'une entreprise diminue avec sa dimension. Le tableau 11 ci-dessous illustre parfaitement cette relation. On constate que les firmes de taille plus importante ont réduit leurs effectifs salariés au cours de la période

^(**) les variables sont disponibles pour Sine 97 et Sine 99

^(***) les écarts types sont corrigés de l'hétéroscédasticité par la méthode de White

1994-1999, alors que les petites entreprises ont fortement embauché : celles de 0 salarié en 1994 ont réalisé près de 80% du total des créations nettes d'emploi.

Tableau 11 : Taux de croissance des effectifs salariés par tranche de taille d'entreprises au niveau national (champ : ensemble des entreprises françaises)

| | Nombre d'entreprises | Nombre de recrutements entre 1994 et 1997 | Nombre de recrutements entre 1997 et 1999 | Taux de croissance des effectifs entre 1994 et 1997 | Taux de croissance des effectifs entre 1997 et 1999 |
|---------------------|-------------------------|--|--|--|--|
| 0 salarié | 23 731 | 14 869 | 7 681 | 358,0% | 40,4% |
| 1 à 2 salarié | 7 296 | 3 652 | 1 859 | 31,8% | 12,3% |
| 3 à 5 salariés | 2 255 | 807 | 459 | 9,0% | 4,7% |
| 6 à 9 salariés | 681 | 104 | 141 | 2,1% | 2,8% |
| 10 salariés ou plus | 373 | -355 | -137 | -4,4% | -1,8% |
| Ensemble | 34 336 | 19 077 | 10 003 | 50,9% | 17,7% |

Source : CRÉDOC, d'après données INSEE - SINE 1994-1997

Ce résultat peut s'interpréter comme la conséquence de ce que les coûts (internes et externes) de la croissance sont supérieurs pour les grandes entreprises : besoin d'atteindre des marchés de plus en plus en difficiles, complexification de l'organisation....

Par ailleurs, il est important de noter que le terme correctif rajouté au modèle de régression (tableau 10) est significatif, ce qui confirme l'existence d'un problème de sélection endogène (que nous corrigeons *via* le terme correctif) lié au cylindrage de l'échantillon au sous-ensemble des entreprises encore en activité 5 années après leur création (cf. la méthode d'estimation)¹².

4.2.2 L'influence des caractéristiques de l'entreprise l'emporte sur celles de son créateur

Si les caractéristiques personnelles du créateur ont une influence certaine sur la survie de l'entreprise, elles semblent ne pas avoir de prise réelle sur la croissance (tableau 10). Cette dernière apparaît toutefois légèrement plus élevée dans la population des entrepreneurs âgés de 25 à 29 ans au moment

¹² En principe, la méthode proposée par Nijman et Verbeek [1992, 1996] suggère de rajouter deux termes correctifs A1 et A2 au modèle de régression. Or, dans notre cas, les variables du modèle Probit (analyse des déterminants de la survie) ont une très faible variabilité temporelle. Les termes A1 et A2 sont donc très fortement corrélés. En conséquence, nous avons choisi d'intégrer uniquement le terme A1 dans le modèle explicatif de la croissance des jeunes entreprises.

de la création de leur entreprise. De même, la croissance de l'emploi semble mieux garantie dans les firmes dirigées par un ancien chef d'entreprise, dont l'expérience passée de gestionnaire apparaît alors comme un atout important.

Les caractéristiques des entreprises ont en revanche une forte incidence sur la croissance. Comme pour la survie, la taille du capital initial exerce une influence positive sur la croissance. Plus les investissements consentis à la création sont importants¹³, plus la croissance future de l'entreprise sera soutenue. Le statut juridique et l'origine de la création ou de la reprise ont le même impact que pour la survie : être une société et / ou reprendre une entreprise existante offre (ou implique) des opportunités de croissance que n'ont pas les entreprises individuelles et / ou les entreprises créées de toutes pièces.

4.2.3 Le positionnement stratégique modifie les trajectoires de croissance

L'entreprise est la concrétisation d'un projet fondé sur des grandes orientations stratégiques imaginées par son créateur. Ce positionnement stratégique sera amené à évoluer au cours de la vie de l'entreprise en fonction des mutations observées sur le marché dans lequel elle évolue et de la modification des données concurrentielles qui s'y rattachent. La croissance comme la survie des entreprises sont donc fort logiquement influencées par les choix stratégiques des entrepreneurs. En premier lieu, le type de clients auxquels s'adresse l'entreprise agit directement sur ses potentialités de croissance (tableau 10). Les entreprises qui ont la possibilité de fournir quelques gros clients ont une plus forte propension à croître que les autres.

