

## **LA CREATION D'ENTREPRISES ET SES RAPPORTS AU TERRITOIRE**

**Marcus Dejardin**

*Erasmus Universiteit, Rotterdam*

*et Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix*

*Faculté des Sciences économiques, sociales et de gestion*

*8, Rempart de la Vierge*

*5000 Namur*

*Belgique.*

*marcus.dejardin@fundp.ac.be*

### **Résumé.**

La problématique de la création d'entreprises et ses rapports au territoire intéresse l'économie régionale depuis plus de vingt ans. Un argumentaire explicatif s'est progressivement construit, sollicitant l'apport de l'économie du travail, de l'économie industrielle et de l'économie spatiale. De nombreuses hypothèses ont aussi été émises quant à l'effet de telle ou telle ressource prenant part à la différenciation des territoires. L'article propose une synthèse de l'argumentaire et questionne sa capacité à rendre compte des phénomènes appréciés dans leur dynamique. Quelques idées sont avancées pour aller dans ce sens.

**Mots clés :** création d'entreprises, entrepreneuriat, territoire

### **Abstract. The creation of firms and their territorial relationships**

The issue of the creation of firms and their territorial relationships has interested regional economists for over twenty years. One particular topic has received special attention, namely what are the factors explaining regional variation in firm formation rates. An explanatory framework has been built gradually involving contributions from other fields of economics, in particular from labour, industrial and spatial economics, with for example arguments relating to occupational choice including self-employment, competition and multiplier effect, or agglomeration economies. Additionally, many hypotheses have been raised about the effect of one or another particular resource involved in the differentiation of territories. This article provides a summary of the explanatory framework and questions its ability to account for the dynamics of firm creation and regional development. Theory appears highly fragmented and static, and hardly able to explain satisfactorily the dynamic interrelationships involved. Some ideas are suggested to move further ahead in this direction.

**Key Words:** firm creation, entrepreneurship, territory

Codes JEL / JEL-Codes: M13, J23, O12, R11

### **Introduction**

Dans cet article, nous revenons sur le traitement qu'a pu recevoir à ce jour, en économie régionale, la problématique de la création d'entreprises et ses rapports au territoire. Cette problématique intéresse les économistes depuis plus de vingt ans. Une question particulière a retenu l'attention, à savoir quels sont les facteurs explicatifs des variations régionales de taux de créations d'entreprises. Un argumentaire théorique s'est construit, sollicitant l'apport de l'économie du travail, de l'économie industrielle et de l'économie spatiale. Plus récemment, la recherche mettait en évidence l'importance de la composition

sectorielle des tissus productifs locaux. Elle s'interrogeait sur le développement de l'économie dite de la connaissance et de son pouvoir explicatif dans les différenciations territoriales des dynamiques entrepreneuriales.

Bien qu'annonçant volontiers des intentions d'explication dynamique, la recherche demeure souvent une analyse statique et très parcellaire ne pouvant rendre compte de manière satisfaisante des interrelations qu'elle souhaite étudier. L'intention dynamique est manifeste lorsque les contributions lient la problématique de la création d'entreprises à celle du développement régional. Elles n'apparaissent toutefois pouvoir servir de manière satisfaisante qu'une démarche comparative sur base d'évaluations transversales. Aussi en appelons-nous à la construction d'un argumentaire dynamique. Quelques idées sont avancées pour aller dans ce sens<sup>1</sup>.

### **Création d'entreprises et territoire : bref retour historique sur une problématique de recherche**

En économie, traiter de la création d'entreprises, c'est être amené plus ou moins rapidement à traiter de l'entrepreneur. La reconnaissance des fonctions spécifiques de cet agent n'est pas neuve dans la pensée économique. Elle connaît toutefois des moments plus ou moins fastes selon les questions voire les impasses théoriques du moment<sup>2</sup>. Cela étant, force est de reconnaître que l'entrepreneur reste aujourd'hui une figure en retrait des modèles et des explications théoriques fondamentales figurant dans les manuels (Kent et Rushing, 1999 ; Diamond, 2007).

La création d'entreprises comme problématique de recherche en économie régionale a probablement ses origines dans les années 1970. Elle n'est pleinement reconnue qu'à partir des années 1980 à la suite de publications pionnières et de premières synthèses devenues des références classiques. Citons Cross (1981), Storey (1982 ; 1984), Keeble et Wever (1986) et Johnson (1986). L'intérêt pour la problématique ne peut être dissocié de l'environnement socio-économique auquel il se rapporte. Il est aussi en phase avec les interrogations plus générales posées alors aux économistes. Pour Maillat (2006 : 434), « (vers) le début des années quatre-vingt, le contexte général change : le temps n'est plus où la croissance économique allait de soi et où la politique régionale devait simplement l'orienter (Prud'homme, 1995). Il est en particulier notoire que les grandes entreprises créent moins d'emplois qu'auparavant et que, dans ce domaine, les PME sont beaucoup plus dynamiques. ». En 1979, l'économiste américain Birch publie une étude qui sera âprement discutée concluant à l'avantage des Petites et Moyennes Entreprises par rapport aux entreprises de grande taille en ce qui concerne la création nette d'emplois pour la période 1969-1976.<sup>3</sup>

Toujours selon Maillat (2006 : 434), au début des années quatre-vingt « l'internationalisation de l'économie s'accélère et l'émergence des technologies nouvelles contribue à un renouvellement incessant des structures économiques. (...) C'est

---

<sup>1</sup> Certains aspects de la réalité que l'économiste considère comme donnés le seront également ici. Il conviendrait pour éviter certains écueils d'interroger d'autres sciences sociales. L'article n'a pourtant pas cette prétention interdisciplinaire.

