



XXXVIII^{ème} Colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française

TROIS-RIVIÈRES, QUÉBEC, 21-22-23 AOÛT 2002

**Les modèles de créateurs / repreneurs
et les facteurs de croissance des entreprises :
une approche spatiale.**

Rafik Abdesselam*, Jean Bonnet* et Nicolas Le Pape*

Juillet 2002

Résumé :

L'évènement entrepreneurial (création ou reprise d'une entreprise) est la résultante de l'engagement d'un individu dans l'acte entrepreneurial et d'un environnement qui est plus ou moins propice à la création. 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. En construisant des modèles de créateurs et de repreneurs, nous regardons comment ils se répartissent dans l'espace et nous apprécions dans quelle mesure l'espace déforme la performance de l'entreprise nouvelle relativement aux contraintes que l'entrepreneur subit. Il nous est alors possible d'identifier certains espaces spécifiques.

Mots-clés : Entrepreneuriat, région, méthodes d'analyse des données

JEL-code: C40, L10, L20

*GEMMA, Université de Caen, France.

e-mails : abdesselam@econ.unicaen.fr ; bonnet@econ.unicaen.fr ; lepape@econ.unicaen.fr

Esplanade de la Paix,
14032 Caen, Cedex, France.

Introduction

La création d'entreprise est l'association d'un projet économique et d'un individu. Du point de vue du projet, la condition permissive de la création d'entreprises est que l'espérance actualisée des gains futurs anticipés excède la dépense initiale. Du point de vue individuel, l'événement entrepreneurial (création ou reprise d'une entreprise) est la synthèse d'un engagement individuel et d'un environnement qui peut être plus ou moins favorable à l'entrepreneuriat. 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 évoquée pour justifier la faible densité entrepreneuriale : pour atteindre celle de la Grande Bretagne, le nombre d'entreprises devrait augmenter de 1,1 millions. Dans le même ordre d'idées, si l'on voulait atteindre une densité entrepreneuriale similaire à celle des Etats-Unis, le nombre d'entreprises devrait s'accroître de 82%.

Cette moindre intensité entrepreneuriale est particulièrement pénalisante à l'heure où une part non négligeable des créations d'emplois est réalisée dans les nouvelles entreprises. En 2001, il y a eu 218577 créations et reprises d'entreprises qui ont créé environ 470 000 emplois même si la forte mortalité des nouvelles entreprises relativise la pérennité d'un certain nombre de ces emplois¹.

L'accroissement de l'intensité entrepreneuriale et l'amélioration de la survie des nouvelles entreprises constituent un des moyens efficaces dans la recherche d'une plus grande création d'emplois pérennes². 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 nouvelles entreprises.

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 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 créations nouvelles.

Ce travail empirique est réalisé à partir du fichier SINE³. 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 réenquête de 1997 permet de connaître l'état de l'entreprise (morte ou vivante) et de caractériser l'évolution de

¹ En France approximativement une entreprise sur deux cesse son activité avant sa cinquième année d'existence.

² A 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.

³ Le fichier SINE (Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises) résulte d'une enquête réalisée par l'Institut National des Statistiques et des Etudes Economiques (INSEE).

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 et le contenu en emploi des entreprises nouvelles diffère selon la modalité de la création.

Le papier est organisé de la manière suivante. La première section présente les contraintes à la création-reprise d'entreprises relatives à la situation du créateur et à l'environnement de la création et précise la construction de nos variables représentatives de ces contraintes. La deuxième section porte sur les résultats du positionnement, de la caractérisation et des éventuelles oppositions des régions françaises selon les profils d'entrepreneurs (contraints/non contraints) et selon la croissance en effectifs salariés. Ces résultats sont obtenus à partir de méthodes de la statistique exploratoire multidimensionnelle autrement dit d'analyse des données.

D) DE LA SITUATION DU CREATEUR A L'ENVIRONNEMENT DE LA CREATION : QUELLES SONT LES CONTRAINTES A LA CREATION REPRISE ?

1-1°) Les fondements du passage à l'acte d'entreprendre :

Les contraintes à la création-reprise relèvent du coût d'opportunité d'entreprendre (Storey, 1994) qui est un des éléments déterminants du passage à l'acte d'entreprendre. L'importance de 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 (Shapiro, 1975). C'est pourquoi la nature des contraintes à la création-reprise est à rechercher au sein de ces deux facteurs.

La situation personnelle et sociale de l'individu correspond à des caractéristiques personnelles déterminantes dans le passage à l'acte d'entreprendre (cf. figure 1). Ces caractéristiques individuelles sont à rechercher au sein de variables qui non seulement déterminent la disposition à l'action des individus⁴ mais qui également correspondent à des événements de rupture au cours d'une vie⁵.

Ainsi l'intensité entrepreneuriale plus importante des chômeurs peut s'expliquer par la rupture dans la vie professionnelle de l'individu 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. Ainsi, les réfugiés constituent une force entrepreneuriale importante que l'on retrouve historiquement dans un grand nombre de pays. A cet égard, Hagen

⁴ 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*"; certains individus sont alors dits "externes" car ils pensent que les récompenses qu'ils reçoivent dans la vie dépendent de forces indépendantes, en dehors de leur contrôle comme la chance, la bienveillance d'un mentor etc... D'autres pensent qu'ils peuvent modifier en bien ou en mal le cours des événements. Ces derniers qualifiés "d'internes" sont les plus aptes à entreprendre.

⁵ Shapiro (1975) distingue plus exactement deux sortes d'événements de rupture : les événements positifs (pulls) et les événements négatifs (pushes). Les seconds correspondent à des chocs émotionnels (être divorcé, appartenir à une famille séparée etc...) ou à des événements de rupture culturelle (personnes d'origine étrangère) qui vont influencer sur la décision d'entreprendre. On peut citer à titre d'exemples les cas des pieds noirs français qui ont quitté l'Algérie, des réfugiés cubains qui ont quitté Cuba pour les Etats-Unis, plus récemment des réfugiés Vietnamiens des boat-people ...

(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 déposition crée de l'anxiété, des frustrations et le désir de changer leur situation se manifeste par l'entrepreneuriat.

L'environnement plus ou moins favorable à la création d'entreprises résulte de la présence d'un entourage entrepreneurial et de l'accessibilité aux ressources nécessaires à la mise en œuvre de l'entreprise. La présence d'un entourage entrepreneurial fait principalement référence au degré d'insertion dans les réseaux entrepreneuriaux⁶. 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...

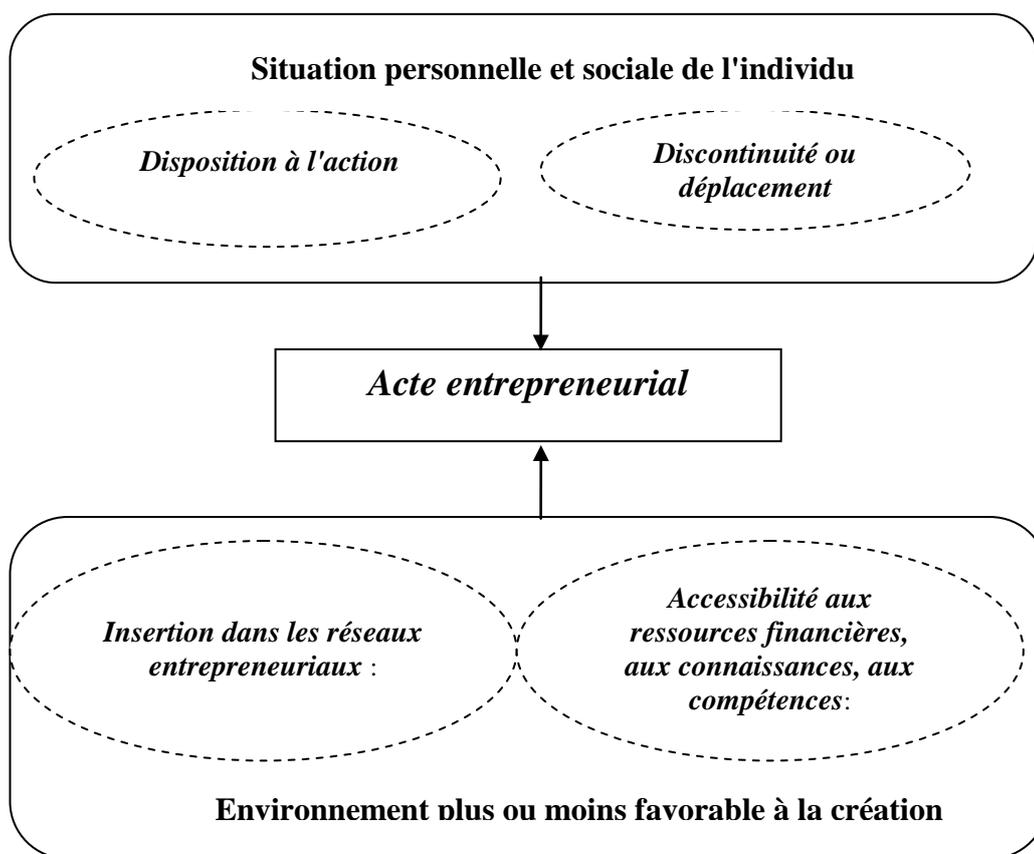


Figure 1 : Description de l'acte d'entreprendre

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 et que la culture entrepreneuriale dont il bénéficie fait qu'il n'envisage pas d'autres alternatives que de devenir entrepreneur (relation de substituabilité –la culture entrepreneuriale pallie la faible disposition à l'action)⁷.