Par ailleurs, il semble que les firmes qui s'inscrivent dans une démarche active par rapport au développement de leur activité (effort publicitaire ou de prospection, rachat de clientèle, achat de brevets...) bénéficient d'une croissance supérieure à celles dont le positionnement stratégique apparaît comme plus prudent.

La croissance est également plus affirmée pour les entreprises ayant fait évoluer leurs produits ou leurs services pour des raisons liées à une volonté interne de changement, ou pour mieux saisir des opportunités de marché.

¹³ Cf. Duguet et Crépon [2002] pour un modèle explicatif de la taille du capital initial à partir des données de l'enquête Sine 94.

De même, la croissance de l'emploi de certaines entreprises est positivement influencée par leur capacité à nouer des liens de coopération étroits avec d'autres firmes (liens financiers avec une filiale, participation financière, publicité...).

4.2.4 Les facteurs financiers et les contraintes d'exploitation sont parfois des freins à la croissance

Déterminantes quant il s'agit de prolonger l'espérance de vie des jeunes entreprises, les aides publiques à la création ne le sont plus pour dynamiser la croissance. Pire encore, elles semblent avoir un effet négatif sur la progression de l'emploi. Ce résultat peut s'interpréter de diverses manières. En premier lieu, on peut supposer que l'aide permet à des entreprises à faible potentiel de croissance de survivre, alors qu'à profil égal, les entreprises non aidées sont obligées de cesser leur activité. Les mécanismes d'aide et de soutien à la création peuvent également avoir pour effet de filtrer les entreprises dont les performances moyennes, mesurées par la croissance de l'emploi, sont en retrait par rapport aux autres firmes.

On observe par ailleurs une forme de hiérarchie des moyens de financement selon leur impact sur la croissance. De ce point de vue, les entreprises qui financent leur activité entièrement sur leurs capitaux propres sont, toutes choses égales par ailleurs, moins performantes que celles qui recourent uniquement à de la dette ou qui adoptent un mode financement mixte (dette + capitaux propres)¹⁴. L'explication de ce résultat réside sans doute dans le fait que la croissance d'une partie des entreprises autofinancées est limitée par leurs difficultés d'accès au marché du crédit.

Les problèmes financiers apparaissent, du reste, comme l'une des entraves fortes à la croissance des entreprises, au même titre que les contraintes de débouchés.

¹⁴ Nous avons effectué la même régression en distinguant le financement des besoins de trésorerie du financement des investissements (dans le tableau 11 nous agrégeons les deux). Les résultats montrent que la hiérarchie des moyens de financement selon leur impact sur la croissance s'applique aussi bien aux besoins de trésorerie qu'aux investissements.

CONCLUSION

Cette étude a pour objectif principal d'analyser les déterminants de la croissance des jeunes entreprises au cours des cinq années qui ont suivi leur création. Elle s'appuie pour cela sur des données issues de l'enquête SINE 94, 97 et 99. Les estimations sont réalisées sur un échantillon d'entreprises pérennes au cours de la période 1994-1999. Ce cylindrage pose un problème de biais de sélection que nous avons pris en compte en rajoutant un terme correctif au modèle de croissance. Ce terme correctif est calculé à partir des résultats de l'estimation d'un modèle Probit analysant les déterminants de la survie des entreprises.

Au vu des estimations du modèle Probit, il apparaît que les caractéristiques personnelles du créateur, ainsi que les caractéristiques de l'entreprise, influencent fortement la pérennité des projets. Il ressort également que les mesures d'aide publique à la création favorisent la survie des entreprises.

L'analyse des déterminants de la croissance des entreprises révèle une corrélation négative entre les performances et la taille de l'entreprise. D'une manière générale, les caractéristiques personnelles du créateur ont moins d'incidence sur la croissance que les caractéristiques de l'entreprise. En revanche, la qualité du management, que l'on peut appréhender à travers les choix stratégiques réalisés par les dirigeants, modifie les trajectoires de croissance.