<sup>2</sup> Cf. Schumpeter (1954), Barreto (1989) et Blaug (1999) pour un exposé des enjeux théoriques.

<sup>3</sup> Cf. Birch (1979, 1987), Brown et al (1990) et Harrison (1994). Le résultat obtenu par Birch est confirmé par la suite pour d'autres contextes nationaux, mais il est remis en question dès lors que l'évaluation tient compte du biais de régression vers la moyenne (Davis et al, 1993 ; Baldwin et Picot, 1995 ; Picot et Dupuy, 1998).

ainsi que ces changements structurels ont provoqué, dans certains pays, un renversement spatial caractérisé par le déclin d'anciennes régions industrielles et l'émergence de nouvelles régions prospères dans d'autres parties du même pays (Aydalot 1986; Maillat et Lecoq 1992 ; OCDE 1993). »

Le succès de régions nouvelles est caractérisé par un développement de type endogène (ou « développement par en bas »). Les processus qu'elle désigne ne peuvent être confondus avec l'objet des théories de la croissance endogène (ou nouvelles théories de la croissance). Pour Courlet et Garofoli (1995 : 8), « (un) modèle de développement endogène est (...) basé sur l'utilisation des ressources locales, la capacité de contrôle au niveau local du processus d'accumulation, le contrôle de l'innovation, la capacité de réaction aux pressions extérieures et la capacité d'introduire des formes spécifiques de régulation sociale au niveau local favorisant les éléments précédents. »

Dans cette représentation du développement territorial, les créations d'entreprises découlent des décisions et des actes posés par la population locale. La création est intimement liée à un choix individuel d'entreprendre ancré à une origine et à une identité locales. Ces conceptions s'opposent au développement de type exogène, découlant de la localisation d'activités décidées ou incitées par des autorités apparaissant dégagées vis-à-vis de responsabilités territoriales. La concurrence territoriale peut être animée par des acteurs locaux. Elle découle toutefois davantage d'une politique d'attractivité et de développement exogène. L'articulation de ce choix de politique régionale à des options participant d'un développement endogène n'est cependant pas écartée.

À la suite des travaux pionniers précités, l'économie régionale a développé un argumentaire explicatif de la création d'entreprises et de ses rapports au territoire. C'est cet argumentaire qui est présenté dans la section suivante.

### **Création d'entreprises et territoire : l'argumentaire explicatif de l'économie régionale**

Les régions n'enregistrent pas toutes les mêmes taux de créations d'entreprises. Traduite en problématique de recherche, la différenciation territoriale de la création d'entreprises peut être présentée de différentes manières. Deux grandes approches sont distinguables.

- La création d'entreprises est considérée comme un événement résultant d'un ensemble de processus impliquant un nombre important de facteurs. Parmi ces processus, certains relèvent d'un contexte englobant l'entité régionale (la nation, le continent, le monde). Si des différenciations régionales dans les taux de créations sont constatées, un lien causal explicatif de ces différenciations peut-il être identifié dans la différenciation régionale des processus ? Dans cette différenciation, il y a lieu de tenir compte d'éléments qualitatifs (les ensembles de processus rapportés aux régions peuvent être caractérisés par des listes différentes d'éléments constitutifs) et quantitatifs (les processus peuvent être d'intensités différentes) (Reynolds et al, 1994) ;
- La création d'entreprises découle d'un choix occupationnel posé par l'individu arbitrant entre différentes situations (dont la situation d'entrepreneur) caractérisées chacune par une espérance de revenus. Plusieurs modèles compétitifs de choix occupationnels ont été proposés (Wit, 1993). En ressort l'argument selon lequel la probabilité de création d'une entreprise est une fonction croissante de l'écart entre le profit attendu à la suite de la création et le revenu attendu d'une occupation

alternative (comme salarié). Cet écart peut être déterminé par une série de facteurs. Le facteur régional affecterait la probabilité de création d'entreprise en participant à la détermination du profit (Audretsch et Feldman, 2004) et du salaire attendus (Kangasharju, 2000). La probabilité de création d'entreprise croît aussi avec la richesse de l'individu (ou du ménage). Celle-ci détermine la capacité financière du candidat entrepreneur. Elle est susceptible de relâcher la contrainte de financement ou de réduire la barrière à l'entrée formée par les coûts fixes d'installation et de production (Evans et Jovanovic, 1989). Or, il apparaît que la richesse des individus n'est pas identiquement distribuée d'une région à une autre (Kangasharju, 2000).