⁶ Cet entourage correspond également à l'existence d'une culture entrepreneuriale.

⁷ Dans le même ordre d'idées, 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.

Schématiquement, le passage à l'acte d'entreprendre est la résultante de ces quatre éléments principaux qui ne sont pas sans lien avec la localisation de la nouvelle entreprise. En effet, l'existence d'un environnement plus ou moins favorable à la création est en partie déterminée par la localisation géographique de l'entreprise nouvellement créée.

1-2°) 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. A une échelle infrarégionale, cette culture entrepreneuriale fait notamment référence à l'existence de districts industriels⁸ dans lesquels la fonction entrepreneuriale est valorisée (ce qui se traduit par une intensité entrepreneuriale plus importante).

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

En ce qui concerne les ressources financières, Ciéply, (2001) met en évidence l'existence de vides de financement en fonds propres dans certaines zones du territoire (zones rurales) de la région Rhône-Alpes, plus particulièrement pour des projets de taille modeste (95477 euros soit 600000 francs) et surtout pour les nouvelles entreprises. Dans une étude récente, Guiso, Sapienza et Zigales (2002), montrent que l'existence de structures de financement locales⁹ 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'entreprises¹⁰. 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 cette dernière est 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, le fort déplacement 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

⁸ Dans le cas français, les districts industriels ne représentent pas une organisation territoriale aussi développée qu'en Italie et 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 (Carluer, 1998)). Cependant, dans la période récente, le Choletais et le Nord-Est vendéen représentent une organisation territoriale qui, bien que spécialisée sur des activités en déclin, se montre plus performante que ce que sa spécialité supposerait. Son succès fondé sur "l'usine à la campagne" a permis à ce territoire de se diversifier et a contribué dans la période récente au "dynamisme" de la région des Pays de la Loire.

⁹ création d'un indicateur régional

¹⁰ On retrouve comme espace fonctionnant selon le principe technopolitain la ZIRST de Meylan dans la région Rhône-Alpes, Orsay-Saclay-Les Ulis dans la région Île-de-France, Sophia-Antipolis dans la région Provence-Alpes-Côte-d'Azur.

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) qui est porteur d'un certain dynamisme entrepreneurial.

1-3) Construction des variables représentatives des contraintes et des incitations à entreprendre :

La base de données utilisée provient du dispositif SINE (système d'information sur les nouvelles entreprises) 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. A partir d'un échantillon initial de 30 778 unités représentant la totalité des créateurs ou repreneurs d'entreprises du premier semestre 1994 (soit 96 407 entreprises créées ou reprises à l'échelon national¹¹), nous avons retenu 25 682 entreprises indépendantes¹². 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 entreprises qui n'indiquaient pas leur effectif salarié en 1994, notre échantillon comprend finalement 21 549 entreprises (soit 63 637 unités redressées : 48 751 créateurs et 14 886 repreneurs).

Nous sélectionnons les questions de l'enquête (cf. annexe1) 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.

Pour chacune des populations de créateurs et de repreneurs, l'objectif poursuivi ici est double : donner une description d'ensemble des principales contraintes et/ou de l'évolution des effectifs salariés, positionner les 22 régions françaises en les répartissant en classes homogènes selon la description précédente.

La signalétique de l'entrepreneur positionnée en variables supplémentaires vient enrichir cette description. 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).

¹¹ 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 9 postes) et par repondération.

¹² Nous avons exclu de notre échantillon les filiales et les projets d'équipe.

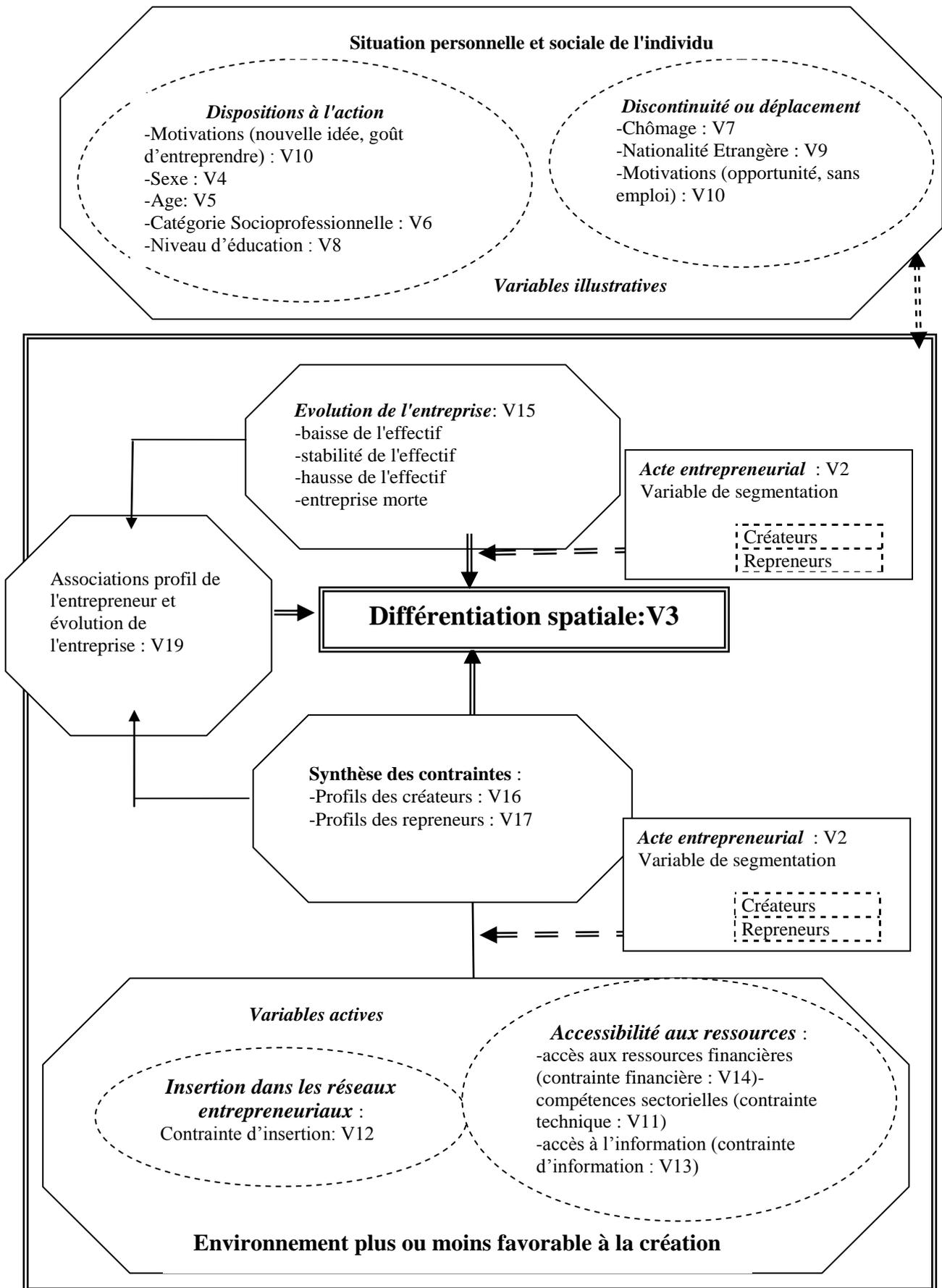


Figure 2 : la transcription des contraintes et des incitations liées à l'acte d'entreprendre

En ce qui concerne **la situation personnelle et sociale de l'individu,**

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

-La variable "**Motivations**" (variable n°10) : elle rend compte des motivations de l'entrepreneur qui ressortent de la question "*Quelles sont vos principales motivations dans le passage à l'acte d'entreprendre ?*". En particulier les réponses "*nouvelle idée*" et "*goût d'entreprendre*" à cette question constituent de bonnes indicatrices de la disposition à l'action.

-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 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 ou le déplacement peut être donnée par trois variables :

-Variable "**activité préalable**" (variable n°7) : elle 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 chômeurs¹³.

-Variable "**nationalité**" (variable n°9) : à partir de l'enquête Sine, nous pouvons constater que la population d'origine étrangère a une intensité entrepreneuriale qui est 2,5 fois plus importante que dans la population d'origine Française¹⁴. Le rôle joué par la création d'entreprise en tant que mode d'insertion professionnel 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.

-Variable "**Motivations**" (variable n°10) : les deux modalités "*Sans-emploi*" et "*Opportunité*" rendent compte respectivement d'un déplacement "négatif" et "positif" (Shapiro, 1975).