Le fait d'avoir obtenu une aide publique semble pénaliser la croissance des entreprises. Ce résultat est cependant à prendre avec une extrême prudence. L'aide peut en effet avoir permis à des entreprises à faible potentiel de croissance de survivre au-delà de l'espérance de vie moyenne des firmes non aidées présentant le même profil. L'aide peut également être à l'origine d'une sélection endogène de projets intrinsèquement moins performants, et ce malgré les mécanismes de filtrage des candidats à l'obtention d'une aide publique.

Une des voies possibles d'extension de ce travail de recherche serait précisément de parvenir à identifier les raisons exactes de la corrélation négative entre l'aide et la croissance. Il serait en particulier intéressant de modéliser la probabilité d'obtenir une aide, en distinguant les chômeurs créateurs des actifs créateurs. La prise en compte de la dimension territoriale dans l'analyse de la croissance des jeunes entreprises constitue une autre voie possible de recherche.

BIBLIOGRAPHIE

- ACS Z.J., AUDRETSCH D.B. [1990], Innovation and Small Firms, Cambridge Mass., MIT Press.
- BATES T. [1990], "Entrepreneur human capital inputs and small business longevity", *Review of Economics and Statistics*, LXXII(4), pp.551-559.
- BLANCHARD P. [2002], "Estimation du modèle Probit à effets aléatoires sur données de panel", Erudite, Document de travail 01-0.
- BONINI C.P., SIMON H.A. [1958], "The size distribution of business firms", *The American Economic Review*, vol. 4V, Sept., pp.607-617.
- BONNEAU J., FRANCOZ D. [1995], "Profil du créateur et survie de l'entreprise", *Insee Première*, n°372, avril.
- BONNET J., GHARBI A., LE PAPE N. [2002], "Intensité du recours à la dette, agressivité et pérennité des entreprises : une étude empirique à partir des enquêtes SINE", Working Paper, May.
- BOTTAZZI G.[2003], "Firm Diversification and the Law of Proportionate effect", Working Paper, January.
- BOTTAZZI G., GEFIS E., DOSI G. [2002], "Corporate growth and industrial structures : some evidence from the Italian manufacturing industry", *Industrial and Corporate Change*, 11(4), pp.705-723.
- BRUDERL J., PREISENDORFER P., ZIEGLER R. [1992], "Survival Chances of Newly Founded Business Organization", *American Sociological Review*, vol.57, April, pp.227-242.
- CARPENTER R.E., PETERSON B.C. [2002], "Is the growth of small firms constrained by internal finance?", *Review of Economics and Statistics*, 84(2), May, pp.298-309.
- CHESHER A. [1979], "Testing the Law of Proportionate Effect", *Journal of Industrial Economics*, vol.27, n° 4, Nov., pp.403-411.
- CRÉPON B., DUGUET B. [2002], "Prêt bancaire, aides publiques et survie des nouvelles entreprises : une analyse économétrique à partir des méthodes d'appariement sélectif sur données d'entrepreneurs", Version révisée, mai.
- CRÉPON B., LUNG N. [1999], "Innovation, emploi et performances", Document de travail G 9904, Insee, Direction des Études et Synthèses Economiques.
- CRÉPON B., ROSENWALD F. [2001], "Investment and financial constraints the impact of business cycle an estimation on French data", *Économie et Statistiques*, 341-342(1/2), p. 29-46.
- CRESSY R. [1996], "Are Business Starups Debt-Rationed?", *Economic Journal*, vol. 106, n°438, Sept., pp.1253-1270.
- DE MEZA ET WEBB. [1998], "Credit Market Efficiency and tax Policy in the Presence of Screening Costs", *Journal of Public Economics*, vol. 36, pp.1-22.
- DOSI G., FABIANI S. [1994], "Convergence and Divergence in the Long-term Growth of Open Economies", in SILVERBERG G. and SOETE L. (eds), *The Economics of Growth and Technical Change. Technologies, Nations, Agents*, Edward Elgar, Aldershot, pp.119-147.

