

CAHIER DE ReCHERCHE

OCTOBRE 2004



N° 205

CROISSANCE DES JEUNES ENTREPRISES
ET TERRITOIRES.
APPROCHE ÉCONOMÉTRIQUE

Marjorie MAZARS
Philippe MOATI
Laurent POUQUET

Département "Dynamique des marchés"

CRÉDOC

L'ENTREPRISE DE RECHERCHE

CRÉDOC

**CROISSANCE DES JEUNES ENTREPRISES
ET TERRITOIRES.
APPROCHE ÉCONOMÉTRIQUE**

N° 205

Octobre 2004

Marjorie MAZARS

Philippe MOATI

Laurent POUQUET

Département "Dynamique des marchés"

142, rue du Chevaleret

75013 - PARIS

SOMMAIRE

RÉSUMÉ	1
INTRODUCTION	2
1. LES DÉTERMINANTS DE LA CROISSANCE DES JEUNES ENTREPRISES	9
1.1 Les opportunités de croissance	10
1.2 Le besoin de croissance	11
1.3 La capacité de croissance	12
2. L'INFLUENCE DU TERRITOIRE D'IMPLANTATION SUR LA CROISSANCE : SURVOL THÉORIQUE	16
2.1 L'offre de ressources	16
2.2 L'offre de débouchés	18
2.3 L'accès à des mécanismes de coordination	19
3. LES DONNÉES	22
3.1 La variable à expliquer	23
3.2 Les variables explicatives	23
3.2.1 Les variables relatives aux territoires	23
3.2.2 Les variables de contrôle	28
4. LE MODÈLE	31
4.1 Le traitement de la colinéarité des variables territoriales	32
4.2 Le traitement du biais de sélection	36
4.3 Le choix de la méthode d'estimation	37
5. LES RÉSULTATS	39
5.1 Les déterminants de la survie	39
5.2 Les déterminants de la croissance	40
5.2.1 Analyse sur l'ensemble de l'échantillon	41
5.2.2 Segmentation selon la taille de l'entreprise	43
5.2.3 Segmentation selon le rayonnement commercial de l'entreprise	46
CONCLUSION	51
ANNEXE	52
BIBLIOGRAPHIE	60

RÉSUMÉ

Cette étude s'intéresse à l'influence des caractéristiques du territoire d'implantation sur la croissance des jeunes entreprises. Le territoire d'implantation constitue à la fois pour les entreprises une offre de ressources, une offre de débouchés et un accès à des mécanismes de coordination. Les territoires sont inégaux par rapport à ces facteurs susceptibles de contribuer à la définition des opportunités et de la capacité de croissance des jeunes entreprises. Par la mobilisation des données individuelles des deux premières enquêtes SINE réalisées par l'INSEE auprès d'un vaste échantillon d'entreprises nouvellement créées, un modèle de croissance est construit afin de tester l'influence d'un large ensemble de variables décrivant l'environnement local des entreprises (mesure au niveau des zones d'emploi, avec prise en compte des zones d'emploi voisines, par un système de pondération fondé sur le temps de transport).

Il ressort de l'estimation du modèle que les caractéristiques du territoire d'implantation jouent un rôle significatif, mais modeste, sur la croissance des jeunes entreprises au cours des trois premières années d'activité. En particulier, la capacité d'un territoire à offrir aux entreprises qui y sont implantées un environnement dense et riche en ressources (main-d'œuvre, infrastructures) exerce une influence positive sur la croissance des jeunes entreprises. De même, la spécialisation marquée du territoire dans l'activité de l'entreprise, gage de la présence locale de ressources spécifiques et d'économies de localisation, apporte un soutien à la croissance. À l'inverse, et compte tenu de cet effet positif de la spécialisation du territoire, l'intensité de la concurrence associée à une forte densité locale d'établissements du secteur de la jeune entreprise tend à pénaliser sa croissance.

INTRODUCTION

Avec les lois pour l'initiative économique de 2003 et 2004, le gouvernement Raffarin poursuit et approfondit les politiques engagées par les précédents gouvernements en faveur de la création d'entreprises. Cet effort mené au plan national pour promouvoir la création d'entreprises est fortement relayé par les territoires. En effet, les politiques d'aides et d'accompagnement des créateurs d'entreprises occupent souvent une position centrale dans l'action économique des collectivités locales qui y voient un facteur déterminant du dynamisme économique et de la création d'emplois, par le renouvellement du tissu économique et le développement d'activités nouvelles.

Les études portant sur l'impact sur l'emploi de la création d'entreprises sont rares et lacunaires. L'effet immédiat des créations d'entreprises sur l'emploi est clair : selon les données de l'enquête SINE, les 210 000 entreprises créées ou reprises en 1998 ont représenté un volume de 463 000 emplois [Thirion et Demoly, 2003]. Toutefois, l'impact à moyen et long terme est plus délicat à évaluer.

En premier lieu, parce qu'il est quasiment impossible d'estimer l'effet indirect de l'apparition des nouvelles entreprises sur l'emploi des entreprises en place. Environ 15% du flux annuel de créations d'entreprises consistent en reprises d'entreprises préexistantes et ne génèrent pas de créations d'emplois au sens strict¹. En outre, l'offre ne crée pas toujours la demande. Près du quart des créations d'entreprises interviennent dans les secteurs du commerce et des services aux particuliers. La demande adressée à ces secteurs étant très largement induite par le niveau du revenu, l'augmentation de l'offre par l'apparition de nouvelles entreprises s'accompagne souvent de la sortie d'entreprises préexistantes ou d'une durée de vie très courte des entreprises nouvellement créées.

En second lieu, la mortalité des jeunes entreprises est en effet très importante. Selon l'enquête SINE, seules 64% des entreprises créées ou reprises en 1998 étaient pérennes trois ans plus tard. Ce taux de survie est, certes, minoré par les conventions statistiques de l'INSEE qui conduisent à considérer comme ayant disparu les jeunes entreprises ayant été revendues par leur créateur ou ayant changé de statut juridique².

¹ Même si une proportion difficile à estimer de ces reprises aura permis d'éviter des cessations d'activité.

² Il semblerait cependant que le biais soit relativement modeste. La réintégration, dans le calcul, des entreprises ayant arrêté leur activité temporairement, qui ont été vendues ou transmises ou mises en location gérance au cours de leurs trois premières années d'existence (information obtenue au moyen du questionnaire de la seconde vague de SINE) fait passer le taux de survie à 66%, soit un gain de seulement deux points.

Il n'en demeure pas moins que la mortalité des jeunes entreprises est importante³, et que, depuis plusieurs années déjà, les politiques en faveur de la création d'entreprises s'efforcent de la réduire par l'assistance aux créateurs au moment de l'élaboration de leur projet, puis par des dispositifs d'accompagnement au cours des premières années d'existence. En dépit de cette mortalité, l'impact direct de la création d'entreprises sur l'emploi est tout à fait significatif. Selon Thirion et Demoly [2003], les 127 000 entreprises créées ou reprises en 1998 et toujours actives en 2001 employaient 472 000 personnes. Le volume d'emploi initial est donc maintenu et même légèrement dépassé, en dépit de la disparition d'une proportion importante des jeunes entreprises⁴. Le bilan est encore meilleur lorsque seules sont prises en compte les créations pures, les effectifs occupés en 2001 par les entreprises ayant survécu dépassant de près de 14% ceux de l'ensemble des entreprises créées *ex nihilo* en 1998. Ces bons résultats sont cependant en partie imputables à l'excellente conjoncture dont ont bénéficié les jeunes entreprises à la fin des années 90. Les mêmes calculs effectués sur la cohorte des entreprises créées en 1994 font apparaître un recul au fil du temps de l'emploi créé⁵.

La propension des jeunes entreprises à la croissance est donc, avec le taux de survie, une variable clé pour l'impact à moyen et long terme de la création d'entreprises sur l'emploi. Or, cette propension à la croissance est très inégale parmi les entreprises nouvellement créées. Seules 36% des entreprises créées en 1998 et pérennes en 2001 ont créé des emplois et, pour la plupart d'entre elles, le nombre d'emplois créés est très modeste (1 ou 2 pour 23% des entreprises créatrices d'emplois), ce qu'il convient, bien sûr, de mettre en regard de la très petite taille de la plupart des entreprises à la

³ La même observation est faite à l'étranger (voir, par exemple, Geroski [1991] pour la Grande-Bretagne, Bionca et Sestito [1992] pour l'Italie, Mata et Portugal [1994] pour le Portugal. Voir aussi la récente étude comparative menée par l'OCDE [Bartelsman et al., 2003].

⁴ Des différences importantes apparaissent cependant selon les secteurs. Alors que l'emploi en 2001 dans les secteurs du transport et des services aux entreprises dépasse de plus de 30% le volume comptabilisé en 1998, l'année de la création, le "taux de persistance" n'est que 92% dans le secteur du commerce et tombe à 80% dans celui des services aux particuliers. C'est donc dans les activités les plus soumises à la demande locale que le bilan des créations d'entreprises sur l'emploi est le moins favorable. Ceci ne semble pas constituer une spécificité française : dans leur étude de la trajectoire des entreprises italiennes du secteur des cafés-hôtels-restaurants créées en 1989, Piergiovanni et al. [2002] observent que le volume d'emploi représenté par les entreprises pérennes en 1994 ne représentant plus que 60% de celui mesuré lors de l'année de création. Sur la base des données de l'enquête SINE 1994, le taux de persistance de l'emploi à 5 ans dans le secteur français des cafés-hôtels-restaurants s'élève à 54%.

⁵ En 1997, le volume d'emploi représenté par les entreprises créées en 1994 ayant survécu ne représente plus que 83% de celui comptabilisé au démarrage. À 5 ans cependant, en 1999, le taux de persistance se redresse pour atteindre 90%. Notons également que les performances de la France concernant l'impact des créations d'entreprises sur l'emploi semblent relativement faibles comparativement à d'autres pays industrialisés, si l'on en juge par l'étude comparative réalisée par l'OCDE couvrant les années 90 (Bartelsman et al. [2003]). Le taux de persistance et la croissance de l'emploi parmi les entreprises pérennes sont faibles comparés aux autres pays pris en compte dans l'étude, et en particulier les États-Unis où la croissance des jeunes entreprises est particulièrement forte, ce qui est en partie imputable au poids dans ce pays des entreprises de haute technologie dans le total des créations.

naissance. Les effectifs sont stables dans 55% des entreprises, alors qu'ils diminuent dans près de 9% des cas⁶.

Ce caractère très inégal de la croissance des jeunes entreprises renvoie à des déterminants multiples : nature de l'activité, objectifs du créateur, compétitivité de l'entreprise, dynamisme du marché... Cette recherche s'intéresse à l'influence du territoire d'implantation sur la croissance des jeunes entreprises. Cette influence du territoire peut emprunter trois voies. Premièrement, le territoire d'implantation est pourvoyeur de ressources (main-d'œuvre, infrastructures...) que les entreprises peuvent mobiliser dans le cadre de leur activité. Alors que la grande firme, multi-établissement, a généralement la possibilité de mobiliser des ressources productives sur un espace élargi, voire de créer en son sein les ressources qui feraient défaut localement, la compétitivité de la petite entreprise est largement contrainte par la dotation en ressources de son territoire d'implantation. Deuxièmement, pour beaucoup de petites entreprises, le territoire est également l'espace de transaction privilégié. Leur potentiel de croissance dépend alors notamment de l'importance du marché local, de sa croissance et de la densité de l'offre qui contribue à l'intensité de la concurrence qui y règne. Troisièmement, le territoire peut être producteur de mécanismes de coordination, c'est-à-dire de modalités spécifiques de mise en relation de l'entreprise avec d'autres firmes ou des institutions locales susceptibles de lui faciliter l'accès aux ressources et aux marchés et d'améliorer sa compétitivité. C'est le cas, en particulier, lorsque le territoire est le siège d'un district ou d'un technopôle.

Si les travaux sur la nature des relations entre firmes et territoires se sont multipliés ces dernières années, en particulier dans le cadre de la problématique de la proximité⁷, la question de l'influence du territoire d'implantation sur la croissance des jeunes entreprises n'est que très rarement abordée⁸. On observe pourtant des différences spatiales importantes dans le rythme de croissance des jeunes entreprises.

Le tableau ci-dessous, issu du traitement des données de l'enquête SINE 1998, témoigne de l'hétérogénéité des dynamiques de croissance des jeunes entreprises (uniquement créations pures) parmi les

⁶ La dynamique de l'emploi à 3 ans au sein de la cohorte de 1994, dans un contexte conjoncturel moins favorable, fait ressortir une proportion proche d'entreprises ayant conservé la même taille (53,5%). La proportion d'entreprises en recul est cependant plus forte (14,2%) alors que celle des entreprises ayant accru leurs effectifs salariés est plus faible (32,3%).

⁷ Voir, notamment, Gilly et Torre [2000].

⁸ Plusieurs publications récentes abordent cette thématique. La plupart étudient cependant la croissance des firmes de manière agrégée, si bien que leur problématique est en fait l'étude des déterminants territoriaux de l'évolution de l'emploi dans tel ou tel secteur. À notre connaissance, seuls Audretsch et Dohse [2004] abordent frontalement la question de la localisation sur le taux de croissance des entreprises. La littérature est sensiblement plus riche concernant la relation entre les caractéristiques des territoires et les deux grands moments de la démographie d'entreprise : la création et la disparition.

régions françaises. Ainsi, c'est dans le Limousin que la proportion d'entreprises ayant bénéficié d'un accroissement de leurs effectifs au cours des trois premières années d'existence est la plus faible (28,8%), soit près de 18 points de moins que la Haute-Normandie, en tête du classement. 11,4% des jeunes entreprises implantées dans la région PACA ont connu une baisse des effectifs, contre seulement 4,5% de celles localisées en Franche-Comté.

Dynamique de croissance des entreprises par région française (en %)

Région	Proportion des entreprises selon l'évolution de l'emploi			Création d'emplois			
	Baisse	Stabilité	Hausse	1 emploi	2 à 4	5 à 9	10 et +
Ile-de-France	9,8	51,3	39,0	16,2	13,9	4,7	4,2
Champagne-Ardenne	8,1	49,6	42,3	17,4	17,6	6,2	1,1
Picardie	10,7	54,6	34,7	13,3	14,2	6,9	0,3
Haute-Normandie	7,8	45,8	46,4	22,2	15,5	6,1	2,6
Centre	9,1	55,2	35,7	14,5	12,6	4,6	3,9
Basse-Normandie	6,8	51,1	42,1	16,7	17,0	4,9	3,5
Bourgogne	7,1	57,9	35,0	15,9	14,8	2,9	1,5
Nord – Pas-de-Calais	10,1	49,1	40,9	14,0	15,5	6,4	4,9
Lorraine	11,8	48,7	39,5	13,9	18,5	5,3	1,8
Alsace	10,2	54,5	35,3	15,5	12,4	4,9	2,5
Franche-Comté	4,5	56,4	39,0	12,6	19,1	6,3	1,0
Pays de la Loire	8,1	56,7	35,2	15,4	13,4	5,2	1,2
Bretagne	8,5	53,6	38,0	18,3	14,3	3,6	1,9
Poitou-Charentes	9,0	50,4	40,6	16,4	18,0	4,8	1,3
Aquitaine	10,0	51,4	38,7	16,7	15,9	4,0	2,1
Midi-Pyrénées	8,4	55,1	36,5	15,8	14,9	4,2	1,5
Limousin	7,0	64,2	28,8	12,7	8,7	4,0	3,3
Rhône-Alpes	9,1	50,8	40,1	18,3	15,5	3,8	2,5
Auvergne	8,0	58,2	33,8	14,1	14,3	4,6	0,9
Languedoc-Roussillon	9,4	53,0	37,6	19,5	11,5	5,4	1,2
PACA	11,4	47,6	41,0	18,0	15,2	4,8	3,0

(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

Une partie de ces écarts régionaux est imputable à la différence de structure des créations d'entreprises par secteur. L'analyse structurelle-résiduelle⁹ réalisée sur la base d'un découpage sectoriel en 114

⁹ L'analyse structurelle-résiduelle consiste à mesurer, dans l'écart observé dans la valeur d'un indicateur au plan local et au plan national, la part attribuable à un "effet structurel" (généralement la structure du tissu économique local par secteurs), afin d'isoler un "effet résiduel" (souvent appelé "effet régional" en ce qu'il est supposé mesurer ce qui est imputable à l'offre spécifique du territoire sur la variable étudiée).

secteurs met en évidence la présence d'un effet résiduel non négligeable dans la dynamique de croissance des jeunes entreprises dans les régions françaises.