La première approche est volontiers systémique ; la seconde repose davantage sur une argumentation microéconomique. Dans l'une et l'autre, ce qui importe, c'est l'explicitation du fait régional comme facteur explicatif des créations d'entreprises. Les arguments théoriques mobilisés dans une explication économique territorialisée de la création d'entreprises sont issus de disciplines variées, dont principalement l'économie du travail, l'économie industrielle et l'économie spatiale. S'y ajoutent d'autres arguments que nous présenterons ci-dessous sous le titre de l'économie des ressources territoriales.

*Les arguments issus de l'économie du travail* : La création d'entreprises est étroitement liée aux décisions d'entreprendre prises par des individus confrontés à des choix occupationnels : être salarié, devenir entrepreneur ou demeurer sans emploi. Les espérances de revenus sont intégrées dans le processus de décision. Les modifications de revenus relatifs attachés à ces situations peuvent amener l'individu à glisser d'un état à l'autre. Ainsi, une éventuelle diminution des allocations de chômage peut être un incitant à retrouver un travail salarié ou à créer sa propre affaire. Dans un contexte économique déprimé, l'individu considère la probabilité de trouver un emploi salarié ou d'être au chômage. Il peut y trouver une raison supplémentaire de devenir entrepreneur. Toutefois, au niveau agrégé, le sous-emploi peut résulter d'une récession économique ou de multiples facteurs (structurels, institutionnels, politiques) affectant négativement le développement d'activités. Dans ce cas, les opportunités de profit et de création peuvent s'en trouver limitées (Storey, 1982, 1994). Kihlstrom et Laffont (1979) donnent aux individus le choix entre diriger une activité « hasardeuse » en créant leur propre entreprise et travailler pour un salaire non risqué. Le modèle intègre l'aversion pour le risque. A côté de ce facteur explicatif, les auteurs reconnaissent d'autres facteurs déterminants : la capacité entrepreneuriale, l'habileté au travail, l'accès au capital. Ajoutons-y la capacité financière propre au créateur d'entreprise.

Les arguments explicatifs précités – espérances de revenus en termes relatifs, aversion pour le risque – peuvent être redimensionnés pour tenir compte du contexte régional. Une région concentrant des industries en déclin offrira relativement moins de perspectives de développement de l'emploi salarié. La situation peut inciter la population locale à se tourner davantage vers l'expérience entrepreneuriale. Cependant, un contexte économique déprimé au niveau local peut aussi agir négativement sur les intentions entrepreneuriales dès lors que les candidats entrepreneurs au service de la demande locale en anticipent la faiblesse.

*Les arguments issus de l'économie industrielle et de l'économie spatiale* : Les recherches situées en économie industrielle portant sur les déterminants de l'entrée de firmes sur les marchés ne datent pas d'hier. Citons Bain (1956) qui apparaît comme pionnier dans ce domaine. Cela étant, la création de firmes n'est pas à vrai dire une préoccupation de

l'économie industrielle, laquelle s'intéresse davantage aux décisions d'entrée de firmes déjà existantes par ailleurs. Il est symptomatique que l'économie industrielle utilise le terme de « firme entrante » plutôt que le terme de « nouvelle firme » (Storey, 1994).

Considérant le modèle d'entrée de base en économie industrielle (Orr, 1974) et lui reconnaissant des capacités prédictives en ce qui concerne la création d'entreprises, on avancera que le nombre de créations sera d'autant plus grand que : (1) sera vigoureuse la croissance de la demande ; (2) seront importants les profits attendus par l'entrepreneur-créateur ; (3) et seront faibles les barrières à l'entrée et la concentration de l'industrie. L'estimation du caractère plus ou moins localisé de la demande et de sa croissance ainsi que des facteurs affectant l'offre industrielle permet d'avancer une explication supplémentaire de la création d'entreprises tenant compte de caractéristiques différenciées selon la région.

L'économie industrielle est encore mise à contribution quand les créations d'activités sont insérées dans un cadre d'analyse tenant compte d'interactions avec les cessations d'activités. Trois types d'effets sont distingués : effets de concurrence, effets multiplicateurs et effets dits « marshalliens » (Johnson et Parker, 1994). Les créations d'activités d'une période peuvent avoir des effets d'entraînement positifs sur le nombre de créations de la période suivante (*effets multiplicateurs*). Ces effets peuvent découler d'effets de démonstration. La création d'activités par autrui agirait favorablement sur la prise en considération pour soi-même de la démarche entrepreneuriale. Plus classiquement, de nouvelles sources de revenus liés aux créations d'activités peuvent être à l'origine d'un accroissement des dépenses générant à leur tour de nouvelles créations. Dans une industrie comme le commerce de détail, la création d'un centre commercial peut augmenter l'attractivité pour la clientèle d'une zone particulière, y favoriser l'émergence d'autres commerces devenus profitables et agir positivement sur le maintien ou le développement des activités existantes. En revanche, elle peut aussi dissuader de nouvelles créations ou amener certaines entreprises à cesser leurs activités devenues non rentables à la suite de l'accroissement de l'offre et de la diminution de leur volume d'affaires, ou à la suite de l'innovation introduite par l'entrant et de la captation de clientèle qu'elle induit (*effets de concurrence*) (Johnson et Parker, 1994 : 283-284).

