

## Études empiriques - Vie et mort des entreprises. Réflexions sur les dynamiques de renouvellement des tissus économiques

In: Revue d'économie industrielle. Vol. 69. 3e trimestre 1994. pp. 75-91.

---

Citer ce document / Cite this document :

Jayet Hubert, Torre André. Études empiriques - Vie et mort des entreprises. Réflexions sur les dynamiques de renouvellement des tissus économiques. In: Revue d'économie industrielle. Vol. 69. 3e trimestre 1994. pp. 75-91.

doi : 10.3406/rei.1994.1539

[http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/rei\\_0154-3229\\_1994\\_num\\_69\\_1\\_1539](http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/rei_0154-3229_1994_num_69_1_1539)

---

# VIE ET MORT DES ENTREPRISES

## RÉFLEXIONS SUR LES DYNAMIQUES DE RENOUVELLEMENT DES TISSUS ÉCONOMIQUES

### INTRODUCTION

Alors que les tests empiriques de mesure des performances et d'évaluation des stratégies des entreprises font le plus souvent référence à deux champs traditionnels de l'économie industrielle, à savoir les analyses de barrières à l'entrée consécutives aux travaux de Bain et les tests du paradigme structures-comportements-performances, ils sont aujourd'hui remis en question en raison de leur inaptitude à appréhender de manière correcte la dynamique des stratégies d'acteurs (cf. Bernard et Torre, 1991). Plus précisément, alors que les travaux en termes de changement technologique et structurel, d'évolution et de mutations économiques se multiplient, on reproche maintenant aux approches du mainstream leur incapacité à analyser le renouvellement des tissus économiques et les phénomènes de turbulence des entreprises.

Il est clair que si l'on adhère à la vue selon laquelle les entreprises constituent les moteurs des changements intervenant sur un marché (Audtresh et Acs, 1991), le traitement bainien du processus d'entrée apparaît bien mutilant. Tout d'abord parce que les seules firmes retenues dans cette optique résultent d'une création ex-nihilo, en d'autres termes qu'il s'agit uniquement d'entreprises ou d'établissements nouveaux, à l'exception d'autres catégories (repérées par exemple par Khemani et Shapiro, 1988) telles que la mobilité intra ou interindustrielle, l'acquisition par diversification ou la réactivation après arrêt temporaire de l'activité. Ensuite parce que la définition et la mesure de l'entrée peuvent être sujettes à variation, qu'il s'agisse de dénombrer les nouvelles firmes, de prendre en considération le poids des entrants, d'effectuer une distinction entre l'entrée nette et brute (à savoir tenir compte de la sortie) ou de compter les firmes survivantes (Geroski, 1991a). Enfin parce que l'analyse en termes de barrières à la mobilité, initiée par Caves et Porter (1977), suggère une révision des conceptions traditionnelles au profit d'une approche en termes de sous-groupes (taille des firmes, localisations, secteurs) auxquels doivent s'adresser les entrants potentiels.

Dans une tentative de dépassement de ces limites, la littérature contemporaine met avant tout l'accent sur le caractère de réussite des entrées, en insistant sur le fait que le taux d'échec des nouveaux entrants est particulièrement important et que le processus d'installation sur le marché présente une dimension transitoire forte qui s'illustre par la présence des stratégies de « hit and run » et par les sorties fréquentes (Eaton et Lipsey, 1980). Face à cette sélection, on peut affirmer que l'entrée comporte des composantes permanentes et transitoires et que les deux dimensions sont fortement liées, comme on le verra plus loin (cf. Dunne et Roberts, 1991), les industries ou les tissus économiques présentant généralement des taux comparables d'entrées et de sorties. La survie sur le marché dépend en effet de la capacité des nouveaux entrants à se transformer en compétiteurs, ce qui signifie que le jeu de la concurrence implique non seulement les autres entrants mais également les firmes déjà installées sur le marché. Ainsi, on voit bien que l'enjeu des recherches consacrées aux stratégies et aux performances des entreprises s'est déplacé vers deux nouveaux terrains :

— la difficulté de la survie, plutôt que les problèmes d'entrée. On considère maintenant, pour reprendre les termes de Geroski (1991b), que « l'entrée est facile, mais pas la survie », et qu'il est donc nécessaire d'étudier les conditions de réussite des entreprises sur le marché ;

— le renouvellement des tissus économiques, qui est conditionné largement par l'apparition et la pérennisation de nouvelles firmes (au sens large évoqué plus haut). On peut en effet considérer que les entrants qui connaissent le succès contribuent, par leur dynamisme, à une amélioration des performances ainsi qu'à une évolution positive des systèmes nationaux et régionaux de production et d'innovation.

## **I. — LE CONSTAT**

### **Le parallélisme entre flux**

Une réflexion superficielle conduit à la conclusion qu'un contexte économique favorable à la croissance devrait favoriser la création et le développement des entreprises, d'où plus de croissance, moins de déclin et moins de cessations d'activité. Il n'en est rien. Le constat de base est celui d'une nette corrélation positive entre taux de création et de disparition, de croissance et de suppression. Les activités économiques, les zones géographiques et les périodes où l'on crée le plus d'entreprises sont aussi celles où les cessations d'activité sont les plus fortes, où les taux de croissance des entreprises existantes en expansion sont les plus forts et où les taux de diminution des entreprises en déclin sont les plus élevés.

Donnons quelques illustrations de ce constat. Utilisant les données du recensement industriel américain entre 1963 et 1982, Dunne, Roberts et Samuelson (1988) aboutissent à la conclusion que les activités ayant les taux d'entrée les plus élevés sont aussi celles qui ont les taux de sortie les plus élevés. Partant d'une source statistique différente sur le même pays, Davis et Haltiwanger (1991) parviennent à des conclusions similaires. Les flux de créations d'emploi par les établissements en croissance et de destruction d'emploi par les établissements en déclin ou disparus représentent chaque année en moyenne 10 % des emplois en début d'année, soit beaucoup plus que la variation annuelle du stock d'emplois qui résulte de la

combinaison de ces deux flux. Comme précédemment, les taux de création et de suppression sont simultanément élevés ou simultanément faibles dans les mêmes secteurs d'activité, avec une corrélation de 0,76 entre les répartitions sectorielles des deux indicateurs. Au niveau français, trois études sont disponibles. Outre le modèle de défaillance présenté par Marco et Rainelli (1986) et les études en termes d'endettement des firmes (Bordes et Mélitz, 1992), Fleury (1988) a utilisé les fichiers SIRENE pour étudier la hiérarchie régionale des taux de création d'entreprises et de leurs taux de survie après trois ans et a retrouvé, au niveau régional, le parallélisme constaté par les auteurs américains au niveau sectoriel : les régions où les taux de création d'entreprises sont les plus élevés sont celles où, du fait de disparitions plus nombreuses, les taux de survie après trois ans sont les plus faibles. Un constat analogue ressort des informations collectées par Guesnier (1985) auprès de la CEPME. Plus récemment, Jayet (1993), exploitant les fichiers SIRENE, a analysé les répartitions sectorielle et spatiale des taux de créations et de suppressions d'établissements pour la période 1988-1992. Taux de créations et de suppressions sont sensiblement de même taille et représentent, suivant les années, de 9 à 11 % du stock d'établissements. Les flux sont nettement plus importants que la variation nette, de - 0,5 % en moyenne, qui résulte de leur conjonction. Enfin, l'analyse simultanée des dimensions sectorielle et géographique fait ressortir une variabilité nettement plus forte et une pertinence beaucoup plus grande des différences entre secteurs que des différences entre zones géographiques.