Les déterminants de la croissance de l'emploi - Effet sectoriel et effet régional (1)

Région	Baisse			Stabilité			Hausse		
	Ecart à la moyenne nationale	dont		Ecart à la moyenne nationale	dont		Ecart à la moyenne nationale	dont	
		Effet structurel (secteur)	Effet résiduel (région)		Effet structurel (secteur)	Effet résiduel (région)		Effet structurel (secteur)	Effet résiduel (région)
Ile-de-France	0,31%	0,27%	0,04%	-0,55%	0,60%	-1,15%	0,24%	-0,88%	1,11%
Champagne-Ardenne	-1,41%	0,13%	-1,53%	-2,17%	-1,82%	-0,35%	3,58%	1,69%	1,88%
Picardie	1,26%	-0,18%	1,44%	2,77%	-0,92%	3,69%	-4,03%	1,09%	-5,12%
Haute-Normandie	-1,62%	-0,13%	-1,49%	-6,04%	-0,80%	-5,24%	7,67%	0,93%	6,74%
Centre	-0,34%	-0,52%	0,19%	3,36%	0,57%	2,79%	-3,03%	-0,04%	-2,98%
Basse-Normandie	-2,62%	-0,17%	-2,45%	-0,75%	-0,99%	0,24%	3,37%	1,16%	2,21%
Bourgogne	-2,33%	-0,07%	-2,26%	6,06%	-2,09%	8,14%	-3,72%	2,16%	-5,88%
Nord - Pas-de-Calais	0,60%	0,12%	0,48%	-2,71%	-0,03%	-2,68%	2,11%	-0,09%	2,20%
Lorraine	2,29%	-0,09%	2,38%	-3,06%	-1,17%	-1,89%	0,77%	1,26%	-0,50%
Alsace	0,72%	0,00%	0,71%	2,72%	0,47%	2,25%	-3,44%	-0,47%	-2,97%
Franche-Comté	-4,93%	-0,10%	-4,83%	4,62%	-3,04%	7,66%	0,31%	3,14%	-2,83%
Pays de la Loire	-1,39%	-0,41%	-0,98%	4,89%	-0,54%	5,43%	-3,51%	0,95%	-4,45%
Bretagne	-1,00%	-0,51%	-0,49%	1,77%	-0,14%	1,91%	-0,77%	0,65%	-1,42%
Poitou-Charentes	-0,45%	0,18%	-0,64%	-1,37%	-2,09%	0,72%	1,82%	1,90%	-0,08%
Aquitaine	0,51%	-0,22%	0,72%	-0,43%	-0,31%	-0,12%	-0,08%	0,53%	-0,61%
Midi-Pyrénées	-1,02%	-0,08%	-0,94%	3,29%	-0,61%	3,90%	-2,27%	0,69%	-2,95%
Limousin	-2,44%	-0,46%	-1,98%	12,41%	-0,08%	12,49%	-9,97%	0,55%	-10,52%
Rhône-Alpes	-0,33%	-0,20%	-0,13%	-1,01%	-0,14%	-0,86%	1,34%	0,35%	0,99%
Auvergne	-1,48%	0,14%	-1,62%	6,43%	-0,82%	7,25%	-4,95%	0,68%	-5,62%
Languedoc-Roussillon	-0,08%	0,23%	-0,31%	1,21%	0,44%	0,77%	-1,13%	-0,66%	-0,47%
PACA	1,98%	0,09%	1,89%	-4,23%	1,15%	-5,38%	2,26%	-1,24%	3,49%
Moyenne française *	9,46%	9,46%	0,00%	51,80%	51,80%	0,00%	38,73%	38,73%	0,00%

* hors Corse et DOM-TOM

(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

Guide de lecture : Ce tableau présente les résultats de l'analyse structurelle-résiduelle effectuée au sein des régions françaises, sur les jeunes entreprises réparties par classe de croissance de l'emploi. L'effet structurel correspond à la part de l'écart à la moyenne sur la variable étudiée imputable à la composition sectorielle de la population des jeunes entreprises de la région. Elle exprime quelle aurait dû être la valeur de la variable étudiée si la croissance des jeunes entreprises dans la région avait été égale à celle de l'ensemble des jeunes entreprises de leur secteur au plan national. Ainsi, compte tenu de la répartition par secteur d'activité des entreprises de la région Limousin, la proportion des entreprises ayant bénéficié d'une hausse d'effectif devrait s'établir à 39,28%, soit 0,55 point de plus que la moyenne nationale. L'effet résiduel correspond à la différence entre la proportion réelle observée et celle imputable à l'effet structurel. La part des entreprises ayant connu une hausse d'effectif en Limousin étant de 28,76%, l'effet résiduel s'élève à $28,76\% - 39,28\% = -10,52$ points. Des facteurs spécifiques attachés à la région sont donc susceptibles d'avoir joué comme un frein à la croissance des jeunes entreprises limousines.

Les déterminants de la croissance de l'emploi - Effet sectoriel et effet régional (2)

Région	1 emploi			2 à 4 emplois			5 à 9 emplois			10 emplois et +		
	Ecart à la moyenne nationale	dont		Ecart à la moyenne nationale	dont		Ecart à la moyenne nationale	dont		Ecart à la moyenne nationale	dont	
		Effet structurel (secteur)	Effet résiduel (région)		Effet structurel (secteur)	Effet résiduel (région)		Effet structurel (secteur)	Effet résiduel (région)		Effet structurel (secteur)	Effet résiduel (région)
Ile-de-France	-0,38%	-0,74%	0,36%	-0,71%	-0,33%	-0,37%	-0,09%	-0,17%	0,08%	1,41%	0,37%	1,04%
Champagne-Ardenne	0,82%	0,81%	0,01%	2,95%	0,80%	2,14%	1,49%	0,45%	1,03%	-1,68%	-0,37%	-1,31%
Picardie	-3,33%	0,70%	-4,03%	-0,44%	0,53%	-0,97%	2,20%	-0,02%	2,22%	-2,46%	-0,11%	-2,35%
Haute-Normandie	5,66%	0,23%	5,44%	0,88%	0,48%	0,40%	1,34%	0,41%	0,93%	-0,22%	-0,19%	-0,03%
Centre	-2,03%	-0,04%	-1,99%	-2,00%	-0,11%	-1,89%	-0,12%	0,22%	-0,34%	1,13%	-0,11%	1,25%
Basse-Normandie	0,09%	0,99%	-0,91%	2,38%	0,38%	2,01%	0,17%	0,11%	0,06%	0,73%	-0,32%	1,05%
Bourgogne	-0,69%	0,78%	-1,47%	0,11%	1,05%	-0,94%	-1,82%	0,56%	-2,38%	-1,32%	-0,23%	-1,09%
Nord - Pas-de-Calais	-2,58%	-0,10%	-2,48%	0,87%	0,01%	0,86%	1,69%	-0,09%	1,78%	2,14%	0,09%	2,05%
Lorraine	-2,65%	0,67%	-3,33%	3,86%	0,60%	3,26%	0,51%	0,23%	0,28%	-0,95%	-0,24%	-0,71%
Alsace	-1,08%	-0,05%	-1,03%	-2,19%	-0,09%	-2,10%	0,13%	-0,21%	0,33%	-0,29%	-0,13%	-0,16%
Franche-Comté	-3,98%	0,44%	-4,42%	4,51%	0,94%	3,57%	1,56%	1,41%	0,15%	-1,77%	0,36%	-2,13%
Pays de la Loire	-1,15%	0,46%	-1,61%	-1,25%	0,25%	-1,50%	0,50%	0,23%	0,27%	-1,61%	0,00%	-1,62%
Bretagne	1,67%	0,63%	1,04%	-0,35%	0,21%	-0,57%	-1,17%	0,12%	-1,28%	-0,92%	-0,31%	-0,60%
Poitou-Charentes	-0,15%	1,17%	-1,32%	3,39%	0,57%	2,82%	0,06%	0,57%	-0,51%	-1,47%	-0,40%	-1,07%
Aquitaine	0,12%	0,53%	-0,41%	1,26%	0,15%	1,11%	-0,76%	-0,04%	-0,72%	-0,70%	-0,11%	-0,59%
Midi-Pyrénées	-0,78%	0,43%	-1,21%	0,28%	0,46%	-0,18%	-0,52%	0,01%	-0,53%	-1,25%	-0,21%	-1,04%
Limousin	-3,87%	0,63%	-4,50%	-5,94%	0,26%	-6,20%	-0,72%	0,06%	-0,79%	0,57%	-0,40%	0,97%
Rhône-Alpes	1,72%	-0,18%	1,91%	0,86%	0,21%	0,66%	-0,92%	0,26%	-1,18%	-0,33%	0,07%	-0,40%
Auvergne	-2,49%	0,35%	-2,84%	-0,38%	0,15%	-0,53%	-0,15%	0,03%	-0,19%	-1,93%	0,14%	-2,07%
Languedoc-Roussillon	2,88%	0,29%	2,58%	-3,14%	-0,50%	-2,63%	0,67%	-0,22%	0,89%	-1,54%	-0,23%	-1,30%
PACA	1,42%	-0,10%	1,52%	0,58%	-0,48%	1,06%	0,09%	-0,41%	0,50%	0,17%	-0,24%	0,42%
Moyenne française *	16,58%	16,58%	0,00%	14,64%	14,64%	0,00%	4,74%	4,74%	0,00%	2,78%	2,78%	0,00%

* hors Corse et DOM-TOM

(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

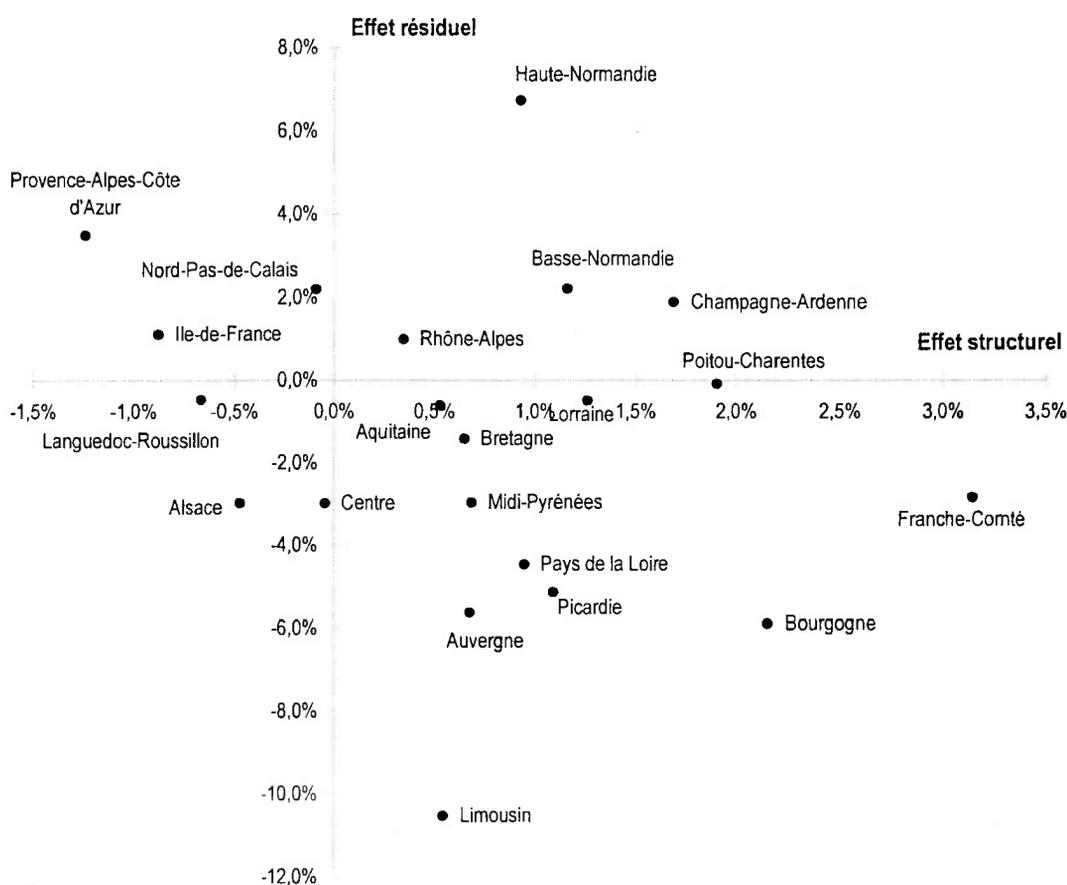
Il subsiste donc des écarts significatifs dans la dynamique agrégée de croissance des jeunes entreprises entre les régions françaises, qui apporte un certain soutien à l'hypothèse selon laquelle le territoire d'implantation de la jeune entreprise n'est pas neutre sur la croissance réalisée au cours de ses premières années d'activité.

Cette étude vise à expliciter le rôle du territoire d'implantation dans la croissance des jeunes entreprises par le traitement des données individuelles de l'enquête SINE et la prise en compte des caractéristiques des territoires d'implantation définis au niveau des zones d'emploi. Il ressort de cette étude que le degré de "munificence"¹⁰ de l'environnement local (densité économique, niveau de

¹⁰ Ce terme, largement utilisé dans la littérature anglo-saxonne, renvoie à la richesse et à la diversité des ressources et des opportunités en tout genre offertes par un territoire.

revenu, abondance des ressources cognitives...) apporte un soutien à la croissance des jeunes entreprises. La spécialisation du territoire dans le secteur d'activité de l'entreprise est positivement associée à la croissance, alors que l'intensité de la concurrence locale exerce un effet négatif. Ces résultats confirment le rôle de pourvoyeur d'externalités joué par les territoires. Il ressort cependant de cette étude que l'influence du territoire sur la croissance des jeunes entreprises est globalement très modeste.

Décomposition entre effet structurel et effet résiduel des entreprises ayant augmenté leurs effectifs



(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

Le rapport est organisé de la manière suivante. La section 1 rappelle l'état des connaissances sur les déterminants de la croissance des entreprises. Dans la section 2 sont étudiés les principaux mécanismes par lesquels les territoires sont théoriquement en mesure d'affecter la croissance des jeunes entreprises et dont seront déduites un certain nombre d'hypothèses testables. Les données mobilisées dans l'étude empirique sont présentées dans la section 3. Les résultats des traitements sont exposés dans la section 4.

1. LES DÉTERMINANTS DE LA CROISSANCE DES JEUNES ENTREPRISES

L'hétérogénéité des taux de croissance des entreprises est un phénomène de portée générale, dépassant de beaucoup le cas spécifique des jeunes entreprises, et qui a donné lieu à la production d'une abondante littérature théorique et empirique.

La croissance des entreprises est un phénomène extrêmement complexe, résultant du jeu combiné d'une multitude de déterminants relevant de champs différents : croissance des débouchés, caractéristiques de la fonction de coût, intensité et modalités de la concurrence, objectifs et compétitivité des entreprises... Face à cette complexité, la microéconomie du producteur a longtemps reposé sur l'hypothèse commode de l'entreprise « représentative »¹¹ pour s'intéresser principalement aux conditions d'équilibre des marchés. Dans de telles conditions, il n'est pas étonnant que la question des déterminants de la croissance des firmes (approche dynamique) et des écarts de croissance au sein d'une population d'entreprises (problématique de l'hétérogénéité) ait longtemps été négligée par les économistes. Les recensements d'entreprises font cependant apparaître une grande dispersion de la taille des entreprises (y compris au sein d'un même secteur), cette dispersion pouvant être représentée au moyen d'une courbe log-normale. Depuis les travaux de Gibrat dans les années 30, il était plus ou moins admis que cette dispersion de la taille des entreprises découlait du jeu de la « loi de l'effet proportionnel » qui suppose que le taux de croissance d'une entreprise est indépendant de sa taille. Tout se passerait ainsi comme si, à chaque période, chaque entreprise tirait un taux de croissance d'une distribution donnée et partagée par l'ensemble des entreprises. Autrement dit, les facteurs à la base des écarts de croissance entre les entreprises sont si nombreux et forment un ensemble si complexe que l'on peut finalement considérer le taux de croissance comme une variable aléatoire... On montre aisément que, partant d'une population d'entreprises de taille identique, la répétition de ce type de tirage conduit progressivement à la formation d'une distribution de type log-normale des entreprises par tranche de taille¹².

La littérature empirique s'est longtemps concentrée sur l'étude de la validité de la loi de Gibrat. Alors que les premiers travaux concluaient généralement à la validité de la loi¹³, les études plus récentes,

¹¹ Un secteur est composé d'entreprises identiques en tous points et réagissant de la même manière (celle dictée par l'hypothèse de rationalité substantielle) aux informations délivrées par le système de prix.

¹² Voir les simulations numériques de McGloughan [1995].

¹³ Par exemple, Hart et Prais [1956], Pashigian et Hymer [1962], Bonini et Simon [1958]...

réalisées à partir d'échantillons d'entreprises plus importants et englobant des petites entreprises, parviennent à des résultats plus contrastés¹⁴. Sans rentrer dans les détails, il est aujourd'hui à peu près admis¹⁵ que le champ de validité de la loi de Gibrat est limité aux grandes entreprises, que la taille des entreprises est corrélée négativement à leur taux de croissance, et que la variance de la croissance est elle aussi décroissante avec la taille. En outre, et contrairement à ce que suppose la loi de Gibrat, il existe une certaine auto-corrélation des taux de croissance¹⁶, ce qui signifie qu'une entreprise qui enregistre une forte croissance au cours d'une certaine période risque de réaliser de nouveau une forte croissance au cours de la période suivante. Toutefois, la « rémanence » de la croissance serait de relativement courte durée¹⁷.

Les travaux autour de la loi de Gibrat ont ouvert le chantier de la recherche sur la croissance des entreprises et une littérature importante s'est développée au cours des vingt-cinq dernières années, sur les plans théorique et empirique. Pour reprendre la formule de Davidsson [1991], on peut regrouper les déterminants de la croissance des entreprises (et, en particulier, des petites) autour de trois registres : les *opportunités*, le *besoin*, et la *capacité*.

1.1 Les opportunités de croissance

Le registre de l'opportunité renvoie au potentiel de marché que rencontre chaque entreprise. Ce potentiel de marché – qui peut évoluer au cours du temps – dépend bien sûr de caractéristiques sectorielles : la position du produit dans son cycle de vie, la conjoncture de la demande... De fait, les études mettent en évidence une influence du secteur d'activité sur la croissance des entreprises en général et des jeunes entreprises en particulier¹⁸. Les opportunités de croissance offertes à chaque entreprise dépendent aussi de sa position compétitive : pertinence de la segmentation de marché opérée, qualité relative de l'offre, niveau de compétitivité-prix... Depuis Nelson et Winter [1982], la théorie évolutionniste a produit de nombreux modèles s'intéressant aux dynamiques qui naissent de la concurrence entre firmes hétérogènes. Dans ces modèles, la croissance (ou le déclin) de chaque

¹⁴ Voir, parmi beaucoup d'autres, Kumar [1985], Evans [1987], Dunne, Roberts et Samuelson [1989], Dunne et Hugues [1994], Acs et Audretsch [1990], Hart et Oulton [1996]...

¹⁵ Voir les synthèses de Sutton [1997] et Marsili [2001].

¹⁶ Chester [1979], Kumar [1985], Wagner [1994].

¹⁷ Geroski, Machin et Walters [1997].

¹⁸ Audretsch [1995], Geroski et Toker [1996], Moati et al. [2000]...

entreprise est fonction de son niveau de compétitivité, c'est-à-dire de l'adaptation de ses comportements aux spécificités des critères de sélection imposés par l'environnement concurrentiel. Mais les entreprises ne subissent pas passivement le jeu de la sélection. Elles disposent d'une capacité relative d'adaptation. La théorie évolutionniste travaille à une théorie de la firme comme acteur collectif engagé dans des processus d'apprentissage qui conditionnent la dynamique de ses compétences et de ses capacités d'adaptation à son environnement. De fortes convergences existent entre cette théorie évolutionniste de la firme et les approches en termes de ressources en plein développement dans le champ du management stratégique¹⁹. On se contentera ici de retenir que l'étendue du champ d'opportunité de croissance offert à chaque entreprise dépend, à court terme, du patrimoine de ressources que celle-ci est capable de mobiliser et, à plus long terme, de sa capacité à faire évoluer ce patrimoine.

Si la notion de compétitivité est difficile à appréhender empiriquement, on dispose d'un certain nombre d'indices relatifs à son influence sur la croissance des entreprises. Par exemple, Crépon et Lung [1999] ainsi que François [1998], à partir des résultats de l'enquête Innovation, ont mis en évidence l'avantage de croissance dont bénéficient les firmes innovantes de l'industrie française. Le même résultat avait été obtenu sur données britanniques par Geroski et Machin [1992] et Van Reenen [1997], et par Papadaki et Chami [2002] pour un échantillon de micro-entreprises canadiennes non industrielles. En Italie, Bottazzi et al. [2001] observent une relation positive entre le niveau de la productivité apparente d'un échantillon de firmes industrielles et le taux de croissance de leurs effectifs. Ce résultat est cohérent avec le constat par Greenan [1995] que les entreprises industrielles utilisant des robots ou des machines-outils à commandes numériques ou bien ayant introduit des systèmes assistés par ordinateur ont enregistré une croissance de leurs effectifs supérieure à celle de la population de référence, compte tenu de leur secteur d'activité et de leur taille.

