

Les Cahiers d'économie et sociologie rurales publient des articles d'économie, et d'histoire consacrés à l'agriculture, aux industries agro-alimentaires, à la consommation alimentaire, à l'espace rural et à l'environnement. Particulièrement destinés à un public intéressé par l'évolution, les méthodes et les résultats des recherches dans ces domaines, ils favorisent les échanges entre scientifiques français et étrangers. Les Cahiers accueillent des contributions en français et en anglais; parallèlement aux articles originaux, ils publient volontiers de courtes notes de recherche et de méthode.

Published by INRA, the French National Institute for Agronomic Research, the Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales deal with agriculture and related activities in terms of their economics, their social characteristics and their relations with national and international economy or with society as a whole. Intended for readers interested in research trends, methods and results, they promote communication between scientists and various authors from France and abroad.

Comité d'orientation

J.C. Blom (LEI, La Haye), J.- M. Boisson (Université de Montpellier II), P. Daucé (ENSA, Rennes), G. Caire (Université de Paris X), D. Colman (Université de Manchester), A. Matthews (Trinity College, Dublin), M. Merlo (Université de Padoue), D.L. Phan (Université de Paris I), P. Rainelli (INRA, Rennes), S. Rasmussen (Université agronomique et vétérinaire, Frederiksberg), U. Regev (Université Ben Gourion, Beersheba), A. Trognon (INSEE, Paris), M. Villette (ENSIA, Massy)

Comité de rédaction

Bureau

M. Blanc (INRA, Toulouse), F. Caillavet (INRA, Ivry), F. Gérard (CIRAD, Nogent s/Seine), F. Laisney (U. Louis Pasteur, Strasbourg), C. Le Mouél (INRA, Rennes), N. Rénahy (INRA, Dijon), A. Reynaud (INRA, Toulouse), D. Vollet (CEMAGREF, Clermont-Ferrand)

Rédacteurs associés

O. Beaumais (Université de Rouen), P. Bertail (Université de Paris X), M. Bruegel (INRA, Ivry), A. Burrell (Univ. agron. Wageningen), B. Desaiques (Université de Paris I), L. Fulponi (OCDE, Paris), E. Giraud-Héraud (INRA, Ivry), H. Jayet (Univ. des sciences, technol., Lille), P. Lasserre (Université du Québec, Montréal), E. Phimister (Université d'Aberdeen), C. Poncet (Université de Montpellier II), M. Rainelli (Université de Nice - Sophia Antipolis), A. Stanziani (IDHE, Cachan), A. Thomas (INRA, Toulouse), F. Weber (ENS, Paris)

Secrétariat de rédaction: Annick Seurat, Claudine Alizon et Martine Champion

Directeur de la publication: Hervé Guyomard

Institut National de la Recherche Agronomique

Cahiers d'économie et sociologie rurales

65, boulevard de Brandebourg - 94205 Ivry cedex

Tél. 01.49.59.69.00 - Fax: 01.46.70.41.13

e-mail: seurat@ivry.inra.fr

<http://www.inra.fr/esr/publications/cahiers/>

Abonnements et ventes

Département d'économie et sociologie rurales de l'INRA - 65, Bd de Brandebourg - 94205 Ivry cedex

Abonnement (4 n°/an): France et UE (sans VAT): 70 €; UE (avec VAT): 68,56 €

Autres pays: 85 € + 12 € par avion

Le numéro: 25 €, le numéro double: 35 €

Paiement à l'ordre de l'Agent comptable de l'INRA

CAHIERS d'Economie et Sociologie Rurales

Pollution diffuse en élevage
et asymétrie d'information

Création et reprise d'entreprise en France

Innovations in rural microfinance

Le temps et la construction du regard
sur l'animal de rente

N° 72

3^e trimestre 2004

Les contraintes de la création et de la reprise d'entreprise : une application aux régions françaises

Rafik ABDESSELAM

Jean BONNET

Nicolas LE PAPE

Constraints on starting-up and taking-over a firm: the case of French regions

Key-words:
starting-up, taking-over firms, employment, regions, data analysis methods

Les contraintes de la création et de la reprise d'entreprise: une application aux régions françaises

Mots-clés:
créateur/repreneur d'entreprises, emploi, régions, méthodes d'analyse des données

Summary – The decision to start up or to take over an enterprise is induced both by the social and personal situation of the individual and by an environment which is more or less favorable to entrepreneurship. In this environment, we identify several constraints such as financial, technical, informational and entrepreneurial networking constraints. Data analysis methods allow us to build models of new entrepreneurs based on the type of constraints they are confronted to and to characterize the evolution of the employment associated with these profiles. At a national level, less constrained individuals who take-over a firm are more prone to create jobs. This is not the case for new entrepreneurs (*ex nihilo*). In this paper, we also describe the heterogeneity of French regions. For instance, the West part of France is representative of less constrained entrepreneurs. The profile of constrained new entrepreneurs (*ex nihilo*) characterizes Provence-Alpes-Côte d'Azur and Languedoc-Roussillon, and is associated with a rather unfavorable evolution of employment. By contrast, other regions (Haute-Normandie and Nord-Pas-de-Calais) exhibit the profile of constrained new entrepreneurs associated with a favorable evolution of employment in these firms. A regional public policy that alleviates the constraints borne by new entrepreneurs with the aim of promoting local employment does not necessarily give positive results.

Résumé – La décision de créer ou de reprendre une entreprise est déterminée par la situation sociale et personnelle de l'individu et par un environnement plus ou moins propice à l'événement entrepreneurial. Dans cet environnement, un certain nombre de contraintes peuvent être identifiées: contrainte financière, contrainte technique, contrainte d'information et contrainte d'insertion dans les réseaux entrepreneuriaux. Nous caractérisons l'hétérogénéité des régions françaises en construisant des modèles de créateurs et de repreneurs selon la nature des contraintes qu'ils subissent. Ces modèles sont construits à l'aide des méthodes de la statistique exploratoire multidimensionnelle appliquées à la base de données issue de l'enquête SINE (Système d'Informations sur les nouvelles entreprises). L'hétérogénéité des régions françaises est également appréhendée en considérant la création d'emplois des créateurs et repreneurs d'entreprises. Nous recherchons dans l'espace régional à quels profils correspondent les nouveaux entrepreneurs (créateurs et repreneurs) les plus aptes à promouvoir l'emploi. Ces profils sont construits en fonction de quatre principales contraintes identifiées. Si, au niveau national, les repreneurs pourvoyeurs d'emplois sont principalement caractérisés par l'absence de contraintes au démarrage, aucune région française ne fait ressortir de manière significative cette association. En d'autres termes, il n'y a pas de spécialisation régionale du modèle du repreneur non contraint pourvoyeur d'emplois. Une politique publique de l'emploi à l'échelle nationale pour la création ou la reprise d'entreprises aurait *a priori*, à court terme, plus d'effets positifs en levant préférentiellement les contraintes sur les repreneurs, même si elle ne concourrait pas nécessairement à la découverte et à l'exploitation de nouveaux marchés, de nouveaux produits... qui sont plutôt l'apanage des créateurs *ex nihilo*.

* CREM, UMR CNRS-Université de Caen, Esplanade de la Paix, 14032 Caen Cedex.

e-mail: abdesselam@econ.unicaen.fr
bonnet@econ.unicaen.fr
lepape@econ.unicaen.fr

L'ENGAGEMENT dans un acte entrepreneurial est la concrétisation d'un projet économique dont l'espérance actualisée des gains anticipés par le créateur ou le repreneur excède la dépense initiale. Plus globalement le passage au statut de créateur ou de repreneur est la synthèse d'un engagement individuel et d'un environnement qui peut être plus ou moins favorable à l'entrepreneuriat (Shapero, 1975; Shapero et Sokol, 1982; Lacasse, 1990). Le passage à l'acte d'entreprendre résulte donc d'une combinaison complexe de motivations (le goût d'entreprendre, le désir d'être indépendant, etc.) et de contraintes (accès aux ressources financières, techniques, informationnelles, etc.). Dans l'économie française, l'existence de contraintes à la création est souvent mise en avant pour justifier la faible propension à entreprendre. Si l'on considère le ratio des créateurs et des repreneurs d'entreprises rapporté à la population active, il était en 1997 de 75% plus élevé aux États-Unis et de 40% au Royaume-Uni qu'en France¹.

Cette moindre propension à entreprendre est particulièrement pénalisante à l'heure où une part non négligeable des créations d'emplois est réalisée par les créateurs et les repreneurs d'entreprises. En 2002, les 218 141 créateurs et repreneurs d'entreprises ont créé environ 458 000 emplois, même si la forte mortalité des nouvelles entreprises² relativise la pérennité d'un certain nombre de ces emplois³.

Une plus forte propension à entreprendre couplée à une amélioration de la survie des nouvelles entreprises constituent un des moyens efficaces dans la recherche d'une plus grande création d'emplois pérennes⁴. Ces deux facteurs dépendent de l'environnement global de la création et, en particulier, de l'intensité et de la nature des contraintes (technique, informationnelle, d'insertion, financière) qui pèsent sur les créateurs et les repreneurs.

Cet environnement est aussi conditionné par la localisation géographique de la nouvelle entreprise. En effet, il existe des différences notables de développement entre les différentes régions françaises dues à un ensemble complexe de facteurs qui vont du renouvellement des activités motrices à l'attractivité des territoires en passant par l'existence de territoires

¹ En France, le déficit d'entrepreneurs est marquant puisque ceux-ci ne représentent que 3,2% de la population adulte contre 5,16% en Allemagne, 5,37% au Royaume-Uni et 10,51% aux États-Unis (Global Entrepreneurship Monitor, 2002).

² Dans cet article, l'expression « nouvelles entreprises » inclut à la fois les créations *ex nihilo* et les créations par reprise. Nous excluons les réactivations d'activité du champ de cette étude. De façon similaire, l'expression « nouveaux entrepreneurs » correspond à l'ensemble des créateurs et des repreneurs.

³ En France, approximativement une entreprise sur deux cesse son activité avant sa cinquième année d'existence.

⁴ À cet égard, le gouvernement Raffarin a annoncé en juin 2002 son objectif de doubler le nombre de nouvelles entreprises, afin d'atteindre un million d'emplois générés par les nouveaux entrepreneurs.

de type districts industriels. Ces territoires bénéficient alors de leur culture entrepreneuriale qui conditionne non seulement le modèle d'entrepreneurs (contraint/non contraint), mais aussi la pérennité et la croissance de l'entreprise créée. L'objet de ce papier est donc de rechercher dans quelle mesure les différentes régions françaises se regroupent ou s'opposent selon l'intensité de ces contraintes et s'il existe des spécificités régionales relativement au contenu en emplois véhiculé par les nouvelles entreprises.

Ce travail empirique est réalisé à partir du fichier SINE (Système d'information sur les nouvelles entreprises) qui prend en compte les résultats d'une enquête effectuée par l'Institut national des statistiques et des études économiques (INSEE). Notre échantillon comprend 21 549 créateurs et repreneurs d'entreprises du premier semestre 1994 dont certains ont été ré-enquêtés en 1997. L'enquête de 1994 nous permet d'identifier les contraintes à la création et de rendre compte des différents profils de créateurs et de repreneurs dans les régions françaises. La ré-enquête de 1997 permet de connaître s'il y a échec entrepreneurial (disparition de l'entreprise du répertoire SIRENE (Système d'informations et de répertoire des entreprises et des établissements)) ou non, et de caractériser pour les entrepreneurs toujours en activité l'évolution de l'effectif salarié entre 1994 et 1997. Nous séparons les individus qui créent *ex nihilo* de ceux qui créent par reprise pour identifier sur une base régionale les contraintes spécifiques à chacun de ces types et pour rechercher si le lien entre les contraintes à la création/reprise et le contenu en emplois des entreprises nouvelles diffère selon la modalité de l'acte entrepreneurial. Ce travail découle de l'interprétation des résultats d'enchaînements méthodologiques de différentes techniques d'analyse des données.

L'article est organisé de la manière suivante. Nous commençons par identifier les contraintes des créateurs et des repreneurs d'entreprises au regard de leur situation personnelle et sociale et de leur environnement. Ensuite, nous caractérisons les profils représentatifs des créateurs et des repreneurs à partir des différentes contraintes repérées et nous leur associons l'emploi généré par ces nouveaux entrepreneurs. Puis, nous positionnons, caractérisons et, éventuellement, opposons des groupes de régions françaises selon les profils d'entrepreneurs (contraints/non contraints) et selon l'emploi qu'ils génèrent.