Toujours sur le cas français, on peut ajouter les travaux de Asmussen (1990) et l'analyse des facteurs de défaillance réalisée par Blazy, Charlety et Combiér (1993), ou encore les statistiques de l'ANCE (Agence Nationale pour la Création d'Entreprises) (cf. par exemple ANCE, 1994) sur la question des performances postentrée des firmes françaises au cours des périodes 1978-1993 et 1987-1993, qu'il s'agisse des entreprises créées ex-nihilo ou des autres types de renouvellement des tissus productifs (ces résultats sont déjà présentés partiellement in Levratto et Torre, 1994). Trois catégories de variables sont identifiées dans cette étude :

- la création pure, qui fait référence au nombre de firmes créées ex-nihilo chaque année dans une industrie ;
- la diversification, qui correspond aux acquisitions inter ou intra-industrielles au cours de la période ;
- la réactivation, qui concerne uniquement ici les PMI recouvrant leur activité après une période de cessation.

Les résultats de ces études montrent que le nombre annuel d'entrants, et tout particulièrement d'opérations de diversification, décroît depuis 1988, consécutive au croissance importante au cours des années quatre-vingt, peut-être à la suite du manque de fonds financiers et aux problèmes au niveau européen générateurs d'anticipations négatives de la part des entrepreneurs (Finance et Mesleard, 1993). Une analyse plus poussée révèle des différences importantes selon les secteurs. Ainsi, le niveau total de créations (ex nihilo plus diversification) est particulièrement faible dans le secteur de la construction, alors qu'on note un accroissement important d'entrants dans les transports et les télécommunications. De manière générale, le nombre d'opérations de diversification est plutôt faible, à l'exception notable du commerce, peut-être plus exposé à la concurrence internationale.

Si l'on en croit Bonneau (1992), la création constitue la clef du processus de renouvellement du tissu économique français, étant donné le fait que plus de 30 % des firmes ont été créées ou acquises au cours des cinq dernières années. Ainsi, en 1991, on a enregistré 180 000 créations ex-nihilo sur un total de 2 400 000 entreprises françaises. Ce résultat, qui indique un renouvellement constant des entreprises appartenant au parc, ne doit pas être pour autant interprété comme un indicateur de croissance forte du nombre de firmes françaises, car les faillites sont également nombreuses. En effet, l'étude met bien en évidence le lien fort existant entre entrée et sortie sur le marché (par exemple, 53 % des sorties sont le fait de nouvelles entreprises (moins de cinq ans)), qui conduit à un accroissement lent, mais régulier, du parc. Toutes choses égales par ailleurs, le nombre croissant d'entrants (du moins jusqu'au début des années quatre-vingt-dix) a longtemps entraîné un accroissement parallèle du nombre de sortants (cependant toujours plus faible), dû au niveau élevé de faillites durant les cinq premières années mais également au fait que le taux marginal de création est largement lié à la présence de firmes vulnérables sujettes à un fort taux de disparition.

La décroissance de l'entrée au début des années quatre-vingt-dix, telle qu'elle est analysée dans ce panel, peut être liée à l'important contingent de petites firmes créées ex-nihilo, (plus de 53 % d'entreprises individuelles selon Finance et Mesleard, 1993), mais également au large mouvement de diversification affectant le commerce et les services : si les nouveaux projets sont moins nombreux, ils sont également moins ambitieux et impliquent moins de participants. Si l'on établit une distinction entre les différents types d'entrants, il est clair que les nouvelles filiales constituent les premiers contributeurs à la croissance de l'emploi. Toutefois, au cours de la période 1986-1990, la majeure partie des nouveaux postes de travail est due aux firmes créées ex-nihilo, en raison de leur nombre particulièrement important.

### **Les phénomènes de cycles de vie**

En considérant l'ensemble des flux de création, croissance, mutations, déclin et disparition, on est conduit à s'intéresser aux évolutions temporelles de la taille des entreprises et ainsi à s'interroger sur l'existence de cycles de vie des entreprises, au cours desquels celles-ci passeraient par des phases successives qui fixeraient leur capacité de croissance, leur fragilité et leur solidité — en d'autres termes leur risque de disparition —. L'importance de mécanismes de cycles de vie n'apparaît pas seulement pour la compréhension des évolutions temporelles d'entreprises individuelles. Leur connaissance est également nécessaire pour expliquer les régularités généralement observées quant à la distribution des entreprises par taille. En quoi cette structure est-elle le produit de la conjonction de la structure des flux d'entrée et d'une distribution particulière des taux de croissance des entreprises relativement à l'âge et à la taille ? Et en quoi les variations de cette distribution sont-elles responsables des différences de niveaux de concentration ?

La loi d'évolution de la taille des entreprises la plus simple est la loi de Gibrat qui, sous sa forme la plus forte, postule que le taux de croissance d'une entreprise ou d'un établissement est une variable aléatoire indépendante de la taille et des croissances réalisées dans le passé. Peut-on vraiment la considérer comme l'expression d'un cycle de vie ? Ce serait plutôt le contraire. En ramenant l'évolution d'une entreprise à une marche aléatoire et donc en niant l'effet du passé, que ce soit

par l'intermédiaire de l'enchaînement des croissances qui détermine sa taille actuelle ou par l'intermédiaire des liaisons entre croissances successives, la loi de Gibrat est plutôt la négation de l'existence d'un cycle de vie : il n'y a pas véritablement de phases différenciées dans l'histoire de l'entreprise. Mais c'est précisément cette négation qui en fait l'intérêt. Rejeter ainsi l'hypothèse d'absence de cycles de vie est sans doute la meilleure manière de valider l'existence de ceux-ci, d'autant plus que les écarts du comportement des entreprises par rapport à cette référence qu'est la loi de Gibrat ont une cohérence qui dessine bien un déroulement logique.