1.2 Le besoin de croissance

Le besoin de croissance comporte deux dimensions. La première correspond à la nécessité d'assurer la compétitivité, ou simplement la survie de l'entreprise. Ce besoin « objectif » de croissance est particulièrement marqué lorsque l'entreprise souffre d'une dimension inférieure à la taille minimale optimale de son secteur et se trouve ainsi pénalisée sur le plan des coûts face à ses concurrents

¹⁹ Voir notamment les travaux fondateurs de Wernerfelt [1984], Rumelt [1984] et Barney [1986].

(Audretsch [1995]). Le besoin d'atteindre la « taille critique » peut également naître de l'importance des investissements en matière de R&D ou de communication que l'entreprise doit consentir pour demeurer dans la course.

La deuxième dimension du besoin de croissance relève d'un registre plus psychologique. Elle renvoie à la place que tient la croissance dans les objectifs du responsable de l'entreprise. L'hypothèse selon laquelle les comportements des entreprises n'obéiraient qu'au seul critère de la maximisation du profit a été maintes fois contestée. Les auteurs du courant managerial, dans les années 60, ont développé l'idée émise par Berle et Means [1932] selon laquelle la croissance serait le critère de gestion privilégié dans les entreprises dirigées par des managers salariés. À l'inverse, les travaux réalisés dans le champ de l'entrepreneuriat ont à de nombreuses reprises mis en évidence la relativité de la croissance (comme, d'ailleurs, du profit) dans les objectifs qui président à la prise de décision dans les petites entreprises dirigées par leur propriétaire²⁰. L'exploitation des opportunités de croissance peut alors se trouver sacrifiée en faveur du désir de rester fidèle à une certaine conception de l'exercice du métier, de la volonté de ne pas perdre le contact avec le terrain, de ne pas se laisser envahir par les tâches de gestion et d'administration... C'est ainsi qu'une récente enquête réalisée pour le compte de la Direction du commerce et de l'artisanat (DECAS) du ministère de l'Économie nous apprend que 80% des artisans « solos » du bâtiment se sont fixés comme objectif de se contenter de maintenir l'activité de leur entreprise à son niveau actuel. La principale raison mise en avant est, dans 47% des cas, le refus de la responsabilité de l'embauche d'un salarié. D'où une passivité commerciale patente de la part de cette population d'entreprises : dans près de 80% des cas, ce sont les clients qui prennent contact avec l'entrepreneur ; seulement 4% consultent les appels d'offres et 3% effectuent des démarches... (Rimlinger [2003]).

1.3 La capacité de croissance

À opportunités et à besoin de croissance donnés, la croissance des entreprises dépend de leur capacité à la mener à bien. La capacité de croissance renvoie à la question de la mobilisation des ressources nécessaires, mais aussi à celle des capacités organisationnelles appelées par leur mise en œuvre.

²⁰ Par exemple, Davidsson [1989], Duchêneaut [1997], Papadaki et al. [2002]...

Croître implique d'augmenter le patrimoine de ressources productives de l'entreprise : recrutement de personnel, acquisition de nouveaux équipements, augmentation du besoin en fonds de roulement... L'accès à ces ressources peut se révéler problématique et compromettre l'exploitation du potentiel de croissance. On connaît par exemple les difficultés rencontrées par certaines petites entreprises pour recruter du personnel doté de qualifications spécifiques, face à la concurrence de gros employeurs capables de proposer des conditions de travail et des perspectives de carrière plus attractives. De même, les petites entreprises peinent souvent à consentir l'effort de formation nécessaire à l'évolution du portefeuille de compétences²¹. Les difficultés d'accès aux ressources financières sont fréquemment mises en avant par les entreprises en croissance. Les petites entreprises indépendantes sont naturellement davantage exposées à ces difficultés que les filiales de groupes [Kremp et Sevestre, 2000]. Teurlai [2004], sur la base des données de SINE, met en évidence que, toutes choses égales par ailleurs, les jeunes entreprises qui financent leur activité entièrement par leurs capitaux propres souffrent d'un déficit de croissance comparativement à celles qui recourent uniquement à la dette ou adoptent un financement mixte²². Papadaki et Chami [2002] n'ont cependant pas découvert de liens significatifs entre les sources de financement et la croissance des micro-entreprises canadiennes de leur échantillon, confortant ainsi le résultat obtenu par Storey [1994].

La littérature sur l'entrepreneuriat souligne l'influence de l'intensité de « l'orientation entrepreneuriale » du chef d'entreprise dans sa capacité à obtenir les ressources nécessaires à la croissance²³. Elle insiste également sur le rôle de l'insertion du chef d'entreprise dans des réseaux variés comme facteur intervenant dans la plus ou moins grande facilité d'accès aux ressources. Brüderl et Preisendorfer [1998] ont ainsi mis en évidence l'influence du soutien du créateur par ses amis et sa famille sur la survie et la croissance des jeunes entreprises, et Antoncic [2002] l'importance de la richesse du réseau social du créateur sur la croissance de son entreprise. Plus généralement, Papadaki et Chami [2002] observent un effet positif sur la croissance des micro-entreprises du fait d'être en réseau avec « des associés, des consultants, des fournisseurs ou des clients »²⁴. Un lien entre le nombre de partenariats

²¹ Chaillot [1995].

²² Carpenter et Petersen [2002] parviennent à une conclusion similaire à partir d'un échantillon de PMI américaines.

²³ Perren [2000], Brown et Kirchhoff [1997], à partir d'un échantillon d'entreprises de l'État du New Jersey, mettent en évidence une influence significative de l'orientation entrepreneuriale du chef d'entreprise (évaluée sur la base des réponses données à une batterie de questions visant à appréhender l'attitude à l'égard du risque, de l'innovation...) sur la croissance de l'activité.

²⁴ Par contre, être en réseau « avec des avocats, des comptables ou des institutions financières » n'est pas significativement corrélé à la croissance.

au démarrage et la croissance a été établi par Cooper et al. [1992]. Sur la base des données de SINE, Moati et al. [2000] montrent une influence positive, sur la croissance, de l'existence de liens étroits de coopération avec d'autres entreprises, de l'exercice d'une activité de sous-traitance, ou sous contrat de franchise, de concession ou d'agent de marque. En amont, l'insertion dans les réseaux peut renforcer le « besoin de croissance », comme le montre le lien établi par l'étude de Liao et Welsch [2001] entre le capital social des chefs de jeunes entreprises et leur aspiration à la croissance.

La croissance d'une petite entreprise provoque rapidement le besoin de changements organisationnels majeurs qui sollicitent fortement les capacités managériales du chef d'entreprise. Le problème est particulièrement aigu dans les petites entreprises où la croissance se traduit souvent pas un changement de statut juridique, une modification de l'organisation, une évolution du mode de management impliquant notamment certaines délégations de responsabilités de la part du chef d'entreprise²⁵...

Un certain nombre de travaux théoriques s'inscrivant dans le paradigme standard ont modélisé l'influence de l'inégal niveau de talent entrepreneurial ou managerial au sein de la population des chefs d'entreprises. Le modèle de Lucas [1978] montre comment l'inégale dotation des individus en compétences managériales détermine, d'une part, le nombre d'entreprises (chaque individu, en fonction de son niveau de compétences managériales, choisit d'être chef d'entreprise ou de rester salarié) et, d'autre part, leur distribution par tranche de taille (les managers les plus talentueux dirigeant les plus grandes entreprises). La même idée est exploitée de manière dynamique par Calvo et Wellisz [1980] qui modélisent une situation où les firmes dirigées par les managers les plus talentueux (ceux qui sont les plus efficaces dans l'application des connaissances techniques générales aux besoins de l'entreprise) bénéficient de la croissance la plus rapide. Dans le modèle de Jovanovic [1982], les acteurs économiques sont incertains quant à leur niveau de compétences managériales. Celui-ci se révèle progressivement (et imparfaitement) après la création d'entreprise. Les chefs d'entreprise révisent ainsi à chaque période leur niveau de production de façon à maximiser leur profit attendu sur la base de la mise à jour de leurs anticipations concernant leur degré d'efficacité. Les entrepreneurs qui réalisent que leurs compétences excèdent leurs anticipations augmentent l'échelle de leur activité alors que les autres la réduisent.

Les études empiriques ont effectivement mis en évidence une relation entre la croissance des entreprises et un certain nombre de variables permettant d'approcher la notion de compétences

²⁵ Reid [1993].

manageriales²⁶. En particulier, le capital humain du créateur (mesuré par son niveau de diplôme, la position hiérarchique occupée dans le dernier emploi...) est positivement corrélé à la croissance, notamment lorsque ce capital humain est spécifique à l'activité dans laquelle s'inscrit la nouvelle entreprise²⁷. L'intensité de l'orientation entrepreneuriale du chef d'entreprise est également susceptible de rendre compte de sa capacité à gérer la croissance. Brown et Kirchhoff [1997] ont ainsi établi l'existence d'une relation entre l'orientation entrepreneuriale du chef d'entreprise (mesurée subjectivement par son attitude à l'égard du risque, de l'innovation, son caractère plus ou moins proactif...) et la croissance enregistrée par son entreprise²⁸. Les données de l'enquête SINE révèlent une relation entre le type de motivation ayant conduit à la création de l'entreprise et sa propension à croître au cours des premières années de son existence. Ainsi, les créations motivées par le goût d'entreprendre ou par la volonté d'exploiter une idée nouvelle sont plus souvent associées à la croissance que celles découlant de l'observation d'une « opportunité » et du désir de créer son propre emploi (le même constat est opéré sur un échantillon de jeunes entreprises italiennes par Vivarelli et Audretsch [1998]). L'enquête SINE révèle également que le fait d'avoir réalisé des études avant la création ou d'avoir eu recours au conseil est positivement associé à la croissance²⁹.

²⁶ Storey [1994], Cooper et al. [1994], Vivarelli et Audretsch [1998].

²⁷ Perren [2000], Brüderl et al. [1992].

²⁸ La même relation est observée sur un échantillon de micro-entreprises canadiennes de tous âges par Papadaki et Chami [2002].

²⁹ Storey [1994] observe lui aussi cet effet favorable du fait d'avoir eu recours au conseil.

2. L'INFLUENCE DU TERRITOIRE D'IMPLANTATION SUR LA CROISSANCE : SURVOL THÉORIQUE

L'influence du territoire d'implantation sur la croissance des jeunes entreprises est susceptible d'intervenir à trois niveaux d'analyse.

2.1 L'offre de ressources

Certaines des ressources nécessaires à l'activité des entreprises se distinguent par le fait qu'elles sont géographiquement peu mobiles et se trouvent donc attachées aux territoires où elles se trouvent et qui, souvent, les produisent. Par exemple, si le capital dispose d'une remarquable mobilité (tout au moins du point de vue des grandes entreprises), le travail reste, en règle générale, un facteur de production attaché aux territoires en raison de la faible mobilité géographique des salariés. Chaque territoire affiche donc certaines spécificités en termes de dotations en ressources fixes. C'est pourquoi le territoire d'implantation n'est pas neutre pour la compétitivité des entreprises, celle-ci se trouvant renforcée lorsque les entreprises peuvent bénéficier localement d'un accès aisé et à faible coût aux ressources immobiles nécessaires à leur activité. Les grandes firmes, par l'exploitation de plusieurs établissements pouvant être dispersés dans l'espace ainsi que par une certaine propension à la relocalisation de leurs unités productives, ont la capacité d'aller à la rencontre des ressources fixes. La faible mobilité des petites entreprises (pour des raisons qui relèvent souvent de choix privés de la part de leurs dirigeants) les rend particulièrement dépendantes de l'offre de ressources de leur territoire d'implantation. La richesse de l'offre de ressources du territoire (mais aussi l'adaptation qualitative de cette offre aux besoins spécifiques de l'entreprise) est donc susceptible d'influencer le rythme de croissance des jeunes entreprises (action sur la « capacité » de croissance). La croissance des jeunes entreprises devrait donc, toutes choses égales par ailleurs, être plus forte dans les territoires à forte densité économique³⁰ (qui offrent aux entreprises un environnement diversifié, particulièrement munificent).

H1 : La croissance des jeunes entreprises est favorisée par leur implantation sur un territoire à forte densité économique

³⁰ Glaeser et al. [1992].

Plus précisément, les caractéristiques du marché du travail constituent un aspect important de l'offre de ressources des territoires, par l'intermédiaire du niveau des salaires, mais aussi par la facilité d'accès aux qualifications. L'existence d'un marché du travail local pour certaines qualifications spécifiques est généralement associée à la présence d'un nombre significatif d'entreprises de la même branche ayant pu favoriser la constitution d'un pôle de formation spécialisé. Les infrastructures de formation constituent ainsi un des éléments constitutifs de l'offre de ressources territoriales. L'agglomération au sein du territoire d'un ensemble d'entreprises du même secteur ou de la même filière est donc susceptible de générer des externalités favorables aux jeunes entreprises. Aux externalités liées au marché du travail s'ajoutent alors celles pouvant naître de la présence sur place de fournisseurs spécialisés et de prestataires de services, ainsi que les externalités de connaissance associées notamment à la circulation de la main-d'œuvre et la facilitation de la mise en réseau par la proximité (voir plus bas). Fingleton et al. [2004] ont montré, pour le secteur britannique des services informatiques, que la présence sur le territoire d'un cluster a un impact positif sur la croissance des PME du secteur, confortant ainsi le résultat obtenu par Van Oort et Stam [2004] pour l'industrie néerlandaise des technologies de l'information et de la communication.

H2 : La croissance des jeunes entreprises est favorisée par leur implantation sur un territoire doté des ressources spécifiques nécessaires à leur activité

Les infrastructures de communication constituent un autre aspect très important de l'offre de ressources des territoires. Couplées au positionnement géographique du territoire, les infrastructures de transport conditionnent la facilité avec laquelle les entreprises locales pourront se connecter aux grands réseaux d'échange. Cette dimension de l'offre de ressources territoriales est évidemment plus importante pour les entreprises dont l'envergure commerciale est nationale ou internationale que pour celles dont l'essentiel de l'activité est réalisé localement. Les infrastructures de télécommunication déterminent quant à elles la qualité et le coût des échanges d'informations, dont on connaît le rôle croissant dans la vie des entreprises.

H3 : La croissance des jeunes entreprises est favorisée par la richesse des infrastructures de communication du territoire

Le degré de munificence de l'environnement local doit être mis en relation avec l'intensité de la concurrence à laquelle se livrent les firmes locales pour l'acquisition des ressources. Cette concurrence peut jouer un rôle ambiguë sur la croissance des jeunes entreprises : rendant l'accès aux ressources plus difficile, elle est de nature à entraver la croissance. On pense aux tensions qui peuvent régner sur le marché du travail de certaines qualifications spécifiques ou à la saturation des disponibilités

foncières et immobilières. Dans le même temps, cette concurrence contraint la jeune entreprise à améliorer sa compétitivité (notamment par l'augmentation rapide de sa taille) afin de survivre³¹. Une concurrence locale intense pour l'accès aux ressources peut être ainsi associée à l'observation d'une forte croissance des jeunes entreprises, par l'élimination rapide des entreprises les moins compétitives.

H4 : Une forte concurrence locale pour l'accès aux ressources réduit la capacité de croissance des entreprises

ou,

H5 : Une forte concurrence locale pour l'accès aux ressources stimule le besoin de croissance des entreprises

2.2 L'offre de débouchés

46% des entreprises créées en 1998 déclarent travailler principalement pour un marché local et 32% pour un marché régional. Elles ne sont que 22% à déclarer un champ commercial national ou international. Cet ancrage des jeunes entreprises sur les marchés locaux est pour une bonne part imputable au poids des créations dans les secteurs du commerce de détail et des services aux particuliers qui, par définition, impliquent des marchés de proximité. Pourtant, la proportion d'entreprises à rayonnement local est également significative dans l'industrie et les services aux entreprises. Cet ancrage local est une caractéristique distinctive des petites entreprises (et, peut-être, plus encore des plus jeunes d'entre elles), alors que la mondialisation intensifie la dissociation entre l'espace de production et l'espace de transaction des grandes firmes. La croissance du nombre de jeunes entreprises est donc fortement dépendante des débouchés que leur territoire d'implantation offre à leur activité (registre des « opportunités de croissance »). Pour les entreprises s'adressant aux consommateurs (marchés « BtoC »), ces débouchés (et leur croissance) reposent sur l'importance (et la croissance) de la population locale et de son revenu moyen. Ils dépendent aussi de la capacité du territoire à attirer, pour un temps plus ou moins long, les consommateurs venus d'autres territoires : attraction commerciale sur les territoires voisins, flux touristiques, résidences secondaires... Pour les jeunes entreprises qui vendent à d'autres entreprises (marchés « BtoB »), les opportunités de croissance dépendent de la densité de la clientèle locale et de sa propension à s'approvisionner

³¹ Porter [1990].

localement. La présence locale de grands donneurs d'ordres attachés à une fourniture de proximité est évidemment un contexte favorable à la croissance des jeunes entreprises.

H6 : La croissance des jeunes entreprises est positivement liée à l'importance et à la croissance des débouchés qui leur sont ouverts localement

La présence locale de débouchés importants et croissants constitue évidemment un ingrédient déterminant de l'influence du territoire sur les opportunités de croissance des jeunes entreprises. Il convient cependant de prendre également en considération la densité de l'offre locale qui détermine l'intensité de la concurrence à laquelle devront faire face les entreprises nouvelles.

H7 : L'intensité de la concurrence limite le champ des opportunités de croissance associé aux débouchés locaux

2.3 L'accès à des mécanismes de coordination

Nous avons évoqué plus haut les travaux mettant en avant l'influence sur ses performances de l'insertion de la jeune entreprise dans différents types de réseaux (réseaux sociaux, professionnels, économiques...). Les réseaux sont à la fois des vecteurs de soutien psychologique, des sources d'idées, d'information et d'assistance, des facilitateurs de transaction par le jeu d'effets de signal ou de réputation³²...