LES DÉTERMINANTS DE L'ÉVÈNEMENT ENTREPRENEURIAL : DES CONTRAINTES SUBIES PAR LES CRÉATEURS-REPRENEURS À LEUR SITUATION PERSONNELLE ET SOCIALE

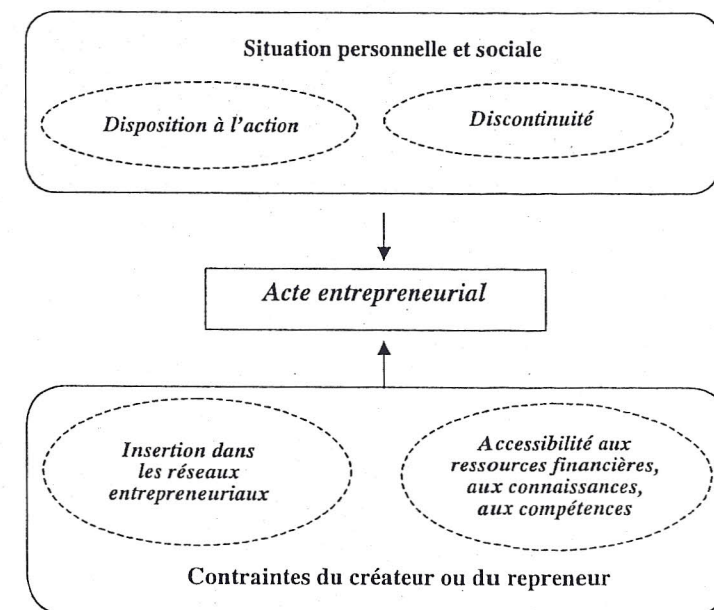
Nous identifions un ensemble de caractéristiques personnelles et sociales significatives dans l'explication de l'acte entrepreneurial. Pour un certain nombre d'individus, la disposition à l'action entrepreneuriale est expliquée non seulement par des caractéristiques psychologiques (le

sentiment de pouvoir agir sur son devenir), mais elle est aussi induite par des trajectoires de vie (caractéristiques sociales qui touchent à la fois à des événements de ruptures personnelle, professionnelle et culturelle ...). Nous soulignons également le rôle joué par l'environnement du créateur et du repreneur en prenant en compte l'existence d'un entourage entrepreneurial et l'accès aux ressources nécessaires à la mise en œuvre du projet. Cet environnement est en partie déterminé par la localisation géographique du nouvel entrepreneur.

Les fondements du passage à l'acte d'entreprendre

Les déterminants de l'acte entrepreneurial (cf. figure 1) résultent d'une combinaison entre des opportunités de créations-reprises d'entreprises et des contraintes liées à l'individu et à son environnement. Ces contraintes relèvent plus globalement du coût d'opportunité d'entreprendre (Storey, 1994). Ce coût renvoie, d'une part, à la situation personnelle et sociale du créateur-repreneur et, d'autre part, à l'existence d'un environnement plus ou moins favorable à la création (Shapero, 1975, 1982).

Figure 1.
Description de l'acte
d'entreprendre



La situation personnelle et sociale de l'individu est appréhendée à partir de caractéristiques personnelles déterminantes dans le passage à l'acte d'entreprendre. Ces caractéristiques individuelles sont reflétées par des variables qui non seulement caractérisent la disposition à l'action des

individus, mais qui correspondent également à des événements de rupture au cours d'une vie.

« La disposition à l'action de l'individu » reflète le degré avec lequel il pense pouvoir agir sur son environnement. Dans la littérature psychologique, ce degré est connu sous le nom de *locus of control* (Rotter, 1966, 1971). Selon cette théorie, certains individus estiment que les récompenses qu'ils reçoivent dans la vie dépendent de forces indépendantes en dehors de leur contrôle, comme la chance ou la bienveillance d'un mentor: ils sont peu entreprenants. En revanche, d'autres pensent qu'ils sont en mesure de modifier le cours des événements et sont les plus susceptibles d'entreprendre. Un grand nombre d'études menées par des psychologues identifient cette population comme étant celle dont la principale motivation à la création/reprise d'entreprises est la volonté de maîtriser son propre destin (Hansemark, 2003).

« La discontinuité » dans la trajectoire de vie de l'individu résulte de deux sortes d'événements de rupture (Shapero, 1975): les événements positifs (*pulls*) et les événements négatifs (*pushes*). Les premiers correspondent à des créations/reprises liées à la confiance et au soutien d'un investisseur, à des opportunités de reprises ou à la découverte d'une opportunité nouvelle de marché. Les seconds correspondent à des décisions d'entreprendre liées à des chocs émotionnels (divorce, appartenance à une famille séparée, etc.) ou à des événements de rupture culturelle (personnes d'origine étrangère) ou sociale (perte d'emploi). L'intensité entrepreneuriale plus importante des chômeurs peut ainsi s'expliquer, dans la vie professionnelle de l'individu, par la rupture introduite par le passage à une situation temporaire d'inactivité. De même, la rupture personnelle liée à l'arrivée dans un nouveau pays joue sur la disposition à créer en raison de la recherche d'un statut social ou de la volonté de s'intégrer dans la société au moyen de l'entrepreneuriat. On peut citer, à titre d'exemple de « vagues » d'entrepreneurs, les cas des « pieds-noirs » français ayant quitté l'Algérie, des réfugiés cubains qui ont quitté Cuba pour les États-Unis, et plus récemment des réfugiés vietnamiens des *boat-people*... Ainsi, les réfugiés constituent une force entrepreneuriale importante que l'on retrouve historiquement dans un grand nombre de pays. À cet égard, Hagen (1962) a montré que la propension à entreprendre parmi certains groupes de population peut être expliquée par le fait qu'ils ont été dépossédés de leur statut social. Cette dépossession crée de l'anxiété, des frustrations et le désir de changer leur situation se manifeste par l'entrepreneuriat.

La présence d'un entourage entrepreneurial et un accès aisé aux ressources nécessaires à la mise en œuvre d'une entreprise caractérisent l'intensité des différentes contraintes auxquelles fait face un créateur ou un repreneur d'entreprise.

« L'insertion dans les réseaux entrepreneuriaux » résulte de la présence d'un entourage entrepreneurial plus ou moins marqué dans les territoires

selon l'existence d'une culture entrepreneuriale. Cette insertion favorise naturellement le passage à l'acte d'entreprendre, crédibilise l'acte de la création et permet parfois de bénéficier d'un support financier familial.

« L'accessibilité aux ressources » concerne non seulement les ressources financières, mais aussi l'accès aux connaissances, aux compétences, au savoir-faire, à l'information...

Ces différents « ingrédients » du passage à l'acte d'entreprendre ne sont pas indépendants et entretiennent des relations de complémentarité ou de substituabilité. Ainsi, l'insertion dans les réseaux entrepreneuriaux favorise en général l'accès aux ressources (relation de complémentarité). En revanche, une disposition à l'action relativement faible peut être compensée par le fait que l'individu appartient à une famille d'entrepreneurs ou bénéficie d'une culture entrepreneuriale (relation de substituabilité⁵).

Le passage à l'acte d'entreprendre est la résultante d'une combinaison complexe entre la situation personnelle et sociale d'un individu et les contraintes liées à la création/reprise. L'intensité et la nature de ces contraintes peuvent être mises en perspective avec la localisation géographique de l'entreprise nouvellement créée ou reprise.

La dimension spatiale de l'acte d'entreprendre

L'insertion dans les réseaux entrepreneuriaux est facilitée par la présence d'une culture entrepreneuriale plus ou moins marquée selon les territoires. À une échelle infrarégionale, cette culture entrepreneuriale fait notamment référence à l'existence de districts industriels dans lesquels la fonction entrepreneuriale est valorisée (ce qui se traduit par une intensité entrepreneuriale plus importante). Dans le cas français, les districts industriels ne représentent pas une organisation territoriale aussi développée qu'en Italie. Beaucoup de ces districts ont perdu de leur importance en raison du déclin de leur spécialité de base (coutellerie de Thiers, bonneterie à Roanne, ganterie de Millau (Carlier, 1998)). Cependant dans la période récente, bien que spécialisés sur des activités en déclin, le Choletais et le Nord-Est vendéen représentent une organisation territoriale relativement performante. Son succès, fondé sur l'usine à la campagne, a permis à ce territoire de se diversifier. Il a contribué, les dernières années, au dynamisme de la région des Pays-de-la-Loire.

L'accès aux ressources entretient des relations complexes avec l'espace.

En ce qui concerne les ressources financières, Cieply (2001) met en évidence l'existence de vides de financement en fonds propres dans cer-

⁵ Dans le même ordre d'idée, une disposition à l'action relativement faible peut être compensée par la discontinuité induite par le fait d'être au chômage. Inversement, une disposition à l'action forte peut être contrainte par les difficultés d'accès aux ressources que subit l'entrepreneur.

taines zones rurales du territoire, plus particulièrement pour des projets de taille médiane concernant les nouvelles activités. Dans une étude récente, Guiso *et al.* (2002) montrent que l'existence de structures de financement locales dans les différentes régions italiennes accroît la probabilité qu'un individu crée une entreprise.

L'accès aux connaissances est *a priori* favorisé dans les milieux innovateurs (technopoles) qui se caractérisent par la concentration d'entreprises de haute technologie dans certains lieux et qui sont aussi des lieux favorisant la création d'entreprises⁶. Par ailleurs, l'accès aux connaissances est sensible au degré d'urbanisation de la région qui permet de bénéficier d'économies externes d'agglomération (facilité d'accès aux études, aux conseils...).

L'accès aux compétences techniques est facilité par une expérience professionnelle qui serait acquise dans le même secteur d'activité que celui de l'entreprise nouvellement créée. Dans le cas de régions de vieille industrie en reconversion, les nouveaux entrepreneurs souffrent d'une mauvaise spécialisation dans la mesure où elle a été acquise dans des secteurs en crise et, le plus souvent, dans des entreprises de taille importante (ce qui peut nuire à la perception du fonctionnement global de l'entreprise et à la fonction entrepreneuriale).

La situation personnelle et sociale globale de l'individu est dans une moindre mesure dépendante de la localisation de la nouvelle entreprise. En ce qui concerne la situation personnelle, ce sont avant tout les traits de personnalité de l'entrepreneur qui importent. En ce qui concerne la situation sociale, la discontinuité dans la vie professionnelle que constitue le chômage est difficile à interpréter au niveau régional. En effet, la relation entre le taux de chômage et l'intensité entrepreneuriale à l'échelle régionale est ambiguë puisque l'on peut distinguer à l'échelon régional un chômage de reconversion (dans les régions en crise) qui suscite peu d'activité entrepreneuriale et un chômage de croissance (dans les régions attractives) porteur d'un certain dynamisme entrepreneurial.

QUELS PROFILS DE CRÉATEURS OU DE REPRENEURS SONT-ILS POURVOYEURS D'EMPLOIS ?

Les méthodes de l'analyse des données nous permettent d'identifier la nature des contraintes pesant sur les créateurs et les repreneurs et de déduire de celles-ci les profils-types de ces deux populations d'entrepreneurs. En croisant ces profils avec le contenu en emplois de ces entreprises nous

⁶ On retrouve comme espace fonctionnant selon le principe technopolitain la ZIRST de Meylan dans la région Rhône-Alpes, Orsay-Saclay-Les-Usis dans la région Île-de-France, Sophia-Antipolis dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

montrons que l'absence de contraintes au démarrage caractérise généralement les nouveaux entrepreneurs pourvoyeurs d'emplois, mais de manière plus prononcée pour les repreneurs que pour les créateurs.

La base de données et la construction des variables

La base de données utilisée provient du dispositif SINE qui rend compte, par le biais d'enquêtes directes menées par l'INSEE, du profil de l'entrepreneur, du contexte et de l'environnement de la création-reprise d'entreprises françaises au cours du premier semestre 1994. À partir d'un échantillon initial de 30 778 créateurs ou repreneurs représentatifs de la totalité des créateurs ou repreneurs d'entreprises du premier semestre 1994 (soit 96 407 créateurs ou repreneurs à l'échelon national⁷), nous avons retenu 25 682 entrepreneurs. Nous avons exclu de notre échantillon les filiales et les projets d'équipe, ce qui nous permet d'associer chaque entreprise créée ou reprise à un individu. Ces entreprises privées relèvent de l'industrie, de la construction, du commerce et des services (exclusion des secteurs agricole et financier). Compte tenu de l'élimination des départements d'outre mer et des entrepreneurs qui n'indiquaient pas leur effectif salarié en 1994, notre échantillon comprend finalement 21 549 créateurs ou repreneurs (soit 63 637 entrepreneurs lorsque l'échantillon est redressé : 48 751 créateurs et 14 886 repreneurs).