- DUNNE P., HUGUES A. [1994], "Age, Size, Growth and Survival: UK Companies in the 1980s", *Journal of Industrial Economics*, vol.XLII, n°2, June, pp.115-140.
- DUNNE T., ROBERTS M.J., SAMUELSON L. [1989], "The Growth and Failure of US. Manufacturing Plants", *The Quaterly Journal of Economics*, vol.CIV, n°4, Nov., pp.671-698.
- EVANS D.S. [1987], "Tests of Alternative Theories of Firm Growth", *Journal of Political Economy*, vol.95, n°4, August, pp.657-674.
- FRANÇOIS J.-P. [1998], Innovation, croissance et emploi des entreprises industrielles, ronéotypé, Direction Générale des Statégies Industrielles, SSI, 31 mars.
- GEROSKI P.A., MACHIN S.J., WALTERS C.F. [1997], "Corporate growth and profitability", *The Journal of Industrial Economics*, vol.XLV, n°2, June, pp.171-189.
- HART P.E., OULTON N. [1996], "Growth and Size of Firms", *Economic Journal*, vol. 106, n°430, Sept., pp.1242-1252.
- HART P.E., PRAIS P.E. [1956], "The analysis of business concentration: a statistical approach", *Journal of the Royal Statistical Society*, vol.119, n°2, pp.150-191.
- HAY D.A., LIU G.S. [1997], "The Efficiency of Firms: What Difference does Competition Make ?", The Economic Journal, May, pp.597-617.
- HECKMAN F. [1981], "Sample selection bias as a Specification Error". *Econometrica*, vol 47, pp.153-161.
- JOVANOVIC B. [1982], "Selection and Evolution of the Industry", *Econometrica*, vol.50, n°3, May, pp.649-670.
- KRAYBILL D.S., VARIYAL J.N. [1992], "Empirical Evidence on Determinant of Firm Growth", *Economics Letters*, vol. 38, pp 31-36.
- KUMAR M.S. [1985], "Growth, Acquisition and Firm Size: Evidence from the United Kingdom", *Journal of Industrial Economics*, vol.33, pp.327-338.
- LUCAS R.E. [1978], "On the Size Distribution of Business Firms", BJE, vol.9, n°2, autumn, pp.508-523.
- MOATI P. [1994], "Financement des entreprises et dynamique sectorielle", Cahier de recherche CRÉDOC, n°60, mai.
- MOATI P., LOIRE S., MAINCENT E., POUQUET L. [2000], Vision prospective de l'évolution de l'entreprenariat, des formes diverses d'entreprenariat ou d'entreprises sur le territoire français dans les 10 ou 20 ans, rapport CRÉDOC pour la DATAR, juin.
- MOATI P., POUQUET L. [1996], "L'évolution de l'emploi dans l'industrie manufacturière : les déterminants sectoriels et micro-économiques", *Cahier de recherche du CRÉDOC*, n°92, juin.
- MOREAU N. [2000], "Une macro-commande SAS pour le modèle Probit à effets aléatoires". GREQAM, document de travail n°00b09.
- NELSON R.R., WINTER S.G. [1982], An Evolutionary Theory of Economic Change, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge Mass.
- NIJMAN T., VERBEEK M. [1992], "Testing for selectivity bias in panel data models", International Economic Review, vol. 33, n°3, pp 681-703.

- NIJMAN T., VERBEEK M. [1996], "Incomplete panels and selection bias", The Econometrics of Panel Data: a Handbook of Theory and Application. Mátyás L. et Sevestre P. (Eds), 2ème édition, Kluwer Academic Publishers.
- PAPADAKI E., CHAMI B.[2002], "Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada", Document de travail, juillet.
- PASHIGIAN P., HYMER S. [1962], "Turnover of Firms as a Measure of Market Behavior", *Review of Economics and Statistics*, vol. 44, pp.82-87.
- REID G. [1993], Small Business Enterprise. An Economic Approach, Routledge, London & New York.
- SILVERBERG G., DOSI G., ORSENIGO L. [1988], "Innovation, Diversity and Diffusion: a Self-Organisation Model", *The Economic Journal*, n°393, Dec., pp.1032-1054.
- STOREY D.J. [1994], "New Firm Growth and Bank Financing", *Small Business Economics*, vol. 6, pp.139-150.
- SUTTON J. [1997], "Gibrat's Legacy", Journal of Economic Literature, vol. XXXV, n°1, March.
- VAN de CRUYCE B. [1999], "Survival and employment growth of Belgian firms with collective layoffs", Working Paper du Federal Planning Bureau, n°8-99, November.
- WAGNER J. [1994], "The Post-Entry Performance of New Small Firms in German Manufacturing Industries", *The Journal of Industrial Economics*, vol.XLII, n°2, June, pp.141-154.