Les réseaux auxquels les entreprises sont susceptibles de participer peuvent avoir des emprises spatiales très différentes : réseaux nationaux associés à la communauté professionnelle sectorielle, réseaux transnationaux de coopération interentreprises, réseaux locaux de chefs d'entreprises pratiquant l'échange d'expériences au sein de clubs, réseaux régionaux de sous-traitance... Mais plus les relations au sein du réseau sont intenses et impliquent des échanges d'information peu formalisés sur un mode interactif, plus les contacts interpersonnels sont nécessaires à la bonne marche du réseau. La proximité géographique est donc de nature à favoriser la participation à des réseaux, en particulier de la part de petites entreprises mono-établissement et dont les effectifs d'encadrement sont très limités. Les réseaux personnels du créateur d'entreprise (relations familiales, amicales, associatives, issues de son expérience professionnelle passée...), fréquemment mobilisés à différents niveaux pour la bonne marche de l'entreprise, s'inscrivent le plus souvent de manière privilégiée

³² Hang et Antoncic [2003].

localement. L'insertion dans de nouveaux réseaux est elle aussi favorisée par la proximité qui facilite la recherche, l'identification et la rencontre de partenaires potentiels [Maillat et Kebir, 1999].

Le territoire d'implantation est donc le lieu privilégié de la participation à des réseaux et de l'activité d'un tissu relationnel pour les petites entreprises. Or, tous les territoires ne sont pas équivalents dans leur capacité à favoriser la mise en réseau des petites entreprises. Ceci renvoie à la dimension culturelle du territoire, vu alors comme pourvoyeur de systèmes de valeurs, de normes de comportement, de représentations partagées..., et qui contribue à la formation du cadre social dans lequel s'exerce l'activité des réseaux. C'est ainsi que, au-delà du contact interpersonnel, les références partagées, les dispositifs locaux de contrôle social de nature à sanctionner les comportements opportunistes... facilitent l'établissement d'un climat de confiance entre les partenaires potentiels. L'articulation entre proximités géographique et culturelle met à la disposition des acteurs économiques des mécanismes de coordination originaux (des modalités de mise en relation) pouvant offrir un soutien significatif à leur compétitivité³³. L'existence de ce type d'articulation est particulièrement probable au sein des territoires sièges de systèmes productifs localisés où proximités géographique et culturelle se trouvent couplées à la proximité économique (complémentarités).

H8 : La présence d'un système productif localisé sur le territoire est de nature à stimuler la croissance des jeunes entreprises des secteurs concernés

La mise en réseau des acteurs locaux est également souvent favorisée par les institutions territoriales, soit directement par l'intermédiaire de politiques incitatives, soit indirectement par la définition d'un projet de territoire contribuant à forger des représentations communes autour desquelles vont pouvoir s'articuler les décisions privées.

Le bénéfice des économies de proximité semble particulièrement important pour ce qui relève des activités d'innovation. De nombreuses études ont mis en évidence le caractère localisé des externalités de connaissance³⁴ (résultant notamment de la recherche publique), et particulièrement pour les petites entreprises³⁵.

³³ Cette combinaison d'une proximité géographique et d'une proximité « culturelle » se retrouve également dans les cas d'essaimage par des grandes entreprises où elle marque la nature des relations entretenues entre le créateur d'entreprise et son ancien employeur [Attia et Rizoulières, 2001].

³⁴ Voir la revue de la littérature par Fadaïro et Massard [2000].

³⁵ Acs, Audretsch et Feldman [1994].

H9 : La croissance des jeunes entreprises est susceptible d'être favorisée par l'importance de la production locale de connaissances

Ainsi, les raisons de penser que le territoire d'implantation est susceptible d'influencer le taux de croissance des jeunes entreprises sont nombreuses. À ce jour, cependant, peu d'études se sont attachées à mesurer explicitement cette influence³⁶. Celles que nous avons identifiées confirment l'influence de certaines variables territoriales, telles que le potentiel d'externalités lié à la présence de clusters ou la richesse des ressources cognitives. Toutefois, ces effets ne sont repérés que sur des populations d'entreprises issues de secteurs de haute technologie.

³⁶ L'étude d'Audretsch et Dohse [2004] est la plus proche de la problématique de ce papier. Leur échantillon est cependant composé d'entreprises cotées au nouveau marché allemand (sans contrainte particulièrement sur leur âge) et, de ce fait, est assez peu représentatif de l'ensemble des jeunes entreprises. L'étude de Papadaki et Chami [2002] sur les micro-entreprises canadiennes ne distingue pas spécifiquement la population des jeunes entreprises et n'aborde le territoire de localisation que par le jeu de 5 variables muettes correspondant à des macro-régions canadiennes (ces variables ne sont d'ailleurs pas significativement reliées à la croissance des micro-entreprises). L'étude de Van Oort et Stam [2004] s'intéresse aux écarts de croissance globale de l'emploi dans le secteur des technologies de l'information et de la communication entre les villes néerlandaises.

3. LES DONNÉES

Cette étude utilise les données individuelles de l'enquête SINE de l'INSEE. Le dispositif SINE (Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises) consiste dans la réalisation de plusieurs vagues d'enquêtes successives auprès de cohortes de créateurs d'entreprises. L'objectif est de mieux cerner le profil du créateur et les conditions de la création, mais aussi, par le suivi des premières années, d'éclairer les conditions de survie et de développement des jeunes entreprises. Trois cohortes ont été formées à quatre années d'intervalle : 1994, 1998, 2002. L'enquête, par voie postale, porte sur 30% des entreprises créées au cours de la période de référence (le premier semestre de l'année). Il est constitué d'environ 30 000 entreprises par cohorte. L'échantillon est stratifié par région, selon les deux types de création (pure et par reprise) et selon un découpage en 9 secteurs (8 dans SINE 94). Les entreprises de chaque cohorte sont ensuite ré-interrogées 3 ans, puis 5 ans après la création.

Les données mobilisées pour cette étude concernent les cohortes de 1994 et de 1998. Nous disposons des résultats des trois vagues d'interrogation pour la cohorte 1994 (1994, 1997 et 1999), et seulement des deux premières pour la cohorte 1998 (1998 et 2001), les résultats de la vague 2003 n'étant pas encore disponibles au moment de la réalisation de ce travail.

L'objet de cette étude étant d'examiner les déterminants de la croissance des entreprises naissantes, seules les créations pures ont été prises en compte (les créations par reprise ainsi que les transformations juridiques d'entreprises existantes ont été éliminées). Les entreprises à activité saisonnière ont été exclues du champ en raison de leurs spécificités³⁷, ainsi que les filiales, qui sont à la naissance très différentes des entreprises créées par une personne physique et pour lesquelles la problématique de la croissance se pose en d'autres termes. Enfin, l'étude ne porte que sur la France métropolitaine³⁸.

Les entreprises créées en 1994 et celles créées en 1998 ont été rassemblées dans un même échantillon. Naturellement, seules les entreprises en activité durant deux phases successives sont prises en compte. Notre échantillon se compose finalement de 17 498 entreprises dont on se propose d'analyser les déterminants de la croissance à trois ans.

³⁷ Seul le questionnaire de SINE 98 permet d'identifier les entreprises à activité saisonnière ou occasionnelle. Il n'a donc pas été possible d'éliminer ces entreprises de la cohorte de 1994.

³⁸ Non compris la Corse en raison des difficultés d'application de la méthode de prise en compte des territoires voisins appliquée dans cette étude (voir infra).

3.1 La variable à expliquer

Le questionnaire ne nous permet d'appréhender la croissance que par la variation des effectifs (salariés et non salariés)³⁹. La variable à expliquer est donc la variation de l'emploi entre l'effectif occupé à la naissance et l'effectif occupé trois ans plus tard.

3.2 Les variables explicatives

Les variables explicatives ont été sélectionnées de manière à tester les hypothèses énoncées plus haut concernant l'influence du territoire d'implantation sur la croissance des entreprises. Un ensemble de variables de contrôle ont été ajoutées afin de prendre en compte les déterminants sectoriels et ceux associés aux caractéristiques spécifiques de l'entreprise et de son créateur.

3.2.1 Les variables relatives aux territoires

Sauf mention contraire, les indicateurs décrivant le territoire d'implantation de l'entreprise ont été élaborés au niveau des zones d'emploi. Cependant, il serait absurde de supposer que l'influence du territoire d'implantation sur les performances des entreprises se bornerait à la zone d'emploi. L'échelle géographique pertinente pour rendre compte des questions qui nous préoccupent (le champ des externalités de connaissance, la dimension géographique pertinente des marchés, la présence des infrastructures...) est une question d'une redoutable complexité n'admettant sans doute pas de réponse univoque. C'est la raison pour laquelle, plutôt que postuler *a priori* une échelle géographique comme pertinente, chaque variable territoriale X est construite, pour chaque zone d'emploi i , en prenant en compte sa valeur dans chacune des autres zones d'emploi du territoire national, pondérée par le temps de trajet t nécessaire pour parcourir la distance⁴⁰ qui les sépare, selon la formule suivante :

³⁹ La déclaration de chiffre d'affaires se fait au moyen de tranche et il n'est pas demandé aux entreprises d'indiquer le montant de leurs actifs.

⁴⁰ Ces temps de trajet, calculés en fonction du parcours routier retenu en appliquant des vitesses moyennes sur les différents types de voie routière (autoroute, route nationale...), ont été calculés en prenant en compte la ville principale de chaque zone d'emploi. Ces données ont été obtenues auprès de CVN, société spécialisée dans la fourniture de services aux entreprises de transport et de logistique.

$$\tilde{X}_i = X_i + \frac{\sum_{j \neq i} \left(\frac{1}{t_{i,j}} \right) X_j}{\sum_{j \neq i} \left(\frac{1}{t_{i,j}} \right)}$$

Sauf mention contraire, toutes les variables territoriales ont subi cette transformation.

Un indicateur de densité économique a été construit afin de tester l'hypothèse H1.

DENSECO : nombre d'emplois / superficie de la zone d'emploi en km² en 1999⁴¹

Les hypothèses H2 et H8 sont abordées au travers de l'observation de concentrations sectorielles d'activité sur les territoires. Il est courant de mesurer ces concentrations sectorielles par le quotient de localisation de Hoover :

$$LQ_{ij} = \frac{\frac{E_{ij}}{E_{.j}}}{\frac{E_{i.}}{E_{..}}}$$

où E_{ij} est l'emploi (salarié) dans le secteur i et la zone d'emploi j ⁴².

Cependant, cet indicateur de spécialisation ne prend pas en compte la masse absolue que représente l'activité sur le territoire. Or, l'offre de ressources, la production d'externalités, l'attractivité d'un pôle sectoriel sont probablement corrélées à sa densité. Pour tenir compte de ce point, Fingleton et al. [2004] ont proposé une adaptation du coefficient de Hoover. Celle-ci consiste tout d'abord à calculer la valeur de \hat{E}_{ij} qui conduit à $LQ_{ij} = 1$. L'indicateur de spécialisation final est alors :

$$LQF_{ij} = E_{ij} - \hat{E}_{ij}$$

Les indicateurs LQF sont construits sur la base de la nomenclature sectorielle en 36 postes (NES36). À chaque entreprise est ensuite associé l'indicateur de spécialisation de sa zone d'emploi d'implantation (et des zones d'emploi voisines, selon la méthodologie décrite plus haut) dans son secteur d'appartenance. On s'attend à ce que cet indicateur soit positivement corrélé à la croissance.

⁴¹ Source : Recensement général de la population (RGP), INSEE [1999].

⁴² Source : Unédic [2001].

La munificence de l'environnement local est également susceptible d'être liée au degré de diversité des activités économiques qui s'y déroulent. La diversification du tissu économique local est appréhendée par :

$$DIV = \frac{1}{\sum_{i=1}^{36} s_i^2}$$

où s_i est la part du secteur i (en NES 36) dans l'emploi total de la zone d'emploi en 2001⁴³.

Les indicateurs d'infrastructures de transport de nature à tester l'hypothèse 3 sont les suivants :

AEROP = variable muette prenant la valeur 1 dans le cas de la présence d'un aéroport international dans la zone d'emploi⁴⁴

PORT = variable muette prenant la valeur 1 dans le cas de la présence d'un port maritime de marchandises⁴⁵

TGV = variable muette prenant la valeur 1 dans le cas de la présence d'une gare TGV

PTRANS = Part du secteur du transport dans les effectifs salariés de la zone d'emploi en 1999⁴⁶

DENSECO, l'indicateur de densité économique, est également supposé corrélé à la richesse des infrastructures de transport, et ce d'autant plus que le facteur pondérateur des zones d'emploi voisines est un temps de transport (et non une distance).

Il ne nous a pas été possible de construire un indicateur de la dotation en infrastructures de télécommunications du territoire. On peut cependant supposer que celles-ci sont également positivement corrélées à *DENSECO*.

L'influence de la concurrence locale sur la croissance (hypothèses H4 et H5) est appréhendée à différents niveaux. De manière très générale, elle est mesurée par la densité d'entreprises du même secteur dans la zone d'emploi :

⁴³ Source : Unédic [2001].

⁴⁴ 8 aéroports recensés.

⁴⁵ 22 ports recensés.

⁴⁶ Source : Unédic [2001].

CONC_{ij} : nombre d'entreprises du secteur *i* dans la zone d'emploi *j* / superficie de la zone d'emploi *j*

On associe à chaque entreprise le coefficient *CONC* correspondant à son secteur d'appartenance et sa zone d'emploi d'implantation.

La concurrence pour l'accès aux ressources est appréhendée indirectement par le niveau des salaires. Sont pris en compte ici les niveaux du salaire horaire pour quatre grandes qualifications au niveau du département en 1999⁴⁷ :

SALCADR : salaire horaire moyen des cadres et chefs d'entreprise dans le département

SALINTERM : salaire horaire moyen des professions intermédiaires dans le département

SALEMP : salaire horaire moyen des employés dans le département

SALOUV : salaire horaire moyen des ouvriers dans le département

DENSECO peut également être considéré comme un indicateur de concurrence générale pour l'accès aux ressources locales.

Afin de tester l'hypothèse H6, l'offre de débouchés peut être appréhendée, très globalement, par *DENSECO*. Il est évidemment préférable de mesurer les débouchés de manière plus fine, au plus près de l'activité de chacune des entreprises. On définit ainsi cinq indicateurs exprimant la demande finale des ménages et des administrations :

POP : population résidente en 1999⁴⁸

REVENU : revenu fiscal moyen en 2000⁴⁹

PCOMM : part des effectifs salariés employés dans le secteur du commerce en 1999⁵⁰

PSERV : part des effectifs salariés employés dans le secteur des services aux particuliers en 1999⁵¹

⁴⁷ Source : INSEE-DADS.

⁴⁸ Source : RGP.

⁴⁹ Source : INSEE-DGI.

⁵⁰ Source : RGP.

⁵¹ Source : RGP.

HOTEL : nombre de chambres d'hôtel en 1996⁵²

LITTORAL : variable muette prenant la valeur 1 en cas d'accès direct à la mer

PRESSEC : part des résidences secondaires dans le nombre total de logements en 1999⁵³

PADMIN : part du secteur « administration » dans l'emploi en 1999⁵⁴

PCOMM, *PSERV*, *HOTEL*, *LITTORAL*, *PRESSEC* visent à identifier les « territoires de consommation » susceptibles de bénéficier d'une forte attractivité commerciale et touristique. *PADMIN* permet d'identifier les territoires jouant le rôle de capitales administratives.

Il ne nous a malheureusement pas été possible de construire des indicateurs de débouchés inter-industriels.

La croissance des débouchés, à l'échelle de l'ensemble de la zone d'emploi, est mesurée par *CROISEMP* (qui est aussi un indicateur de prospérité économique du territoire) et *CROISPOP*

CROISEMP : taux de croissance de l'emploi salarié total sur la zone d'emploi entre 1994 et 2001⁵⁵

CROISPOP : taux de croissance de la population résidentielle entre 1990 et 1999⁵⁶

Enfin, les indicateurs de ressources cognitives des territoires mobilisés pour tester l'hypothèse H9 sont les suivants :

PBAC2 : part des diplômés à Bac + 2 ou plus dans la population active de la zone d'emploi en 1999⁵⁷

ETUDIANTS : nombre d'étudiants dans la zone d'emploi en 1999⁵⁸

BREVETS : nombre de demandes de brevet dans le département en 1999⁵⁹

⁵² Source : Atlas des zones d'emploi.

⁵³ Source : RGP.

⁵⁴ Source : RGP.

⁵⁵ Source : Unédic [1994, 2001].

⁵⁶ Source : RGP.

⁵⁷ Source : RGP.

⁵⁸ Source : RGP.

⁵⁹ Source : INPI.

Audretsch et Dohse [2004] ont mis en évidence une influence du niveau de richesse en ressources cognitives des territoires d'implantation sur la croissance des entreprises, influence qui n'est toutefois statistiquement significative que sur les entreprises exerçant une activité intensive en connaissance.

3.2.2 Les variables de contrôle

Afin d'éviter les erreurs de spécification, le modèle doit intégrer un certain nombre de variables de contrôle permettant de prendre en compte d'autres facteurs que la littérature a identifiés comme contribuant à la diversité des rythmes de croissance des entreprises.

Dans la tradition des modèles de croissance d'entreprises et de la littérature attachée à l'étude empirique de la loi de Gibrat, on prend en compte la taille des entreprises au travers de la variable :

TOT : effectif total (salarié et non salarié) de l'entreprise au moment de la création

Concernant le profil du créateur, les variables retenues ont principalement pour objet de cerner le capital humain du chef d'entreprise. Toutes les variables sont issues de la première vague de l'enquête SINE :

AGE : âge du créateur au moment de la création

Les jeunes créateurs risquent de manquer d'expérience. À l'inverse, les créateurs âgés peuvent souffrir d'une faible orientation entrepreneuriale [Storey, 1994]. On attend donc une relation entre âge du créateur et croissance de l'entreprise en forme de U inversé. AGE2 (le carré de l'âge) est donc introduite dans le modèle.

ENACT : variable muette prenant la valeur 1 si le créateur était en activité avant la création

On sait que les chômeurs créateurs réalisent en moyenne de moins bonnes performances (Moati et al. [2000]). Un coefficient positif est donc attendu.

EXPERIENCE : variable muette prenant la valeur 1 si le créateur bénéficie d'une expérience professionnelle dans l'activité ou proche de l'activité de l'entreprise créée

Un effet positif sur la croissance est attendu [Cooper et al., 1994].

EXPERTPE : variable muette prenant la valeur 1 si le créateur dispose d'une expérience du travail en TPE

EXPERPME : variable muette prenant la valeur 1 si le créateur dispose d'une expérience du travail en PME

EXPERGE : variable muette prenant la valeur 1 si le créateur dispose d'une expérience du travail en grande entreprise

On attend un coefficient positif EXPERTPE et EXPERPME [Perren, 2000 ; Brüderl et al., 1992]. Notons néanmoins que Papadaki et Chami [2002] et Cooper et al. [1994] échouent à mettre en évidence une relation significative.