Premier constat, quasi unanime dans les tentatives de vérification : le taux de croissance des établissements qui ne cessent pas leur activité pendant une période donnée est une fonction décroissante de la taille atteinte en début de période (cf. Mansfield (1962), Chester (1979), Kumar (1985), Evans (1987a et b), Dunne, Roberts et Samuelson (1988 et 1989b) ainsi que la plupart des articles passés en revue par Carroll (1983)). Evans (1987a et b) complète ce premier constat en analysant simultanément l'effet de la taille et de l'ancienneté. Il observe que le taux de croissance diminue avec la taille, même quand on maintient l'ancienneté constante et qu'il diminue avec l'ancienneté, même quand on contrôle l'effet de la taille. Ce résultat est confirmé par Dunne, Roberts et Samuelson (1988 et 1989b) qui s'intéressent également aux probabilités de cessation d'activité. Ils constatent que celles-ci diminuent avec l'âge à taille donnée et que, pour les établissements dépendants d'entreprises à établissements multiples, elles diminuent avec la taille à âge donné ; pour les entreprises mono-établissements, quand on contrôle l'effet de l'âge, l'effet de la taille n'est guère significatif.

Deuxième constat : la variabilité des taux de croissance diminue, en règle générale, avec l'âge et avec la taille (Singh et Whittington (1975), Chester (1979)). Troisième constat : les taux de croissance successifs sont auto corrélés positivement. Il y a donc une certaine persistance de la croissance au niveau de l'entreprise, des croissances élevées dans le passé étant le signe de bonnes chances de succès et de taux de croissance élevés à l'avenir. Cette autocorrélation positive a été constatée, là encore, par Singh et Whittington (1975). Elle a été analysée de manière rigoureuse par Chester (1979) qui a tenu compte de son éventuel effet perturbateur sur les procédures d'estimation pour aboutir, lui aussi, à un effet très nettement significatif. Cet enchaînement de succès ou d'échecs persistants trouve sa conclusion dans les modalités de survie de l'entreprise : comme le note Carroll (1983), la plupart des établissements qui disparaissent n'ont jamais connu de vrai succès. La conjonction de ces résultats conduit à l'image d'un processus où se succèdent des cohortes de nouveaux établissements qui, au départ de taille moyenne nettement inférieure aux établissements existants, sont soumises à deux forces de sens contraire. La première est le processus de disparition d'un certain nombre d'entre eux dont l'effet est une diminution, de moins en moins marquée quand l'ancienneté augmente, du nombre d'établissements présents dans la cohorte et de la taille globale de celle-ci. La deuxième force est la croissance des établissements survivants qui se traduit au contraire par une augmentation de la taille globale, au moins au début quand le taux de croissance moyen est élevé.

Ainsi les informations dont nous disposons sur la dynamique des entreprises font apparaître une phase initiale où celle-ci est fragile et instable, avec un risque élevé de cessation avant même d'avoir pu connaître le succès et des évolutions heurtées liées sans doute à la connaissance encore faible de ses possibilités et à la diffi-

culté à trouver un positionnement face à la concurrence. Peu à peu, l'entreprise se stabilise, ses chances de survie s'accroissent avec l'expérience acquise en même temps que l'adaptation progressive à l'environnement conduit à une stabilisation que l'on retrouve bien à travers la diminution avec l'âge de la moyenne et de la variance des taux de croissance. L'étude du cas français révèle alors que si l'entrée est importante, la survie est faible et les jeunes firmes survivantes souvent vulnérables. Ainsi, le taux de survie est seulement de 83 % après une année, et de 42 % après cinq années (Mesleard et Bonneau, 1992). Les entreprises créées ex-nihilo ont une durée de vie plus courte et sont davantage sujettes à faillite que les autres, peut-être parce qu'elles sont plus petites. Par ailleurs, si le taux de survie des nouveaux postes de travail est de 96 % après cinq ans pour les filiales, il est seulement de 60 % pour les firmes créées ex-nihilo. Ainsi, il semble bien que le degré important de turbulence constaté dans le parc des firmes françaises soit largement imputable aux plus petites et aux plus indépendantes des entreprises considérées, ce qui pose le problème des modalités de la concurrence.

### **Le rôle joué par la concurrence**

Comme on l'a déjà souligné dans une chronique précédente (Bernard et Torre, 1991), de nombreux auteurs considèrent maintenant que la réduction du fonctionnement d'un marché à sa structure et de la structure à un degré de concentration mesuré en général à partir de la distribution par tailles des entreprises donne une vision tronquée du niveau de la concurrence et de son évolution dans le temps (cf. par exemple, Mueller, 1991). Ainsi, de l'analyse de l'évolution d'indices de concentration industrielle globale et par secteurs au Canada, Baldwin et Gorecki (1989a) concluent que « le tableau que fournit ce type d'exercice est celui de changements insignifiants de la structure des marchés. Les tendances qui apparaissent ne suggèrent pas de vitalité particulière ni de dynamisme de la concurrence ». C'est que, en se contentant d'analyser les parts de marché des entreprises les plus importantes d'un secteur d'activité en négligeant l'identité de celles-ci, les études de concentration ne permettent pas de mesurer les parts de marché perdues par les uns et gagnées par les autres. Or, on peut difficilement accepter l'idée que la concurrence soit la même dans un secteur où les mêmes producteurs conservent sur la longue durée les mêmes parts de marché que dans un secteur où les entreprises figurant dans le groupe de tête ne sont plus les mêmes quelques années plus tard, avec des niveaux de concentration inchangés en début et en fin de période. Ces deux secteurs seront pourtant jugés de la même manière, au vu des seuls indices de concentration.

C'est en cela que l'analyse du renouvellement des tissus économiques modifie la vision conventionnelle de la concurrence à partir des niveaux de concentration. Elle conduit en effet à s'intéresser aux déplacements de parts de marché consécutifs à l'apparition et à la disparition, à la croissance et au déclin des entreprises qui composent un tissu industriel donné et poussée à mesurer le niveau de ces déplacements, à déterminer comment ils opèrent et à en apprécier les conséquences, notamment quant aux performances du tissu industriel concerné. C'est ce que font Baldwin et Gorecki sur l'industrie canadienne. À l'image statique donnée par la stabilité des taux de concentration, succède une image beaucoup plus dynamique. À court terme (un an), les taux de créations et de fermetures (environ 2 %) et les taux d'expansion et de contraction (entre 5 et 10 %) font apparaître des mouvements importants, essentiellement concentrés sur les petites entreprises. À long

terme, l'effet des expansions et des contractions a tendance à diminuer, les unes compensant les autres au gré des fluctuations de taille des entreprises existant sur l'ensemble de la période. Par contre, l'effet des créations et des disparitions reste stable, ne serait-ce que parce que les créations réussies sont en général suivies d'une période d'expansion pendant que les cessations qui ne sont pas attribuables à l'échec d'une tentative récente sont le plus souvent précédées d'une succession de contractions. Si de plus l'on tient compte des réorientations d'entreprises existantes, on constate qu'à long terme l'effet cumulatif des vagues successives d'entrées dans un secteur d'activité est considérable. Sur une période de dix ans, c'est en moyenne un tiers du marché qui change de mains (6 % dans les secteurs les plus stables, 72 % pour le plus instable). La moitié de ce changement est attribuable aux créations et aux disparitions, l'autre moitié aux changements de taille des entreprises qui se sont maintenues.