ANNEXE

Les déterminants de la croissance du chiffre d'affaires des entreprises pérennes sur la période 1997-1999

(estimation réalisée sur un échantillon de 12 317 entreprises)

| | Coeff estimés | Ecarts types *** | T-stat |
|---------------------------|------------------|------------------|--------|
| Constante | 5,8426 | 0,1548 | 37,7 |
| Logarithme du CA en t-1 | -0,3897 | 0,0092 | -42,4 |
| Age du créateur | | | |
| Moins de 25 ans | 0,1359 | 0,0440 | 3,1 |
| 25 à 29 ans | 0,1521 | 0,0363 | 4,2 |
| 30 à 34 ans | 0,1147 | 0,0341 | 3,4 |
| 35 à 39 ans | 0,0816 | 0,0341 | 2,4 |
| 40 à 44 ans | 0,0817 | 0,0340 | 2,4 |
| 45 à 49 ans | 0,0495 | 0,0360 | 1,4 |
| 50 ans ou plus | ref | - | - |
| Qualification antérieure | | | |
| Artisan | 0,0422 | 0,0396 | 1,1 |
| Chef d'entreprise | 0,1382 | 0,0518 | 2,7 |
| Cadre | 0,1228 | 0,0398 | 3,1 |
| Contremaître | 0,1326 | 0,0484 | 2,7 |
| Profession intermédiaire | 0,0703 | 0,0438 | 1,6 |
| Employé | 0,0261 | 0,0337 | 8,0 |
| Ouvrier | -0,000 | 0,0379 | 0,0 |
| Sans activité | ref | - | - |
| Taille du capital initial | | | |
| moins de 10 000F | -0,4841 | 0,0509 | -9,5 |
| 10 000 à 25 000F | -0,4851 | 0,0513 | -9,5 |
| 25 000 à 50 000F | -0,4565 | 0,0499 | -9,2 |
| 50 000 à 100 000F | -0,4025 | 0,0474 | -8,5 |
| 100 000 à 250 000F | -0,3846 | 0,0470 | -8,2 |
| 250 000 à 500 000F | -0,3171 | 0,0484 | -6,6 |
| 500 000 à 1 000 000F | -0,1972 | 0,0524 | -3,8 |
| 1 000 000F ou plus | ref | - | - |
| Statut juridique | | | |
| Artisan-commerçant | -0,2889 | 0,0361 | -8,0 |
| Commerçant | -0,2759 | 0,0303 | -9,1 |
| Artisan | -0,4306 | 0,0306 | -14,1 |
| Autre personne physique | -0,2549 | 0,0351 | -7,3 |
| Personne morale | ref | - | - |

Les déterminants de la croissance du chiffre d'affaires des entreprises pérennes sur la période 1997-1999 (suite) (estimation réalisée sur un échantillon de 12 317 entreprises)

| | Coeff estimés | Ecarts types *** | T-stat |
|--|------------------|---------------------|-----------|
| Origine de la création ou de la reprise | | | |
| Création pure | -0,0824 | 0,0201 | -4,1 |
| Reprise | ref | - | _ |
| Transformation d'une El en société | 0,0255 | 0,0387 | 0,7 |
| Type de clients * | | | |
| Administration | 0,1749 | 0,0389 | 4,5 |
| Grandes entreprises | 0,3359 | 0,0408 | 8,2 |
| PME | 0,1609 | 0,0260 | 6,2 |
| Particuliers | ref | - | - |
| Nombre de clients * | | | |
| 1 ou 2 clients | -0,4855 | 0,0548 | -8,9 |
| 3 à 10 clients | -0,2726 | 0,0312 | -8,7 |
| Un plus grand nombre | -0,1178 | 0,0218 | -5,4 |
| Quelques gros | ref | - | _ |
| Démarche stratégique ** | | | |
| De prospection | 0,0002 | 0,0227 | 0,0 |
| Effort publicitaire | -0,0071 | 0,0211 | -0,3 |
| Effort sur les prix | 0,0104 | 0,0208 | 0,5 |
| Rachat de clientèle | 0,1988 | 0,0950 | 2,1 |
| Achat de brevets ou licences | 0,0639 | 0,1178 | 0,5 |
| Aucune | ref | _ | - |
| Liens de coopération étroits ** | | | |
| Achat | 0,0351 | 0,0314 | 1,1 |
| Conception de biens ou de services | -0,0305 | 0,0375 | -0,8 |
| Production de biens ou de services | -0,0085 | 0,0585 | -0,1 |
| Gestion | -0,0679 | 0,0563 | -1,2 |
| Vente | 0,0858 | 0,0426 | 2,0 |
| Publicité | -0,0663 | 0,0517 | -1,3 |
| Finance | 0,0797 | 0,0810 | 1,0 |
| Aucun | ref | - | - |
| Raisons de l'évolution des produits et des services ** | | | |
| Contraintes extérieures à l'entreprise | -0,0350 | 0,0369 | -1,0 |
| Contraintes internes à l'entreprise | n.d | n.d | n.d |
| Volonté interne à l'entreprise | 0,0966 | 0,0220 | 4,4 |
| Opportunité du marché | 0,0397 | 0,0235 | 1,7 |
| Pas d'évolution | ref | - | - |
| Aides à la création ou à la reprise | | | |
| Oui | -0,0474 | 0,0198 | -2,4 |
| Non | ref | - | _, · _ |