DIPLOINF : variable muette prenant la valeur 1 si le créateur est pas ou peu diplômé

DIPLOSUP : variable muette prenant la valeur 1 si le créateur est diplômé de l'enseignement supérieur

On attend que la croissance de la jeune entreprise soit associée positivement au niveau de diplôme de son créateur [Teurlai, 2004].

FORM : variable muette prenant la valeur 1 si le créateur a bénéficié d'une formation avant la création

ETUDE : variable muette prenant la valeur 1 si le créateur a réalisé une étude financière ou une étude de la concurrence avant la création

Ces deux variables sont des indicateurs du degré de préparation du projet. On attend une relation positive avec la croissance [Storey, 1994 ; Moati et al., 2000].

AIDEFI : variable muette prenant la valeur 1 si le créateur a bénéficié d'une aide publique au moment de la création

Moati et al. [2000] et Teurlai [2004] observent une relation négative avec la croissance de la jeune entreprise, du fait d'avoir bénéficié d'une aide publique.

Deux variables ont été retenues pour décrire les caractéristiques de l'entreprise au moment de la création.

MOY : engagement financier initial

Les données issues de SINE sur ce point étant discontinues, cinq variables muettes ont été construites en fonction du montant du capital investi :

MOY1 : engagement initial inférieur à 10 000 F

MOY2 : engagement initial compris entre 10 000 F et 49 999 F

MOY3 : engagement initial compris entre 50 000 F et 99 999 F

MOY3 : engagement initial compris entre 100 000 F et 499 999 F

MOY5 : engagement initial supérieur à 500 000 F

Les études antérieures réalisées à partir des mêmes données ont montré une très forte corrélation de l'engagement en capital initial avec la croissance de la jeune entreprise [Moati et al., 2000 ; Teurlai 2004].

Enfin, dans la mesure où l'on peut présupposer que les jeunes entreprises artisanales ou exerçant une activité libérale auraient par nature un faible besoin de croissance, deux variables muettes sont introduites afin de pouvoir isoler cet effet éventuel :

ARTISANS : variable muette prenant la valeur 1 si l'entreprise est une exerce une activité artisanale

PROFLIB : variable muette prenant la valeur 1 si l'entreprise exerce une activité libérale

Le secteur d'appartenance de l'entreprise est susceptible d'influencer son potentiel de croissance. La croissance sectorielle est appréhendée à la fois au niveau national et au niveau local :

EVEFFTOT : taux de croissance de l'emploi sectoriel (en NES 36) entre 1994 et 2001 France entière⁶⁰

EVEFFZE : Taux de croissance de l'emploi sectoriel (en NES 36) entre 1994 et 2001 dans la zone d'emploi⁶¹

Ces deux variables étant fortement colinéaires, la composante locale de la croissance sectorielle est appréhendée au travers de la variable EVEFFR, qui est la différence entre le taux de croissance national et le taux de croissance local.

EVEFFR : EVEFFTOT - EVEFFZE

Enfin, une indicatrice exprimant l'année de création (1994 ou 1998) permet de prendre en compte l'influence de la conjoncture macroéconomique sur la croissance.

D94 : variable muette prenant la valeur 1 pour les entreprises créées en 1994 et 0 pour les entreprises créées en 1998

⁶⁰ Source : Unédic [1994, 2001].

⁶¹ Source : Unédic [1994, 2001].

4. LE MODÈLE

Compte tenu des variables précédemment expliquées, la modélisation dépend de trois types de variables :

- les caractéristiques individuelles de l'entreprise et de son créateur ;
- les caractéristiques relatives aux territoires ;
- les caractéristiques relatives aux secteurs d'activité (en NES 36).

La modélisation de la croissance de l'emploi est une fonctions de ces trois ensemble de variables :

$$\Delta N_i = f(X_i, Z_{i \in ZE}, S_{i \in \zeta})$$

La forme structurelle du modèle testé est la suivante :

$$\Delta N_i = \alpha_i + \beta X_i + \delta Z_i + \gamma S_i$$

où $\Delta N_i = \text{TOT}_{i,t+3} - \text{TOT}_{i,t}$ est la croissance des effectifs entre à la date de création (t) et trois ans plus tard (t+3), X les caractéristiques individuelles de l'entreprise i et de son créateur, Z les variables décrivant les caractéristiques de sa zone d'emploi d'implantation et S les caractéristiques relatives au secteur d'activité ζ de l'entreprise i.

La variable explicative TOT indiquant l'effectif de l'entreprise à la création a été exprimé en logarithme dans la modélisation afin de tenir compte de son impact dégressif sur la variable expliquée.

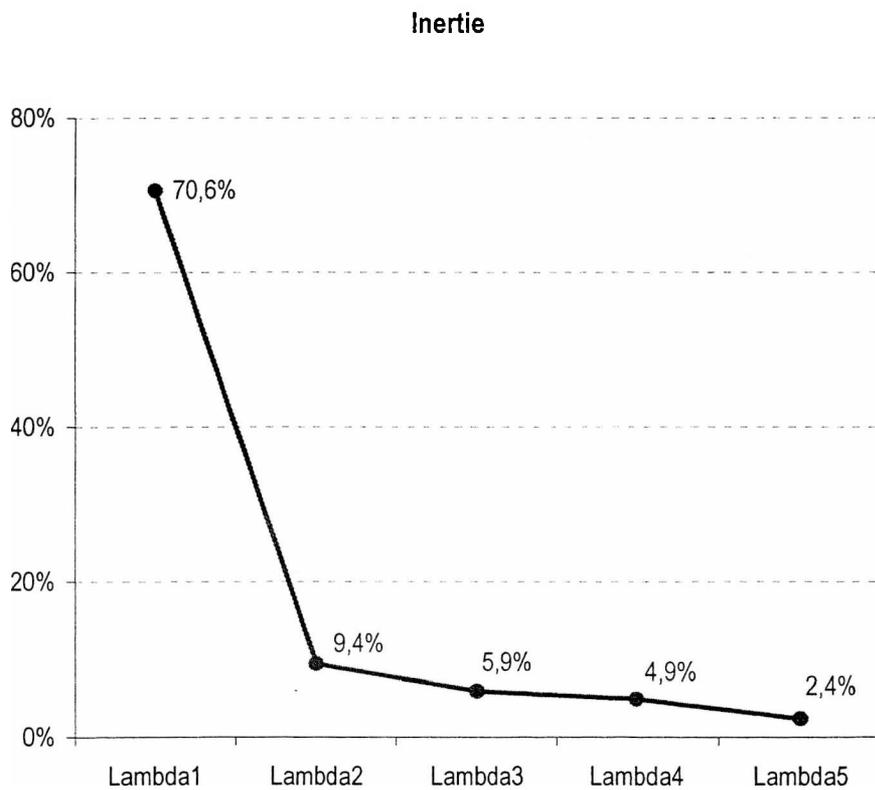
L'analyse préalable des variables et des propriétés du modèle à estimer a conduit à l'identification de différentes sources possibles de biais :

- Une importante colinéarité des variables territoriales ;
- Un biais de sélection résultant de l'absence des entreprises n'ayant pas vécu trois années ;
- L'endogénéité de variables explicatives ;
- L'hétéroscédasticité des perturbations.

4.1 Le traitement de la colinéarité des variables territoriales

L'examen de la matrice de corrélation des variables territoriales fait ressortir une très forte colinéarité entre un nombre important d'entre elles. Leur intégration conjointe dans le modèle entraînerait une difficulté à séparer leurs effets respectifs.

À l'option consistant à ne retenir dans le modèle que les variables les plus significatives et à retirer celles leur étant fortement colinéaires, nous avons privilégié la construction d'une variable de synthèse exprimant l'ensemble des variables territoriales étroitement corrélées entre elles. Pour cela, nous avons réalisé une analyse en composante principale sur la base de l'ensemble des variables relatives aux zones d'emploi. À elle seule, la première composante principale, λ_1 , résume 71% de l'information issue des variables territoriales.



(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

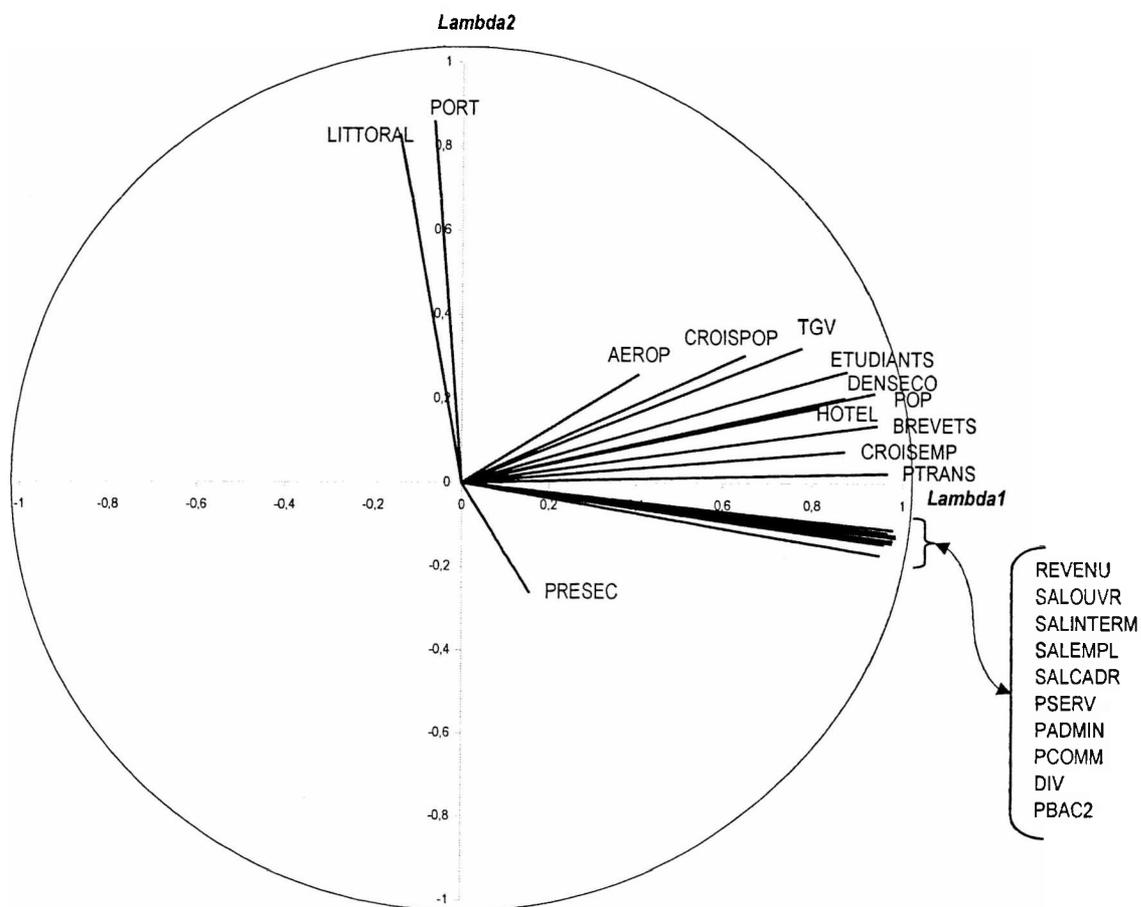
Une douzaine de variables affichent une corrélation avec λ_1 qui est supérieure à 0,9.

Matrice de corrélations

	CROISEMP	DENSECO	DIV	BREVETS	ETUDIANTS	PBAC2	HOTEL	PADMIN	PCOMM	POP	PRESEC	PSERV	PTRANS	REVENU	SALCADR	SALEMP	SALINTERM	SALOUVR	AEROP	TGV	LITTORAL	PORT	CROISPOP
CROISEMP	1	0,69	0,83	0,77	0,69	0,87	0,68	0,82	0,84	0,78	0,34	0,87	0,79	0,83	0,83	0,84	0,84	0,83	0,37	0,71	0,04	0,03	0,63
DENSECO	0,69	1	0,72	0,92	0,82	0,80	0,91	0,76	0,75	0,95	-0,03	0,79	0,87	0,81	0,79	0,78	0,78	0,78	0,42	0,68	-0,05	0,03	0,58
DIV	0,83	0,72	1	0,82	0,78	0,96	0,63	0,94	0,97	0,81	0,17	0,93	0,89	0,98	0,99	0,99	0,99	0,99	0,24	0,69	-0,21	-0,12	0,49
BREVETS	0,77	0,92	0,82	1	0,89	0,90	0,85	0,85	0,85	0,96	0,04	0,87	0,92	0,90	0,88	0,87	0,87	0,88	0,41	0,71	-0,07	-0,01	0,71
ETUDIANTS	0,69	0,82	0,78	0,89	1	0,80	0,68	0,80	0,81	0,89	-0,18	0,75	0,88	0,82	0,83	0,82	0,82	0,83	0,37	0,78	0,04	0,13	0,61
PBAC2	0,87	0,80	0,96	0,90	0,80	1	0,76	0,97	0,98	0,88	0,23	0,97	0,93	0,98	0,97	0,98	0,98	0,98	0,36	0,71	-0,22	-0,16	0,61
HOTEL	0,68	0,91	0,63	0,85	0,68	0,76	1	0,70	0,68	0,89	0,16	0,78	0,78	0,72	0,70	0,69	0,69	0,69	0,51	0,66	-0,07	-0,02	0,63
PADMIN	0,82	0,76	0,94	0,85	0,80	0,97	0,70	1	0,97	0,84	0,19	0,94	0,91	0,96	0,95	0,96	0,96	0,96	0,34	0,69	-0,22	-0,15	0,55
PCOMM	0,84	0,75	0,97	0,85	0,81	0,98	0,68	0,97	1	0,83	0,23	0,96	0,91	0,98	0,98	0,98	0,99	0,98	0,31	0,71	-0,19	-0,12	0,55
POP	0,78	0,95	0,81	0,96	0,89	0,88	0,89	0,84	0,83	1	0,00	0,85	0,92	0,87	0,86	0,85	0,85	0,85	0,48	0,77	-0,04	0,06	0,65
PRESEC	0,34	-0,03	0,17	0,04	-0,18	0,23	0,16	0,19	0,23	0,00	1	0,36	0,04	0,16	0,15	0,18	0,18	0,16	-0,01	0,07	0,03	-0,11	0,06
PSERV	0,87	0,79	0,93	0,87	0,75	0,97	0,78	0,94	0,96	0,85	0,36	1	0,91	0,96	0,95	0,95	0,95	0,95	0,35	0,71	-0,18	-0,13	0,60
PTRANS	0,79	0,87	0,89	0,92	0,88	0,93	0,78	0,91	0,91	0,92	0,04	0,91	1	0,94	0,93	0,93	0,93	0,93	0,41	0,74	-0,15	-0,06	0,62
REVENU	0,83	0,81	0,98	0,90	0,82	0,98	0,72	0,96	0,98	0,87	0,16	0,96	0,94	1	1,00	1,00	1,00	1,00	0,31	0,70	-0,21	-0,12	0,56
SALCADR	0,83	0,79	0,99	0,88	0,83	0,97	0,70	0,95	0,98	0,86	0,15	0,95	0,93	1,00	1	1,00	1,00	1,00	0,28	0,71	-0,18	-0,09	0,54
SALEMP	0,84	0,78	0,99	0,87	0,82	0,98	0,69	0,96	0,98	0,85	0,18	0,95	0,93	1,00	1,00	1	1,00	1,00	0,28	0,70	-0,20	-0,12	0,52
SALINTERM	0,84	0,78	0,99	0,87	0,82	0,98	0,69	0,96	0,99	0,85	0,18	0,95	0,93	1,00	1,00	1,00	1	1,00	0,28	0,70	-0,20	-0,12	0,53
SALOUVR	0,83	0,78	0,99	0,88	0,83	0,98	0,69	0,96	0,98	0,85	0,16	0,95	0,93	1,00	1,00	1,00	1,00	1	0,28	0,70	-0,21	-0,12	0,54
AEROP	0,37	0,42	0,24	0,41	0,37	0,36	0,51	0,34	0,31	0,48	-0,01	0,35	0,41	0,31	0,28	0,28	0,28	0,28	1	0,34	-0,05	0,02	0,45
TGV	0,71	0,68	0,69	0,71	0,78	0,71	0,66	0,69	0,71	0,77	0,07	0,71	0,74	0,70	0,71	0,70	0,70	0,70	0,34	1	0,11	0,22	0,54
LITTORAL	0,04	-0,05	-0,21	-0,07	0,04	-0,22	-0,07	-0,22	-0,19	-0,04	0,03	-0,18	-0,15	-0,21	-0,18	-0,20	-0,20	-0,21	-0,05	0,11	1	0,78	0,09
PORT	0,03	0,03	-0,12	-0,01	0,13	-0,16	-0,02	-0,15	-0,12	0,06	-0,11	-0,13	-0,06	-0,12	-0,09	-0,12	-0,12	-0,12	0,02	0,22	0,78	1	0,06
CROISPOP	0,63	0,58	0,49	0,71	0,61	0,61	0,63	0,55	0,55	0,65	0,06	0,60	0,62	0,56	0,54	0,52	0,53	0,54	0,45	0,54	0,09	0,06	1

(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

Cercle de corrélation des variables sur les axes λ_1 et λ_2 ⁶²



(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

λ_1 peut ainsi, sans ambiguïté, être interprétée comme un indicateur composite de la densité économique du territoire, c'est-à-dire à la fois de la vigueur de l'activité économique qui y règne, du niveau de revenu, de la richesse de l'offre de ressources cognitives...

⁶² Plus une variable est proche d'un axe, plus elle y contribue. Plus elle est proche de la circonférence, plus elle est expliquée par l'axe.

Analyse en composante principale

<i>Variables</i>	<i>Coefficients de la combinaison linéaire de λ_1</i>	<i>Contribution à λ_1</i>	<i>Qualité de représentation sur λ_1</i>
CROISEMP	0,216	0,869	0,756
DENSECO	0,216	0,869	0,754
DIV	0,235	0,946	0,895
BREVETS	0,233	0,940	0,883
ETUDIANTS	0,217	0,873	0,762
PBAC2	0,244	0,982	0,965
HOTEL	0,201	0,810	0,657
PADMIN	0,237	0,956	0,913
PCOMM	0,240	0,966	0,933
POP	0,232	0,934	0,872
PRESEC	0,039	0,155	0,024
PSERV	0,239	0,963	0,927
PTRANS	0,239	0,963	0,927
REVENU	0,243	0,981	0,962
SALCADR	0,242	0,975	0,951
SALEMP	0,241	0,973	0,946
SALINTERM	0,242	0,974	0,949
SALOUVR	0,242	0,974	0,948
AEROP	0,100	0,403	0,163
TGV	0,192	0,773	0,598
LITTORAL	-0,035	-0,142	0,020
PORT	-0,016	-0,064	0,004
CROISPOP	0,161	0,649	0,421

(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

À l'issue de cette analyse, chaque zone d'emploi est caractérisée par une unique variable λ_1 que nous intégrons dans le modèle à la place des variables territoriales qui lui sont le plus fortement corrélées.