Dans le cas français, les résultats concernant les comportements de sortie sont complexes, ne serait-ce qu'en raison de la distinction pas toujours évidente entre cessation de l'activité et banqueroute. L'accroissement du nombre de banqueroutes est particulièrement important (de 30 700 en 1987 à 58 000 en 1992) et fortement localisé dans quatre secteurs : le BTP, le commerce hors alimentation, les hôtels, cafés, restaurants et les services à la production (Letowski, 1993). On note également que l'âge des entreprises joue un rôle important dans le processus de cessation d'activité et que le taux de faillite est supérieur à 50 % durant les cinq années qui suivent la création. Cette liaison vient renforcer la suspicion du lien entre création et faillite, car elle montre que les entreprises récemment créées sont également celles qui possèdent les taux de faillite les plus importants.

Qui plus est, il n'y a pas de relation simple entre niveau de concentration ou changement dans le niveau de concentration et niveau de renouvellement. Il faut donc analyser simultanément les dimensions liées au niveau de concentration et celles liées au niveau de renouvellement. En faisant cette analyse simultanée, Baldwin et Gorecki font apparaître l'importance des entreprises de niveau intermédiaire, qui dans un secteur d'activité se situent juste en dessous des plus grandes. C'est sur leur capacité à prendre et à conserver une part importante du marché, sur leur résistance à la concurrence, qu'elle vienne d'en haut ou d'en bas, que reposera une part importante du fonctionnement et du dynamisme du marché. La difficulté ne réside alors pas seulement dans l'élaboration d'indicateurs de renouvellement, permettant de calculer les déplacements de capacités de production et de parts de marchés résultant de ce renouvellement. Elle concerne également l'exigence de cohérence méthodologique entre d'une part les sources et les indicateurs utilisés pour la mesure de la concentration et du positionnement et d'autre part la mesure du degré de renouvellement et de ses effets.

### **Renouvellement et changement technologique**

L'une des conséquences essentielles du renouvellement du tissu économique est, à travers les changements d'identité et de taille des participants, d'être un des véhicules des changements techniques et organisationnels. Ce lien entre créations, disparitions, changements de taille, réorientations et incorporation du progrès technique dans l'activité industrielle apparaît bien dans les analyses de Baldwin et Gorecki (1990) portant sur la décennie 1970-1979. On constate que les créations d'établissements sont concentrées dans les segments les plus productifs, ceci étant

plus particulièrement vrai pour les créations entièrement nouvelles. Au sein de ces segments, les établissements nouvellement créés sont plus productifs que les établissements existants. Si l'on ne tient pas compte des différences de taille, cet écart de productivité n'est vraiment significatif que pour les établissements créés par des entreprises existantes. Mais on ne peut négliger le fait qu'en général la productivité décroît avec la taille et que les établissements nouvellement créés sont plus petits que la moyenne. En tenant compte des différences de taille, on constate alors que l'écart de productivité entre établissements créés et établissements existants est également significatif pour les créations entièrement nouvelles.

Du côté des changements de taille, on constate que le segment le plus productif en début de période a eu une proportion significativement plus faible que le segment moins productif d'établissements qui, par la suite, ont connu une forte croissance. Pour les cessations d'activité, on constate que celles-ci touchent essentiellement les établissements les moins productifs. Il faut certes, comme pour les créations, tenir compte des différences de taille puisque les établissements qui ferment sont de taille moyenne inférieure à ceux dont l'activité se poursuit et que cette différence de taille se traduit par une différence de productivité. Mais la prise en compte de l'effet de la taille ne modifie pas le résultat : à taille égale, l'établissement qui ferme est nettement moins productif que l'établissement dont l'activité se poursuit. Cette sous-productivité des cessations d'activité est particulièrement nette quand c'est l'entreprise elle-même qui ferme (entreprise mono-établissement ou fermeture de l'ensemble des établissements d'une entreprise). Elle est moins claire quand il s'agit de la fermeture d'un établissement appartenant à une entreprise dont l'activité se poursuit ailleurs. Le fait, Baldwin et Gorecki constatent que les entreprises existantes ne forment un établissement parce qu'il est moins productif que la moyenne mais parce qu'en ouvrant un nouvel établissement elles ont la possibilité d'avoir une productivité nettement supérieure à la moyenne. Quant aux créations de nouvelles entreprises, ce n'est pas forcément d'emblée qu'elles sont nettement plus productives que la moyenne. La création est le début d'un processus d'apprentissage qui, pour ceux des entrants qui survivent, se traduit par une forte croissance de la taille et de la productivité.

À titre de synthèse, on peut essayer de mesurer l'effet des différentes modalités de renouvellement du tissu industriel sur la croissance de la productivité. Toujours sur la même période 1970-1979, Baldwin et Gorecki (1990) parviennent à la conclusion que la création d'établissements est à l'origine de 27 % des gains de productivité, dont 20 % pour les créations d'entreprises nouvelles et 7 % pour les créations d'établissements par les entreprises existantes ; que les gains de parts de marchés par les établissements existants ont contribué pour 21 % à ces mêmes gains de la productivité, pendant que la contribution de la croissance de la productivité interne aux établissements existants est de 48 %. Enfin, 4 % sont attribuables aux gains de productivité des entreprises ayant perdu des parts de marché. On peut donc considérer que le renouvellement du tissu économique est responsable de près de la moitié des gains de productivité, que ce soit sous l'effet des créations d'entreprises ou à cause des déplacements de parts de marché au détriment des entreprises moins productives et au bénéfice de leurs concurrents plus productifs. L'autre moitié vient des améliorations technologiques dans les entreprises existantes.