Ces sept variables seront retenues comme des variables illustratives de l'acte entrepreneurial car elles sont pertinentes dans une explication de l'intensité entrepreneuriale (cf. annexe 2) mais leur lien avec la localisation des entreprises est plus difficile à établir. Dans notre approche statistique, ces variables viendront donc illustrer les contraintes à la création définies à partir des caractéristiques sur l'environnement.

Notre mesure d'un **environnement plus ou moins favorable à la création d'entreprises** découle de l'identification des contraintes que subit l'entrepreneur¹⁵. Nous retenons les quatre contraintes suivantes (cf. annexe 3 pour le mode exact d'identification de ces contraintes à partir de l'enquête SINE) :

¹³ 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%.

¹⁴ Cette caractéristique est à la fois la résultante des difficultés d'intégration mais elle rend compte aussi de l'existence de réseaux ethniques qui peuvent favoriser l'installation des nouveaux entrepreneurs.

¹⁵ 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.

-Variable "**contrainte d'insertion**" (variable n°12) : elle rend compte du degré d'insertion du nouvel entrepreneur dans les réseaux entrepreneuriaux et de la dimension reproduction sociale dans l'acte de création d'entreprise. Cette variable est particulièrement pertinente dans l'explication de la pérennité des entreprises créées : 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 et crédibilise tout accord noué avec cette dernière. Pour ces multiples raisons, l'insertion favorise la durée de vie de l'entreprise nouvelle (Gollac et Lauhle, 1987 ; Abdesselam, Bonnet et Le Pape, 2001).

-Variable "**contrainte technique**" (variable n°11) : cette variable est construite de manière telle que le nouvel entrepreneur 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, Bonnet et Le Pape, 2001).

-Variable "**contrainte financière**" (variable n°14) : l'existence d'une contrainte financière pour le nouvel entrepreneur 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 bancaire¹⁶, en supposant que les entrepreneurs qui ne demande pas de prêts bancaires pour de petits projets d'investissements (moins de 25000 francs) peuvent s'autoexclure du marché du crédit et pour cette raison mettent en place des projets de dimension modeste¹⁷ (d'où l'existence d'une contrainte financière pour cette catégorie d'individus). Un grand nombre d'études font référence au rationnement du crédit qui affecte les nouvelles entreprises et en particulier "les petits projets" (Cieply and 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 1500 euros au départ ont un taux de survie à 5 ans de 39%, ce taux est doublé si la somme initiale est supérieure à 150 000 euros (Source Agence pour la Création d'Entreprises A.P.C.E.).

-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 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 études, ni enquêtes et ne prend pas de contact avec des clients, nous interprétons ces réponses comme étant le signe

¹⁶ qui se traduit par une proportion significativement plus importante d'entreprises mortes au bout de 4 ans parmi celles qui n'ont pas demandé de prêt bancaire.

¹⁷ A priori ceux qui ne demandent pas de prêts bancaires pour des projets plus importants ne subiraient pas de contrainte financière liée à l'autoexclusion.

d'une contrainte informationnelle que l'individu s'est en partie lui-même créé et qui résulte peut-être d'une plus faible disposition à l'action.

Dans la période de pré-crédation, 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' A.P.C.E., 70% des faillites d'entreprises seraient imputables à l'absence ou à la mauvaise qualité des études de marché préalables.

Pour obtenir des modèles de créateurs et de repreneurs, nous retenons la variable « **acte entrepreneurial** » (variable n°2) en séparant les deux populations: 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 n°14).

-la variable « **évolution de l'entreprise** » (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.

En résumé, nous partons de l'analyse de Shapero (1975) 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 en construisant des profils de créateurs et de repreneurs d'entreprises (variables n°16 et n°17) et en recherchant les éléments d'une différenciation spatiale (variable n°3) des profils de ces deux populations et du contenu en emplois véhiculé par ces différents types de créateurs/repreneurs (variable n°15).

1.4. La construction des profils des nouveaux entrepreneurs :

Indépendamment de l'espace, il est possible de caractériser les créations et les reprises selon les contraintes que les entrepreneurs 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 chacune des 4 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, l'évolution de l'entreprise créée est distincte de l'évolution de l'entreprise reprise (cf tableau 1).

Variables de segmentation Contraintes et évolution de la nouvelle entreprise		En pourcentage dans la population des créations pures	En pourcentage dans la population des reprises
CONTRAINTES	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%
EVOLUTION DE L'ENSEMBLE DE L'EFFECTIF SALARIE	Baisse de l'effectif salarié	7,00%	13,70%+
	Stabilité de l'effectif salarié	26,88%	29,48%+
	Hausse de l'effectif salarié	19,13%	22,46%+
	Entreprise morte	47,00%+	34,36%

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%.

Tableau 1 : poids des contraintes et évolution de l'effectif selon les modalités de l'acte entrepreneurial

Compte tenu des résultats, l'hypothèse d'homogénéité est rejetée ; les créateurs et les repreneurs n'ont pas un comportement homogène en ce qui concerne l'ensemble des variables de segmentation. Une proportion relativement faible de créateurs et de repreneurs de notre échantillon sont contraints (de 1/5 à environ 1/3) et ce pour les 4 types de contraintes retenues. Cependant relativement aux repreneurs, les créateurs d'entreprises sont globalement plus contraints. En effet la contrainte technique, la contrainte d'insertion dans les réseaux entrepreneuriaux et surtout la contrainte financière les affectent plus spécifiquement. En revanche, 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'entreprises mortes à 4 ans est significativement plus importante dans la population des créateurs.

Une étude séparée selon la modalité de la création se justifie donc en raison du profil différencié des créateurs et des repreneurs à la fois selon le poids des contraintes et selon l'évolution de l'entreprise créée.

Nous avons alors effectué une partition des entreprises nouvelles selon les contraintes que l'entrepreneur subi en distinguant le créateur du repreneur. Cette distinction permet de construire des profils de créateurs et de repreneurs (tableau 2). La méthode utilisée est une classification hiérarchique ascendante appliquée sur les facteurs significatifs d'une analyse factorielle des correspondances multiples à chacune de nos deux sous populations. Nous avons retenu une partition en quatre classes, ce qui nous permet de définir quatre principaux types de créateurs et de repreneurs relativement aux contraintes (pour une présentation de l'enchaînement méthodologique, cf annexe 4).

	Types d'entrepreneur	Contrainte technique	Contrainte d'insertion	Contrainte informationnelle	Contrainte financière
Quatre profils de créateurs (49 365 effectifs redressés)	<i>Créateur non contraint (43%)</i>	Non décelée	Non décelée	Non décelée	Non décelée
	<i>Créateur isolé (19,94%)</i>	Non décelée	Décelée	Non décelée	Non décelée
	<i>Créateur non expérimenté et contraint financièrement (16,52%)</i>	Décelée	Non décelée	Non décelée	Décelée
	<i>Créateur contraint (20,53%)</i>	Décelée	Décelée	Décelée	Décelée
Quatre profils de repreneurs (15 116 effectifs redressés)	<i>Repreneur non contraint (44,36%)</i>	Non décelée	Non décelée	Non décelée	Non décelée
	<i>Repreneur non informé (13,58%)</i>	Non décelée	Non décelée	Décelée	Non décelée
	<i>Repreneur isolé et non expérimenté (22,14%)</i>	Décelée	Décelée	Non décelée	Non décelée
	<i>Repreneur contraint mais inséré (19,92%)</i>	Décelée	Non décelée	Décelée	Décelée

Tableau 2 : Caractérisation en quatre classes des profils des créateurs et des repreneurs à partir des contraintes

On retrouve le modèle de l'entrepreneur non contraint sur chacune de nos deux sous-populations. L'introduction de variables illustratives permet de mieux caractériser chacun de ces profils et d'en identifier les spécificités. La population des repreneurs non contraints, à la différence de celle des créateurs non contraints, correspond plutôt 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 (alors que les créateurs non contraints sont plutôt des cadres, des chefs d'entreprises et des agents de maîtrise). On note également une différence notable en ce qui concerne les motivations à la création : le goût d'entreprendre (disposition à l'action selon Shapero) caractérise la population des repreneurs non contraints, en revanche, la nouvelle idée, l'exemple de l'entourage et l'opportunité (événement positif de discontinuité selon Shapero) caractérisent celle des créateurs.

En ce qui concerne la population des créateurs contraints, à la différence de celle des créateurs non contraints, les variables supplémentaires relatives à la situation personnelle et sociale de l'individu montrent que ce dernier est non diplômé (le créateur ou le repreneur non contraint étant diplômé), de nationalité étrangère (le créateur ou le repreneur non contraint étant de nationalité française) et motive la création par l'absence d'emploi (événement négatif de discontinuité selon Shapero).

Une typologie de l'effectif salarié selon la synthèse des contraintes des créateurs permet d'identifier les associations entre les modèles de créateurs et l'évolution de l'entreprise.