Le modèle à estimer devient ainsi :

$$\Delta N_i = f(X_i, \lambda_{1,i \in ZE}, Z'_{i \in ZE}, S_{i \in \zeta})$$

Où $Z'_{i \in ZE}$ désignent les variables territoriales non prises en compte par $\lambda_{1,i \in ZE}$ ⁶³.

⁶³ C'est-à-dire les variables corrélées à λ_1 à moins de 0,5 : AEROP, LITTORAL, PORT et PRESSEC.

4.2 Le traitement du biais de sélection

Par nature, l'étude de la croissance de l'emploi ne peut être réalisée que sur des entreprises étant toujours en activité trois ans après leur création. Un biais de sélection résulte de la non prise en compte, lors de l'estimation du modèle, des entreprises ayant disparu au cours des trois premières de leur existence. La méthode Heckman [1976] a été utilisée pour compenser cette absence. Dans une première étape, nous réalisons un modèle estimant la capacité de survie des entreprises. À l'issue de cette estimation, nous calculons un terme technique, l'inverse du ratio de Mills, que nous ajoutons dans les variables explicatives de l'estimation de la croissance de l'emploi afin de modéliser l'effet de la sélection.

Le biais de sélection : Méthode d'Heckman

Le modèle estimant la croissance de l'emploi sur trois ans ne tient pas compte des entreprises ayant fermé avant leur troisième anniversaire.

Si nous ne tenions pas compte du biais, le modèle s'écrirait :

$$\Delta N_i = X_i \beta + \lambda_{1,i} \mu + S_i \gamma + w_i$$

Où ΔN_i représente la croissance de l'emploi, β , μ , et γ sont l'estimation des impacts des variables explicatives du modèle et W_i est le résidu de l'estimation.

Le modèle estimerait alors l'espérance de taux de croissance en fonction des différentes variables explicatives :

$$E(\Delta N / X, \lambda_1, S) = X\beta + \lambda_1 \mu + S\gamma$$

Dans le cas présent, l'estimation est conditionnée par la survie de l'entreprise ($A=1$), ce qui cause le biais :

$$A^* = \begin{cases} 1 & \text{si l'entreprise existe encore après 3 ans} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

$$E(\Delta N / X, \lambda_1, S, (A = 1)) \neq E(\Delta N / X, \lambda_1, S)$$

La méthode d'Heckman consiste à réaliser l'estimation en deux étapes :

- 1) La première étape consiste à estimer un modèle Probit dans lequel la variable expliquée est la survie A^* de l'entreprise en fonction des variables utilisées pour l'estimation de la croissance de l'emploi.*

$$A^* = X_i \beta + \lambda_{1,i} \mu + S_i \gamma + u_A$$

Mathématiquement, le biais vient du fait que U_A et W_i sont corrélés. Il faut donc intégrer la forme de la corrélation dans l'estimation de la croissance de l'emploi.

Techniquement, sachant que ce U_A suit une loi normale centrée réduite, il suffit de récupérer la valeur de la prévision de A^ pour chaque entreprise, puis de la transformer en ratio (appelé inverse du ratio de Mills) :*

$$M = \frac{\varphi(\hat{A})}{\phi(\hat{A})}$$

Où $\varphi(\hat{A})$ est la densité de la prévision de A^* et $\phi(\hat{A})$ est la fonction de répartition de la prévision de A^* .

2) La dernière étape consiste à intégrer l'inverse du ratio de Mills parmi les variables du modèle de croissance :

$$\Delta N_i = X_i\beta + \lambda_{1,i}\mu + S_i\gamma + M_i\rho + u_i$$

La variable M n'a pas d'interprétation économique. En revanche, ρ représente la corrélation W_i et U_A . Théoriquement, la corrélation doit être positive. De plus, si ρ est significatif, alors il y a bien un biais de sélection.

4.3 Le choix de la méthode d'estimation

La méthode d'estimation classique des modèles économétriques est l'estimation par les Moindres Carrés Ordinaires (MCO). Cette méthode est cependant soumise à certaines hypothèses fortes. Si ces hypothèses ne sont pas vérifiées, le modèle est biaisé.

- La non endogénéité des variables explicatives

La présence de la variable de taille (effectif à la création) parmi les variables explicatives, alors qu'elle est aussi utilisée pour créer la variable expliquée du modèle, est de nature à générer un biais.

Un test d'Hausman a été pratiqué entre le modèle estimé par les MCO et par les variables instrumentales. Il conclut à l'absence d'endogénéité. Le biais créé par la présence de l'effectif dans les variables explicatives n'a pas d'impact significatif sur l'estimation du modèle ; l'utilisation de variables instrumentales pour estimer le modèle n'est donc pas nécessaire.

- L'homoscédasticité des perturbations

Les résidus correspondent idéalement à des aléas de mesure. Si la dispersion des perturbations n'est pas homogène, on parle d'hétéroscédasticité. Elle apparaît :

- si l'erreur de mesure change selon les niveaux des variables ;
- s'il existe une relation particulière entre la variable expliquée et une variable explicative ;
- si l'une des variables n'est pas normale.

Les tests de Breuch-Pagan et de White ont tous deux conclu à la présence d'hétéroscédasticité. L'estimation du modèle doit donc pas être réalisée par la méthode des Moindres Carrés Quasi-Généralisés (MCQG).

La Méthode des Moindres Carrés Quasi-Généralisés

Cette méthode consiste à réaliser la méthode des MCO en intégrant une pondération permettant de corriger la présence d'hétéroscédasticité.

La première étape consiste à réaliser une estimation classique par les MCO :

$$\Delta N_i = X_i \beta + \lambda_{1,i} \mu + S_i \gamma + M_i \rho + u_i$$

La seconde étape consiste à estimer les résidus issus de cette estimation en fonction des variables du modèle :

$$\ln(U_i^2) = X_i \beta + \lambda_{1,i} \mu + S_i \gamma + M_i \rho + v_i$$

Enfin, l'estimation par les MCQG consiste à estimer le modèle transformé par les MCO :

$$\Delta N_i = \frac{X_i}{v_i^2} \beta + \frac{\lambda_{1,i}}{v_i^2} \mu + \frac{S_i}{v_i^2} \gamma + \frac{M_i}{v_i^2} \rho + \varepsilon_i$$

5. LES RÉSULTATS

5.1 Les déterminants de la survie

Commentons rapidement les résultats du modèle de survie construit afin de corriger le biais de sélection du modèle de croissance.

Modèle de survie des entreprises

VARIABLES	Coefficient	Khi-stat	Prob[$\beta=0$]
CONSTANTE	-0,9091	69,96	(0,000)
λ_1	-0,0065	9,02	(0,003)
D94	-0,2708	247,75	(0,000)
AGE	0,0403	56,15	(0,000)
AGE2	-0,0004	34,92	(0,000)
TOT	-0,0979	40,17	(0,000)
ENACT	0,1965	121,27	(0,000)
PROLIB	0,2824	99,92	(0,000)
ARTISANS	0,2229	122,76	(0,000)
EXPERIENCE	0,1590	53,49	(0,000)
EXPERTPE	0,0912	11,19	(0,001)
EXPERPME	0,0167	0,38	(0,540)
EXPERGE	-0,0485	1,90	(0,169)
DIPLOINF	0,0471	4,47	(0,034)
DIPLOSUP	0,1552	47,59	(0,000)
FORM	0,0515	8,09	(0,005)
ETUDE	-0,0123	0,49	(0,486)
AIDEFI	0,1616	73,46	(0,000)
MOY2	0,0677	8,26	(0,004)
MOY3	0,1959	63,41	(0,000)
MOY4	0,3971	216,03	(0,000)
MOY5	0,5785	166,79	(0,000)
EVEFFR	-0,0847	3,00	(0,083)
EVEFFZE	-0,0433	1,41	(0,236)
CONC	-0,0202	5,32	(0,021)
LQF	0,0000	0,91	(0,339)
AEROP	-0,1475	40,07	(0,000)
LITTORAL	-0,0528	8,99	(0,003)
PORT	0,0189	0,40	(0,529)
PRESEC	0,0423	0,77	(0,379)
n	28 677		

(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

La variable composite λ_1 , mesurant la densité et la munificence de l'environnement local, est négativement associée à la survie. Ce résultat semble indiquer que l'effet de concurrence pour l'accès aux ressources et aux marchés l'emporte sur l'effet positif du soutien que la richesse des ressources des territoires denses offre aux jeunes entreprises⁶⁴. L'importance des effets de concurrence sur la survie des jeunes entreprises est confirmée par le signe négatif associé à l'indicateur de densité locale d'établissements du secteur d'appartenance (CONC). Le degré de spécialisation du territoire sur le secteur d'appartenance de l'entreprise (LQF) n'est pas significativement corrélé à la probabilité de survie. La proximité d'un aéroport, comme la proximité du littoral, est négativement associée à la survie. Les autres variables territoriales ne sont pas significatives.

Du côté des variables de contrôle, on retrouve des résultats observés ailleurs : l'influence positive (AGE), puis négative (AGE2) de l'âge du créateur ; avoir le statut d'actif avant la création, disposer d'une expérience dans le même domaine, avoir une expérience professionnelle préalable en TPE, être pas ou peu diplômé ou, à l'autre extrême, diplômé du supérieur, sont des caractéristiques du créateur positivement associées à la survie, au même titre que le fait d'avoir reçu une formation avant la création ou d'avoir bénéficié d'une aide. Plus les moyens engagés dans le projet sont importants, plus la probabilité de survie est forte. Par contre, à moyens donnés, la taille au démarrage a une influence négative sur la survie. Professions libérales et artisans ont plus de chance de fêter leur troisième anniversaire... Sur le plan sectoriel, si le taux de croissance du secteur d'appartenance au plan national n'est pas significativement corrélé à la survie, l'écart de croissance du secteur au plan local par rapport au taux de croissance national est, de manière contre-intuitive, corrélé négativement à la survie. Enfin, le signe négatif associé à la variable muette relative à l'année de création de l'entreprise souligne l'effet de la conjoncture macroéconomique sur la viabilité des jeunes entreprises.

5.2 Les déterminants de la croissance

Le modèle a d'abord été estimé sur l'ensemble de l'échantillon avant de tester la pertinence de certains critères de segmentation de la population des jeunes entreprises.

⁶⁴ Rappelons que les créations d'entreprises sont plus nombreuses dans les zones à forte densité économique (voir Moati et al. [2000]).

5.2.1 Analyse sur l'ensemble de l'échantillon

La variable composite λ_1 est significative et positivement corrélée à la croissance. Ce résultat conforte donc l'hypothèse H1 du soutien que la munificence du territoire apporte à la croissance des jeunes entreprises.

Croissance des établissements

VARIABLES	Coefficient	T-stat	Prob[$\beta=0$]
CONSTANTE	-6,8485	-2,74	(0,006)
λ_1	0,0293	2,51	(0,012)
D94	-0,7968	-2,82	(0,005)
AGE	0,1445	3,06	(0,002)
AGE2	-0,0015	-3,11	(0,002)
TOT	-0,3466	-2,68	(0,007)
ENACT	0,8347	3,96	(0,000)
PROLIB	0,0203	0,07	(0,948)
ARTISANS	0,7530	3,07	(0,002)
EXPERIENCE	0,8679	4,72	(0,000)
EXPERTPE	0,0915	0,61	(0,542)
EXPERPME	0,0827	0,75	(0,450)
EXPERGE	-0,1819	-1,36	(0,175)
DIPLOINF	0,0250	0,26	(0,794)
DIPLOSUP	0,4975	2,74	(0,006)
FORM	0,1386	1,59	(0,113)
ETUDE	0,0699	1,04	(0,299)
AIDEFI	0,3874	2,15	(0,032)
MOY2	0,3358	3,13	(0,002)
MOY3	1,0963	4,86	(0,000)
MOY4	1,6637	4,03	(0,000)
MOY5	2,7316	4,52	(0,000)
EVEFFR	-0,2760	-1,08	(0,279)
EVEFFZE	0,3896	1,92	(0,055)
CONC	-0,2742	-6,14	(0,000)
LQF	0,0000	2,04	(0,042)
AEROP	-0,4249	-2,40	(0,017)
LITTORAL	-0,1698	-2,00	(0,045)
PORT	0,1364	1,17	(0,240)
PRESEC	-0,2684	-1,42	(0,157)
MILLS	5,8233	3,12	(0,002)
n	17 498		
R ² ajusté	0,0181		
F	11,74		<0,0001

(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

CONC, l'indicateur de densité des établissements du secteur d'appartenance de l'entreprise au sein de la zone d'emploi d'implantation, est assorti d'un signe négatif cohérent avec l'hypothèse H7 de l'effet négatif sur la croissance des jeunes entreprises de l'intensité de la concurrence locale.

Le degré de spécialisation du territoire d'implantation sur le secteur d'activité de l'entreprise est lui aussi, comme attendu, positivement et significativement corrélé à la croissance des jeunes entreprises. Ce résultat apporte un soutien à l'hypothèse H8.

La proximité d'un aéroport est, de manière contre-intuitive, corrélée négativement à la croissance, alors que la proximité d'un port ne semble pas exercer d'influence significative. La variable mesurant la proximité d'un littoral est associée à un coefficient négatif, qui pourrait être interprété comme manifestant le jeu d'un effet de concurrence (forte densité de petites entreprises le long du littoral). PRESSEC, la part des résidences secondaires dans le total des logements, variable qui mesure elle aussi le potentiel touristique du territoire, est également associée à un coefficient négatif mais qui n'est pas significatif.

Les variables de contrôle relatives aux caractéristiques de l'entreprise et de son créateur sont pour la plupart significatives et associées au signe attendu. Ainsi, il se confirme que l'influence de l'âge du créateur sur la croissance de son entreprise est non linéaire (le coefficient de AGE est positif alors que celui de AGE2 est négatif). Bénéficier d'une expérience préalable à la création dans le même type d'activité (EXPERIENCE) est positivement corrélé à la croissance, de même que le fait d'avoir été en activité avant la création. Par contre, les variables exprimant une expérience préalable du créateur dans une TPE (EXPERTPE), une PME (EXPERPME) ou une grande entreprise (EXPERGE) ne sont pas significatives. Si le fait d'être peu ou pas diplômés ne semble pas affecter de manière significative la croissance, les créateurs diplômés du supérieur bénéficient, toutes choses égales par ailleurs, d'une croissance plus soutenue. Avoir, avant la création, reçu une formation (FORM) et réalisé une étude (ETUDE) est positivement corrélé à la croissance, mais seule cette dernière variable dépasse un seuil acceptable de significativité. La taille initiale de l'entreprise (TOT) est négativement corrélée à sa croissance (ce qui tient en partie au fait que la probabilité de connaître une diminution de taille est mécaniquement conditionnée au fait de démarrer avec plus d'une personne occupée). À taille initiale donnée, plus les moyens engagés dans la création sont importants (MOY2, MOY3, MOY4, MOY5), plus la croissance est importante. Le fait d'avoir bénéficié d'une aide publique au moment de la création est positivement associé à la croissance. Enfin, si le fait d'exercer en profession libérale (PROFLIB) n'exerce pas d'influence significative sur la croissance, les entreprises artisanales (ARTISANS), contrairement à notre présupposé, semblent disposer d'un avantage de croissance.

Comme attendu, la croissance du secteur d'appartenance au plan national (EVEFFTOT36) est positivement associée à la croissance des jeunes entreprises. L'écart de croissance du secteur dans la zone d'emploi comparativement au niveau national (EVEFFR) est quant à lui non significatif. Enfin, la variable muette exprimant une création en 1994 est assortie d'un signe négatif, témoignant de l'influence de l'état de la conjoncture macroéconomique sur la croissance des jeunes entreprises.

On notera le niveau très modeste du R2 ajusté, conforme à ce qui est généralement observé dans l'estimation de modèles de croissance. Ceci vient souligner que, en dépit du caractère significatif de l'influence d'un certain nombre de caractéristiques des territoires d'implantation sur la croissance des jeunes entreprises, celles-ci ne disposent que d'une portée très limitée face au nombre et à la complexité des facteurs en jeu.

5.2.2 Segmentation selon la taille de l'entreprise

Les déterminants de la croissance des jeunes entreprises ne sont nécessairement pas les mêmes selon la taille initiale. Pour ne pas alourdir l'analyse des résultats, nous nous sommes limités à deux sous-échantillons, en isolant les « solos », c'est-à-dire les entreprises n'employant qu'une seule personne à leur création (généralement, le créateur lui-même), de toutes les autres entreprises (qui comptent alors, généralement, au moins un salarié). On peut émettre l'hypothèse que c'est parmi les « solos » que le besoin de croissance est le plus inégal, que les caractéristiques du créateur et du projet ont l'influence la plus décisive sur la capacité de croissance et, qu'à l'inverse, les variables territoriales ne jouent qu'un rôle de second plan.

Croissance des établissements ayant débuté avec 1 seul emploi

VARIABLES	Coefficient	T-stat	Prob[$\beta=0$]
CONSTANTE	-8,6792	-3,30	(0,001)
λ_1	0,0105	1,02	(0,308)
D94	-0,8921	-3,03	(0,002)
AGE	0,2006	3,57	(0,000)
AGE2	-0,0022	-3,61	(0,000)
TOT (*)	-	-	-
ENACT	0,7471	4,03	(0,000)
PROLIB	0,3472	1,06	(0,291)
ARTISANS	1,0724	3,38	(0,001)
EXPERIENCE	0,8211	4,72	(0,000)
EXPERTPE	0,2080	1,52	(0,128)
EXPERPME	0,0994	0,95	(0,344)
EXPERGE	-0,3599	-2,54	(0,011)
DIPLOINF	0,1959	1,69	(0,091)
DIPLOSUP	0,6075	3,26	(0,001)
FORM	0,0266	0,39	(0,696)
ETUDE	0,0880	1,38	(0,169)
AIDEFI	0,3396	2,01	(0,044)
MOY2	0,2768	3,21	(0,001)
MOY3	1,1506	5,25	(0,000)
MOY4	1,6796	4,47	(0,000)
MOY5	2,4614	4,47	(0,000)
EVEFFR	-0,2697	-1,11	(0,267)
EVEFFZE	0,0866	0,48	(0,635)
CONC	-0,1355	-3,45	(0,001)
LQF	0,0000	0,72	(0,473)
AEROP	-0,3475	-2,17	(0,030)
LITTORAL	-0,1362	-1,82	(0,068)
PORT	0,0747	0,69	(0,493)
PRESEC	0,0623	0,32	(0,750)
MILLS	6,2136	3,56	(0,000)
n	11 355		
R ² ajusté	0,0223		
F	9,91		<0,0001

(*) TOT vaut 1 pour toutes les entreprises par construction

(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

De fait, les résultats montrent que les variables d'environnement (territoriales et sectorielles) sont moins influentes sur la croissance des « solos » que sur celle des autres jeunes entreprises. La variable composite λ_1 n'est plus significative. Le coefficient associé à CONC, la variable de densité sectorielle

locale, est sensiblement plus faible que dans les « grandes » entreprises. La croissance des « solos » semble insensible à la spécialisation du territoire sur leur activité, contrairement aux entreprises de plus grande taille. C'est seulement auprès des entreprises de plus de une personne à la naissance que l'on observe que la croissance est négativement associée à la part des résidences secondaires dans le parc de logements, et positivement à l'intensité de la croissance de leur secteur au plan national.