Les cessations d'une période peuvent expliquer de nouvelles cessations, au cours de périodes ultérieures (diffusion de crise dans un secteur par exemple) (*effets multiplicateurs*), mais aussi conduire au relâchement de la concurrence et à de nouvelles opportunités de profit et de créations. Les cessations d'activités peuvent signifier la vente de biens d'équipements à bas prix, événement favorisant l'émergence de nouvelles entreprises par l'abaissement des coûts d'installation (Storey et Jones (1987), cité par Johnson et Parker, 1994). L'incidence des cessations sur les créations peut aussi être discutée relativement à ce qu'elles impliquent en termes de pertes d'emploi salarié (cf. supra, les arguments issus de l'économie du travail).

Les effets dits « marshalliens » font référence à ce qui peut être interprété à un niveau désagrégé comme le cycle de vie de la firme : une création est suivie, quelques années plus tard d'une cessation d'activités. En conséquence, le nombre de nouvelles firmes au cours d'une période donnée détermine le nombre de disparitions survenant ensuite.

Dejardin (2004) élargit le cadre d'analyse en y intégrant les dimensions sectorielle et intersectorielle. Il rend aussi explicite la dimension spatiale des interactions entre créations et cessations d'activités. L'effet de concurrence sur les marchés locaux devrait être

renforcé avec la proximité géographique. On s'attend aussi à ce que l'effet multiplicateur s'atténue avec l'espace séparant les créations et les cessations.

L'économie industrielle lorsqu'elle est rapprochée de l'économie spatiale permet encore de discuter des effets de l'organisation des activités dans l'espace sur la création d'activités. Les économies d'agglomération sont aux fondements de la Nouvelle Economie Géographique (Krugman, 1991) et les efforts de modélisation se sont multipliés<sup>4</sup>. Pour Arthur (1995 : 297), « (...) il y a des économies d'agglomération si les bénéfices nets retirés par une entreprise de la localisation proche de celle d'autres firmes augmentent avec le nombre de firmes possédant la même localisation. ». Krugman (1991 : 484-485, citant Marshall (1920) et Hoover (1948)) identifie quant à lui trois raisons au choix d'une localisation sur un site particulier. « Premièrement, la concentration de nombreuses firmes dans un lieu particulier offre un marché commun aux travailleurs disposant d'aptitudes spécifiques pour l'industrie, leur assurant une moindre probabilité d'être au chômage et d'être à court de travail. Deuxièmement, les industries localisées peuvent soutenir la production d'intrants spécialisés non échangeables. Troisièmement, les « spillovers » en matière d'information peuvent donner aux firmes regroupées une meilleure fonction de production, comparativement aux firmes isolées. ». La taille même du marché, relativement aux ménages ou aux industries, constitue une source majeure d'avantages.

Les économies d'agglomération sont supposées intervenir positivement dans la création d'entreprises (Audretsch et Fritsch, 1994; Otsuka, 2008). Toutes autres choses égales par ailleurs, l'effet positif attendu est d'autant plus marqué qu'elles accroissent l'écart entre la rémunération de l'entrepreneur et celle reçue pour un emploi salarié (Audretsch et Feldman, 2004).

L'organisation spatiale des activités détermine la création d'entreprises. Cette proposition générale permet de désigner plusieurs hypothèses qui ont été discutées dans la littérature. Ainsi, une relation positive est attendue entre les taux de créations d'entreprises et la concentration de Petites et Moyennes Entreprises. Pareille concentration de PME fait inmanquablement penser aux districts industriels italiens, aux systèmes productifs locaux ou aux clusters géographiques. Les Petites et Moyennes Entreprises seraient plus fréquemment à l'origine de créations : elles seraient pour les entrepreneurs en devenir, le lieu privilégié de premières expériences plus diversifiées, plus directement en rapport avec le marché et donnant un meilleur aperçu du métier de chef d'entreprise que les expériences acquises dans les grandes unités. Elles joueraient ainsi un rôle d'incubateur (Cross, 1981; Garofoli, 1994; Julien, 2007).

Des auteurs ont examiné l'incidence de facteurs territoriaux sur les processus d'innovation et ont défini les concepts de « learning economy » et de « learning region » (Johnson et Lundvall, 1994; Maillat et Kebir, 1999; Karlsson et al, 2008). Pour ceux-ci, le succès économique de certaines régions peut se comprendre au travers d'une série d'avantages dont la composante spatiale n'est pas absente. Ainsi, la concentration de firmes sur le territoire favoriserait les rapports de coopération et faciliterait l'échange d'informations tacites qui accompagnent très régulièrement le développement de projets innovateurs. La proximité limiterait notamment l'erreur dans la recherche des meilleurs intrants. Elle induirait de nombreuses réductions dans les coûts de transaction et stimulerait le jeu d'externalités positives. Elle renforcerait les processus d'apprentissage. Dans un

---

<sup>4</sup> Cf. Fujita, Krugman et Venables (1999), Fujita et Thisse (2002), Baldwin et al (2003), et Combes et al (2006).