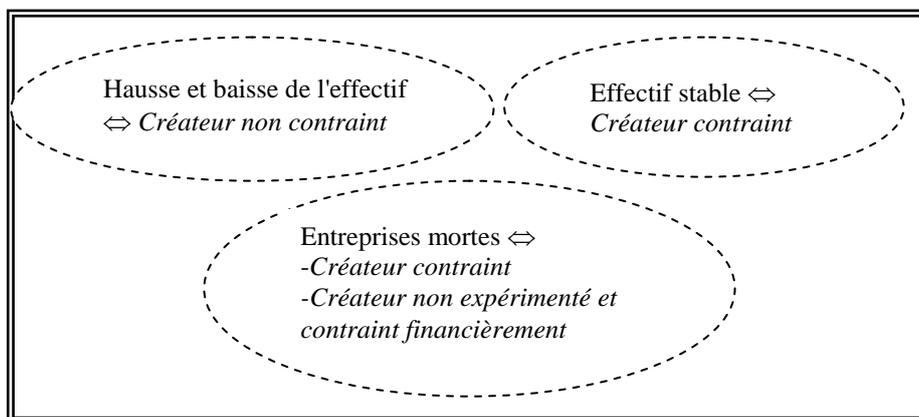


Figure 3 : Modèles de créateur et évolution de l'entreprise

L'arbre hiérarchique montre une opposition entre les entreprises mortes et les autres classes d'entreprises relativement au profil des créateurs. De manière assez inattendue, les entreprises dont l'effectif salarié est en hausse et celles dont l'effectif diminue ont le profil le plus proche. On observe donc une liaison assez ambiguë entre le poids des contraintes et le devenir des entreprises : si une atténuation des contraintes est liée à l'ensemble des entreprises vivantes (modèle des créateurs non contraints), ce modèle de créateurs se retrouve non seulement sur la catégorie des entreprises qui ont connu une hausse de leur effectif salarié mais sur celle dont l'effectif a baissé. 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 ». De plus des oppositions sur les caractéristiques personnelles des créateurs sont manifestes en ce qui concerne les différentes associations (cf annexe 5).

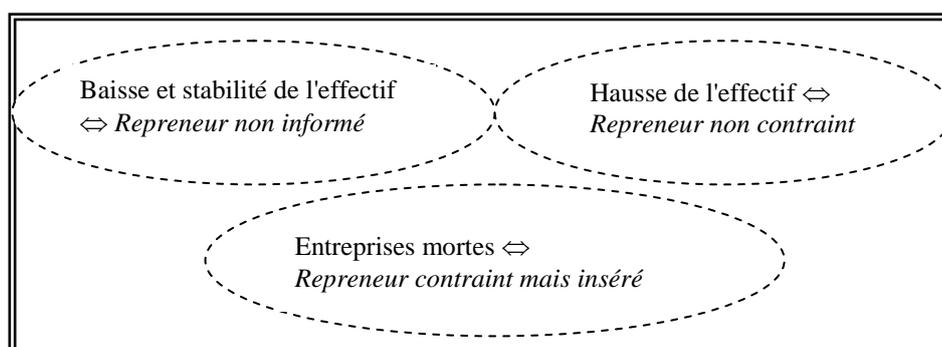


Figure 4 : Modèles de repreneur et évolution de l'entreprise

L'arbre hiérarchique montre une opposition entre les entreprises mortes et les autres classes d'entreprises relativement au profil des repreneurs, et parmi les entreprises vivantes l'opposition renvoie aux entreprises dont l'effectif est en hausse par rapport aux deux autres classes. A 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.

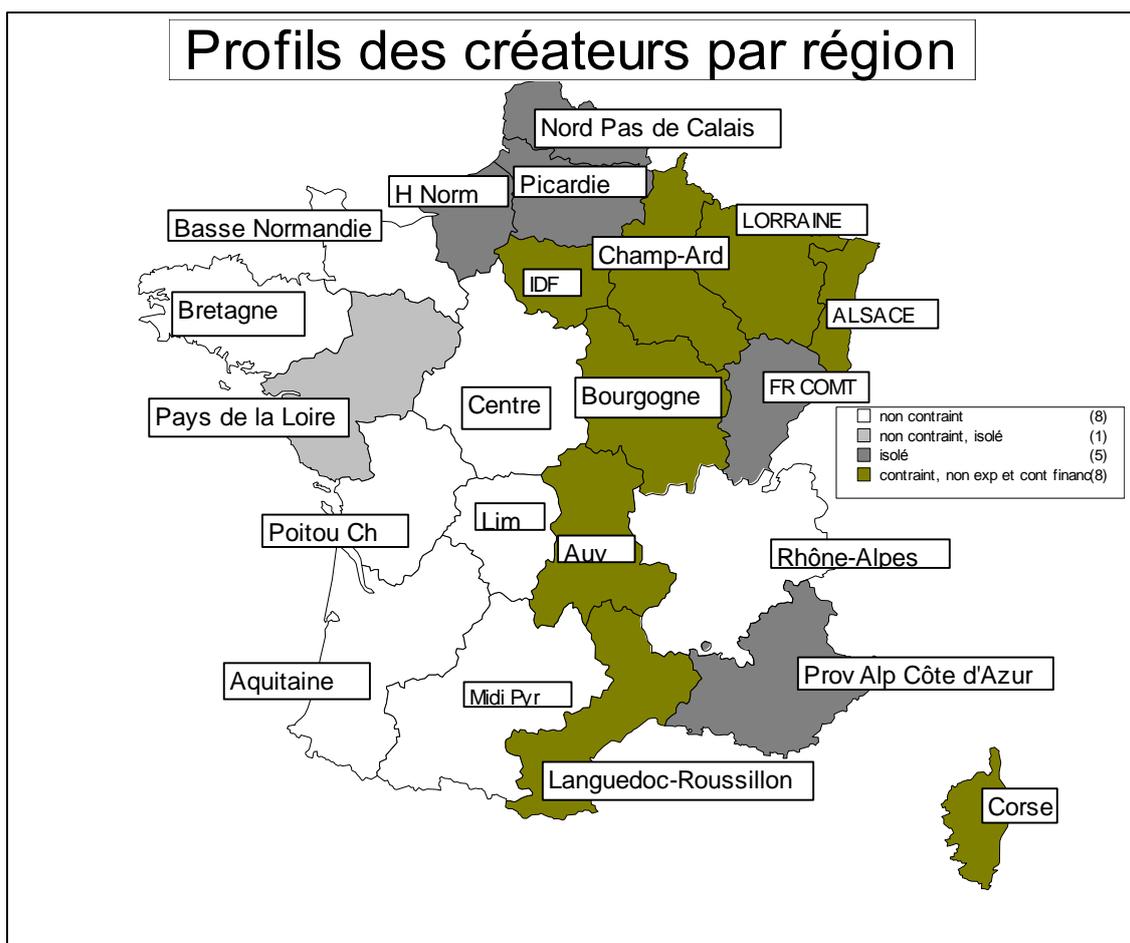
L'absence de contraintes au démarrage pour les repreneurs concourt au développement de l'entreprise ce qui n'est pas nécessairement le cas pour les créateurs.

2- LES ELEMENTS D'UNE CARACTERISATION REGIONALE DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS

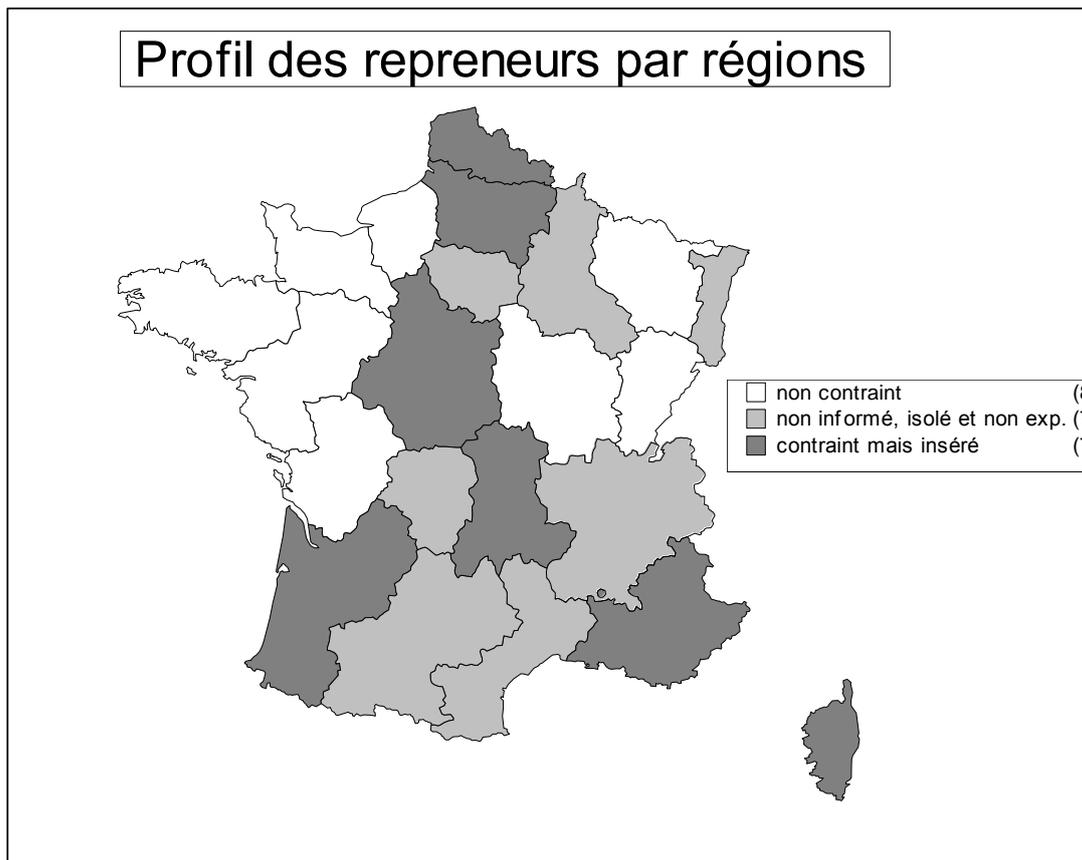
Nous allons maintenant rechercher comment ces différents profils de créateurs et de repreneurs, ainsi que leurs associations avec l'évolution des effectifs salariés, s'intègrent dans l'espace régional français. Nous étudierons également si l'opposition des régions relatives au profil des créateurs reproduit celle relative au profil des repreneurs. Nous rechercherons 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).