Croissance des établissements ayant débuté avec au moins 2 emplois

VARIABLES	Coefficient	T-stat	Prob[$\beta=0$]
CONSTANTE	-6,0403	-1,61	(0,107)
λ_1	0,0902	3,39	(0,001)
D94	-1,1442	-2,54	(0,011)
AGE	0,0538	0,98	(0,326)
AGE2	-0,0003	-0,58	(0,560)
TOT	-0,4298	-1,37	(0,172)
ENACT	1,2805	2,85	(0,004)
PROLIB	-0,5604	-0,91	(0,363)
ARTISANS	0,6059	2,64	(0,008)
EXPERIENCE	1,1605	3,40	(0,001)
EXPERTPE	0,1984	0,61	(0,542)
EXPERPME	0,3765	1,63	(0,103)
EXPERGE	0,7538	2,05	(0,041)
DIPLOINF	0,0187	0,11	(0,915)
DIPLOSUP	0,5909	2,13	(0,034)
FORM	0,2472	1,01	(0,311)
ETUDE	-0,1298	-0,79	(0,432)
AIDEFI	0,8973	2,66	(0,008)
MOY2	0,5910	1,62	(0,104)
MOY3	1,4429	2,84	(0,005)
MOY4	2,3016	2,55	(0,011)
MOY5	3,6930	2,97	(0,003)
EVEFFR	-0,4426	-0,89	(0,375)
EVEFFZE	1,2018	2,81	(0,005)
CONC	-0,6575	-6,76	(0,000)
LQF	0,0000	2,70	(0,007)
AEROP	-0,9660	-2,47	(0,013)
LITTORAL	-0,3268	-1,59	(0,111)
PORT	0,4113	1,65	(0,098)
PRESEC	-1,4058	-3,87	(0,000)
MILLS	7,6136	2,09	(0,037)
n	6 143		
R ² ajusté	0,0287		
F	7,05		<0,0001

(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

Les variables individuelles décrivant le profil du créateur et les caractéristiques du projet sont, par contre, pour la plupart très significatives, alors que plusieurs perdent leur significativité dans l'estimation du modèle sur les entreprises de 2 personnes et plus. C'est ainsi, par exemple, que l'âge du créateur est significatif sur la croissance des « solos » mais ne l'est pas sur celle des entreprises de plus grande taille. Alors que la croissance des « solos » est positivement corrélée au fait que le créateur dispose d'une expérience préalable en TPE, celle des entreprises de 2 personnes et plus est sensible à une expérience du créateur en PME ou en grande entreprise. Enfin, notons que l'effet des aides publiques sur la croissance est plus marqué parmi les entreprises de 2 personnes et plus que parmi les « solos ».

5.2.3 Segmentation selon le rayonnement commercial de l'entreprise

Le critère de la taille à la naissance ne suffit sans doute pas à épuiser les facteurs d'hétérogénéité de la sensibilité de la croissance des jeunes entreprises aux caractéristiques de leur territoire d'implantation. Le questionnaire de l'enquête SINE invite les créateurs d'entreprises à préciser l'étendue du rayonnement commercial de leur entreprise au moment de la création. Trois rayons d'action de l'activité commerciale de l'entreprise peuvent ainsi être distingués et servir de base à la constitution de trois sous-échantillons : « local », « régional » et « national et international ». On peut s'attendre à ce que la croissance des entreprises à rayonnement « local » se montre plus sensible aux variables de débouchés et de concurrence associées au territoire d'implantation, alors que la croissance des entreprises à rayonnement « national et international » se révélerait particulièrement sensible à l'état des ressources offertes par le territoire et à l'inverse se montrerait moins dépendante des conditions de débouchés locaux.

Il ressort de l'estimation du modèle que, d'une manière générale, les variables territoriales perdent leur significativité pour les entreprises à rayonnement local, contrairement à la plupart des variables de contrôle individuelles. De même, les variables mesurant la croissance du secteur d'appartenance, au niveau national comme au plan local, sont non significatives. Il semble donc que la croissance des entreprises à rayonnement commercial local (d'une taille moyenne significativement plus petite que les autres) soit avant tout dictée par les caractéristiques spécifiques de l'entreprise et de son créateur. Ce constat rejoint celui observé sur les « solos ». Le fait que la taille moyenne des entreprises à rayonne-

ment local soit significativement plus petite que celle des autres entreprises n'y est sans doute pas étranger⁶⁵.

Croissance des établissements à rayonnement local

VARIABLES	Coefficient	T-stat	Prob[$\beta=0$]
CONSTANTE	-6,5119	-3,63	(0,000)
λ_1	-0,0001	-0,01	(0,993)
D94	-0,6509	-3,88	(0,000)
AGE	0,1039	3,04	(0,002)
AGE2	-0,0011	-2,89	(0,004)
TOT	-0,4240	-5,27	(0,000)
ENACT	0,5999	4,34	(0,000)
PROLIB	0,5999	2,11	(0,035)
ARTISANS	1,1102	4,71	(0,000)
EXPERIENCE	0,7358	5,10	(0,000)
EXPERTPE	0,2937	2,61	(0,009)
EXPERPME	0,2222	2,64	(0,008)
EXPERGE	0,0811	0,69	(0,492)
DIPLOINF	0,2262	2,61	(0,009)
DIPLOSUP	0,6414	4,10	(0,000)
FORM	0,0915	1,24	(0,215)
ETUDE	-0,0132	-0,22	(0,822)
AIDEFI	0,2609	2,32	(0,020)
MOY2	0,2473	3,00	(0,003)
MOY3	1,0435	6,31	(0,000)
MOY4	1,5845	5,42	(0,000)
MOY5	2,3286	5,43	(0,000)
EVEFFR	0,0969	0,44	(0,659)
EVEFFZE	0,0006	0,00	(0,997)
CONC	-0,0055	-0,17	(0,862)
LQF	0,0000	1,36	(0,172)
AEROP	-0,3309	-2,86	(0,004)
LITTORAL	0,0115	0,22	(0,827)
PORT	-0,0455	-0,47	(0,636)
PRESEC	-0,3796	-2,50	(0,012)
MILLS	4,9076	4,00	(0,000)
n	8 100		
R ² ajusté	0,0348		
F	10,74		<0,0001

(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

⁶⁵ La taille moyenne des entreprises déclarant un rayonnement local est de 1,67 personne, contre 1,76 pour les entreprises à rayonnement régional et 1,83 pour les entreprises à rayonnement national ou international. Notons que l'écart-type est croissant avec l'élargissement du rayon de l'activité commerciale.

Croissance des établissements à rayonnement régional

VARIABLES	Coefficient	T-stat	Prob[$\beta=0$]
CONSTANTE	-5,0511	-1,54	(0,123)
λ_1	0,0618	4,34	(0,000)
D94	-0,5828	-1,68	(0,093)
AGE	0,1138	1,74	(0,082)
AGE2	-0,0011	-1,73	(0,083)
TOT	-0,1622	-0,86	(0,388)
ENACT	0,7033	2,34	(0,020)
PROLIB	-0,1670	-0,41	(0,683)
ARTISANS	0,6683	2,21	(0,027)
EXPERIENCE	0,6283	2,71	(0,007)
EXPERTPE	0,3229	1,25	(0,213)
EXPERPME	0,2631	1,38	(0,168)
EXPERGE	-0,0072	-0,04	(0,971)
DIPLOINF	-0,0883	-0,68	(0,497)
DIPLOSUP	0,2794	1,13	(0,259)
FORM	-0,0615	-0,54	(0,592)
ETUDE	-0,1099	-1,07	(0,283)
AIDEFI	0,4737	1,62	(0,105)
MOY2	0,2202	1,57	(0,117)
MOY3	0,9764	3,34	(0,001)
MOY4	1,6766	2,82	(0,005)
MOY5	2,8872	3,67	(0,000)
EVEFFR	-0,2165	-0,62	(0,538)
EVEFFZE	0,4691	1,51	(0,130)
CONC	-0,3860	-4,24	(0,000)
LQF	0,0000	0,53	(0,597)
AEROP	-0,3837	-1,34	(0,181)
LITTORAL	-0,0719	-0,44	(0,658)
PORT	0,1610	0,74	(0,460)
PRESEC	-0,5084	-1,90	(0,057)
MILLS	4,5410	1,84	(0,066)
n	6 034		
R ² ajusté	0,0273		
F	6,65		<0,0001

(Source : Calculs Crédoc sur données SINE)

Croissance des établissements à rayonnement national ou international

VARIABLES	Coefficient	T-stat	Prob[$\beta=0$]
CONSTANTE	5,2899	0,52	(0,603)
λ_1	0,0761	2,12	(0,034)
D94	0,8915	0,46	(0,646)
AGE	-0,0445	-0,22	(0,829)
AGE2	0,0002	0,11	(0,915)
TOT	0,2818	0,42	(0,671)
ENACT	0,1794	0,21	(0,837)
PROLIB	-1,3005	-3,91	(0,000)
ARTISANS	-0,0799	-0,23	(0,818)
EXPERIENCE	0,3974	0,76	(0,447)
EXPERTPE	-0,8016	-2,26	(0,024)
EXPERPME	-0,5345	-1,47	(0,142)
EXPERGE	-0,4553	-0,88	(0,377)
DIPLOINF	-0,2092	-0,64	(0,521)
DIPLOSUP	-0,1752	-0,42	(0,672)
FORM	0,1946	0,72	(0,471)
ETUDE	0,4165	1,48	(0,138)
AIDEFI	-0,3840	-0,54	(0,586)
MOY2	0,0212	0,03	(0,973)
MOY3	0,0716	0,08	(0,938)
MOY4	-0,4182	-0,28	(0,782)
MOY5	0,1782	0,07	(0,946)
EVEFFR	-0,4639	-0,70	(0,485)
EVEFFZE	0,8192	1,41	(0,158)
CONC	-0,3357	-1,96	(0,050)
LQF	0,0000	1,57	(0,117)
AEROP	0,4425	0,64	(0,520)
LITTORAL	-0,0264	-0,05	(0,962)
PORT	0,1558	0,37	(0,709)
PRESEC	-0,5777	-0,73	(0,464)
MILLS	-3,9331	-0,43	(0,668)
n	3 364		
R ² ajusté	0,0137		
F	2,55		<0,0001

(Source : Calculs Crédoc sur données SINE)

A l'inverse, remarquons que nombre de variables individuelles perdent leur significativité lorsque le modèle est appliqué aux entreprises à rayonnement régional et, plus encore, aux entreprises à rayonnement national ou international. On retrouve sur ces deux sous-populations l'influence positive de la variable composite λ_1 et l'influence négative de la variable de concurrence CONC. Le degré de spécialisation du territoire dans l'activité de l'entreprise, LQF, n'est significatif que pour les entreprises à rayonnement national ou international.

CONCLUSION

Ce travail confirme l'interférence des caractéristiques du territoire d'implantation avec la démographie des jeunes entreprises et, plus particulièrement ici, avec leur croissance au cours des trois premières années de leur existence. Si cette influence se révèle modeste en regard de la complexité des déterminants de la croissance des jeunes entreprises, **les résultats confirment de manière générale les hypothèses déduites de la littérature sur l'entrepreneuriat et sur les relations entre firmes et territoires**. En particulier, la capacité d'un territoire à offrir aux entreprises qui y sont implantées un environnement dense et riche en ressources (notamment cognitives), susceptible de générer d'importantes économies d'urbanisation, exerce une influence positive sur la croissance des jeunes entreprises. De même, la spécialisation marquée du territoire dans l'activité de l'entreprise, gage de la présence locale de ressources spécifiques et d'économies de localisation, est de nature à stimuler la croissance des jeunes entreprises. À l'inverse, et compte tenu de cet effet positif de la spécialisation du territoire, l'intensité de la concurrence associée à une forte densité locale d'établissements du secteur de la jeune entreprise tend à pénaliser sa croissance.

L'estimation du modèle sur sous-échantillons témoigne de ce que les variables territoriales ont une influence plus marquée sur la croissance des entreprises de 2 personnes et plus que sur celle des « solos » ainsi que sur la croissance des entreprises à rayonnement commercial régional, national ou international plutôt que sur les entreprises à rayonnement local.

Ces résultats soulignent que l'inégale capacité des jeunes entreprises à se développer joue dans le sens du renforcement du processus de polarisation-métropolisation de la répartition des activités économiques dans l'espace.

ANNEXE

Valeur de λ_1 pour chaque zone d'emploi

ZONE D'EMPLOI	λ_1
CRETEIL	16,58
VITRY-SUR-SEINE	16,11
ORLY	14,68
BOULOGNE-BILLANCOURT	14,34
MONTREUIL	14,34
SAINT-DENIS	13,67
VERSAILLES	13,60
NANTERRE	13,24
PARIS	12,99
ROISSY-EN-FRANCE	12,66
ORSAY	10,65
POISSY	10,47
LAGNY-SUR-MARNE	10,45
EVRY	10,43
LES MUREAUX	8,97
ETAMPES	8,68
FONTAINEBLEAU	8,52
MEAUX	8,47
DOURDAN	8,36
MELUN	8,26
NEMOURS	7,91
MANTES-LA-JOLIE	7,75
CERGY	7,43
MONTEREAU-FAUT-YONNE	6,62
COULOMMIERS	6,57
CHARTRES	6,02
VERNON	5,52
SUD OISE	5,43
PITHIVIERS	5,06
MONTARGIS	4,74
PROVINS	4,62
DREUX	4,51
SENS	4,32
ORLEANS	4,31
CHATEAUDUN	4,27
BEAUVAIS	4,12

ZONE D'EMPLOI	λ_1
GISORS	4,08
JOIGNY	4,08
EVREUX	4,03
COMPIEGNE	3,93
VENDOME	3,40
CHATEAU-THIERRY	3,32
SOISSONS	3,29
GIEN	3,16
BLOIS	3,15
VERNEUIL-SUR-AVRE	3,14
PAYS-DE-BRAY	3,11
TOURS	3,06
VIERZON	3,06
LYON	3,03
SANTERRE-OISE	2,98
AUXERRE	2,81
REIMS	2,77
SANTERRE-SOMME	2,75
ARTOIS-TERNOIS	2,73
SARTHE NORD	2,64
ROUEN	2,59
AMBOISE	2,51
BEAUNE	2,46
VIENNE-ROUSSILLON	2,36
NOGENT-LE-ROTROU	2,32
ROMORANTIN	2,26
AUBIGNY	2,25
CHALON-SUR-SAONE	2,12
BOURGES	2,10
BEAUJOLAIS-VAL-DE-SAONE	2,07
MACON	2,01
CHATEAUROUX	2,01
SUD-OUEST CHAMPENOIS	1,94
COSNE-SUR-LOIRE	1,92
TROYES	1,85
ISSOUDUN	1,84
LE MANS	1,78
AVIGNON	1,76
SAINT-POURCAIN-SUR-SIOULE	1,71
MORTAGNE-AU-PERCHE-L'AIGL	1,69
LAONNOIS	1,65
CAMBRESIS	1,60
DOUAISIS	1,59
EPERNAY	1,55
CHAUNY-TERGNIER-LA FERRE	1,53

ZONE D'EMPLOI	λ_1
GANNAT	1,46
DIJON	1,46
AVALLON	1,43
MOULINS	1,42
LOCHES	1,42
AMIENS	1,39
CHALONS-SUR-MARNE	1,38
LILLE	1,37
SAINT-QUENTIN	1,33
BOURG-EN-BRESSE	1,32
PONT-AUDEMER	1,32
SALON-DE-PROVENCE	1,26
LENS-HENIN	1,22
NEVERS	1,19
BOURGOIN-LA-TOUR-DU-PIN	1,19
SAINT-AMAND-MONTROND	1,18
ORANGE	1,17
AMBERIEU	1,15
CHATELLERAULT	1,13
VICHY	1,09
POITIERS	1,01
ARGENTON-SUR-CREUSE	1,00
CLERMONT-FERRAND	0,98
LONS-LE-SAUNIER	0,94
LOUHANS	0,93
MONTCEAU-LES-MINES	0,88
SARTHE SUD	0,87
LA CHATRE	0,84
CHATEAURENARD	0,84
MARNE MOYENNE	0,83
DROME-ARDECHE NORD	0,76
BERNAY	0,76
DIGOIN	0,74
DOMPIERRE-SUR-BESBRE	0,73
SAUMUR-BAUGE	0,71
CHINON	0,70
DOLE	0,68
LISIEUX	0,67
AUTUN	0,64
ANGERS	0,59
DECIZE	0,58
LILLEBONNE	0,55
LE CREUSOT	0,42
ROMANS-SAINT-MARCELLIN	0,40
ABBEVILLE-PONTHIEU	0,38

ZONE D'EMPLOI	λ_1
CARPENTRAS	0,37
VALENCIENNOIS	0,33
LAVAL	0,31
SUD DEUX-SEVRES	0,27
NIMES	0,25
REVERMONT	0,25
ALENCON-ARGENTAN	0,21
BORDEAUX-ZONE-CENTRALE	0,20
AIX-EN-PROVENCE	0,19
MONTLUCON	0,18
MONTBARD	0,16
ARLES	0,16
VOIRON	0,13
VALLEE-DE-LA-BRESLE	0,11
HAUTE VALLEE DE LA MARNE	0,10
VIMEU	0,08
BETHUNE-BRUAY	0,07
CHATILLON-SUR-SEINE	0,03
SAINT-ETIENNE	-0,04
BAGNOLS-SUR-CEZE	-0,07
DROME-ARDECHE SUD	-0,08
ANNONAY	-0,10
ETANG-DE-BERRE	-0,14
NANTES	-0,18
ROANNE	-0,18
RENNES	-0,19
LIMOGES	-0,25
BORDEAUX-CUBZACAI	-0,28
BESANCON	-0,29
BELLAC	-0,33
CHAMBERY	-0,37
NORD-POITOU	-0,38
VITRE	-0,40
OYONNAX	-0,40
THIERS	-0,40
GRENOBLE	-0,44
GRAY	-0,49
MAYENNE NORD ET EST	-0,52
TOUL	-0,53
ISSOIRE	-0,59
DIEPPE	-0,62
CREST-DIE	-0,65
BAR-LE-DUC	-0,68
CHOLETAIS	-0,69
MONTPELLIER	-0,73