Les déterminants de la croissance du chiffre d'affaires des entreprises pérennes sur la période 1997-1999 (suite et fin)

(estimation réalisée sur un échantillon de 12 317 entreprises)

| | Coeff estimés | Ecarts types *** | T-stat |
|---|------------------|---------------------|--------|
| Régime financier ** | | | |
| Financement de l'activité par la dette (y.c. par crédit-bail) | 0,1409 | 0,0318 | 4,4 |
| Financement de l'activité par capitaux propres | ref | - | - |
| Pas de ressource financière mobilisée | -0,1115 | 0,0369 | -3,0 |
| Financement mixte de l'activité | 0,1760 | 0,0334 | 5,3 |
| Principaux problèmes rencontrés ** | | | |
| Problème de débouchés | -0,1349 | 0,0261 | -5,2 |
| Difficultés financières | -0,1167 | 0,0215 | -5,4 |
| Problème de production et de coûts de production | 0,0404 | 0,0291 | 1,4 |
| Difficultés internes à l'entreprise | 0,0015 | 0,0497 | 0,0 |
| Autres problèmes importants | -0,1364 | 0,0346 | -3,9 |
| Pas de problème particulier | ref | - | - |
| Activité exercée | | | |
| Service aux ménages | -0,1336 | 0,0351 | -3,8 |
| Industrie agroalimentaire (IAA) | 0,0282 | 0,0523 | 0,5 |
| Industrie manufacturière (hors IAA) | 0,1281 | 0,0367 | 3,5 |
| Construction | 0,2283 | 0,0367 | 6,2 |
| Commerce | 0,1224 | 0,0360 | 3,4 |
| Transport | -0,0253 | 0,0441 | -0,6 |
| Hôtel café restaurant | -0,1004 | 0,0410 | -2,5 |
| Services aux entreprises | ref | - | - |

^(*) les variables sont disponibles pour les trois vagues

^(**) les variables sont disponibles pour Sine 97 et Sine 99

^(***) les écarts types sont corrigés de l'hétéroscédasticité par la méthode de White

CAHIER RECHERCHE

Récemment parus:

Opinions et comportements des consommateurs : un nouvel indicateur « situations de vie »

A.-D. BROUSSEAU - A. COUVREUR - J.-P. LOISEL - n°188 (2003)

Les méthodes pour connaître les allocataires du RMI : données d'enquête et fichiers administratifs

I. ALDEGHI - C. OLM - n°189 (2003)

Les nouveaux concepts commerciaux au début des années 2000 : continuité ou rupture ?

P. MOATI - S. LARUE - S. REDAUD - n°190 (2003)

Les arbitrages entre les formes d'occupation du temps de loisir B. MARESCA- n°191 (2003)

L'expérience du handicap

P. LE QUÉAU - A. BLANC - A. FRONTEAU-LOONES E. GARDIEN - n°192 (2003)

L'évolution des opinions dans « l'espace des situations » en France, de 1980 à 2002

P. CROUTTE - D. FOUCAUD - G. HATCHUEL - n°193 (2003)

Des consommateurs au discours toujours plus élaboré et critique

F. LEHUEDE - J.-P. LOISEL - n°194 (2004)

Les opinions des femmes et des hommes sont-elles semblables ou différentes ?

R. BIGOT - C. PIAU - n°195 (2004)

L'étude des discriminations raciales dans l'entreprise Concepts et méthodes

I. VAN DE WALLE - n°196 (2004)

Président : Bernard SCHAEFER Directeur Général : Robert ROCHEFORT 142, rue du Chevaleret, 75013 PARIS - Tél. : 01 40 77 85 01

ISBN: 2-84104-236-7

CRÉDOC