Nous sélectionnons les questions de l'enquête de manière à rendre compte de la situation personnelle et sociale de l'individu et d'un environnement plus ou moins favorable à la création (cf. annexe 1).

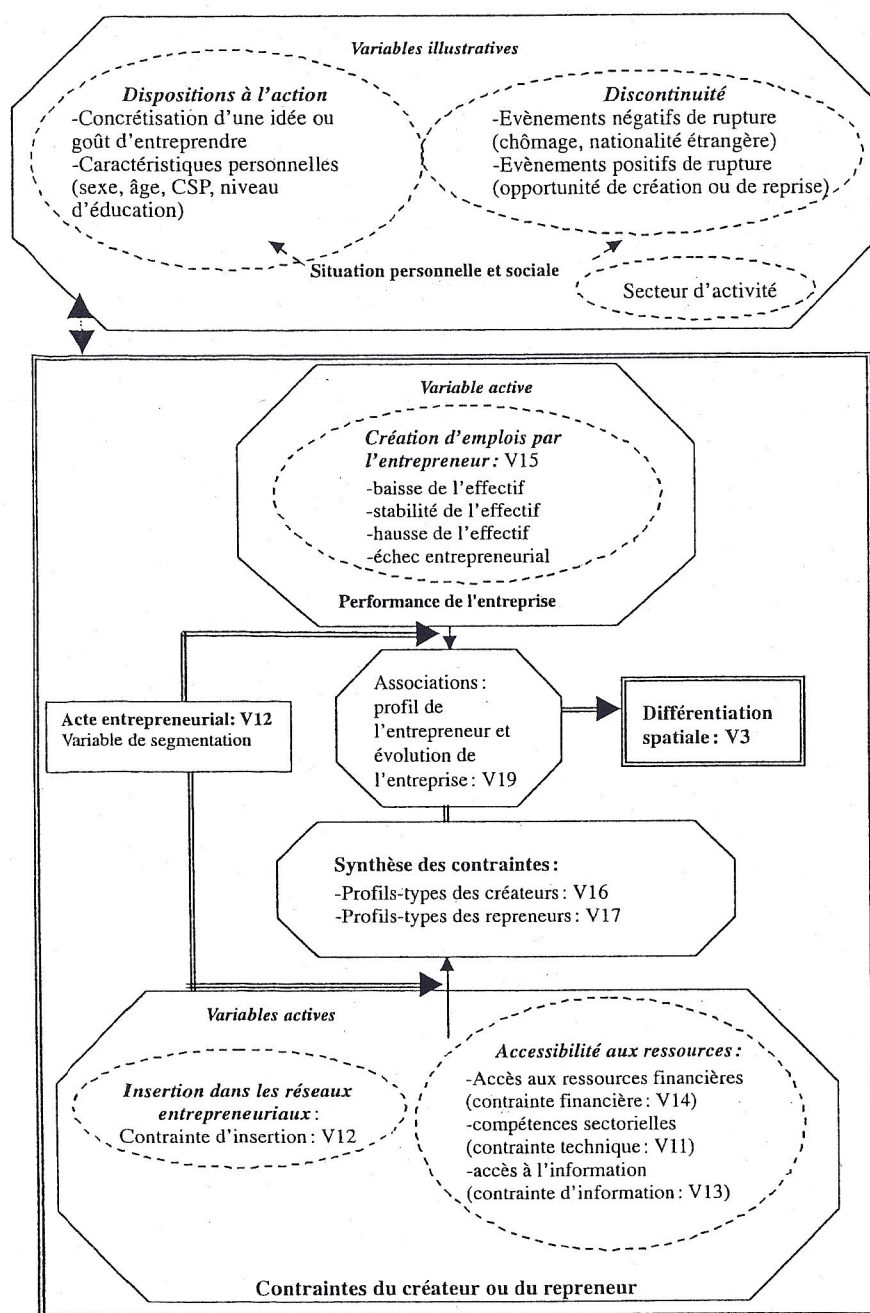
En séparant la population des créateurs de celle des repreneurs, l'objectif poursuivi ici est de décrire les principales contraintes qui pèsent sur les créateurs et les repreneurs et de rendre compte de l'évolution de l'emploi qu'ils génèrent. La situation personnelle et sociale de l'entrepreneur ainsi que le secteur d'activité de la nouvelle entreprise sont positionnés en variables supplémentaires et illustratives qui viennent *a posteriori* enrichir cette description. Les méthodes d'analyse des données nous permettent également de positionner les 22 régions françaises⁸ et de les répartir en classes homogènes selon les deux précédents critères, et aussi d'établir une liaison entre les contraintes à la création et le contenu en emplois véhiculé par ces nouvelles entreprises (cf. figure 2).

Les analyses proposées sont basées sur la mise en œuvre conjointe de méthodes factorielles, en l'occurrence l'Analyse des correspondances simples et multiples (Benzécri, 1973), et de Classifications hiérarchiques ascendantes consolidées par la méthode des centres mobiles (Diday, 1971).

⁷ Les unités ont été redressées selon la terminologie de l'INSEE par *hot-deck* (avec croisement de l'origine de l'entreprise, de la localisation régionale et de l'activité en neuf postes) et par pondération.

⁸ L'enquête SINE ne permet pas d'obtenir des informations statistiquement fiables à un niveau infrarégional.

Figure 2. La transcription des contraintes et des incitations liées à l'acte d'entreprendre



La situation personnelle et sociale de l'individu est synthétisée par des variables représentatives de sa disposition à l'action et de phénomènes de discontinuité.

« La disposition à l'action » est caractérisée à partir des cinq variables suivantes :

– Les deux modalités « *nouvelle idée* » et « *goût d'entreprendre* », en réponse à la question « *quelles sont vos principales motivations dans le passage à l'acte d'entreprendre ?* », constituent de bonnes indicatrices de la disposition à l'action (variable n° 10 relative aux motivations de l'acte entrepreneurial).

– Les variables sexe, âge, catégorie socioprofessionnelle et niveau d'éducation (variables n° 4, 5, 6 et 8) sont prises en compte dans la mesure où il existe une différence notable d'intensité entrepreneuriale (cf. annexe 2) entre les hommes et les femmes, selon la tranche d'âge, en fonction du précédent travail et selon le niveau de diplôme (variable représentative du capital humain initial de l'entrepreneur).

« La discontinuité » est reflétée par trois variables :

– La variable activité préalable (variable n° 7) qui prend en compte le statut de l'entrepreneur avant son passage à l'acte (était-il chômeur, actif ou inactif?). Cette variable est particulièrement pertinente car plus de 40% des nouveaux entrepreneurs lors de l'enquête SINE 1994 étaient d'anciens chômeurs⁹.

– La variable nationalité (variable n° 9) : à partir de l'enquête SINE, nous pouvons constater que la population d'origine étrangère a une intensité entrepreneuriale de 2,5 fois plus importante que la population d'origine française¹⁰. Le rôle joué par la création d'entreprise en tant que mode professionnel d'insertion des immigrés est manifeste dans l'économie française : en 2000, 7,1% des artisans, commerçants et chefs d'entreprises étaient d'origine étrangère contre 5,1% en 1989.

– Les deux modalités « *sans emploi* »¹¹ et « *opportunité* » de la variable

⁹ On notera cependant qu'il existe une dimension conjoncturelle non négligeable dans ce résultat (conséquence de la crise de 1993). Lors de l'enquête sur la nouvelle cohorte des créateurs-repreneurs de 1998, la proportion de chômeurs-créeurs n'était que de 28%.

¹⁰ Cette caractéristique est à la fois la résultante des difficultés d'intégration en même temps qu'elle rend compte de l'existence de réseaux ethniques pouvant favoriser l'installation des nouveaux entrepreneurs.

¹¹ On pourrait penser que les modalités « sans emploi » de la variable n° 10 (« motivation ») et « chômage » de la variable n° 7 (« activité préalable ») sont redondantes. Cependant, il se peut qu'une partie des chômeurs créateurs ou repreneurs ait eu comme motivation principale une nouvelle idée ou le bénéfice d'une opportunité, voire le goût d'entreprendre (le chômage peut être l'occasion de mettre en œuvre un projet longtemps mûri, mais non abouti parce que l'individu était salarié). De plus, sur un plan purement statistique, ces modalités de deux variables différentes relèvent de la catégorie des variables illustratives et sont à ce titre projetées une à une et de façon indépendante sur les axes principaux lors des analyses factorielles des correspondances. Elles n'interviennent en aucun cas dans la détermination des classes obtenues lors de la classification hiérarchique ascendante.

motivations de l'acte entrepreneurial (variable n° 10) rendent compte respectivement d'une discontinuité « négative » et « positive » (Shapiro, 1975).

Ces variables seront retenues comme des variables illustratives. Elles sont cependant pertinentes, car elles influent sur l'intensité entrepreneuriale (cf. annexe 2) bien que leur lien avec la localisation des entreprises soit plus difficile à établir. Dans notre approche statistique, ces variables viendront donc illustrer les contraintes à la création/reprise définies à partir des caractéristiques sur l'environnement. Pour tenir compte de la disparité des dynamiques entrepreneuriales selon l'activité de l'entreprise, nous avons ajouté au titre des variables illustratives le secteur d'activité de l'entreprise (variable n° 20).

La nature des contraintes subies par le créateur ou le repreneur rend compte de l'environnement plus ou moins favorable à l'acte entrepreneurial¹². Nous retenons les quatre contraintes suivantes (cf. annexe 3 pour le mode exact d'identification de ces contraintes à partir de l'enquête SINE):

– La variable contrainte d'insertion (variable n° 12): elle rend compte du degré d'insertion du créateur ou du repreneur dans les réseaux entrepreneuriaux et de la dimension « reproduction sociale » dans l'acte entrepreneurial. Cette variable est particulièrement pertinente dans l'explication de la pérennité des entreprises créées ou reprises: les entrepreneurs insérés dans les réseaux entrepreneuriaux bénéficient généralement du support financier de la famille et donc appartiennent à des entreprises de plus grandes classes de taille (Volery et Servais, 2001). De plus, une bonne insertion dans les réseaux peut permettre de contracter avec un « bon » fournisseur ou un « bon » client: elle contribue à convaincre de travailler avec l'entreprise nouvellement créée ou reprise et crédibilise tout accord noué avec cette dernière. Pour ces multiples raisons, l'insertion favorise la durée de vie de l'entreprise (Gollac et Lauhle, 1987; Abdesselam *et al.*, 2004).

– La variable contrainte technique (variable n° 11): cette variable est construite de manière telle que le créateur ou le repreneur est supposé disposer de compétences techniques d'autant plus affirmées qu'il a lui-même acquis son expérience dans un secteur identique ou proche de celui de l'entreprise nouvellement créée ou reprise. Cette variable est représentative du capital humain acquis par l'expérience. Cette variable est importante car la connaissance du secteur est primordiale pour la réussite de l'entreprise (Abdesselam *et al.*, 2004).

¹² Dans le cas français, cet environnement se traduit parfois par des obstacles à la création d'entreprises. Ainsi, une récente étude APCE-IFOP (avril 1998) montre que trois obstacles majeurs jouent sur la faible propension à créer ou reprendre: le faible esprit entrepreneurial, le manque d'accompagnement des créateurs et les difficultés financières.

– La variable contrainte financière (variable n° 14): l'existence d'une contrainte financière pour le créateur ou le repreneur est repérée par croisement de plusieurs questions de l'enquête. Si l'entrepreneur a demandé un prêt bancaire et ne l'a pas obtenu, nous considérons qu'il est contraint financièrement. Nous avons aussi pris en compte le phénomène d'auto-exclusion du marché du crédit bancaire¹³, en supposant que les entrepreneurs qui ne demandent pas de prêts bancaires pour de petits projets d'investissements (moins de 3 811 euros) peuvent s'auto-exclure du marché du crédit et, pour cette raison, mettent en place des projets de dimension modeste¹⁴ (d'où l'existence d'une contrainte financière pour cette catégorie d'individus). Cette contrainte renvoie au phénomène du rationnement du crédit bancaire qui affecte les nouvelles entreprises (Cieply et Paraque, 1998; Crépon et Duguet, 2002). Ces derniers font ressortir les effets négatifs du rationnement du crédit sur la survie des nouvelles entreprises à partir de l'enquête SINE.