2.1. La caractérisation des régions selon les profils

Une classification hiérarchique ascendante a été réalisée à partir des quatre modèles de créateurs et de repreneurs. Une coupure de l'arbre en quatre classes pour les créateurs et en trois classes pour les repreneurs permet de faire ressortir l'existence de groupes homogènes de régions selon le profil type de ces deux sous-populations (cf tableau 3). Cette analyse nous permet de montrer le type de profils de nouveaux entrepreneurs qui différencie les régions françaises.



Carte 1 : positionnement des régions françaises relativement aux profils des créateurs



Carte 2 : positionnement des régions françaises relativement aux profils des repreneurs

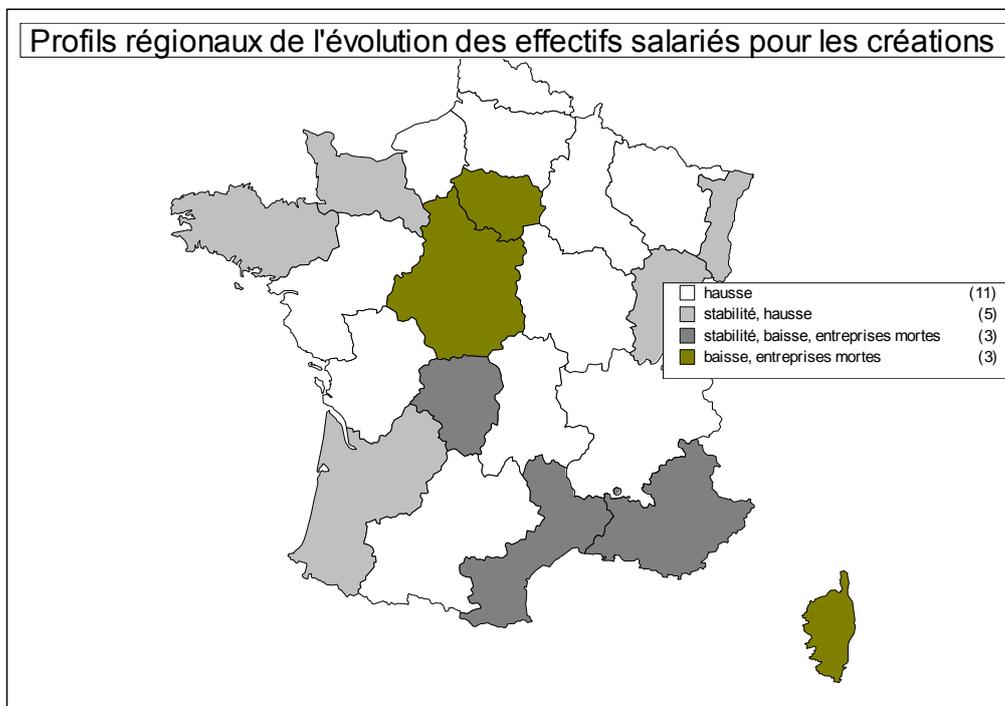
Certaines régions françaises ressortent comme étant caractéristiques du seul profil du créateur non contraint ou de celui du repreneur non contraint¹⁸ alors qu'au sein d'autres régions deux profils apparaissent.

On observe que le modèle "non contraints" 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 contrainte. A 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 ressort quant à l'intensité des contraintes à la création d'entreprises selon la modalité de la création.

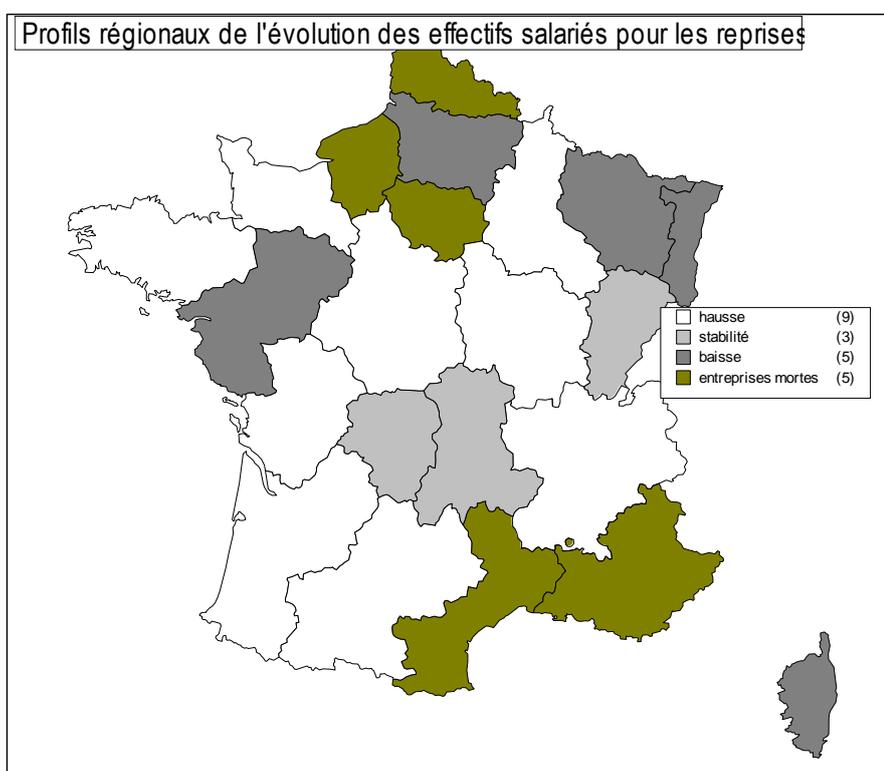
¹⁸ Les repreneurs des régions correspondant au profil du "repreneur non contraint" se caractérisent par un âge relativement jeune, une motivation à la reprise liée au goût d'entreprendre et la nationalité française.

2.2. La caractérisation des régions selon l'évolution de l'entreprise

Une classification hiérarchique ascendante a été réalisée à partir des quatre classes caractérisant l'évolution de l'entreprise. Une coupure de l'arbre en quatre classes permet de faire ressortir l'existence de groupes homogènes de régions selon l'évolution des effectifs salariés des créations pures et des reprises de la région (cf tableau 4).



Carte 3 : Positionnement des régions françaises relativement à l'évolution des effectifs salariés pour les créations



Carte 4 : Positionnement des régions françaises relativement à l'évolution des effectifs salariés pour les reprises

On peut donc opposer deux groupes de régions françaises selon le contenu en emploi véhiculé par les créations pures. Un premier groupe qui regroupe les deux classes pour lesquelles on observe une évolution défavorable de l'effectif salarié (morte et baisse) comprend en particulier l'Île de France, Provence-Alpes-Côte-d'Azur et Languedoc-Roussillon¹⁹ caractérisées par une forte intensité entrepreneuriale (mesurée par le taux de créations d'entreprises par habitant) et par un poids important des créations pures dans les créations nouvelles (cf. cartes de l'annexe 6). Le mauvais résultat de l'Île de France tire vers le haut les autres régions françaises. Aussi un second groupe comprend un ensemble plus large de régions françaises pour lesquelles les créations pures se caractérisent davantage par une stabilité ou une hausse de leurs effectifs salariés²⁰ (16 des 22 régions françaises).

En ce qui concerne les reprises, on retrouve dans la classe des entreprises mortes l'Île de France, Provence-Alpes-Côte-d'Azur et Languedoc-Roussillon mais aussi la Haute-Normandie et le Nord-Pas-de-Calais. Dans la classe des baisses d'effectifs salariés, nous avons la Corse, la Picardie, les Pays de la Loire, la Lorraine et l'Alsace. 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'évènement entrepreneurial. Ainsi, le Nord-Pas-de-Calais, la Haute-Normandie, la Picardie, la Lorraine, l'Alsace et les Pays de la Loire sont des régions pour lesquelles les créations sont plutôt favorisées ce qui n'est pas le cas pour les reprises. On observe l'inverse pour le Centre et le Limousin.