ZONE D'EMPLOI	λ_1
NORD DEUX-SEVRES	-0,75
DROME-ARDECHE CENTRE	-0,76
MONTMORILLON	-0,77
COMMERCY	-0,77
VENDEE SUD	-0,80
GUERET	-0,80
LIBOURNE-MONTPON-STE-FOY-	-0,83
HAUTE-CHARENTE	-0,84
THANN-CERNAY	-0,86
MULHOUSE	-0,87
ROUBAIX-TOURCOING	-0,91
LE HAVRE	-0,94
METZ	-0,94
SEGREEN SUD MAYENNE	-0,95
ANGOULEME	-0,96
NANCY	-0,96
ANNECY	-1,00
LOIRE-CENTRE	-1,01
SAINTONGE INTERIEURE	-1,04
FECAMP	-1,06
CHAMPAGNOLE	-1,06
BELLEY	-1,08
BRIVE	-1,17
VOSGES DE L'OUEST	-1,17
VESOUL	-1,19
FLANDRE-LYS	-1,20
FOS-SUR-MER	-1,22
CAEN-BAYEUX	-1,23
VENDEE EST	-1,26
BRIOUDE	-1,29
ROCHECHOUART	-1,36
BRIEY	-1,40
THIERACHE	-1,41
GUEBWILLER	-1,44
FOUGERES	-1,44
CHATEAUBRIANT	-1,44
ALTKIRCH	-1,46
GENEVOIS FRANCAIS	-1,46
LA ROCHELLE	-1,49
BELFORT	-1,50
TERRASSON	-1,50
FLERS	-1,51
AUBUSSON	-1,56
SAINT-OMER	-1,57
MEUSE DU NORD	-1,57

ZONE D'EMPLOI	λ_1
TULLE	-1,58
SAINTONGE MARITIME	-1,60
MARSEILLE-AUBAGNE	-1,62
LA ROCHE-SUR-YON	-1,66
CALAISIS	-1,67
PERIGUEUX	-1,67
REMIREMONT-GERARDMER	-1,68
SAINT-CLAUDE	-1,69
LURE-LUXEUIL	-1,76
BORDEAUX-ENTRE-DEUX-MERS	-1,76
EPINAL	-1,77
MONTBELIARD	-1,78
BERCK-MONTREUIL	-1,79
LE PUY-EN-VELAY	-1,91
NORD-EST-DE-LA-DORDOGNE	-1,91
VIRE	-1,92
REDON	-1,96
THIONVILLE	-2,00
SAMBRE-AVESNOIS	-2,00
LUNEVILLE	-2,03
VALLEE DE LA MEUSE	-2,10
SELESTAT-SAINTE-MARIE-AUX	-2,12
YSSINGEAUX	-2,14
COLMAR-NEUF-BRISACH	-2,16
TOULOUSE	-2,25
SARLAT-LA-CANEDA	-2,26
AUBENAS	-2,26
LANGON-BAZAS-LA-REOLE	-2,27
APT	-2,31
PONTARLIER	-2,32
COGNAC	-2,33
BOULONNAIS	-2,38
USSEL	-2,38
ALES-LA GRAND COMBE	-2,48
SUD CHARENTES	-2,48
NORD DE LOT	-2,49
AMBERT	-2,51
MOLSHEIM-SCHIRMECK	-2,52
VALLEE-DE-L'ARVE	-2,54
SAINT-DIE	-2,55
STRASBOURG	-2,56
SAVERNE-SARRE-UNION	-2,56
BERGERAC	-2,57
SAINT-FLOUR	-2,59
SAINT-LO	-2,65

ZONE D'EMPLOI	λ_1
VANNES	-2,69
BEZIERS-SAINT PONS	-2,73
PLOERMEL	-2,74
MARMANDE-CASTELJALOUX	-2,75
BRIGNOLES	-2,76
SETE	-2,76
DINAN	-2,77
AURAY	-2,81
CAHORS	-2,83
DUNKERQUE	-2,83
SAINT-NAZAIRE	-2,84
SAINT-LOUIS	-2,85
SARREBOURG	-2,93
LONGWY	-3,04
SAINT-MALO	-3,05
AVRANCHES-GRANVILLE	-3,09
NARBONNE	-3,11
COUTANCES	-3,18
MONTAUBAN	-3,21
SARREGUEMINES	-3,26
MORTEAU	-3,26
GANGES-LE VIGAN	-3,28
AGEN	-3,29
CHABLAIS	-3,39
BASSIN HOUILLER	-3,42
VENDEE OUEST	-3,48
VILLENEUVE-SUR-LOT-FUMEL	-3,49
HAGUENAU-NIEDERBRONN	-3,49
FIGEAC-DECAZEVILLE	-3,52
MILLAU	-3,53
SAINT-BRIEUC	-3,53
SUD-DES-LANDES	-3,62
MANOSQUE	-3,65
VILLEFRANCHE-DE-ROUERGUE	-3,72
AURILLAC	-3,76
BORDEAUX-ARCACHONNAIS	-3,79
DAX	-3,86
CARCASSONNE	-3,88
TARBES	-3,89
PONTIVY-LOUDEAC	-3,97
TOULON	-4,04
MONT-DE-MARSAN-HAUTE-LAND	-4,15
FREJUS-SAINT-RAPHAEL	-4,17
MAURIAC	-4,18
DRAGUIGNAN	-4,21

ZONE D'EMPLOI	λ_1
RODEZ	-4,21
GUINGAMP	-4,21
LOZERE	-4,24
MAURIENNE	-4,28
LORIENT	-4,29
LANNEMEZAN	-4,39
ALBI-CARMAUX	-4,42
AUCH	-4,43
MONT-DE-MARSAN-EST-DES-LA	-4,47
PAU	-4,53
BAYONNE-PYRENEES	-4,55
LOURDES	-4,56
SAINT-GAUDENS	-4,66
CANNES-ANTIBES	-4,71
BORDEAUX-MEDOC	-4,78
NICE	-4,79
LACQ-ORTHEZ	-4,82
CASTRES-MAZAMET	-4,83
FOIX-PAMIERIS	-4,83
TARENTEISE	-5,18
GAP	-5,31
PERPIGNAN	-5,34
CARHAIX	-5,37
CHERBOURG	-5,39
LANNION	-5,47
SAINT-GIRONS	-5,50
DIGNE	-5,52
WISSEMBOURG	-5,53
MORLAIX	-5,72
LAVELANET	-5,78
QUIMPER	-5,82
OLORON-MAULEON	-6,11
MENTON	-6,27
BREST	-6,89
BRIANCON	-7,02

(Source : Calculs CRÉDOC sur données SINE)

BIBLIOGRAPHIE

- ACS Z.J., AUDRETSCH D.B. [1990], *Innovation and Small Firms*, Cambridge Mass., MIT Press.
- ACS Z.J., AUDRETSCH D.B., FELDMAN M.P. [1994], "R&D Spillovers and Recipient Firm Size", *Review of Economics and Statistics*, vol. 100, n°2, pp.336-340.
- ANTONCIC B. [2002], "The Entrepreneur's Personal Network Multiplexity and Venture Growth", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson University.
- ATTIA R., RIZOULIERES R. [2001], "La dynamique de structuration du territoire : création de ressources locales dans le Pays d'Aix", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 97-114.
- AUDRETSCH D.B. [1995], *Innovation and Industry Evolution*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- AUDRETSCH D.B., DOHSE D. [2004], "The Impact of Location on Firm Growth", Discussion Paper Series, *Industrial Organization*, n° 4332, Centre for Economic Policy Research.
- BARNEY J. [1986], "Firms Ressources and Sustained Competitive Advantage", *Journal of Management*, vol.17, n°1, pp.99-120.
- BARTELSMAN E., SCARPETTA S., SCHIVARDI F. [2003], "Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: MicroLevel Evidence for the OECD Countries", Economics Department, Working Papers n°348, OECD, Paris.
- BERLE A.A., MEANS G.C. [1932], *The Modern Corporation and Private Property*, Mc Millan, New York.
- BIANCO M., SESTITO P. [1992], "Entry, Growth and Market Structure: The Italian Case", Servizio Studi Banca d'Italia.
- BONINI C.P., SIMON H.A. [1958], "The size distribution of business firms", *The American Economic Review*, vol. 4V, Sept., pp.607-617.
- BOTTAZZI G. DOSI G., ROCCHETTI G. [2001], "Modes of Knowledge Accumulation, Entry Regimes and Patterns of Industrial Evolution", *Industrial and Corporate Change*, vol. 10, n°3, pp. 609-638.
- BROWN T.E., KIRCHHOFF B.A. [1997], "The Effects of Resource Availability and Entrepreneurial Orientation on Firm Growth", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson University.
- BRUDERL J., PREISENDORFER P., ZIEGLER R. [1992], "Survival Chances of Newly Founded Business Organization", *American Sociological Review*, vol.57, April, pp.227-242.
- BRÜDERL J., PREISENDORFER P. [1998], « Network Support and the Success of Newly Founded Business », *Small Business Economics*, vol. 10, pp. 213-225.
- CALVO G.A., WELLISZ S. [1980], "Technology, Entrepreneurs, and Firm Size", *The Quarterly Journal of Economics*, vol.XCV, n°4, Dec., pp.663-677.
- 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.
- CHAILLOT O. [1995], "La stratégie en TPE-PME-PMI", *Revue Française du Marketing*, n°155/5, pp.55-62.

- CHESTER A. [1979], "Testing the Law of Proportionate Effect", *Journal of Industrial Economics*, vol.27, pp.403-411.
- COOPER A.C., FOLTA T., GIMENO-GASCON F.J., WOO C.Y. [1992], "Entrepreneurs, Process of Founding, and New Firm Performance", in D. Sexton, J. Kassandra (eds), *The State of the Art in Entrepreneurship*, PWS Kent Publishing Co., Boston.
- COOPER A.C., GIMENO-GASCON F.J., WOO C.Y. [1994], "Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance", *Journal of Business Venturing*, vol. 9, n°5, sept., pp. 371-395.
- CREPON B., LUNG N. [1999], "Innovation, emploi et performances", Document de travail G 9904, Insee, Direction des études et Synthèses Economiques.
- DAVIDSSON P. [1989], "Entrepreneurship - And After? A Study of Growth Willingness in Small Firms", *Journal of Business Venturing*, vol. 4, n°3, may, pp. 211-226.
- DAVIDSSON P. [1991], "Continued Entrepreneurship : Ability, Need, and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth", *Journal of Business Venturing*, vol. 6, n°6, nov., pp. 405-429.
- DUCHÉNEAUX B. [1997], "Le profil du dirigeant de moyenne entreprise", *Revue Française de Gestion*, n° 116, nov.-déc., pp. 95 - 110.
- 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 Quarterly 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.
- FADAÏRO M., MASSARD N. [2000], "La dimension territoriale des externalités de connaissance", in M. Delapierre, P. Moati, E.M. Mouhoud (eds) [2000], *Connaissance et mondialisation*, Economica, Paris, pp. 31-39.
- FINGLETON B., IGLIORI D.C., MOORE B. [2004], "Employment Growth of Small High-Technology Firms and the Role of Horizontal Clustering: Evidence from Computing Services and R&D in Great Britain, 1991-2000", *Urban Studies*, vol. 41, n°4, april, pp. 773-799.
- FRANÇOIS J.-P. [1998], "Innovation, croissance et emploi des entreprises industrielles", ronéotypé, Direction Générale des Stratégies Industrielles, SSI, 31 mars.
- GEROSKI P.A. [1991], "Innovation and the Sectorial Sources of UK Productivity Growth", *The Economic Journal*, n°101, Nov., pp.1438-1451.
- GEROSKI P.A., MACHIN, S [1992] "Do Innovating Firms Outperform Non-Innovators?" *Business Strategy Review*, vol. 3,79-90.
- GEROSKI P.A., TOKER S. [1996], « Turnover of Market Leaders in UK Manufacturing Industry, 1979-1986 », *International Journal of Industrial Organization*, vol. 14, n° 2, pp. 141-158.
- 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.
- GILLY J.-P., TORRE A. (eds) [2000], *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris, pp. 37-57.

- GLAESER E., KALLAL H., SCHEINKMAN J., SHLEIFER A. [1992], "Growth in Cities", *Journal of Political Economy*, vol. 100, n°6, pp. 116-1152.
- GREENAN N. [1995], "Technologie, changement organisationnel, qualifications et emplois : une étude empirique sur l'industrie manufacturière", Document de travail, G9504, INSEE, Paris, novembre.
- HANG H., ANTONCIC B. [2003], "Network-Based Research In Entrepreneurship. A critical Review", *Journal of Business Venturing*, vol. 18, pp. 165-187.
- 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.
- HECKMAN J.J. [1976], "A Life-Cycle Model of Earnings, Learning, and Consumption", *The Journal of Political Economy*, Vol.84 (4).
- JOVANOVIC B. [1982], "Selection and Evolution of the Industry", *Econometrica*, vol.50, n°3, May, pp.649-670.
- KREMP E., SEVESTRE P. [2000], "L'appartenance à un groupe facilite le financement des entreprises", *Economie et Statistique*, n°336, pp. 79-92.
- KUMAR M.S. [1985], "Growth, Acquisition and Firm Size : Evidence from the United Kingdom", *Journal of Industrial Economics*, vol.33, pp.327-338.
- LIAO J, WELSCH H.P. [2001], "Social Capital and Growth Intention: The Role of Entrepreneurial Networks in Technology-Based New Ventures", *Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceeding of the 21th Annual Entrepreneurship Research Conference, Babson University.*
- LUCAS R.E. [1978], "On the Size Distribution of Business Firms", *BJE*, vol.9, n°2, autumn, pp.508-523.
- McGLOUGHAN P. [1995], "Simulation of Concentration Development from Modified Gibrat Growth-Entry-Exit Processes", *The Journal of Industrial Economics*, vol. XLIII, n°4, Dec.
- MAILLAT D., KÉBIR L. [1999], "Learning region et systèmes territoriaux de production", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3, pp. 429-448.
- MARSILI O. [2001], *The Anatomy and Evolution of Industries, Technological Change and Industrial Dynamics*, Edward Elgar, Cheltenham.
- MATA J., PORTUGAL P. [1994], "Life Duration of New Firms", *The Journal of Industrial Economics*, vol.XLII, n°3, Sept., pp.227-245.
- 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.
- NELSON R.R., WINTER S.G. [1982], *An Evolutionary Theory of Economic Change*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge Mass.
- PAPADAKI E., CHAMI B. [2002], "Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada", document de travail, Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada, 17 juillet.

- PASHIGIAN P., HYMER S. [1962], "Firm size and rate of growth", *Journal of Political Economy*, n°35, pp.556-569.
- PERREN L. [2000], "Factors in the Growth of Micro-Entreprises: Part 1, Developing a Framework", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 4, n°6, pp. 363-389.
- PIERGIOVANI R., SANTARELLI, KLOMP L., THURIK A.R. [2002], "Gibrat's Law and the Firm Size/Firm Growth Relationship in Italian Services", Tiberger Institute, Discussion Paper, TI 2002-080/3.
- PORTER M.E. [1990], *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press.
- INSEE [1999], *Recensement Général de la Population*.
- REID G. [1993], *Small Business Enterprise. An Economic Approach*, Routledge, London & New York.
- RIMLINGER S. [2003], "Les artisans solos du bâtiment", *Entreprises en Bref*, DECAS, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, n° 10, septembre.
- RUMELT R.P. [1984], "Toward a Strategic Theory of the Firm", in R. Lamb (ed.), *Competitive Strategic Management*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, pp. 556-570.
- 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.
- TEURLAI J.C. [2004], "Comment modéliser les déterminants de la survie et de la croissance des jeunes entreprises ?", *Caher de recherche CRÉDOC*, n°197, février.
- THIRION B., DEMOLY E. [2003], "L'impact sur l'emploi des créations d'entreprises", *INSEE Première*, n°917, août.
- VAN OORT F.G., STAM E. [2004], "Entrepreneurship, Firm Growth and Agglomeration Economies in the Dutch ICT Sector", Paper prepared for the 7th Uddevalla Symposium on "Regions in Competition and Cooperation", 17-19 of June, Ostfold College, Fredrikstad (Norway).
- VAN REENEN J. [1997], "Employment and Technological Innovation: Evidence from U.K. Manufacturing Firms", *Journal of Labor Economics*, vol. 15, n°2, pp. 255-277.
- VIVARELLI M., AUDRETSCH D.B. [1998], "The Link between the Entry Decision and the Post-Entry Performance: Evidence from Italy", *Industrial and Corporate Change*, vol. 7, n°3, pp. 485-500.
- 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.
- WERNERFELT B. [1984], "A Ressource-Based View of the Firm", *Strategic Management Journal*, n°5, pp.171-181.

Dépôt légal OCTOBRE 2004

ISSN : 1257-9807

ISBN : 2-84104-246-4

CAHIER DE RECHERCHE

Récemment parus :

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

I. VAN DE WALLE - n°196 (2004)

**Comment modéliser les déterminants de la survie et de la
croissance des jeunes entreprises ?**

J.-C. TEURLAI - n°197 (2004)

**De la transmission à l'apprentissage des savoir-faire
culinaires : regards croisés de filles et de mères**

A. COUVREUR - J.-P. LOISEL - A.-D. BROUSSEAU,
C. GAIGNIER et F. LEHUEDE - n°198 (2004)

**Travailler en étudiant : les enjeux pour l'insertion
professionnelle**

V. COHEN-SCALI - n°199 (2004)

**Les représentations sociales de l'accompagnement
de la fin de vie**

A. SITBON - B. MARESCA - n°200 (2004)

**Modes de vie, attitudes, projets professionnels :
le rôle de l'origine culturelle**

V. COHEN-SCALI - n°201 (2004)

L'influence de la composition du foyer sur les opinions

R. BIGOT - F. DELPAL - n°202 (2004)

Peut-on parler d'une « dématérialisation de la consommation » ?

M. ROUSTAN - n°203 (2004)

**L'essor de la consommation citoyenne traduit-il un retour
des préoccupations d'ordre holiste dans la consommation ?**

M. SEGUETTE - n°204 (2004)

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

ISBN : 2-84104-246-4

CRÉDOC

Centre de recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vie