Les difficultés d'accès au prêt bancaire liées au manque de confiance des banquiers vis-à-vis des créateurs ont un rôle décisif dans la pérennité des entreprises: les entreprises qui ont moins de 1 500 euros au départ ont un taux de survie à cinq ans de 39%; ce taux est doublé selon l'Agence pour la création d'entreprises (APCE) si la somme initiale est supérieure à 150 000 euros.

– La variable contrainte informationnelle (variable n° 13): elle est construite par la combinaison de réponses données à deux questions portant sur la réalisation d'études ou d'enquêtes avant la création ou la reprise et sur la prise de contacts initiaux avec des clients potentiels. Cette variable est représentative de la démarche de l'individu en matière d'acquisition d'informations relatives à la faisabilité ou au potentiel du projet. Si l'individu ne réalise ni étude, ni enquête et ne prend pas de contact avec des clients, nous interprétons ces réponses comme étant le signe d'une contrainte informationnelle que l'individu s'est en partie créée lui-même et qui résulte peut-être d'une plus faible disposition à l'action.

Dans la période précédant l'acte entrepreneurial, l'insuffisance de l'information et du conseil (sur les produits, le marché, les clients...) constitue un handicap majeur dans le choix de la localisation de l'entreprise créée et/ou de son aire de marché. Ainsi, selon l'APCE, 70% des faillites d'entreprises seraient imputables à l'absence ou à la mauvaise qualité des études de marché préalables.

Pour obtenir des profils d'entrepreneurs, nous retenons la variable acte entrepreneurial (variable n° 2) en séparant les deux populations:

¹³ Ce phénomène se traduit par une proportion significativement plus importante d'entreprises mortes au bout de quatre ans parmi celles qui n'ont pas demandé de prêt bancaire.

¹⁴ *A priori* ceux qui ne demandent pas de prêts bancaires pour des projets plus importants ne subiraient pas de contrainte financière liée à l'auto-exclusion.

les créateurs et les repreneurs. Nous caractérisons ces deux populations en fonction de deux groupes de variables :

– les variables représentatives des contraintes à la création/reprise (variables n° 11 à 14),

– la variable création d'emplois par l'entrepreneur (variable n° 15). On considère quatre états possibles de l'entreprise en 1997 : sa disparition (qui caractérise un échec entrepreneurial), une baisse, une stabilité ou une hausse de son effectif salarié (pour les entreprises toujours en activité en 1997). Cette variable permettra d'identifier la nature de la relation entre, d'une part, les contraintes qui pèsent sur les créateurs et les repreneurs et, d'autre part, le contenu en emploi de l'entreprise nouvellement créée ou reprise. D'autres facteurs relevant de la stratégie de développement de l'entreprise ont une influence sur sa politique de l'emploi¹⁵. En particulier, le comportement de l'entrepreneur sur son marché (son agressivité) est lié à la pérennité de l'entreprise (Bonnet *et al.*, 2003)¹⁶. Cependant, l'agressivité correspond à la politique courante de l'entreprise alors que nous mettons l'accent ici sur le rôle joué par le contexte initial de la création-reprise d'entreprises.

En résumé, nous partons des analyses de Shapero (1975), de Shapero et Sokol (1982) et de Lacasse (1990) pour justifier le choix de nos variables considérées comme étant des déterminants majeurs du passage à l'acte d'entreprendre (et plus particulièrement l'identification de contraintes à la création-reprise). Nous enrichissons cette approche, d'une part, en construisant des profils de créateurs et de repreneurs d'entreprises (variables n° 16 et n° 17) et, d'autre part, en recherchant les éléments d'une différenciation spatiale (variable n° 3) des profils de ces deux populations d'entrepreneurs et les performances en création d'emplois des différents types de créateurs/repreneurs (variable n° 15).

La caractérisation des profils des créateurs et des repreneurs d'entreprises

Indépendamment de l'espace, nous caractérisons les créateurs et les repreneurs selon les contraintes qu'ils subissent. Chaque variable de segmentation a fait alors l'objet d'un test non paramétrique d'homogénéité afin d'examiner comment se répartissent les entrepreneurs de chacune des deux populations (créateurs et repreneurs) suivant les modalités de

¹⁵ Nous remercions un des rapporteurs de nous avoir suggéré cet aspect.

¹⁶ L'agressivité est mesurée à partir de la politique de prix, les dépenses publicitaires, la prospection de nouveaux clients, la volonté d'accroître le chiffre d'affaires et les travaux de sous-traitance donnés. Au moyen d'un modèle de durée, nous montrons que l'échec entrepreneurial peut être imputable à une faible agressivité de l'entrepreneur.

chacune des quatre contraintes et de l'effectif salarié. On constate alors que le poids des contraintes se répartit différemment entre les créateurs et les repreneurs. De même, la création d'emplois des créateurs purs diffère de celle des repreneurs (cf. tableau 1).

Tableau 1. Poids des contraintes et évolution de l'effectif selon les modalités de l'acte entrepreneurial

Variables de segmentation. Contraintes et création d'emplois par l'entrepreneur		En pourcentage dans la population des créateurs	En pourcentage dans la population des repreneurs
CONTRAINTES AU DÉMARRAGE* (1994)	Contrainte technique décelée	35,37%+	34,34%
	Contrainte d'insertion décelée	28%+	27,05%
	Contrainte informationnelle décelée	20,53%	32,22%+
	Contrainte financière décelée	33,04%+	19,92%
CRÉATION D'EMPLOIS (1994-1997)	Baisse de l'effectif salarié	7,00%	13,70%+
	Stabilité de l'effectif salarié	26,88%	29,48%+
	Hausse de l'effectif salarié	19,12%	22,46%+
	Échec entrepreneurial	47,00%+	34,36%

* Un entrepreneur peut subir plusieurs contraintes à la fois, les contraintes ne sont pas exclusives. Le signe + localise la disparité et signifie que l'écart entre les proportions de chaque population est significatif avec un risque d'erreur inférieur ou égal à 5%.

À la lumière de ces résultats, l'hypothèse d'homogénéité est rejetée. Relativement aux repreneurs, les créateurs d'entreprises sont globalement plus contraints¹⁷. En effet, la contrainte technique, la contrainte d'insertion dans les réseaux entrepreneuriaux et surtout la contrainte financière les affectent plus spécifiquement. À l'opposé, la contrainte informationnelle touche davantage les repreneurs (l'existence d'un marché préalable semble dispenser certains d'entre eux d'effectuer des études, des enquêtes avant la reprise). De plus, la proportion d'échec

¹⁷ Une proportion relativement faible de créateurs et de repreneurs de notre échantillon est contrainte (de 1/5 à environ 1/3) et ce pour les quatre types de contraintes retenues. La prise en compte des secteurs d'activité montre que les créateurs les plus contraints relèvent du secteur des services aux ménages et les moins contraints appartiennent à l'industrie, à la construction et aux services aux entreprises. Les repreneurs les moins contraints appartiennent aux services aux ménages et les plus contraints au commerce.

entrepreneurial à quatre ans est significativement plus importante dans la population des créateurs.

Une étude séparée se justifie en raison du profil différencié des créateurs et des repreneurs, à la fois selon la nature des contraintes qu'ils subissent et selon l'évolution de la création d'emplois qu'ils génèrent.

Nous avons alors effectué une classification sur les créateurs et une autre classification sur les repreneurs selon les contraintes qu'ils subissent. Ces classifications permettent de caractériser des profils-types de créateurs et des profils-types de repreneurs à partir des 16 combinaisons possibles des contraintes initiales (tableau 2). La méthode utilisée est un enchaînement méthodologique d'une classification hiérarchique ascendante (CHA) appliquée aux facteurs significatifs de l'analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM) des contraintes (cf. annexe 4). Nous avons retenu une partition en quatre classes, ce qui nous permet de définir quatre principaux profils-types de créateurs et quatre principaux profils-types de repreneurs.

Tableau 2. Caractérisation des profils-types des créateurs et des profils-types des repreneurs à partir des contraintes

	Types d'entrepreneur*	Contrainte technique	Contrainte d'insertion	Contrainte informationnelle	Contrainte financière
Quatre profils de repreneurs (15 116 effectifs redressés)	<i>Créateur non contraint</i> (43%)	Non décelée	Non décelée	Non décelée	Non décelée
	<i>Créateur isolé</i> (19,9%)	Non décelée	Décelée	Non décelée	Non décelée
	<i>Créateur non expérimenté et contraint financièrement</i> (16,5%)	Décelée	Non décelée	Non décelée	Décelée
	<i>Créateur contraint</i> (20,5%)	Décelée	Décelée	Décelée	Décelée
Quatre profils de créateurs (49 365 effectifs redressés)	<i>Repreneur non contraint</i> (44,4%)	Non décelée	Non décelée	Non décelée	Non décelée
	<i>Repreneur non informé</i> (13,6%)	Non décelée	Non décelée	Décelée	Non décelée
	<i>Repreneur isolé et non expérimenté</i> (22,1%)	Décelée	Décelée	Non décelée	Non décelée
	<i>Repreneur contraint mais inséré</i> (19,9%)	Décelée	Non décelée	Décelée	Décelée

* Résultats AFCM + CHA

On retrouve le profil de l'entrepreneur non contraint sur chacune de nos deux sous-populations. L'introduction de variables illustratives permet d'enrichir la caractérisation des profils-types. Ainsi, le profil-type du repreneur non contraint, à la différence de celui des créateurs non contraints, correspond à des hommes dont l'âge est relativement jeune

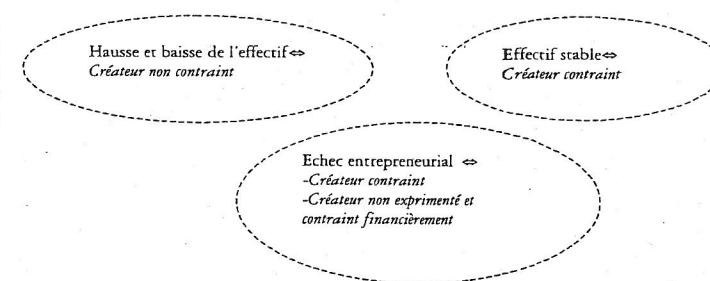
(moins de 30 ans) et dont la catégorie socioprofessionnelle avant la création intègre les ouvriers et les employés dans les secteurs des services aux entreprises et aux ménages (alors que les créateurs non contraints sont plutôt des cadres, des chefs d'entreprises et des agents de maîtrise dans les secteurs de l'industrie, des transports et du commerce). Une différence notable sur les motivations de l'acte entrepreneurial apparaît: le goût d'entreprendre (modalité représentative de la disposition à l'action selon Shapero) ressort plus dans la population des repreneurs non contraints. En revanche, la nouvelle idée, l'exemple de l'entourage et l'opportunité (modalités représentatives d'un événement positif de discontinuité selon Shapero) caractérisent davantage la motivation des créateurs non contraints.

En ce qui concerne les créateurs contraints, à la différence des créateurs non contraints, les variables supplémentaires relatives à leur situation personnelle et sociale montrent que ces derniers sont le plus souvent non diplômés (le créateur ou le repreneur non contraint étant diplômé), de nationalité étrangère (le créateur ou le repreneur non contraint est de nationalité française) et motivent la création par l'absence d'emploi (événement négatif de discontinuité selon Shapero). On les trouve plus spécifiquement dans les secteurs des services aux ménages.

Création d'emplois et profils des créateurs et des repreneurs

Une typologie des créations d'emplois selon les profils des créateurs purs montre que les entrepreneurs qui créent des emplois et ceux qui en détruisent ont comme unique profil caractéristique celui du créateur non contraint (cf. figure 3).

Figure 3. Associations profils-types de créateurs et création d'emplois



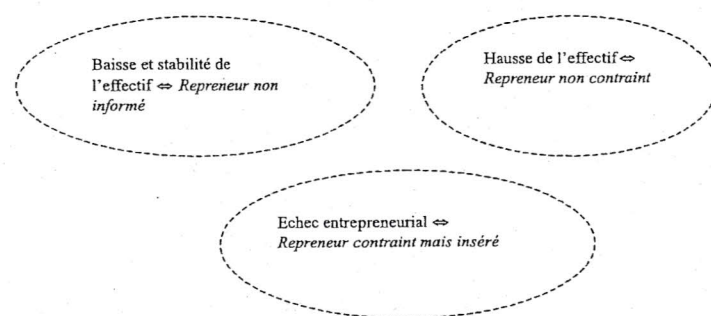
Résultats AFC+CHA

La méthode statistique multidimensionnelle utilisée pour chacune de nos deux sous-populations est une CHA appliquée aux facteurs significatifs d'une analyse factorielle des correspondances (AFC) croisant la création d'emplois et les contraintes liées à l'acte entrepreneurial. Les résultats

de cette analyse montrent que les créateurs ayant subi un échec entrepreneurial appartiennent à deux profils-types d'entrepreneurs contraints.