contexte où la connaissance (et le facteur humain) devient une source quasi incontournable d'avantages comparatifs, la proximité permettrait de renforcer sa capitalisation (Maillat et Kebir, 1999). Des régions apparaissent plus innovantes que d'autres et cette différenciation trouverait une explication dans l'organisation de l'espace (Feldman, 1994). Pour Audretsch et Thurik (2000), un problème grandissant d'appropriation des gains liés à l'innovation dans le contexte de la globalisation et de l'émergence de l'économie de la connaissance conduirait de plus en plus d'individus porteurs d'un projet innovateur à créer leur propre entreprise plutôt qu'à développer leur projet au sein d'une entreprise existante. Une fois rapprochés, les arguments en présence amènent à penser qu'il existerait une relation favorable entre la concentration géographique des activités, l'innovation et la création d'entreprises. C'est à partir de ces arguments qu'une théorie explicative du dynamisme entrepreneurial reposant sur les effets de débordement de connaissance a été proposée (Acs et al, 2009).

*L'économie des ressources territoriales* : De nombreuses hypothèses peuvent encore être émises quant à l'effet de telle ou telle ressource localisée sur la création d'entreprises. Une imposante littérature empirique, très vivante, s'efforce d'identifier et de tester les plus pertinentes d'entre elles<sup>5</sup>.

Citons parmi les facteurs se révélant déterminants :

- le capital humain: la création d'entreprises serait une fonction croissante du niveau d'instruction des individus même si la relation doit être circonstanciée. L'expérience, plus particulièrement l'expérience professionnelle en PME, serait un facteur positif. Ici aussi, il convient d'être prudent, des résultats de recherche venant en contradiction ;
- la proportion de diplômés de l'enseignement supérieur au sein de la population active est souvent positivement corrélée avec les taux de créations d'entreprises ;
- l'intensité du sous-emploi (chômage) au niveau régional exercerait un effet favorable ou défavorable. L'effet net est peu clair.

Dans une étude récente relative aux États-Unis et exploitant des données rassemblées au niveau des *Metropolitan Statistical Areas* et des *Labor Market Areas*, Lee et al (2004) ont montré l'intérêt qu'il y a à tenir compte de l'environnement social dans l'explication des différenciations régionales en termes de création d'entreprises. Ils ont testé le pouvoir explicatif de la créativité artistique et de la diversité sociale, approchées par la mesure, d'une part, de la proportion de personnes artistiquement créatives dans la population et, d'autre part, par la proportion de la population d'origine étrangère et la concentration de couples homosexuels. La mesure de la diversité sociale traduit le degré d'ouverture et de tolérance de la région à l'égard de nouveaux venus issus de l'immigration ou de personnes « non-conformistes ». Étant donné leur capital humain et leur réseau de relations, ces personnes seraient davantage amenées vers l'autocréation d'emploi. La diversité culturelle crée aussi a priori de nouvelles opportunités entrepreneuriales. Notons toutefois que l'on peut aussi évoquer, comme facteur explicatif, les discriminations à l'embauche, notamment d'origine raciste ou sexiste, dont ces personnes peuvent être victimes. En

---

<sup>5</sup> Cf. entre autres Reynolds et al (1994), Spilling (1996), Audretsch et Fritsch (1999), Kangasharju (2000), Acs et Armington (2002), Azevedo Lobo et da Silva Costa (2003), Gaygisiz et Köksal (2003), et Ashcroft et al (2007).

conséquence, la tolérance régionale, qu'il faudrait préciser au préalable afin de connaître ce qu'elle implique en termes concrets, pourrait avoir un impact négatif sur la création d'entreprises parmi ces personnes ! Les résultats empiriques mettent quant à eux en évidence les effets positifs de la créativité artistique et de la diversité sociale mesurée au travers de l'importance de la population issue de l'immigration.

Les variables relatives à la densité de population et d'entreprises et au produit par habitant renvoient aux économies d'agglomération. Une relation positive avec le taux de création constitue un élément indicatif d'une relation conforme au contenu des arguments théoriques évoqués plus haut. Le prix moyen de la terre à bâtir est sans doute un élément entrant parmi les facteurs de localisation de l'entreprise. On s'attendrait à une relation négative entre ce prix et le taux de création. Toutefois, la variable traduit aussi la situation d'un marché. Le bien peut être fort recherché pour les avantages qu'il procure à la nouvelle activité. L'espace dans les villes en est un exemple.

La proportion de logements occupés par leur propriétaire donne une indication sur la capacité de mobilisation de capitaux en vue de la création de nouvelles activités. Un signe positif est donc attendu. Remarquons toutefois que cette proportion est généralement plus faible dans les villes. Si les créations sont relativement plus nombreuses dans les régions fortement urbanisées, un signe négatif est alors possible sans autre contrôle.

Les facteurs cités auront le cas échéant des effets plus ou moins forts et significatifs selon le secteur d'activités pour lequel les créations d'entreprises sont recensées. L'analyse des créations pour des macro-secteurs (le secteur manufacturier ; les services) ne peut rendre compte de ces différenciations. En outre, les créations d'entreprises dans une région donnée s'enregistrent principalement dans les secteurs déjà représentés dans le portefeuille d'activités régional. L'inertie, de ce point de vue, peut être importante et le renouvellement qualitatif apparent des activités relativement faible (Braunerhjelm et Carlsson, 1999).