## II. — LES EXPLICATIONS

### Les facteurs explicatifs liés à la concurrence et à la sélection

Une première série de facteurs explicatifs est, pour l'essentiel, reliée aux déterminants du niveau et des formes de concurrence entre entreprises. Les profits réalisés sur un marché sont d'abord un signal des opportunités qu'offre l'entrée sur celui-ci et déterminent sa force d'attraction à l'égard d'investisseurs potentiels. Les facteurs économiques qui élèvent la profitabilité d'un secteur d'activité ou d'une zone géographique particulière, y favorisent les créations. Mais, dans le long terme, des profits élevés ne peuvent se maintenir que si une partie des entreprises dispose d'un monopole pour l'écoulement de certains produits ou pour l'obtention de certains facteurs de production : accès privilégié grâce à une proximité spatiale, spécificité technologique, capacités entrepreneuriales particulières.

On se retrouve alors dans un contexte de « reproductibilité aléatoire » : il existe des différences de performances irréductibles, y compris entre entreprises identiques *a priori* utilisant une technique ou un mode de gestion accessible à tous (Lippman et Rumelt, 1982). Des profits élevés découragent alors l'entrée sur le marché car les concurrents potentiels savent qu'ils ne parviendront que difficilement au niveau de performances élevé que ces profits signalent, nécessaire pour leur permettre de lutter avec succès contre la concurrence. Apparaissent des incertitudes radicales, aucune action ne permettant de les réduire entièrement. Alchian (1950) souligne que ces incertitudes, sans lesquelles il ne peut y avoir de profitabilité de long terme, font disparaître les critères objectifs de sélection au profit des processus d'adaptation et de sélection auxquels ils sont confrontés.

La concurrence est donc l'ingrédient essentiel du processus de sélection. Elle s'organise autour de trois dimensions : les rendements croissants et économies d'échelles, la structure des marchés, les formes d'introduction de l'innovation.

Considérons d'abord les économies d'échelle. La faible taille des entreprises nouvellement créées implique qu'en présence de rendements croissants, en l'absence de circonstances favorables, la productivité des créations nouvelles est plus faible que la moyenne. Pour survivre, elles devront atteindre la taille minimale efficace au-delà de laquelle les rendements croissants jouent peu. Des rendements fortement croissants, des économies d'échelles importantes, sont de ce fait un des premiers obstacles à la création d'entreprises. Plus la taille minimale efficace est élevée, plus elle exige des investissements importants, plus elle sera difficile à atteindre.

Rendements croissants, barrières à l'entrée et à la sortie freinent la création d'entreprises. Sur les cessations d'activité, l'effet des rendements croissants est ambigu. Par contre, avec des coûts d'installation non récupérables l'entrepreneur, ne pouvant désinvestir sans pertes, est lié à son activité. De plus, des entrées nombreuses signalent la faiblesse de l'avantage dont disposent ceux qui sont déjà sur le marché, que les entrants peuvent alors concurrencer efficacement. Le désavantage plus faible des entrants et de leur nombre plus élevé renforcent la pression de la concurrence et conduit à des cessations plus nombreuses. Cet effet apparaît nettement dans l'analyse par Shapiro et Khemani d'un échantillon de 143 secteurs d'activité canadiens (Shapiro et Khemani, 1987). La mobilité, à l'entrée comme à la sortie, y apparaît réduite dans les industries ayant une taille minimale efficace

élevée, des besoins en capital importants, une forte proportion d'entreprises pluri-établissements.

Passons immédiatement au deuxième ingrédient du processus de sélection : la structure des marchés. Si un marché fortement monopolistique devrait décourager l'entrée de nouvelles entreprises, ceci tient à l'importance des rendements d'échelle et des barrières à l'entrée qui ont permis ce niveau de concentration. À niveau égal de rendements croissants et de barrières à l'entrée, un degré élevé de monopole devrait au contraire favoriser l'entrée de nouveaux concurrents. L'entreprise qui exploite sa situation de quasi-monopole en pratiquant des prix élevés permet à des concurrents moins performants d'apparaître ou de se maintenir, ce qu'il n'auraient pu faire dans un environnement parfaitement concurrentiel. À moins que le monopole ne tienne compte de cette possibilité de développement à terme de la concurrence dans la fixation de ses prix et, se sachant sur un marché contestable, baisse partiellement ses prix pour conserver sa position.

On ne saurait cependant réduire la structure du marché au degré de monopole qui y prévaut. Le degré de différenciation et les possibilités de substitution entre les différents produits qui y sont présents, la nature des variations qui l'affectent dans le temps et dans l'espace jouent ici un rôle important. Un marché fortement différencié, favorisant l'apparition de « niches » ne fonctionne pas comme un marché où le faible degré de différenciation entre produits et leur forte substituabilité sont un facteur d'intensification de la concurrence. On débouche alors sur une analyse de la dynamique du tissu économique proche des thèses écologiques, à la manière des sociologues industriels Freeman et Hannan (1983). La survie d'une organisation dépend de l'adaptation entre son degré de spécialisation et une variabilité de son environnement qui provient des différences plus ou moins grandes entre les états possibles et la fréquence dans le temps ou dans l'espace des changements d'état.

Pour s'accommoder de la variabilité de l'environnement, l'organisation dispose d'une palette de choix qu'on résumera par l'opposition entre l'organisation spécialiste, efficace dans un environnement particulier mais vulnérable aux changements d'environnement et l'organisation généraliste pouvant couvrir plusieurs environnements au prix d'une perte d'efficacité qui, dans chaque environnement, l'expose à la concurrence des spécialistes.

Il reste cependant à replacer les analyses de Freeman et Hannan dans un contexte d'analyse économique qui n'était pas le leur au départ en exploitant l'analogie entre la variabilité de l'environnement et de sa fréquence d'une part et d'autre part l'incertitude et l'attitude face au risque. Le choix d'une forme d'organisation généraliste est l'analogue d'une diversification de portefeuille, ce qui permet de préciser le choix du niveau de spécialisation de l'entreprise en fonction du degré et des formes de variabilité de son environnement comme la conséquence du choix d'un niveau de risque déterminé. De plus, l'analyse de Freeman et Hannan est pour l'essentiel menée en termes de variabilité temporelle. La transposer directement dans d'autres dimensions (spatiales, sociales) n'est pas sans danger, l'espace n'étant pas une simple extension du temps à deux dimensions. L'exemple de Carroll (1985) illustre indirectement ce point. Dans l'environnement étudié par ce dernier, c'est la dimension sociale qui est sujette à des variations fréquentes, d'où des niches écologiques petites et nombreuses permettant la coexistence de titres

généralistes exploitant les rendements croissants sans trop tirer parti de la spécificité des niches et de titres spécialisés exploitant la spécificité des niches sans bénéficier des rendements croissants. Une structure de ce type subsisterait-elle si cette variabilité apparaissait dans la dimension temporelle et non dans la dimension sociale ? Rien n'est moins évident, car la mise en route d'un titre spécialisé entraîne un minimum de coûts fixes que la variabilité temporelle de l'environnement ne permettrait pas de rentabiliser.