On observe donc une liaison assez ambiguë entre le poids des contraintes et la création d'emplois par les créateurs: si une atténuation des contraintes au démarrage est liée à la réussite entrepreneuriale (modèle des créateurs non contraints), ce modèle de créateurs se retrouve non seulement sur la catégorie des entrepreneurs qui a créé des emplois, mais aussi sur celle qui en a détruit. Une interprétation possible réside peut-être dans le fait que l'absence de contraintes permet une plus grande latitude de l'entrepreneur dans sa prise de risque, ce qui peut se traduire par une variabilité accrue de la taille de l'entreprise. En revanche, pour le modèle du créateur contraint, la stratégie de croissance de l'entreprise semble « bridée ». L'introduction des variables illustratives sur les associations entre les profils de créateurs et la création d'emplois enrichit l'interprétation de ces associations (cf. annexe 5). On constate alors que les deux modèles de créateurs liés à l'échec entrepreneurial correspondent à des individus disposant d'un faible capital humain initial (non diplômés) et dont la motivation peut aussi refléter des difficultés d'intégration (population étrangère, chômeurs). Ces associations se retrouvent plus dans les secteurs des hôtels-café-restaurants et du commerce. L'association sur le modèle du créateur non contraint relève d'un type d'entrepreneur disposant d'un capital humain élevé (bac+2 et plus) et dont la disposition à l'action correspond au goût d'entreprendre, de nationalité française et actif (donc *a priori* pouvant bénéficier des relations issues de leur expérience professionnelle actuelle). Les secteurs concernés par cette association correspondent à l'industrie et à la construction.

Figure 4.
Association profils-
types de repreneurs et
création d'emplois



Résultats AFC + CHA

Les résultats de ces associations montrent une opposition entre l'échec entrepreneurial et les autres classes de créations d'emplois relativement au profil des repreneurs. Parmi les repreneurs toujours en activité en 1997, l'opposition renvoie à ceux qui ont créé des emplois entre 1994 et 1997 par rapport aux deux autres classes (baisse et stabilité de l'effectif). À la différence de la population des créateurs, celle des repreneurs permet

d'établir l'association entre le modèle du repreneur non contraint et la catégorie des entreprises dont l'effectif est en hausse (cf. figure 4).

L'absence de contraintes au démarrage pour les repreneurs concourt donc au développement de l'emploi dans l'entreprise, ce qui n'est pas nécessairement le cas pour les créateurs. On note une similitude des modalités des variables illustratives sur les associations présentées en annexe 6.

LES ÉLÉMENTS D'UNE CARACTÉRISATION RÉGIONALE DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS

Après une présentation de l'intensité entrepreneuriale et de la survie à l'échelle régionale, nous recherchons comment les différents profils de créateurs et de repreneurs, ainsi que leurs associations avec l'évolution des effectifs salariés, s'intègrent dans l'espace régional français. Nous étudions également si l'opposition des régions relative au profil des créateurs reproduit celle relative au profil des repreneurs et, enfin, si l'opposition des régions fondée sur les profils des nouveaux entrepreneurs diffère selon le devenir de l'entreprise créée (évolution de l'effectif salarié).

La répartition des créateurs et des repreneurs dans les régions françaises

L'intensité entrepreneuriale (mesurée à partir des ratios nombre de créateurs et/ou nombre de repreneurs pour 10 000 habitants) est plus ou moins importante dans les différentes régions françaises (cf. tableau 3). Il apparaît que la région capitale et les régions du Sud de la France (Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Aquitaine, Midi-Pyrénées) ainsi que la région Rhône-Alpes ont la plus forte intensité entrepreneuriale. La disparité des régions françaises en terme d'intensité entrepreneuriale est plus marquée dans la population des créateurs que dans celle des repreneurs. La forte intensité entrepreneuriale de ces régions s'explique principalement par un nombre élevé de créateurs pour 10 000 habitants et par un poids relativement important en termes d'événement entrepreneurial des créations par rapport aux reprises. C'est particulièrement le cas pour l'Île-de-France qui se distingue par une très forte intensité entrepreneuriale sur la seule population des créateurs *ex nihilo*. Les régions de vieille industrialisation du Nord et de l'Est de la France (Franche-Comté, Champagne-Ardenne, Picardie, Lorraine, Nord-Pas-de-Calais) ainsi que le Limousin et le Centre sont des régions à faible intensité entrepreneuriale.

Une très forte intensité entrepreneuriale globale (cf. colonne 1, tableau 3) se traduit en général par un plus fort risque d'échec entrepreneurial à 4 ans¹⁸. Les écarts entre les régions ne sont pas liés cependant

¹⁸ Ce résultat s'explique par la moindre survie des créateurs *ex nihilo* par rapport aux repreneurs (Abdesselam et al., 1999).

qu'à des effets de structure (importance des créateurs dans la population totale des nouveaux entrepreneurs), mais sont également le reflet de spécificités régionales (Bonneau et Thirion, 1997). C'est pourquoi les régions telles que Midi-Pyrénées et Alsace, bien que comptabilisant une part importante de créateurs *ex nihilo* dans l'événement entrepreneurial, enregistrent des taux de survie relativement élevés.

Tableau 3. Intensité entrepreneuriale, distribution spatiale des créateurs et des repreneurs en 1994 et survie des nouvelles entreprises en 1997

	Nombre de créateurs et de repreneurs pour 10 000 habitants	Nombre de créateurs pour 10 000 habitants	Nombre de repreneurs pour 10 000 habitants	Poids de la région en termes de repreneurs sur poids de la région en termes de créateurs	Répartition des créateurs et des repreneurs
Île-de-France	40,58**	36,44**	4,13**	0,42 [®]	24,48%
Languedoc-Roussillon	37,97**	30,04**	7,93**	1,03	4,94%
Prov.-Alpes-Côte d'Azur	37,04**	29,47**	7,57**	0,94	8,68%
Midi-Pyrénées	33,02**+	23,73	9,28**+	1,39	5,07%
Aquitaine	32,55**+	25,3	7,24	1,09	5,74%
Rhône-Alpes	32,30	25,42	6,88	0,97	10,49%
Alsace	25,16**+	19,46**+	5,7	1,00	2,70%
Auvergne	23,71	15,91	7,8**+	1,74	1,92%
Poitou-Charentes	23,09**+	17,05**+	6,04	1,27	2,43%
Pays-de-la-Loire	22,58**+	16,28	6,3**+	1,35	4,65%
Bourgogne	22,55**+	14,83	7,72	1,81	2,38%
Bretagne	22,47**+	15,07**+	7,39	1,73	4,10%
Franche-Comté	22,37**+	15,57**+	6,8	1,62	1,51%
Centre	21,78	16,15	5,63**+	1,20	3,55%
Basse-Normandie	21,46	14,38**+	7,08**+	1,87	2,00%
Haute-Normandie	20,85	14,88	5,96	1,40	2,20%
Picardie	20,68	15,95	4,73	1,07	2,41%
Limousin	20,66**+	13,4	7,26**+	1,92	0,91%
Lorraine	20,28	15,03	5,24	1,22	2,99%
Champagne-Ardenne	20,17	15	5,16	1,21	1,78%
Nord-Pas-de-Calais	17,63	12,6	5,03**	1,43	4,55%
Corse	41,95	32,37	9,58	0,98	0,53%
Total	29,05	22,86	6,19	1,00	100%

Source: élaboration propre à partir de l'enquête SINE 1994 (répartition spatiale des créateurs et des repreneurs), de l'enquête de 1997 (situation de l'entrepreneur: activité ou échec entrepreneurial) et des chiffres de l'INSEE pour la population.

** : significativité à moins de 1% ; * : [1% - 5%]

+ : entrepreneurs en activité ; - : entrepreneurs en échec entrepreneurial (tests de comparaison des proportions 1994/1997)

[®] : la valeur 0,42 pour la région Île-de-France correspond au rapport des 11,77% de repreneurs sur les 28,27% de créateurs que cette région comptabilise à l'échelle nationale. Si une région obtient la valeur 1, cela signifie qu'en moyenne elle n'a pas une spécificité marquée sur le type d'événement entrepreneurial. Pour une information sur la part des créateurs dans le total des nouveaux entrepreneurs, se reporter à l'annexe 7.

Le ratio poids de la région en termes de repreneurs rapporté au poids de la région en termes de créateurs est égal à 0,42 en Île-de-France: il montre ainsi la prépondérance des créateurs purs dans l'acte entrepreneurial au sein de cette région¹⁹. Du fait du poids important de la région capitale en termes d'événement entrepreneurial (24,48% du total français), un grand nombre de régions françaises se caractérisent par une valeur de ce ratio supérieure à l'unité. Le Limousin, avec un ratio de 1,92, apparaît comme la région dans laquelle le renouvellement du tissu productif se fait le plus par reprise.

Tableau 4. Intensité entrepreneuriale et distribution spatiale des créateurs et des repreneurs en 2002

	Nombre de créateurs et de repreneurs pour 10 000 habitants	Nombre de créateurs pour 10 000 habitants	Nombre de repreneurs pour 10 000 habitants	Poids de la région en termes de repreneurs sur poids de la région en termes de créateurs	Répartition des créateurs et des repreneurs
Prov.-Alpes-Côte d'Azur	54,49	46,15	8,34	0,77	11,88%
Languedoc-Roussillon	50,81	42,08	8,74	0,88	5,64%
Île-de-France	48,79	43,22	5,57	0,55	25,84%
Rhône-Alpes	39,42	31,47	7,95	1,07	10,76%
Midi-Pyrénées	37,29	29,94	7,36	1,04	4,60%
Aquitaine	36,9	29,4	7,5	1,08	5,19%
Bretagne	28,45	20,35	8,1	1,68	4,00%
Alsace	28,04	22,68	5,36	1,00	2,35%
Pays-de-la-Loire	27,81	21,07	6,73	1,35	4,33%
Poitou-Charentes	26,99	19,18	7,82	1,73	2,14%
Auvergne	26,68	19,27	7,41	1,63	1,69%
Basse-Normandie	26,11	18,23	7,89	1,83	1,80%
Franche-Comté	25,81	18,56	7,25	1,65	1,39%
Bourgogne	25,13	18,22	6,91	1,61	1,96%
Limousin	24,49	17,85	6,64	1,58	0,84%
Lorraine	24,2	18,58	5,62	1,28	2,70%
Centre	23,85	17,73	6,12	1,46	2,81%
Champagne-Ardenne	22,84	16,96	5,89	1,47	1,48%
Haute-Normandie	21,54	15,87	5,67	1,51	1,85%
Picardie	20,96	15,9	5,07	1,34	1,88%
Nord-Pas-de-Calais	20,81	15,91	4,9	1,30	4,02%
Corse	64,95	50,81	14,14	1,18	0,82%
Total	35,33	28,58	6,75	1,00	100%

Source: élaboration propre à partir des données APCE 2002.

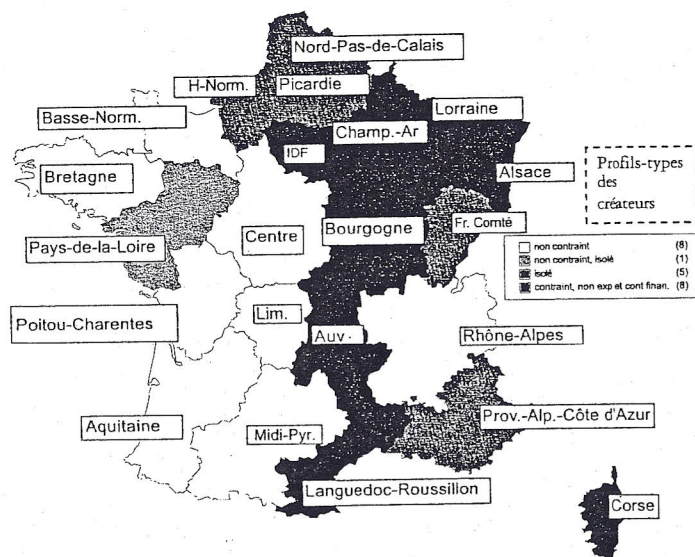
¹⁹ Celle-ci, fortement urbanisée, offre de nombreuses opportunités de créations de nouvelles entreprises et ce particulièrement dans le secteur des services aux entreprises. Pour ce type d'activité, la région offre plutôt de meilleures chances de survie à 4 ans (SINE 1994).