L'étude de la dynamique entrepreneuriale en référence à un secteur particulier, selon une approche quasi monographique, s'avère particulièrement éclairante quant aux mécanismes à l'œuvre dans le processus de création au niveau régional et que « résume » une variable « proxy » dans un modèle économétrique. L'étude des créations dans les secteurs utilisant des technologies spécifiques nous apporte un enseignement particulièrement riche de ce point de vue (cf. par exemple Rickne (2000)).

## **Perspectives de recherche**

Si le lecteur devait synthétiser les éléments explicatifs qui précèdent, sans doute aboutirait-il à une expression fort proche d'une fonction générale décrivant la création d'entreprises comme étant le résultat de la combinaison de plusieurs facteurs territoriaux. Et somme toute, peu d'interactions dynamiques entre ces créations et les facteurs listés.

Les perspectives de recherche que nous présentons relève d'une vision dynamique, avec l'idée que notre compréhension des différenciations territoriales en matière de créations d'entreprises s'en trouverait grandement améliorée. Voici deux exemples tenant compte d'interactions dynamiques (effets et effets en retour) et de co-évolutions.

Dans leur étude de cas relative au développement de la région du Capitole aux États-Unis et à l'émergence d'un cluster industriel, Feldman (2001) et Feldman et Francis (2002) ont montré que le fait régional détermine effectivement la création et le développement d'activités mais, avant toutes choses, ces auteurs mettent remarquablement en évidence le rôle qu'ont pu jouer les entrepreneurs eux-mêmes dans la création de



ressources territoriales spécifiques jusqu'à ce que les phénomènes entrent dans des rapports de renforcement mutuel. Une théorisation a été proposée sur base d'études de cas (Feldman et al, 2005).

Dans le contexte régional, la croissance de l'emploi salarié à la suite de créations d'activités entraîne une modification des paramètres du choix occupationnel des individus. Leur motivation à créer leur propre entreprise opposée à celle d'opter pour un emploi salarié peut s'en trouver affectée. On gagnerait à rapprocher l'effet combiné de créations d'entreprises et d'expansions d'entreprises sur la croissance régionale (Audretsch et Fritsch, 2002; Dejardin et Fritsch, 2010) et les éventuels effets en retour (Dejardin, 2006). À titre illustratif de l'enjeu d'une intégration dans le raisonnement du choix occupationnel, de la croissance économique et des effets en retour : soit une population ayant le choix de son occupation professionnelle : être entrepreneur ou être salarié. La proposition suppose que chaque individu soit porteur d'un projet entrepreneurial. Le choix de l'individu est déterminé par le maximum des espérances de revenu qu'il recevrait de son emploi dans l'une ou l'autre activité, compte tenu de ses qualités personnelles et celles de son projet entrepreneurial. Les choix individuels initiaux permettent la description de la population selon un partage entre l'entrepreneuriat, d'une part, et l'emploi salarié, d'autre part. L'économie se met en mouvement. Le partage initial de la population selon le choix occupationnel des individus détermine l'évolution de l'efficacité technico-économique et des productivités factorielles, rendant nécessaires la révision de tous les prix et quantités, et les revenus. Sans autre spécification, l'impact de l'entrepreneuriat sur les profits et les salaires est indéterminé. Notons néanmoins que ce sont ces nouveaux revenus qui détermineront les choix individuels futurs. Une condition pour qu'augmente, lors d'un second tour, la proportion d'entrepreneurs dans la population est d'obtenir, en résultat, des revenus entrepreneuriaux (profits) qui soient supérieurs aux revenus de salarié.

Pour la discussion du cas d'une économie régionale, l'hypothèse d'autarcie apparaît forte. Les régions sont généralement, par définition, plus perméables aux mouvements pendulaires et migratoires. La variation de la population active régionale complexifie l'anticipation des résultats attendus de l'action entrepreneuriale sur les choix occupationnels. Dans le même ordre d'idées, la localisation d'entreprises de grande taille peut entamer le potentiel entrepreneurial des régions (Florio, 1996). Pour rendre compte de cet effet de manière satisfaisante, l'analyse dynamique est ici aussi nécessaire.

## **Remerciements**

L'auteur remercie Philippe Albert, Bernard Guesnier, Denis Maillat, Michel Mignolet et deux rapporteurs anonymes pour leurs commentaires sur des versions antérieures de ce texte.

## **Bibliographie**

- Acs, Z. et C. Armington. 2002. "The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation". *Regional Studies*, 36 (1): 33-45.
- Acs, Z., P. Braunerhjelm, D. Audretsch et B. Carlsson. 2009. "The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship". *Small Business Economics*, 32 (1): 15-30.