Le rôle joué par la variabilité interne à un marché doit aussi être complété par une analyse de la position du marché par rapport à d'autres marchés. D'un marché à l'autre, le niveau plus ou moins élevé des rémunérations salariales et la sécurité plus ou moins grandes des emplois salariés influencent l'attractivité relative de la création (ou la survie) d'entreprises et de l'embauche par un autre organisme (Storey et Jones, 1987). La proximité technologique, géographique ou hédonique entre deux marchés facilite les transferts d'un marché à l'autre quand ceux-ci se trouvent dans des situations très différentes. L'existence d'un marché d'équipements de « seconde main », alimenté par les fermetures d'entreprises et par les fluctuations d'entreprises existantes est un facteur de diminution d'une barrière à l'entrée importante. Des effets de ce type sont parfaitement visibles dans la variabilité conjoncturelle des taux de créations et de fermetures d'entreprises. Les premières sont négativement corrélées avec le volume de l'activité de l'année antérieure et positivement corrélées avec les mêmes variables pour l'année suivante (Highfield et Smiley, 1987) : les périodes de fin de crise apparaissent être les plus favorables à la création d'entreprise car, d'une part, c'est alors que l'emploi salarié est le moins attractif, à la fois sur le plan des rémunérations et des risques. D'autre part, les entreprises fermées à cause de la crise gonflent le stock de biens de production disponibles, diminuant le coût du capital nécessaire pour entrer dans l'industrie.

Il faut enfin, pour rendre compte de l'ensemble du processus, s'intéresser à sa dynamique et donc à l'ensemble des facteurs qui conduisent à des changements de position concurrentielle d'une entreprise, au premier chef desquels figure l'innovation technologique. Le mode d'introduction de celle-ci dans le tissu économique joue de ce fait un rôle important dans le niveau et les formes de renouvellement. Que l'innovation soit d'abord le fait d'entreprises nouvelles et l'on se trouve dans ce que Nelson et Winter (1982) et Winter (1984) appellent un régime entrepreneurial, par opposition au régime routinier favorable à l'innovation par les entreprises déjà installées. L'intérêt de cette distinction réside dans les différences de modalités de renouvellement des tissus économiques qui devraient les accompagner : le maintien d'une capacité innovante favorise la survie des entreprises existantes (Audretsch, 1991). Dans son analyse de 295 secteurs d'activité utilisant la base de données américaine sur les petites entreprises, celui-ci montre que la survie des nouvelles entreprises est, au début de leur existence, peu sensible au niveau d'innovation et donc au régime technologique.

Pendant cette période de démarrage, ce sont les facteurs traditionnels déjà passés en revue qui pèsent le plus lourd : niveau des rendements croissants et de barrières à l'entrée, degré de monopole. Mais, passée cette période de démarrage, le régime technologique a une influence significative. Le maintien d'une capacité d'innovation par l'entreprise qui a réussi à confirmer son entrée sur le marché est en effet très favorable à sa survie.

## **Les facteurs explicatifs de type entrepreneurial**

Au cœur du processus d'apprentissage qui permet à l'entreprise de se développer et de s'affirmer face à ses concurrents, se trouvent des facteurs humains, entrepreneuriaux et organisationnels : capacités techniques et de gestion, communication entre membres de l'entreprise, circulation interne et externe de l'information, etc... Certains milieux ayant une bonne dotation de ces facteurs sont des viviers de futurs entrepreneurs : petites entreprises, professions non manuelles par exemple (Beesley et Hamilton, 1984 ; Gould et Keeble 1983, Gudgin et Fothergill, 1984 ; Lloyd et Mason 1984).

Un premier pas a été franchi dans ce sens par Blanchflower et Meyer (1991) avec une analyse longitudinale des jeunes entrepreneurs en Australie et aux États-Unis. Si la possibilité de passer à l'emploi non salarié est effectivement plus élevée chez ceux qui travaillent dans une petite entreprise, d'autres facteurs influent également. La personne qui choisit de prendre un emploi non salarié est plutôt un homme et est plus âgée que la moyenne ; le fait d'être passé par l'apprentissage a également une influence favorable, ainsi que le fait d'avoir un niveau d'éducation élevé. À l'opposé, la probabilité de passage à l'emploi non salarié est faible chez les employés, les syndiqués et les personnes qui travaillent dans le secteur public.

Le capital humain de l'entrepreneur a également de l'importance pour la survie de l'entreprise. Les capacités d'innovation et d'apprentissage, déterminants pour se développer et affronter la concurrence, sont fortement influencées par le niveau et la structure de ce capital humain. C'est ce que montre T. Bates (1990) à partir de l'étude de l'enquête américaine sur les créateurs d'entreprise.

Cependant, quelle que soit leur importance, les facteurs humains au niveau individuel ne sauraient épuiser à eux seuls l'ensemble des déterminants de type entrepreneurial. Il faut y joindre des facteurs de type plus collectif. Le créateur est issu d'un groupe humain, d'un milieu social et économique dont les modes de fonctionnement pèsent sur la décision d'entreprendre et la capacité à la réaliser. L'importance d'un milieu entrepreneurial est une des hypothèses centrales des recherches du GREMI (Aydalot, 1986 ; Camagni, 1991). Les réseaux de relations qui façonnent ce milieu créent des ressources sur lesquelles le créateur d'entreprise peut s'appuyer et qui lui facilitent l'accès à d'autres ressources qu'autrement il pourrait difficilement mobiliser (Maillat, Crevoisier, Lecoq, 1991). Ce ne sont donc pas seulement les caractéristiques externes des milieux qu'il faut prendre en compte pour comprendre la genèse et le développement d'entreprises. C'est l'ensemble de la dynamique interne à ceux-ci.

Il en est de même de l'organisation interne à l'entreprise. Toute entreprise développe progressivement des acquis spécifiques lui permettant d'accroître la coordination entre ses membres et l'efficacité de chacun d'entre eux (Jayet, 1993). Le développement de ces acquis renforce l'efficacité de l'entreprise, mais la rend plus sensible aux changements d'environnement et donc au niveau et aux formes de variabilité de celui-ci. On retrouve, sous un angle interne à l'entreprise, les interactions entre la nature de l'entreprise et le type de niche écologique dans lequel elle se loge. Se plaçant dans cette perspective, Hannan et Freeman (1984) avancent que les sociétés modernes favorisent les organisations dont le fonctionnement

est fiable et suffisamment transparent pour qu'on puisse en rendre compte, en particulier de manière comptable. Les organisations doivent être fortement reproductibles, ce qui conduit à une institutionnalisation et une standardisation des procédures qui sont facteurs d'inertie. Les mécanismes de sélection à l'œuvre dans les sociétés contemporaines tendent donc à favoriser des organisations ayant une forte inertie.