Entre 1994 et 2002, l'intensité entrepreneuriale s'est en moyenne accrue, que ce soit sur la population des créateurs ou celle des repreneurs (cf. tableau 4). Les régions Provence-Alpes-Côte d'Azur et Languedoc-Roussillon sont devenues les régions à plus forte intensité entrepreneuriale et, à l'exception de l'Île-de-France, elles dépassent de plus de 10 points les autres régions françaises. Dans le total des créateurs et des repreneurs, seules les régions Île-de-France, Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Rhône-Alpes voient leur poids augmenter.

La caractérisation des régions selon les profils des créateurs et selon les profils des repreneurs

Une typologie des régions françaises a été réalisée selon les quatre profils de créateurs et les quatre profils de repreneurs (cf. tableau 2). Les résultats nous ont amenés à retenir quatre classes homogènes de régions selon les profils des créateurs et trois classes homogènes selon les profils des repreneurs (cf. cartes 1 et 2). Cette analyse nous permet de mettre en évidence quels sont les profils des créateurs et des repreneurs qui différencient au mieux les régions françaises.

Carte 1.
Positionnement des
régions françaises
relativement aux
profils des créateurs

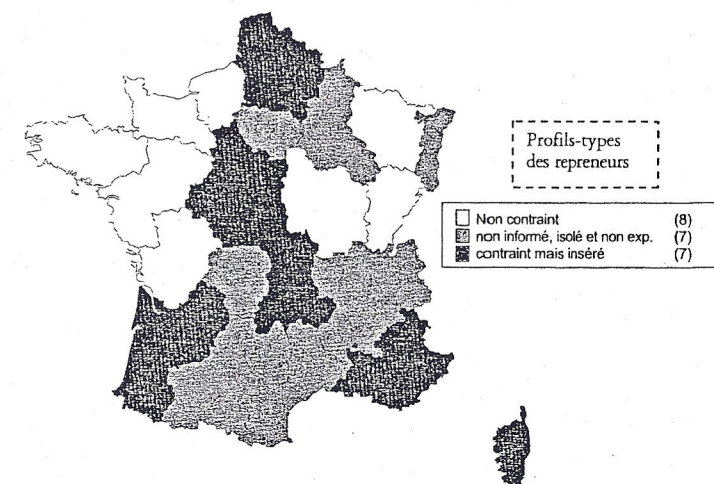


Résultats AFC + CHA

Globalement (à l'exception notable de la région Rhône-Alpes), une opposition entre les régions Ouest et Est de la France apparaît quant à l'intensité des contraintes subies par les créateurs purs : les régions de l'Ouest relèvent globalement d'un profil de créateur moins contraint.

En ce qui concerne les repreneurs, l'ensemble de régions du Sud de la France relève d'un modèle contraint.

Carte 2.
Positionnement des
régions françaises
relativement aux
profils des repreneurs



Résultats AFC + CHA

Certaines régions françaises ressortent comme étant caractéristiques du seul profil du créateur non contraint ou de celui du repreneur non contraint²⁰ alors qu'au sein d'autres régions deux profils apparaissent.

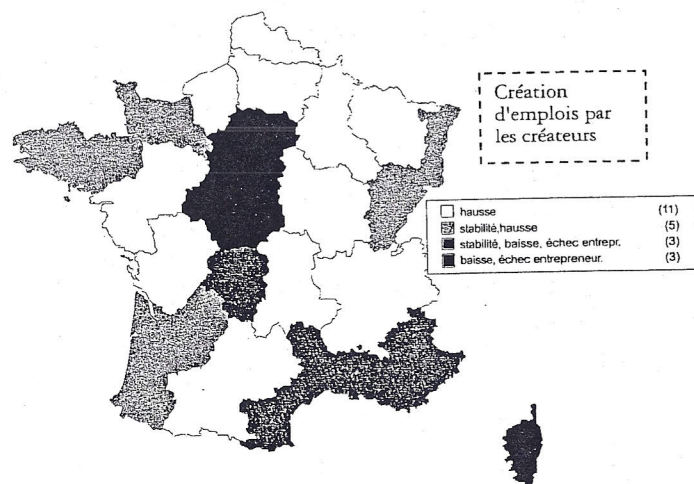
On observe que le modèle non contraint, à la fois sur les populations de créateurs et de repreneurs, se retrouve uniquement dans trois régions françaises : Basse-Normandie, Bretagne et Poitou-Charentes. Pour les Pays-de-la-Loire, le profil caractéristique du créateur est non contraint ou isolé. Il apparaît donc que ces régions de culture entrepreneuriale (c'est-à-dire qui présentent un assez faible taux de chômage et des créations relativement importantes : Pays-de-la-Loire, Bretagne, Poitou-Charentes) sont aussi celles où les nouveaux entrepreneurs subissent *a priori* le moins de contraintes au démarrage. À l'opposé, les régions Bourgogne et Lorraine qui ressortent de la catégorie des repreneurs non contraints se retrouvent dans l'ensemble des créateurs contraints ou non expérimentés et contraints financièrement. Autrement dit, au niveau régional, une certaine hétérogénéité apparaît en ce qui concerne l'intensité des contraintes selon la modalité de l'acte entrepreneurial.

²⁰ Les repreneurs des régions correspondant au profil du «repreneur non contraint» se caractérisent par un âge relativement jeune, une motivation à la reprise liée au goût d'entreprendre et la nationalité française. Ils reprennent plutôt dans les secteurs de l'industrie agroalimentaire et des hôtels-café-restaurants.

La caractérisation des régions selon la création d'emplois par les créateurs et selon la création d'emplois par les repreneurs

Une typologie des régions françaises a été réalisée selon les quatre classes caractérisant la création d'emplois (cf. tableau 2). Les résultats nous ont amenés à retenir quatre classes homogènes de régions selon l'évolution de l'emploi par les créateurs et quatre classes homogènes selon l'évolution de l'emploi par les repreneurs (cf. cartes 3 et 4).

Carte 3.
Positionnement des
régions françaises
relativement à la
création d'emplois par
les créateurs



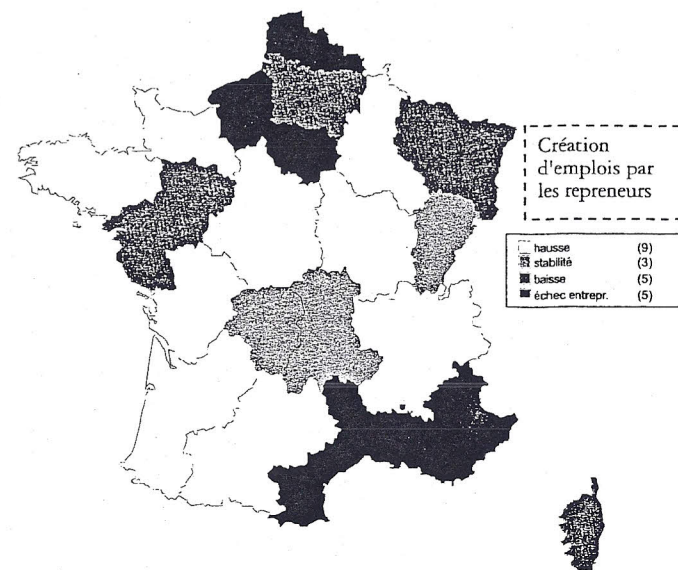
Résultats AFC + CHA

Deux groupes de régions françaises s'opposent selon la création d'emplois par les créateurs. Le premier regroupe les deux classes pour lesquelles on observe une évolution défavorable de la création d'emplois (échec entrepreneurial, baisse de l'effectif salarié) et comprend l'Île-de-France, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Languedoc-Roussillon²¹. Ces trois régions sont caractérisées par une forte intensité entrepreneuriale et par un poids important des créateurs dans l'ensemble des créateurs et des repreneurs (cf. *supra*). Le poids de la région Île-de-France dans l'ensemble des créateurs associé à la faible survie des créations *ex nihilo* dans cette région joue un rôle moteur par rapport aux autres régions françaises. Aussi, un second groupe comprend-il un ensemble plus large de régions dans lequel les créateurs d'entreprises enregistrent une stabilité, voire une hausse, de leurs effectifs salariés²² (16 des 22 régions françaises).

²¹ Mais aussi Centre, Limousin et Corse.

²² Les variables illustratives montrent les éléments d'une différenciation régionale des profils des créateurs sur ces deux groupes de régions. Au sein du groupe de régions caractérisées par une stabilité ou une croissance de leurs effectifs salariés par les créateurs *ex nihilo* (et à la différence de l'autre groupe de régions), ces créateurs sont plutôt jeunes, de sexe masculin et de nationalité française et créent dans le secteur de l'industrie.

Carte 4.
Positionnement des
régions françaises
relativement à la
création d'emplois par
les repreneurs



Résultats AFC + CHA

En ce qui concerne les repreneurs, l'Île-de-France, la Provence-Alpes-Côte d'Azur et le Languedoc-Roussillon, de même que la Haute-Normandie et le Nord-Pas-de-Calais relèvent de la catégorie de l'échec entrepreneurial. La Corse, la Picardie, les Pays-de-la-Loire, la Lorraine et l'Alsace sont concernés par les baisses d'effectifs salariés. Les régions stables sont la Franche-Comté, le Limousin et l'Auvergne. Pour cette dernière région, la part des reprises est importante.

On remarque également un profil différencié des régions selon l'événement entrepreneurial. Ainsi, le Nord-Pas-de-Calais, la Haute-Normandie, la Picardie, la Lorraine, l'Alsace et les Pays-de-la-Loire sont-elles des régions pour lesquelles les créateurs enregistrent une évolution assez favorable de leurs effectifs salariés, ce qui n'est pas le cas pour les repreneurs. On observe l'inverse pour le Centre et le Limousin.

En revanche, l'Île-de-France, la Provence-Alpes-Côte d'Azur, le Languedoc-Roussillon et la Corse ont le même profil quel que soit l'événement entrepreneurial. Dans ces régions, les nouveaux entrepreneurs subissent soit un échec entrepreneurial, soit une baisse d'effectifs salariés. Inversement, certaines régions se caractérisent par un environnement propice à la création d'emplois, aussi bien pour les créateurs que pour les repreneurs (Bretagne, Basse-Normandie, Aquitaine, Midi-Pyrénées, Poitou-Charentes, Bourgogne, Franche-Comté, Lorraine et Rhône-Alpes). Enfin, certaines régions frontalières dont une partie de l'activité est tirée par les relations transfrontalières et une forte culture entrepre-

neuriale (Franche-Comté et Rhône-Alpes, et aussi l'Alsace pour les créateurs) se caractérisent par une hausse ou une stabilité de leurs effectifs salariés.

La caractérisation des régions selon les contraintes et la création d'emplois

Nous avons ensuite croisé nos modèles de créateurs et de repreneurs avec l'évolution des effectifs salariés. Nous obtenons 16 classes par événement entrepreneurial (par exemple, non contraint/baisse, non contraint/hausse, etc.), ce qui nous permet d'apprécier comment l'espace déforme la performance de l'entreprise relativement aux contraintes que l'entrepreneur subit.

La segmentation globale sur les créateurs est plus claire que sur les repreneurs. Peut-on en déduire pour autant que les contraintes sont moins pertinentes pour la reprise?

Pour les créateurs, les cinq classes homogènes d'associations relevées sont les suivantes:

Classe 1: elle comprend l'Île-de-France, la Lorraine et la Corse. Les modèles de créateurs contraints sans différenciation de l'évolution future de l'entreprise créée y sont dominants. En revanche, pour les deux autres types de créateurs contraints (isolé et non expérimenté, contrainte financière), l'évolution de l'entreprise est défavorable. Cette classe est caractérisée par le fait qu'elle regroupe des créateurs d'origine étrangère (hors Union européenne et Union européenne). Elle est aussi composée de plusieurs sous-populations: des cadres actifs, de niveau Bac+2 et plus, mais aussi des inactifs sans diplôme. La motivation est alors la nouvelle idée, mais aussi l'exemple de l'entourage.

Toutes les autres classes de régions font ressortir des créateurs d'origine française.