En revanche, l'Île de France, Provence-Alpes-Côte-d'Azur, Languedoc-Roussillon et Corse ont le même profil quelque soit l'évènement entrepreneurial. Dans ces régions les nouvelles entreprises sont soit mortes, soit en baisse d'effectifs salariés au bout de 4 ans. Inversement certains régions présentent un milieu plutôt favorable à la croissance que ce soit pour les créations ou pour les reprises, Bretagne, Basse-Normandie, Aquitaine, Midi Pyrénées, Poitou-Charentes, Bourgogne, Franche-Comté, Lorraine et Rhône-Alpes. Certaines régions frontalières dont une partie de l'activité est tirée par les relations transfrontalières et une forte culture entrepreneuriale (Franche-Comté et Rhône-Alpes mais aussi l'Alsace pour les créations), se caractérisent par une hausse ou une stabilité de leurs effectifs salariés.

2.3. La caractérisation des régions selon l'association entre les contraintes et l'évolution des effectifs salariés

Nous avons ensuite croisé nos modèles de créateurs et de repreneurs avec l'évolution des effectifs salariés ce qui nous donne 16 classes par évènement entrepreneurial (par exemple non contraint/baisse, Non contraint/hausse etc...) et 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. Est-ce que l'on peut en déduire pour autant que les contraintes sont moins pertinentes pour la reprise ?

Pour les créateurs, les 5 types d'association relevées sont les suivantes :

¹⁹ mais aussi Centre, Limousin et Corse.

²⁰ 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 plutôt favorables à l'effectif salarié par les créations pures et à la différence de l'autre groupe de régions, les créateurs sont plutôt jeunes, de sexe masculin et de nationalité française.

Classe 1 : elle comprend les trois régions suivantes, l'Île de France, la Lorraine et la Corse. On a une domination des modèles de créateurs contraints sans différenciation de l'évolution future de l'entreprise créée. En revanche pour les 2 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) et elle est aussi composée de plusieurs sous populations, des cadres, actifs de niveau Bac plus deux 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 créateurs sont caractérisées par le fait que le créateur est plutôt 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, Midi Pyrénées et l'Auvergne. On trouve en effet les classes isolé/hausse, isolé/stable, contraint/hausse. La population des créateurs est plutôt composée de jeunes ouvriers de formation technique ou sans diplôme, plutôt chômeur et dont la motivation est de retrouver un emploi.

Classe 3 : dans cette classe, les modèles non contraints sont associés à une évolution plutôt défavorable des entreprises. Elle est composée des régions Provence-Alpes-Côte-d'Azur et Languedoc-Roussillon. Cette classe comprend des femmes plutôt 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 plutôt 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 plutôt 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, il possède un bac général et technique ou un CAP/BEP/BEPC. La motivation de la création est l'opportunité.

Pour les repreneurs, 5 classes 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 avec des repreneurs d'origine plutôt étrangère, plutôt contraints et qui ont une évolution défavorable de leurs entreprises. Là encore toutes les autres classes sauf la deuxième classe (indifférent) sont caractérisées par le fait que ce sont plutôt des repreneurs d'origine française.

Classe 2 : elle regroupe 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 on a du mal à dégager clairement l'influence régionale.

Conclusion

En conclusion, l'intensité entrepreneuriale et les performances des nouvelles entreprises sont liées dans certaines régions alors qu'elles semblent plus déconnectées dans d'autres régions. Les points marquants qui ressortent sont les suivants :

La région capitale apparaît comme spécifique avec une intensité entrepreneuriale très forte²¹, une part des créations très importante dans le total des entreprises nouvelles et de mauvaises performances pour ses entreprises (créations et reprises). Par ailleurs, cette région se caractérise étonnamment par des créateurs et des repreneurs plutôt contraints. Une explication possible réside dans le fait que cette région accueille de façon significative des entrepreneurs étrangers. Cette région contribuerait à travers l'entrepreneuriat à participer à une certaine intégration sociale. Il reste que cette région offre dans le cas particulier des services aux entreprises de réelles opportunités de création et de bonnes chances de survie.

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 entrepreneuriale²². Les performances des entreprises sont plutôt mauvaises et nous avons plutôt affaire à des entrepreneurs contraints.

Les régions de vieille industrialisation en reconversion et à fort taux de chômage (Nord-Pas-de-Calais, Champagne-Ardenne, Picardie, la Lorraine présente un taux de chômage plus faible) sont plutôt des régions de faible intensité entrepreneuriale et à entrepreneurs contraints. Cependant les performances des entreprises sont inégales en ce qui concerne l'évolution des effectifs salariés selon la nature de l'événement entrepreneurial. Pour les créations, ces 4 régions présentent un environnement favorable à la croissance alors que pour les reprises, seule la Lorraine présente un environnement favorable.

Enfin certaines régions se distinguent en favorisant à la fois pour les créations et les reprises la croissance des entreprises. Ces régions sont Poitou-charentes, Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes la Franche-Comté, la Lorraine et dans une moindre mesure la Bretagne, la Basse-Normandie et l'Aquitaine.

²¹ Différents travaux (Ashcroft B., Love J.H. et E. Malloy, 1991, Keeble D. et S. Walkers, 1993, Guesnier B., 1994) montrent que la création d'entreprise est favorisée par l'urbanité en particulier par un effet demande qui se manifeste dans les grandes agglomérations surtout dans les secteurs des services aux ménages et aux entreprises et dans une moindre mesure dans les secteurs du commerce et de l'artisanat.

²² A 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. On constate aussi la migration de familles d'actifs vers les régions Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées qui entraîne la perte d'emploi pour un des membres de la cellule familiale et qui suscite en retour la création de nouvelles activités (Thireau, 1993).

Bibliographie

- ABDESSELAM R., BONNET J. et N. LE PAPE (2002), "An explanation of the life span of new firms : an empirical analysis on French data". Article révisé (mars 2002) pour une publication à la revue *Small Business Economics*. « «
- ASHCROFT B., J.H. LOVE et E. MALLOY (1991), "New firms formation in the British Counties with special reference to Scotland", *Regional Studies*, vol.25, p. 395-409.
- BONNEAU J. et B. THIRION (1997), "Création et devenir des entreprises créées de 1987 à 1995", *Insee résultats, coll. système productif*, n°125-126-127, Avril.
- BONNET J. (1997), "Les fortunes diverses du développement régional", *Revue Economie et Statistique*, septembre-octobre.
- CARLUER 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*, Paris1-Sorbonne.
- CIEPLY, Sylvie and Bernard PARANQUE (1998), "Le rationnement des petites entreprises sur le marché du crédit, mythe ou réalité", *Banques et Marché*, 33, avril.
- CIEPLY S. (2001), "New Initiatives to Bridge the Financial Gap for Innovative Firms in France", *Industry & Innovation*, vol. 8, n°2, August, pp. 159-178.
- 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", *Eurequa, cahiers de recherches*, n°48.
- DIDAY E. (1971), "La méthode des nuées dynamiques", *Revue de Statistique Appliquée*, 19, N°2, pp 19-34.
- GUISSO L., SAPIENZA P. et ZIGALES L. (2002), "Does Local Financial Development Matter ?", *NBER Working Paper Series*, May.
- GOLLAC, M.I et P. LAUHLE (1987), "La transmission du statut social : l'échelle et le fossé", *Economie et Statistique*, 199-200, 85-93.
- GUESNIER B. (1994), "Regional Variations in New Firms Formation in France", *Regional Studies*, vol.28, p.347-358.
- GUESNIER B., (1999), "Dynamique territoriale de la démographie des entreprises. Polarisation et processus cumulatifs", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5.
- HAGEN, E., 1962, *On the theory of the social change*, Homewood, Illinois, Dorset Press.
- KEEBLE D. et E. WEWER (1986), *"New firms and regional development in Europe"*, London, Croom Helm.
- KEEBLE D. et S. WALKER (1993), "New firms, small firms and dead firms : spatial patterns and determinants in the United Kingdom", *Regional Studies*, vol. ?, p.411-427.
- SHAPERO, A. (1975), "The displaced, uncomfortable entrepreneur", *Psychology Today*, 9 (6), 83-88.
- THIREAU V. (1993), *Les nouvelles dynamiques spatiales : à la redécouverte des territoires*, Editions L'Harmattan.
- VOLERY T. et I. SERVAIS (2001), *"Rapport 2000 sur l'entrepreneuriat en France"*, Global Entrepreneurship Monitor (G.E.M.), Ecole de Management, Lyon.