- Arthur, B. 1995. « La localisation en grappes dans la ‘Silicon Valley’ : à quels moments les rendements croissants conduisent-ils à une position de monopole ? » dans Rallet, A. et A. Torre (dir.), *Economie industrielle et économie spatiale*. Paris: Economica, 297-316; traduit de l’anglais « Silicon valley locational clusters: when do increasing returns imply monopoly? » *Mathematical Social Sciences*, 1990, 19 : 235-251.
- Ashcroft, B., M. Plotnikova et D. Ritchie. 2007. *New Firm Formation in British Counties: Comparing the 1990s with the 1980s*. Working Paper n°6, February, Centre for Public Policy for Regions.
- Audretsch, D. et M. Feldman. 2004. “Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation”, dans J.V. Henderson et J.F. Thisse (dir.), *Handbook of Regional and Urban Economics*. Amsterdam: Elsevier, 2713-2739.
- Audretsch, D. et M. Fritsch. 1994. “The Geography of Firm Births in Germany”. *Regional Studies*, 28 (4): 359-365.
- Audretsch, D. et M. Fritsch. 1999. “The Industry Component of Regional New Firm Formation Processes”. *Review of Industrial Organization*, 15: 239-252.
- Audretsch, D. et M. Fritsch. 2002. “Growth Regimes over Time and Space”. *Regional Studies*, 36 (2): 113-124.
- Audretsch, D. et R. Thurik. 2000. “Capitalism and Democracy in the 21st Century : From the Managed to the Entrepreneurial Economy”. *Journal of Evolutionary Economics*, 10: 17-34.
- Aydalot, P. 1986. *Milieux innovateurs en Europe*. Paris: GREMI.
- Azevedo Lobo, C. et J. Da Silva Costa. 2003. “New Firm Formation: An Empirical Study for Portugal”. International conference, Regional Studies Association, Pisa.
- Bain, J.S. 1956. *Barriers to New Competition*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Baldwin, R., R. Forslid, P. Martin, G. Ottaviano et F. Robert-Nicoud. 2003. *Economic Geography and Public Policy*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Baldwin, J. et G. Picot. 1995. “Employment Generation by Small Producers in the Canadian Manufacturing Sector”. *Small Business Economics*, 7: 317-331.
- Barreto, H. 1989. *The Entrepreneur in Microeconomic Theory. Disappearance and Explanation*. Londres: Routledge.
- Birch, D.L. 1979. *The Job Generation Process*. Cambridge, Massachusetts: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- Birch, D.L. 1987. *Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*. New York: The Free Press.
- Blaug, M. 1999. *La pensée économique*. Paris : Economica. Traduction de la cinquième édition anglaise.
- Braunerhjelm, P. et B. Carlsson. 1999. “Industry Clusters in Ohio and Sweden, 1975-1995”. *Small Business Economics*, 12 (4): 279-293.
- Brown, C., J. Hamilton et J. Medoff. 1990. *Employers Large and Small*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Combes, P., T. Mayer et J.F. Thisse. 2006. *Économie géographique. L’intégration des régions et des nations*. Paris: Economica.
- Courlet, C. et G. Garofoli. 1995. « Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement ». Actes du XXXIVe Colloque international de l’Association de

- Science Régionale de Langue Française *Dynamiques industrielles, dynamiques territoriales*. Toulouse: 31 août - 1 septembre.
- Cross, M. 1981. *New Firm Formation and Regional Development*. Westmead, Farnborough: Gower Publishing Company.
- Davis, S., J. Haltiwanger et S. Schuh. 1993. *Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts*. NBER Working Papers n° 4492.
- Dejardin, M. 2004. "Sectoral and Cross-Sectoral Effects of Retailing Firm Demographies". *Annals of Regional Science*, 38: 311-334.
- Dejardin, M. 2006. « L'entrepreneuriat, le territoire et les conditions de leurs dynamiques cumulatives ». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2: 185-201.
- Dejardin, M. et M. Fritsch. 2010. "Entrepreneurial Dynamics and Regional Growth". *Small Business Economics*, Online First, DOI 10.1007/s11187-009-9258-7.
- Diamond, A. 2007. «The Neglect of Creative Destruction in Micro-Principles Texts». *History of Economic Ideas*, 15 (1): 197-210.
- Evans, D.S. et B. Jovanovic. 1989. "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints". *Journal of Political Economy*, 97: 808-827.
- Feldman, M. 1994. *The Geography of Innovation*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Feldman, M. 2001. "The Entrepreneurial Event Revisited: Firm Formation in a Regional Context". *Industrial and Corporate Change*, 10 (4): 861-891.
- Feldman, M. et J. Francis. 2002. "Entrepreneurs and the Formation of Industrial Clusters". *mimeo*.
- Feldman, M., J. Francis et J. Bercovitz. 2005. "Creating a Cluster While Building a Firm: Entrepreneurs and the Formation of Industrial Clusters". *Regional Studies*, 39 (1): 129-141.
- Florio, M. 1996. "Large Firms, Entrepreneurship and Regional Development Policy: 'Growth Poles' in the Mezzogiorno over 40 years". *Entrepreneurship and Regional Development*, 8: 263-295.
- Fujita, M., P. Krugman et A.J. Venables. 1999. *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Fujita, M. et J.-F. Thisse. 2002. *Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location, and Regional Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Garofoli, G. 1994. "New Firm Formation and Regional Development: The Italian Case". *Regional Studies*, 28 (4): 381-393.
- Gaygisiz, E. et M.Y. Köksal. 2003. *Regional Variation in New Firm Formation in Turkey: Cross-Section and Panel Data Evidence*. ERC Working Papers in Economics 03/08.
- Harrison, B. 1994. "The Myth of Small Firms as the Predominant Job Generators". *Economic Development Quarterly*, 8 (1): 3-18.
- Hoover, E. M. 1948. *The Location of Economic Activity*. New York: McGraw-Hill.
- Johnson, B. et B.A. Lundvall. 1994. "The Learning Economy". *Journal of Industry Studies*, 1 (2): 23-42.
- Johnson, P. 1986. *New Firms. An Economic Perspective*. Londres: Allen and Unwin.
- Johnson, P. et S. Parker. 1994. "The Interrelationships between Births and Deaths". *Small Business Economics*, 6: 283-290.
- Julien, P.-A. 2007. *A Theory of Local Entrepreneurship in the Knowledge Economy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