Classe 2: la présence de contraintes ne semble pas être un handicap dans ce groupe de régions qui comprend: la Champagne-Ardenne, la Picardie, la Haute-Normandie, la Bourgogne, le Nord-Pas-de-Calais, l'Alsace, le Midi-Pyrénées et l'Auvergne. On y trouve en effet les classes isolé/hausse, isolé/stable, contraint/hausse. La population des créateurs est composée de jeunes ouvriers de formation technique ou sans diplôme, souvent au chômage et dont la motivation est de retrouver un emploi.

Classe 3: dans cette classe, les modèles non contraints sont associés à une évolution défavorable des entreprises. Elle est composée des régions Provence-Alpes-Côte d'Azur et Languedoc-Roussillon. Cette classe comprend de façon significative des femmes inactives ou au chômage depuis plus d'un an.

Classe 4: elle représente la domination du modèle non contraint avec cependant des évolutions diverses en ce qui concerne les effectifs salariés. Elle regroupe le Centre, la Basse-Normandie et Rhône-Alpes. Le créateur est généralement un ouvrier dont le niveau de formation est le CAP/BEP/BEPC.

Classe 5: il n'y a pas de détermination en ce qui concerne l'évolution des effectifs salariés pour les créateurs non contraints, mais une évolution assez favorable des créateurs contraints. Cette classe regroupe la Franche-Comté, les Pays-de-la-Loire, la Bretagne, le Poitou-Charentes, l'Aquitaine et le Limousin. Le créateur est employé ou de profession intermédiaire, possède un bac général et technique ou un CAP/BEP/BEPC. La motivation de la création est l'opportunité.

Pour les repreneurs, cinq classes homogènes d'associations sont aussi choisies. Cependant, globalement, il n'y a pas d'associations du modèle non contraint avec une évolution favorable sur les effectifs salariés.

Classe 1: on retrouve l'Île-de-France, seule, caractérisée par des repreneurs contraints d'origine étrangère et qui enregistrent une évolution défavorable de leurs entreprises.

Classe 2: elle regroupe la Provence-Alpes-Côte d'Azur et la Corse. C'est la dominance du contraint/inséré pour lequel cependant l'évolution n'est pas déterminée. On retrouve aussi non informé/baisse et isolé non expérimenté/mortes.

Pour les autres classes, il est plus difficile d'interpréter les couples contraintes/performances de l'entreprise et de dégager clairement une caractérisation régionale.

CONCLUSION

Les contraintes liées à l'acte entrepreneurial et la création d'emplois par les nouveaux entrepreneurs entretiennent des relations complexes dans l'espace régional français. Cependant, quelques points marquants ressortent.

La région capitale apparaît comme spécifique avec une intensité entrepreneuriale très forte²³, une part des créateurs très importante dans le total des nouveaux entrepreneurs (par ailleurs, le plus souvent confrontés à un échec entrepreneurial). Cette région se caractérise éton-

²³ Différents travaux (Ashcroft *et al.*, 1991; Keeble et Walkers, 1993; Guesnier, 1994) montrent que la création d'entreprise est favorisée par un contexte urbain, en particulier par un effet demande qui se manifeste dans les grandes agglomérations. L'effet est particulièrement marqué dans les secteurs des services aux ménages et aux entreprises et, dans une moindre mesure, dans les secteurs du commerce et de l'artisanat.

namment par des créateurs et des repreneurs contraints, probablement en raison d'une part significative d'entrepreneurs étrangers. Cette région participerait à travers l'entrepreneuriat à une certaine intégration sociale.

Les régions du Languedoc-Roussillon et de Provence-Alpes-Côte d'Azur sont les régions les plus attractives dans l'espace français depuis une vingtaine d'années maintenant. Il en résulte un fort chômage qualifié de chômage de croissance, mais aussi une forte intensité entrepreneuriale²⁴. Les performances des nouveaux entrepreneurs, contraints pour la plupart, sont mauvaises.

Les régions de vieille industrialisation en reconversion et à fort taux de chômage (Nord-Pas-de-Calais, Champagne-Ardenne, Picardie et, dans une moindre mesure, la Lorraine) sont des régions de faible intensité entrepreneuriale et à entrepreneurs contraints. Cependant, leurs performances sont inégales en ce qui concerne la création d'emplois selon la nature de l'événement entrepreneurial. Ces quatre régions enregistrent une croissance de l'emploi véhiculée par les créateurs, alors que seule la Lorraine présente la même caractéristique pour les repreneurs.

Au niveau national, l'échec entrepreneurial est clairement relié à la présence de contraintes au démarrage, que ce soit pour les créateurs ou pour les repreneurs. Une politique publique visant à atténuer l'intensité de ces contraintes devrait contribuer à une amélioration de la pérennité des nouvelles entreprises. Cette politique aurait également une efficacité en création d'emplois plus marquée sur la population des repreneurs relativement à celle des créateurs. Ce constat reflète sans doute un modèle de croissance plus difficile à maîtriser pour les créateurs purs, compte tenu d'une incertitude plus grande à laquelle ils sont confrontés (relations de clientèle à établir, conquête d'un nouveau marché, introduction d'un nouveau produit, etc.). À l'échelle spatiale, une des pistes de recherche serait d'examiner s'il existe des espaces territoriaux dans lesquels une politique d'aide et d'accompagnement qui atténue les contraintes au démarrage est véritablement efficace: elle devrait alors attirer vers l'acte entrepreneurial préférentiellement les profils individuels disposant d'un «capital humain entrepreneurial» (traits de caractéristiques psychologiques spécifiques qui permettent le succès d'une entreprise).

²⁴ À titre illustratif, pour la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, les migrations de personnes âgées sont souvent avancées pour expliquer les créations d'entreprises dans le secteur des services aux ménages et du commerce. Les migrations de familles d'actifs vers les régions Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées sont importantes. Elles entraînent la perte d'emploi pour un des membres de la cellule familiale et suscitent en retour la création de nouvelles activités (Thireau, 1993).

BIBLIOGRAPHIE

- Abdeslam R., Bonnet J. and Le Pape N. (2004). An explanation of the life span of new French firms, *Small Business Economics*, 23, pp. 237-254.
- Abdeslam R., Bonnet J. and Le Pape N. (1999). Features of the entrepreneur and life span of the firm: a geographical and sector based analysis from French data, communication lue à l'International Conference on Small Business (ICSB), 30/09-02/10, Rennes and Saint-Malo.
- Ashcroft B., Love J.H. and Malloy E. (1991). New firms formation in the British Counties with special reference to Scotland, *Regional Studies*, 25, pp. 395-409.
- Agence pour la Création d'Entreprises (APCE). <http://www.apce.com/index.php>
- Benzecri J.-P. (1973). *L'analyse des correspondances*, Paris, Dunod, Tome 2.
- Bonneau J., Thirion B. (1997). Création et devenir des entreprises créées de 1987 à 1995, *INSEE résultats, coll. système productif*, n° 125, 126 et 127, avril.
- Bonnet J., Gharbi A. and Le Pape N. (2003). Debt, aggressiveness and young French firms' survival: an empirical investigation, Conference ESEM, 58th European Meeting of the Econometric Society, Stockholm, August 20-24.
- Carlier F. (1998). Trois cas archétypaux de la polarisation spatio-productive: le district industriel, le milieu innovateur et la technopole. Similitudes et différences, séminaire de l'IRER, Paris I Sorbonne.
- Cieply S. (2001). New initiatives to bridge the financial gap for innovative firms in France, *Industry & Innovation*, 8 (2), August, pp. 159-178.
- Cieply S., Paraque B. (1998). Le rationnement des petites entreprises sur le marché du crédit, mythe ou réalité, *Banque et Marchés*, 33, mars-avril, 13 p.
- Crepon B., Duguet E. (2002). Prêt bancaire, aides publiques et survie des nouvelles entreprises: une analyse économétrique à partir des méthodes d'appariement sélectif sur données d'entrepreneurs, *Cahiers de la Maison des sciences économiques*, 48, 42 p.
- Diday E. (1971). La méthode des nuées dynamiques, *Revue de Statistique Appliquée*, 19 (2), pp. 19-34.

- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2002). Executive Report 2002, <http://www.gemconsortium.org>
- Guiso L., Sapienza P. and Zingales L. (2002). Does local financial development matter?, NBER Working Paper Series, May.
- Gollac M., Lauhle P. (1987). La transmission du statut social: l'échelle et le fossé, *Économie et Statistique*, 199-200, pp. 85-93.
- Guesnier B. (1994). Regional variations in new firms formation in France, *Regional Studies*, 28, pp. 347-358.
- Hagen E. (1962). *On The Theory of The Social Change*, Homewood, Illinois, Dorset Press.
- Hansemack O.C. (2003). Need for achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: a longitudinal study, *Journal of Economic Psychology*, 24 (3), pp. 301-319.
- Keeble D., Walker S. (1993). New firms, small firms and dead firms: spatial patterns and determinants in the United Kingdom, *Regional Studies*, 28 (4), pp. 411-427.
- Lacasse R.-M. (1990). La petite entreprise au Canada: le cas particulier de l'entrepreneuriat féminin dans le secteur manufacturier, Thèse de doctorat.
- Rotter J.B. (1971). External control and internal control, *Psychology Today*, 58-59, pp. 37-42.
- Rotter J.B. (1966). General expectancies for internal versus external control of reinforcement, *Psychology Monographs*, 80, pp. 1-28.
- Shapero A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur, *Psychology Today*, 9 (6), pp. 83-88.
- Shapero A., Sokol L. (1982). Social dimensions of entrepreneurship, in: *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, Kent C., Sexton D.L. and Vesper K.H. (eds), Prentice-Hall, Englewood Cliffs, pp. 72-90.
- Storey D.J. (1994). *Understanding The Small Business Sector*, London, Routledge.
- Thireau V. (1993). *Les nouvelles dynamiques spatiales: à la redécouverte des territoires*, Paris, Éditions L'Harmattan.
- Volery T., Servais I. (2001). Rapport 2000 sur l'entrepreneuriat en France, GEM, Lyon, École de management.

ANNEXE 1

Dictionnaire des variables

1. Pondération (redressement de l'effectif)	(CONTINUE)			
2. Acte entrepreneurial (Création - Reprise)	(2 MODALITÉS)			
- Créateur	- Repreneur			
3. Régions françaises	(22 MODALITÉS)			
- Île-de-France	- Bourgogne	- Bretagne	- Rhône-Alpes	
- Champagne-Ardennes	- Nord-Pas-de-Calais	- Poitou-Charentes	- Auvergne	
- Picardie	- Lorraine	- Aquitaine	- Languedoc-Roussillon	
- Haute-Normandie	- Alsace	- Midi-Pyrénées	- Pr.-Alpes-Côte Azur	
- Centre	- Franche-Comté	- Limousin	- Corse	
- Basse-Normandie	- Pays-de-la-Loire			
4. Sexe de l'entrepreneur	(2 MODALITÉS)			
- Homme	- Femme			
5. Âge de l'entrepreneur	(5 MODALITÉS)			
- moins de 25 ans	- 30-39 ans	- 40-49 ans	- 50 et plus	
- 25-29 ans				
6. Catégorie socio-professionnelle préalable	(9 MODALITÉS)			
- Artisan-Commerçant	- Agent de maîtrise	- employé	- Étudiant + de 15 ans	
- Chef d'entreprise	- Prof. Intermédiaire	- Ouvrier	- Inactif	
- Cadre				
7. Occupation préalable	(4 MODALITÉS)			
- Actif	- Chômeur < 1an	- Chômeur > 1an	- Inactif	
8. Niveau d'éducation	(4 MODALITÉS)			
- CAP/BEP/BEPC	- Bac général-tech.	- Bac +2 et plus	- Sans diplôme	
9. Nationalité	(3 MODALITÉS)			
- Française	- Union européenne	- Hors U. européenne		
10. Motivation pour l'acte d'entreprendre	(5 MODALITÉS)			
- Nouvelle idée	- Opportunité	- Sans emploi	- Exemp. de l'entourage	
- Goût d'entreprendre				
11. Contrainte technique	(2 MODALITÉS)			
- C. technique	- PC. technique (pas de contrainte)			
12. Contrainte insertion	(2 MODALITÉS)			
- C. insertion	- PC. insertion			
13. Contrainte informationnelle	(2 MODALITÉS)			
- C. informationnelle	- PC. informationnelle			
14. Contrainte financière	(2 MODALITÉS)			
- C. financière	- PC. financière			
15. Effectifs salariés (vivantes + mortes)	(4 MODALITÉS)			
- Baisse	- Hausse	- Mortes	- Stable	
16. Profils des repreneurs selon les contraintes	(4 MODALITÉS)			
- Non contraint	- Non informé	- Contraint inséré	- Isolé non expérimenté	
17. Profils des créateurs selon les contraintes	(4 MODALITÉS)			
- Créat. non contraint	- Non.exp et cont.fin.	- Isolé	- Créat. contraint	
18. Association repreneurs	(16 MODALITÉS)			
- Non contraint/baisse	- Non informé/baisse	- Cont.inséré/baisse	- Isolé non.exp/baisse	
- Non contraint/hausse	- Non informé/hausse	- Cont.inséré/hausse	- Isolé non.exp/hausse	
- Non contraint/mortes	- Non informé/mortes	- Cont.inséré/mortes	- Isolé non.exp/mortes	
- Non contraint/stable	- Non informé/stable	- Cont.inséré/stable	- Isolé non.exp/stable	
19. Associations créateurs	(16 MODALITÉS)			
- Non contraint/baisse	- Nexpcntfina/baisse	- Isolé/baisse	- Contraint/baisse	
- Non contraint/hausse	- Nexpcntfina/hausse	- Isolé/hausse	- Contraint/hausse	
- Non contraint/mortes	- Nexpcntfina/mortes	- Isolé/mortes	- Contraint/mortes	
- Non contraint/stable	- Nexpcntfina/stable	- Isolé/stable	- Contraint/stable	
20. Secteurs d'activité	(8 MODALITÉS)			
- Services aux ménages	- Industrie	- Commerce	- Services aux entreprises	
- Construction	- Transports	- Hôtels-café-restaurants	- Industrie agro-alimentaire	