Annexe 1 : Dictionnaire des variables

1 . Pondération	(CONTINUE)		
POID - Pondération			
2 . Acte entrepreneurial (Création - Reprise)	(2 MODALITES)		
CREA - Créateur	REPR - Repreneur		
3 . Regions Françaises	(22 MODALITES)		
ILDF - Ile-de-france	BOUR - Bourgogne	BRET - Bretagne	RHAL - Rhône-Alpes
CHAR - Champagne-ardennes	NPCA - Nord-pas-de-calais	PCHA - Poitou-Charentes	AUVE - Auvergne
PICA - Picardie	LORR - Lorraine	AQUI - Aquitaine	LROU - Languedoc-Roussillon
HNOR - Haute-Normandie	ALSA - Alsace	MPYR - Midi-Pyénées	PACA - Pr. Alpes-Côte-Azur
CENT - Centre	FCOM - Franche-comté	LIMO - Limousin	CORS - Corse
BNOR - Basse-Normandie	PLOI - Pays de la loire		
4 . Sexe de l'entrepreneur	(2 MODALITES)		
HOMM - Homme	FEMM - Femme		
5 . Age de l'entrepreneur	(5 MODALITES)		
-25a - moins de 25 ans	3039 - 30-39 ans	4049 - 40-49 ans	50+ - 50 et plus
2529 - 25-29 ans			
6 . Catégorie Socio-Professionnelle Préalable	(9 MODALITES)		
ARTC - Artisan-Commerçant	AGME - Agent de maîtrise	EMPL - employé	ETUD - Etudiant + de 15 ans
CENT - Chef d'entreprise	PINT - Prof. intermédiaire	OUVR - Ouvrier	INAC - Inactif
CADR - Cadre			
7 . Occupation préalable	(4 MODALITES)		
ACTI - Actif	CH-1 - Chômeur < 1an	CH+1 - Chômeur > 1an	INAC - Inactif
8 . Niveau d'éducation	(4 MODALITES)		
CBBE - CAP/BEP/BEPC	BAGT - Bac général-tech.	B+2+ - Bac+2 et plus	NDIP - Sans diplôme
9 . Nationalité	(3 MODALITES)		
FREN - Française	EURO - Union Européenne	NEUR - Hors U. Européenne	
10 . Motivation pour l'acte d'entreprendre	(5 MODALITES)		
NIDE - Nouvelle idée	OPPO - Opportunité	UNEM - Sans emploi	ENTE - Exemp.de l'entourage
TFEN - Goût d'entreprendre			
11 . Contrainte technique	(2 MODALITES)		
PTEC - PC. Technique	TECH - C. Technique		
12 . Contrainte insertion	(2 MODALITES)		
CINS - C. Insertion	PINS - PC. Insertion		
13 . Contrainte informationnelle	(2 MODALITES)		
INFO - C. Informationnelle	PINF - PC. Informationnelle		
14 . Contrainte Financière	(2 MODALITES)		
FINA - C.Financière	PFIN - PC. Financière		
15 . Effectifs salariés (vivantes+mortes)	(4 MODALITES)		
BAIS - baisses	HAUS - hausses	MORT - mortes	STAB - stables
16 . Profils des repreneurs selon les contraintes	(4 MODALITES)		
NCON - Non contraint	NINF - Non informé	CINS - Contraint inséré	INEX - Isolé non expérimnt
17 . Profils des créateurs selon les contraintes	(4 MODALITES)		
NCON - Creat.non contraint	NECF - non.Exp et cont.fina	ISOL - Isolé	CONT - Creat. contraint
18 . Association repreneurs	(16 MODALITES)		
NCBA - Non contraint/baisse	NIBA - Non informé/baisse	CIBA - Cont.inséré/baisse	INBA - isolé non.exp/baisse
NCHA - Non contraint/hausse	NIHA - Non informé/hausse	CIHA - Cont.inséré/hausse	INHA - isolé non.exp/hausse
NCMO - Non contraint/mortes	NIMO - Non informé/mortes	CIMO - Cont.inséré/mortes	INMO - isolé non.exp/mortes
NCST - Non contraint/stable	NIST - Non informé/stables	CIST - Cont.inséré/stables	INST - isolé non.exp/stable
19 . Associations créateurs	(16 MODALITES)		
NCBA - Non contraint/baisse	NEFB - Nexpcntfina/baisse	ISBA - Isolé/baisse	COBA - Contraint/baisse
NCHA - Non contraint/hausse	NEFH - Nexpcntfina/hausse	ISHA - Isolé/hausse	COHA - Contraint/hausse
NCMO - Non contraint/mortes	NEFM - Nexpcntfina/mortes	ISMO - Isolé/mortes	COMO - Contraint/Mortes
NCST - Non contraint/stable	NEFS - Nexpcntfina/stables	IS12 - Isolé/stables	COST - Contraint/Stables

Annexe 2

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	-
		Etudiant (plus de 15 ans)	
		Inactif	
	Niveau d'éducation	Sans diplôme	-
		Diplôme d'un niveau CAP/BEP/BEPC	+
		Diplôme du baccalauréat général ou technique	+
Diplôme universitaire Bac + 2 et plus		+	
Discontinuité ou déplacement	Activité préalable	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	+

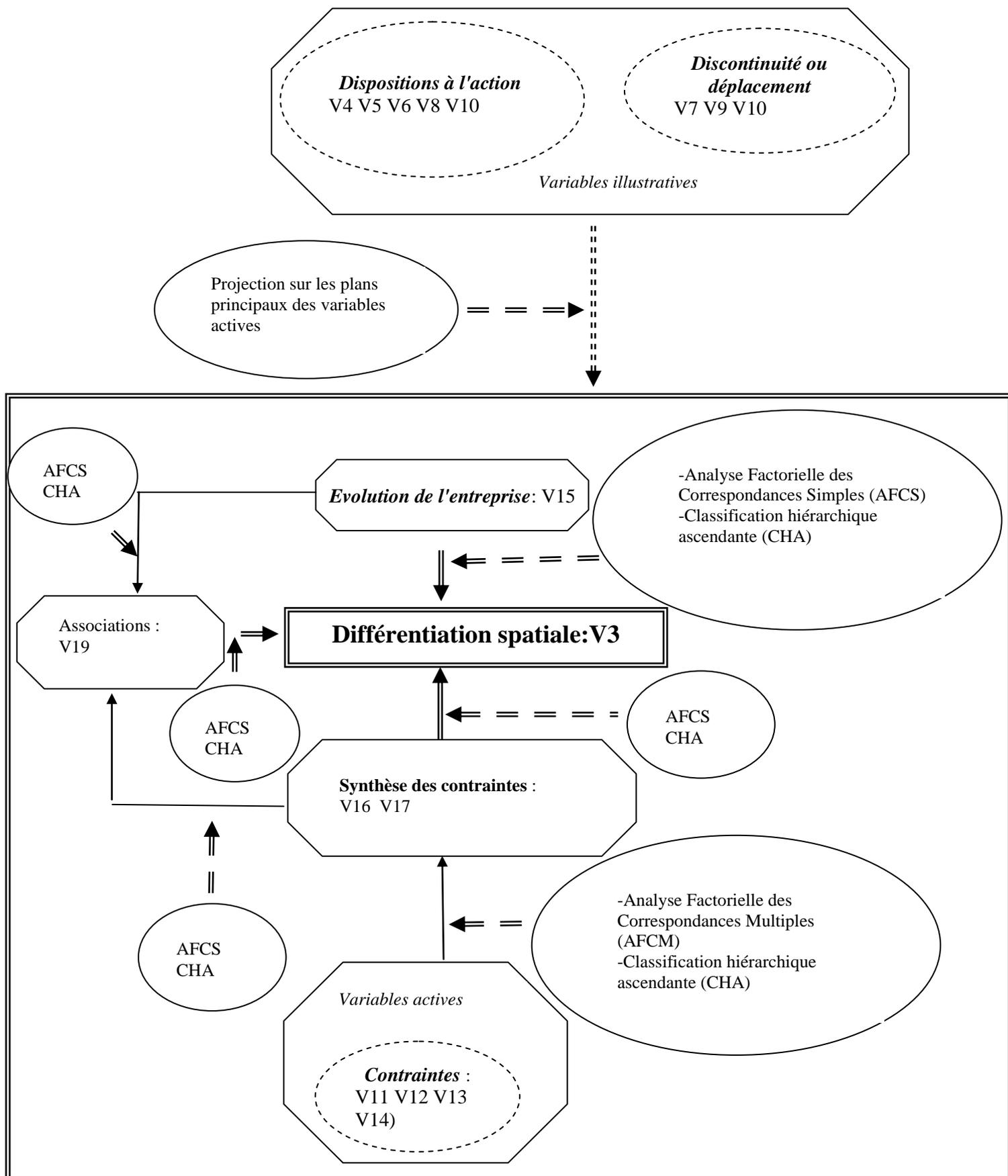
Source, élaboration propre à partir de l'enquête Sine 1994 et les chiffres de l'Insee.