### **III. — CONCLUSION : LA PERTINENCE DE LA DIMENSION LOCALE**

Ces éléments conduisent à considérer que la pertinence de la dimension locale pour l'analyse des tissus économiques est forte. Bien que typiques de techniques et de structures de production, barrières à l'entrée, rendements croissants peuvent être sensibles aux formes d'organisation locales et aux externalités qu'elles génèrent. En effet, ils n'interviennent pas forcément au niveau de l'entreprise isolée, mais peuvent jouer sur des entreprises liées entre elles par des réseaux de relations régulières, marchandes et non marchandes. Plus que la taille d'une entreprise, c'est la taille du réseau dans lequel elle est susceptible de s'insérer qui compte. L'accès local à un certain nombre de services et les possibilités locales d'externalisation d'une partie des fonctions peuvent être un facteur important d'atténuation de l'effet des rendements croissants et des barrières à l'entrée.

Il en est de même pour la structuration des marchés, leur niveau de concentration et l'existence de niches où l'activité peut se développer sur une base locale. Encore aujourd'hui, beaucoup de marchés conservent une dimension spatiale forte ; c'est en particulier le cas de la plupart des activités de prestations de services. Et ce même avec des biens ou des services homogènes dès que la fourniture de ceux-ci est soumise à des contraintes de transport ou de proximité qui parcellisent le marché dans l'espace. Qui plus est, comme le soulignent Lloyd et Mason (1984), de par leur faible taille, beaucoup d'entreprises en cours de création ou de création récente sont amenées à se positionner sur des marchés d'extension locale ou régionale et c'est donc la structuration de ceux-ci qui compte. Le degré de concentration locale des activités pour lesquelles les marchés sont structurés sur une base géographique est de ce fait susceptible de varier d'une région à l'autre et de contribuer ainsi à la variabilité spatiale des rythmes de renouvellement. Qui plus est, la dimension territoriale peut être par elle-même source de variabilité des produits et facteur de formation de « niches » sur lesquelles pourront se positionner les entreprises locales. Facteur de variété et de faible substituabilité, l'espace devient alors une source directe de structuration des marchés.

Quant aux modes d'incorporation de l'innovation technologique et à l'ensemble des facteurs conduisant à des changements de position concurrentielle d'une entreprise, la composante liée aux modes de fonctionnement territoriaux est susceptible de jouer un rôle essentiel. Si les rythmes de création de nouveaux établissements et la durabilité de ceux qui existent déjà sont fortement influencés par le fait que l'incorporation de l'innovation technologique vient plutôt des premiers que des seconds, il faut pour comprendre les formes et le niveau de renouvellement des tissus économiques locaux, examiner les modes de génération et de cheminement de l'innovation. Et ceux-ci sont fort variés d'un point du territoire à l'autre, avec des situations aussi contrastées que l'absence de toute source d'innovation locale autonome ou la dépendance étroite de celle-ci vis-à-vis de l'extérieur

d'une part et, d'autre part, l'existence d'un milieu diffus au sein duquel les innovations prennent progressivement corps.

Le niveau et les formes du capital humain et, de manière plus générale, de l'ensemble des ressources financières, matérielles et humaines que les futurs entrepreneurs peuvent obtenir mettent également en jeu un ensemble complet de structures territoriales. Si l'existence d'un milieu social où se transmettent la volonté et la capacité d'entreprendre est une source de futurs entrepreneurs, tous les facteurs locaux, comme l'importance relative des petites entreprises et de manière plus générale des professions indépendantes, qui favorisent la formation et le développement de ce milieu, devraient donc se traduire par des rythmes de renouvellement plus élevés. De même, l'attrait relatif de différentes formes d'emploi, en particulier l'emploi salarié d'un côté et l'emploi non salarié de l'autre, varie fortement d'un territoire à l'autre, reflétant des différences de statuts sociaux en fonction des traditions historiques. À ces facteurs sociologiques difficilement mesurables s'ajoutent des facteurs de type économique, en particulier le niveau relatif des salaires par rapport aux autres formes de rémunération ou le degré de sécurité des emplois salariés.

Enfin, le renouvellement des tissus économiques locaux entretient des liens forts avec le fonctionnement des marchés locaux de l'emploi. D'une part, les différents flux qui assurent le renouvellement d'un tissu économique se traduisent par des flux d'entrée et de sortie sur les marchés du travail. D'autre part, le type d'équilibre ou de déséquilibre qui prévaut sur ces marchés et la structure professionnelle de l'offre et de la demande sont une des composantes essentielles de ce fonctionnement économique local qui, à travers les déterminants économiques et entrepreneuriaux, influence le renouvellement d'un tissu économique. En sens inverse les marchés locaux de l'emploi influencent le renouvellement des tissus économiques par leur possibilité de satisfaire ou non les besoins de main d'œuvre des entreprises de création récente et par les alternatives qu'ils proposent à l'engagement effectif des futurs entrepreneurs dans la création d'entreprises.

#### BIBLIOGRAPHIE

- ALCHIAN A. (1950) : Uncertainty, evolution and economic theory. *Journal of Political Economy*, 58 : 211-221.
- ANCE (1994) : Créations d'entreprises. Évolutions et tendances depuis 1978, February.
- ASMUSSEN E. (1990) : Entrées et sorties dans l'industrie : impacts instantanés et cumulés ; Mimeo, University of Paris I.
- AUDRETSCH D.B. (1991) : New-firm survival and the technological regime. *Review of Economics and Statistics*, 73 ; 441-450.
- AUDRETSCH D.B. et ACS. Z.J. (1991) : Innovations as a Means of Entry ; in P.A. GEROSKI and J. SCHWALBACH (eds) : Entry and Market Contestability, Blackwell, Oxford and Cambridge.
- AYDALOT P. éditeur (1986) : Milieux innovateurs en Europe. Paris : GREMI.