ANNEXE 2

Intensité entrepreneuriale selon certaines caractéristiques socioéconomiques

Situation personnelle et sociale de l'individu		Intensité entrepreneuriale*
Disposition à l'action	Sexe	Homme + Femme -
	Age	Moins de 25 ans -
		25-29 ans +
		30-39 ans +
		40-49 ans +
		50 ans et plus -
	Catégorie Socioprofessionnelle	Artisan-commerçant +
		Chef d'entreprise +
		Cadre +
		Agent de maîtrise +
		Profession intermédiaire -
		Employé +
		Ouvrier -
Discontinuité	Niveau d'éducation	Étudiant (plus de 15 ans) -
		Inactif -
		Sans diplôme -
		Diplôme d'un niveau CAP/BEP/BEPC +
		Diplôme du baccalauréat général ou technique +
	Activité préalable	Diplôme universitaire Bac + 2 et plus +
		Population active occupée -
		Chômeurs de moins d'un an +
		Chômeur de plus d'un an +
		Population non active -
	Nationalité	Français -
		Union européenne +
		Hors Union européenne +

Source : élaboration propre à partir de l'enquête SINE 1994 et les chiffres de l'INSEE

*: le signe + (-) signifie une plus forte (faible) représentation de la modalité de la variable au sein des créateurs-repreneurs d'entreprises qu'au sein de la population totale. Toutes les modalités sont significatives au seuil de 1%.

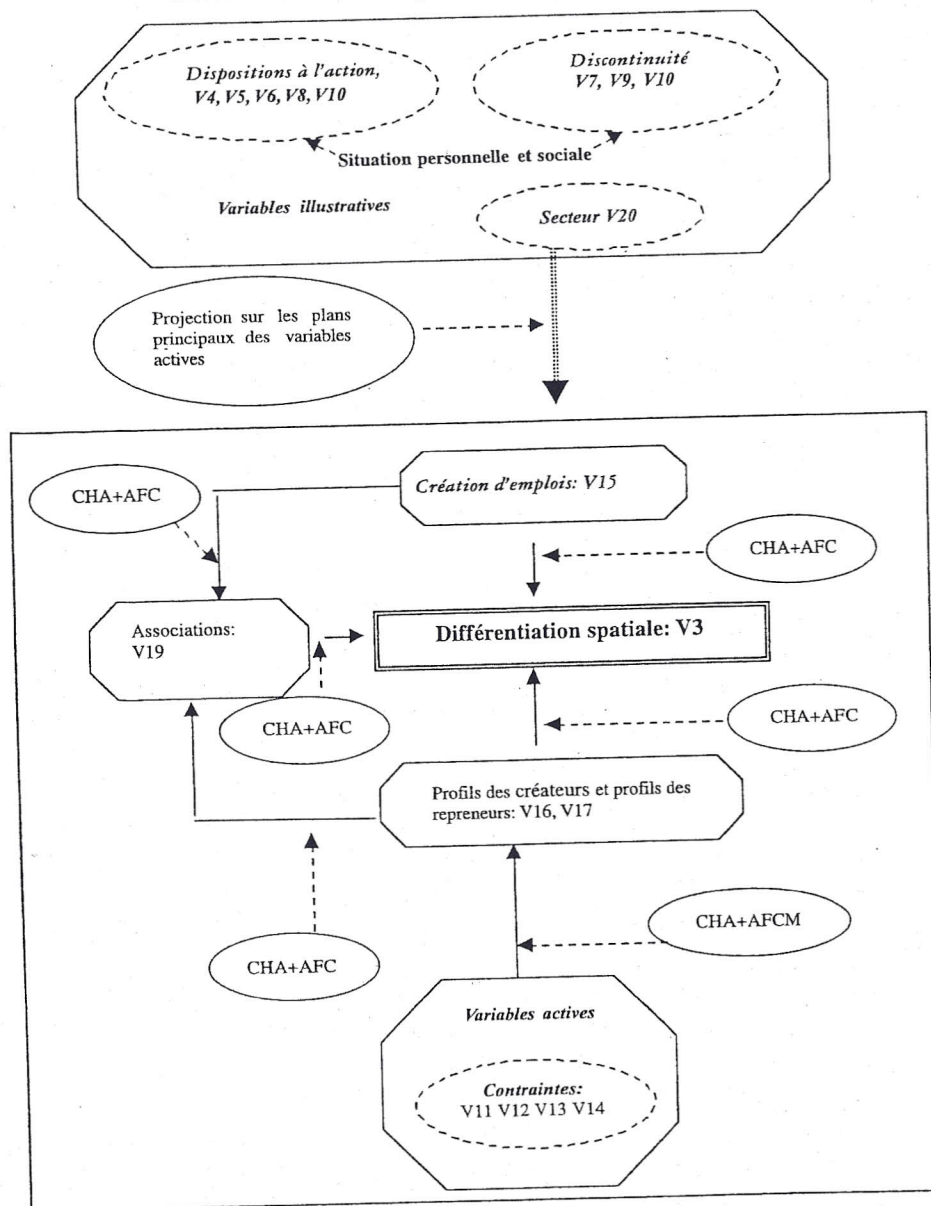
ANNEXE 3

Identification des quatre types de contraintes sur les créateurs et les repreneurs

	Questions enquête SINE	Modalités des réponses	Identification des contraintes
Contrainte d'insertion	« Avez-vous ou avez-vous eu des personnes dans votre entourage qui sont ou ont été entrepreneurs ? »	Non, ni de la famille, ni des amis	⇒ Contrainte d'insertion décelée
		Oui, mais uniquement des membres de la famille	⇒ Contrainte d'insertion non décelée
		Oui, mais uniquement des amis	⇒ Contrainte d'insertion non décelée
Contrainte technique	« Dans quel secteur avez-vous acquis des compétences durant votre activité précédente ? »	Oui, des membres de la famille et des amis	⇒ Contrainte d'insertion non décelée
		Dans le même secteur que celui de l'entreprise créée ou reprise	⇒ Contrainte technique non décelée
		Dans un secteur proche de celui de l'entreprise créée ou reprise	⇒ Contrainte technique non décelée
		Dans un secteur différent de celui de l'entreprise créée ou reprise	⇒ Contrainte technique décelée
		Dans un secteur proche de celui de l'entreprise créée ou reprise, mais uniquement pour mon associé	⇒ Contrainte technique décelée
Contrainte financière	« Avez-vous demandé un prêt bancaire ? » « Avez-vous obtenu ce prêt bancaire ? »	Prêt bancaire demandé et obtenu	⇒ Contrainte financière non décelée
		Prêt bancaire demandé et non obtenu	⇒ Contrainte financière décelée
		Prêt bancaire non demandé pour un montant investi inférieur à 3 811 euros	⇒ Contrainte financière décelée
Contrainte informationnelle	« Quel est le montant investi au démarrage de l'entreprise ? » « Avez-vous entrepris des études spécifiques, des enquêtes etc. avant de créer votre entreprise ? » « Avez-vous pris contact avec vos clients avant la création de votre entreprise ? »	Prêt bancaire non demandé pour un montant investi supérieur à 3 811 euros	⇒ Contrainte financière non décelée
		Pas d'études ou d'enquêtes réalisées, mais prise de contact avec les clients	⇒ Contrainte informationnelle non décelée
		Pas d'études ou d'enquêtes réalisées, et pas de contact avec les clients	⇒ Contrainte informationnelle non décelée
		Études ou enquêtes réalisées, mais pas de contact avec les clients	⇒ Contrainte informationnelle non décelée
		Études ou enquêtes réalisées, et prise de contact avec les clients	⇒ Contrainte informationnelle non décelée

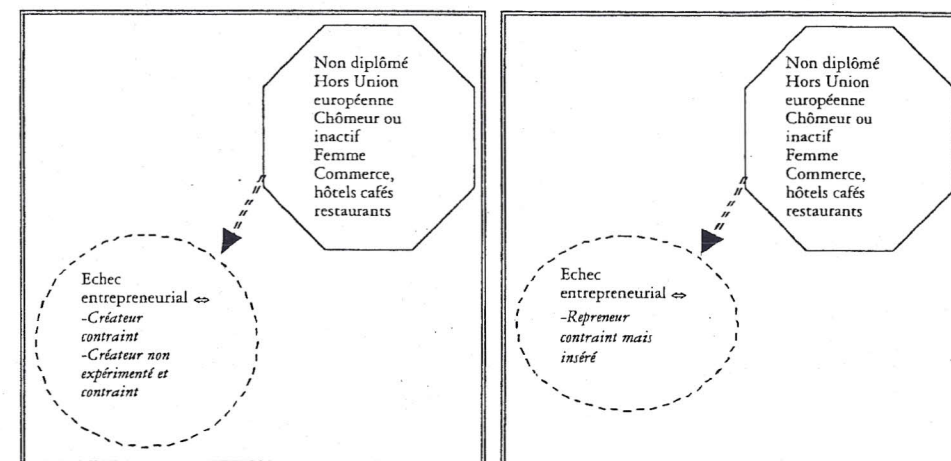
ANNEXE 4

Enchaînements méthodologiques de classifications sur facteurs principaux d'analyses factorielles des correspondances simples et multiples



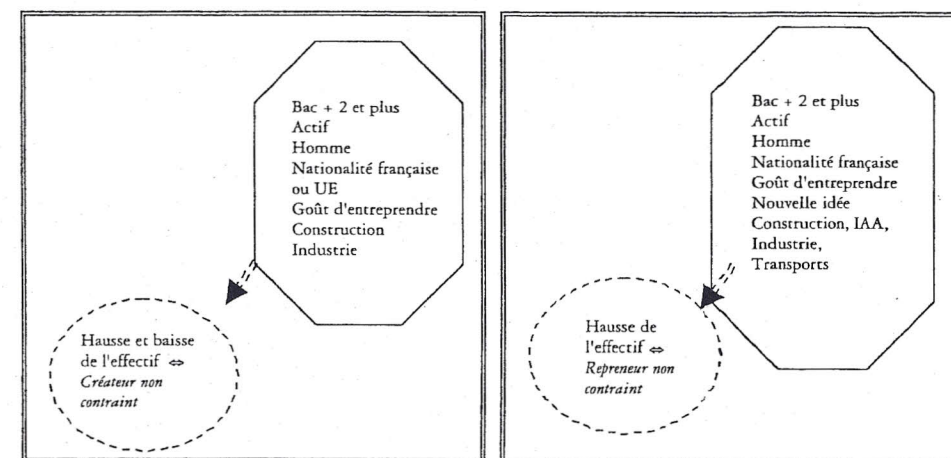
ANNEXE 5

Modalités des variables illustratives de deux associations entre profils de créateurs et création d'emplois



ANNEXE 6

Modalités des variables illustratives de deux associations entre profils de repreneurs et création d'emplois



ANNEXE 7

Part des créateurs *ex nihilo* dans l'ensemble des créateurs
et des repreneurs d'entreprises en 1994