- 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 : l'identification des quatre types de contraintes à la création-reprise

	Questions enquête SINE	Modalités des réponses	Identification des contraintes
Contrainte d'insertion	<i>"Avez-vous ou avez-vous eu des personnes dans votre entourage qui sont ou ont été entrepreneurs ?"</i>	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
		Oui, des membres de la famille et des amis	⇒ Contrainte d'insertion non décelée
Contrainte technique	<i>"Dans quel secteur avez-vous acquis des compétences durant votre activité précédente ?"</i>	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	<i>"Avez-vous demandé un prêt bancaire ?"</i> <i>"Avez-vous obtenu ce prêt bancaire ?"</i> <i>"Quel est le montant investi au démarrage de l'entreprise ?"</i>	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 25 000 francs	⇒ Contrainte financière décelée
		Prêt bancaire non demandé pour un montant investi supérieur à 25 000 francs	⇒ Contrainte financière non décelée
Contrainte informationnelle	<i>"Avez-vous entrepris des études spécifiques, des enquêtes etc. avant de créer votre entreprise ?"</i> <i>"Avez-vous pris contact avec vos clients avant la création de votre entreprise ?"</i>	Pas d'études ou d'enquêtes réalisées et pas de contact avec les clients	⇒ Contrainte informationnelle décelée
		Pas d'études ou d'enquêtes réalisées mais prise de contact avec les clients	⇒ Contrainte informationnelle non décelée
		Etudes ou enquêtes réalisées mais pas de contact avec les clients	⇒ Contrainte informationnelle non décelée
		Etudes 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 : variables illustratives de deux associations sur les modèles de créateurs

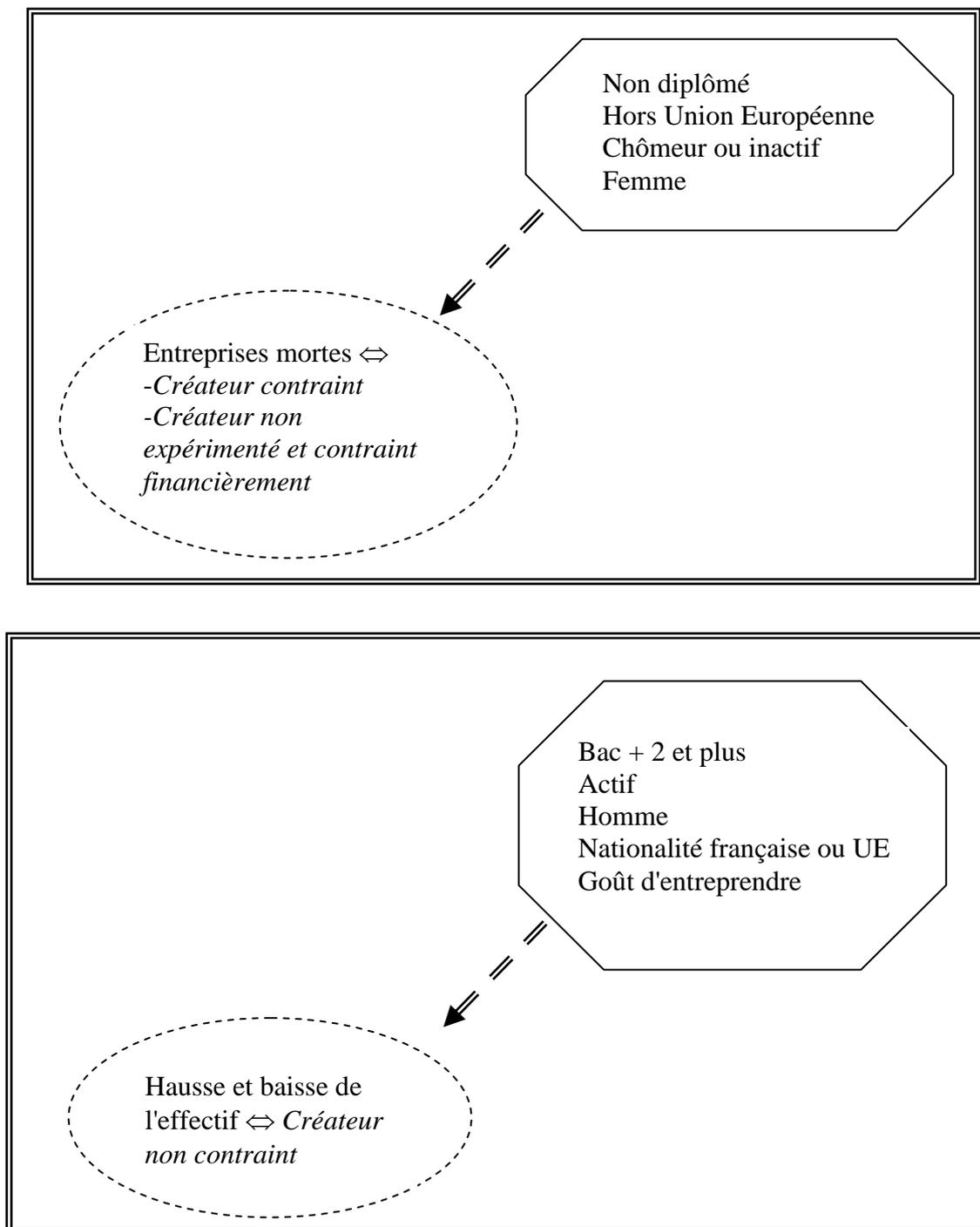
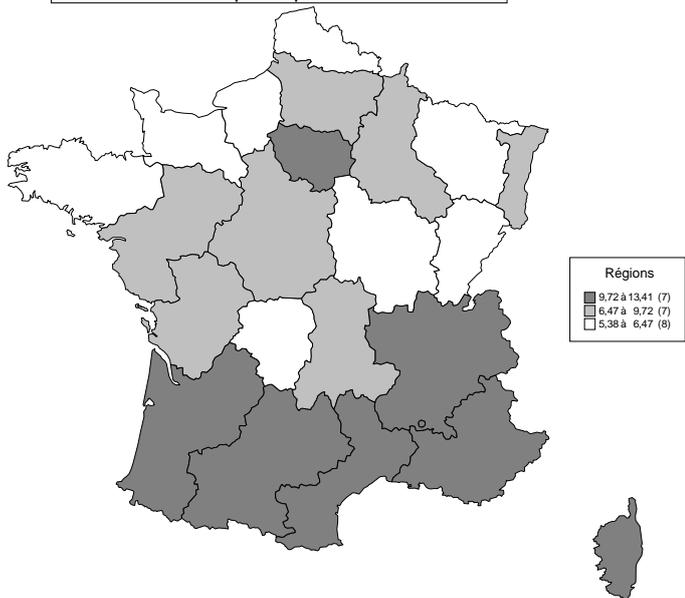


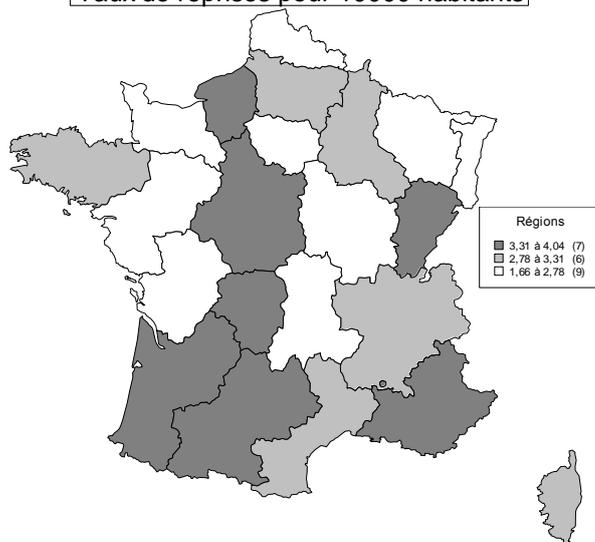
Figure : Variables illustratives de l'association sur les entreprises dont l'effectif est en baisse ou en hausse

Annexe 6 : intensité entrepreneuriale et part des reprises dans le total des entreprises nouvelles

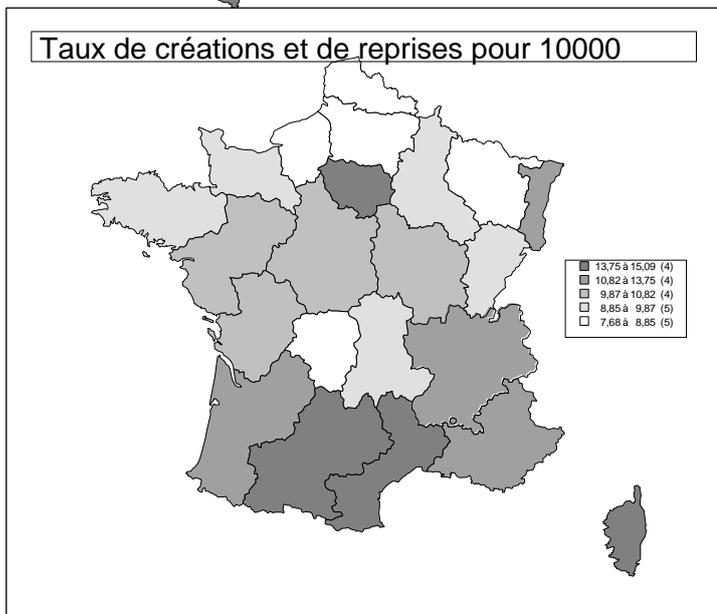
Taux de créations pures pour 10000 habitants



Taux de reprises pour 10000 habitants



Taux de créations et de reprises pour 10000



Part des créations pures dans le total des entreprises nouvelles