- Kangasharju, A. 2000. "Regional Variations in Firm Formation : Panel and Cross-Section Data Evidence from Finland". *Papers in Regional Science*, 79: 355-373.
- Karlsson, C., B. Johansson et R. Stough. 2008. *Entrepreneurship and Innovation in Functional Regions*. CESIS Paper no. 144.
- Keeble, D. et E. Wever (dir.). 1986. *New Firms and Regional Development in Europe*. Londres: Croom Helm.
- Kent, C.A. et F.W. Rushing. 1999. "Coverage of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks: An Update". *Journal of Economic Education*, 30 (2): 184-188.
- Kihlstrom, R.E. et J.J. Laffont. 1979. "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion". *Journal of Political Economy*, 87 (4): 719-748.
- Krugman, P. 1991. "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy*, 99 (3): 483-499.
- Lee, S.Y., R. Florida et Z. Acs. 2004. *Creativity and Entrepreneurship : A Regional Analysis Of New Firm Formation*. Max Planck Institute for Research into Economic Systems, Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy Discussion Paper n°1704.
- Maillat, D. 2006. « Milieux innovateurs et nouvelles générations de politiques régionales », dans Camagni, R. et D. Maillat (dir.), *Milieus innovateurs. Théorie et politiques*. Paris: Economica, 428-445.
- Maillat, D. et L. Kebir. 1999. « Learning Region et systèmes territoriaux de production ». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3: 429-448.
- Maillat, D. et B. Lecoq. 1992. "New Technologies and Transformation of Regional Structures in Europe: The Role of the Milieu". *Entrepreneurship and Regional Development*, 4: 1-20.
- Marshall, A. 1920. *Principles of Economics*. Londres: Macmillan, 8<sup>ième</sup> éd., ré-impression 1962.
- OCDE 1993, *Développement territorial et changement structurel. Une nouvelle perspective sur l'ajustement et la réforme*. Paris: OCDE.
- Orr, D. 1974. "The Determinants of Entry: A Study of the Canadian Manufacturing Industries". *Review of Economics and Statistics*, 58: 58-66.
- Otsuka, A. 2008. "Determinants of New Firm Formation in Japan: A Comparison of the Manufacturing and Service Sectors". *Economics Bulletin*, 18 (4): 1-7.
- Picot, G. et R. Dupuy. 1998. "Job Creation by Company Size Class: The Magnitude, Concentration and Persistence of Job Gains and Losses in Canada". *Small Business Economics*, 10: 117-139.
- Prud'homme, R. 1995. « Les nouveaux objectifs de la politique régionale ». *L'Observateur de l'OCDE*, 193 (avril-mai) : 26-28.
- Reynolds, P., D. Storey et P. Westhead. 1994. "Cross-National Comparisons of the Variation in New Firm Formation rates : An Editorial Overview". *Regional Studies*, 28 (4): 343-346.
- Rickne, A. 2000. *New Technology-Based Firms and Industrial Dynamics. Evidence from the Technological System of Biomaterials in Sweden, Ohio and Massachusetts*. Göteborg: Thèse de PhD, Department of Industrial Dynamics, Chalmers University of Technology, Göteborg.

- Schumpeter, J.A. 1954. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press.
- Spilling, O. 1996. "Regional Variation of New Firm Formation : The Norwegian Case". *Entrepreneurship and Regional Development*, 8: 217-243.
- Storey, D. 1982. *Entrepreneurship and the New Firm*. Londres: Croom Helm.
- Storey, D. (dir.). 1984. "Small Firms in Regional Economic Development". *Regional Studies (numéro special)*, 18 (3).
- Storey, D. 1994. *Understanding the Small Business Sector*. Londres: Routledge.
- Storey, D. et A. Jones 1987. "New Firm Formation. A Labour Market Approach to Industrial Entry". *Scottish Journal of Political Economy*, 34: 37-51.
- Wit, G. de. 1993. "Models of Self-Employment in a Competitive Market". *Journal of Economic Surveys*, 7 (4): 367-397.