- BALDWIN J.R., GORECKI P.K. (1989a) : Firm turnover and market structure : concentration statistics as a misleading practice. Queen's University Discussion Paper, 763.
- BALDWIN J.R. GORECKI P.K. (1989b) : Measuring the dynamics of market structure : concentration and mobility statistics for the canadian manufacturing sector. *Annales d'Économie et de Statistique*, 15/16 : 315-332.
- BALDWIN J.R., GORECKI P.K. (1990) : The contribution of the competitive process to productivity growth : the role of firm and plant turnover. Queen's University Discussion Paper, 763.
- BATES T. (1990) : Entrepreneur human capital inputs and small business longevity. *Review of Economics and Statistics*, 72 : 551-559.
- BEESELEY M.E., HAMILTON R.T. (1984) : Small firms' seedbed role and the concept of turbulence. *Journal of Industrial Economics*, 33 : 217-231.
- BEESELEY M.E., HAMILTON R.T. (1986) : Births and deaths of manufacturing firms in the Scottish regions. *Regional Studies*, 20 : 281-288.
- BERNARD et TORRE (1991) : L'énigme du chaînon manquant, ou l'absence des stratégies dans les vérifications empiriques du paradigme SCP. *Revue d'Économie Industrielle*, 3<sup>e</sup> trim., n° 57.
- BLANCHFLOWER D.G., MEYER B.D. (1991) : A longitudinal analysis of young entrepreneurs in Australia and the United States. NBER Working Paper, 3746.
- BLAZY R. CHARLETY P. and COMBIER J. (1993) : Les défaillances d'entreprises : des difficultés visibles plusieurs années à l'avance ; *Économie et statistique*, 268/269, 101-111.
- BORDES C. and MELITZ J. (1992) : Endettement et défaillances d'entreprises en France ; *Annales d'économie et de statistique*, October-December, 28, pp. 88-106.
- BONNEAU J. (1992) : Poids de la création dans le parc, relations entre la création et le parc ; ANCE, October.
- BONNEAU J. et LETOWSKI A. (1993) : Les défaillances d'entreprises. Deux idées fausses ; *Objectif PME*, n° 9, August.
- CAMAGNI R. éd. (1991) : Innovation networks. Belhaven Press, Londres.
- CARROLL G.R. (1983) : A Stochastic model of organizational mobility : review and reanalysis. *Social Science Research*, 12 : 303-329.
- CARROLL G.R. (1985) : Concentration and specialization : dynamics of niche within populations of organizations. *American Journal of Sociology*, 90 : 1262-1283.
- CAVES R., PORTER M. (1976) : From entry to mobility barriers. *Quarterly Journal of Economics*, 91 : 241-261.
- CHESHER A. (1979) : Testing the law of proportionate effect. *Journal of Industrial Economics*, 27 : 403-411.
- DAVIS S.J., HALTIWANGER J. (1991) : Gross job creation, gross job destruction and employment reallocation. NBER Working Paper, 3728.
- DUNNE T., ROBERTS (1991) : Variation in Producer Turnover across US Manufacturing Industries ; in P.A. GEROSKI and J. SCHWALBACH (eds) : Entry and Market Contestability, Blackwell, Oxford et Cambridge.
- DUNNE T., ROBERTS M.J., SAMUELSON L. (1988) : Patterns of firm entry and exit in US manufacturing industries. *Rand Journal of Economics*, 19 : 495-515.
- DUNNE T., ROBERTS M.J., SAMUELSON L. (1989a) : Plant turnover and gross employment flows in the US manufacturing sector. *Journal of Labor Economics*, 7 : 48-71.

- DUNNE T., ROBERTS M.J., SAMUELSON L. (1989b) : The growth and failure of US manufacturing plants. *Quarterly Journal of Economics*, 104 : 671-698.
- EATON B.C., LIPSEY R.G. (1980) : Exit barriers and entry barriers : the durability of capital as a barrier to entry. *Bell Journal of Economics*, 11 : 721-729.
- EVANS D.S. (1987a) : Tests of alternatives theories of firm growth. *Journal of Political Economy*, 95 : 657-674.
- EVANS D.S. (1987b) : The relationship between firm growth, size, and age : estimates for 100 manufacturing industries. *Journal of Industrial economics*, 35 : 567-581.
- FINANCE S. et MESLEARD Ph. (1993) : Statistiques 1992 autour de la création d'entreprises, ANCE, avril.
- FLEURY M. (1988) : Les régions au palmarès de la création d'entreprise. *Économie et Statistique*, 215.
- FREEMAN J., HANNAN M.T. (1983) : Niche width and the dynamics of organizational populations. *American Journal of Sociology*, 88.
- GEROSKI P.A. (1991a) : Market dynamics and entry, Blackwell, Oxford et Cambridge.
- GEROSKI P.A. (1991b) : Some Data-Driven Reflections on the Entry Process ; in P.A. GEROSKI and J. SCHWALBACH (eds) : Entry et Market Contestability, Blackwell, Oxford et Cambridge.
- GOULD A., KEEBLE D. (1983) : New firms and rural industrialization in East Anglia. *Regional Studies*, 18 : 189-202.
- GUDGIN G., FOTHERGILL S. (1984) : Geographical variation on the rate of formation of new manufacturing firms. *Regional Studies*, 18 : 203-206.
- GUESNIER B. (1986) : Création d'emplois dans les petites et moyennes entreprises : la France. Poitiers : IER, miméo.
- HANNAN M.T., FREEMAN J. (1984) : Structural inertia and organizational change. *American Sociological Review*, 49 : 149-164.
- HIGHFIELD R., SMILEY R. (1987) : New business starts and economic activity : an empirical investigation. *International Journal of Industrial organization*, 5 : 51-66.
- JAYET H. (1993) : La répartition géographique et sectorielle des créations et disparitions d'établissements. CESURE, dossier de recherche 4/93.
- JAYET H. (1993b) : Territoires et concurrence territoriale. *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 1.
- KHEMANI R.S., SHAPIRO D.M. (1988) : On Entry and Mobility Barriers ; *the Antitrust Bulletin*, Spring, 115-134.
- KUMAR M.S. (1985) : Growth, acquisition and firm size : evidence from the United Kingdom. *Journal of Industrial Economics*, 33 : 327-338.
- LEVRATTO M., TORRE A. (1994) : How financing constraint influences the post entry performances of firms (the french case), papier présenté à la « Conference on the post entry performance of firms » ; Lisbonne, mai.
- LIPPMAN S.A., RUMELT R.P. (1982) : Uncertain imitability : an analysis of interfirm differences in efficiency under competition. *Bell Journal of Economics*, 13 : 418-438.
- LLOYD P.E., MASON C.M. (1984) : Spatial variations in new firms formation in the United Kingdom : comparative evidence from Merseyside, Greater Manchester and South Hampshire. *Regional Studies*, 18 : 207-220.
- LUCAS R.E. (1978) : On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*, 9 : 508-523.

- MAILLAT D., CREVOISIER O, LECOQ B. (1991) : Réseaux d'innovation et dynamique territoriale : un essai de typologie. *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 3/4 : 407-432.
- MANSFIELD E. (1962) : Entry, exit, Gibrat's law, innovation and the rate of growth of firms. *American Economic Review*, 52 : 1023-1051.
- MARCO L., RAINELLI M. (1986) : Les disparitions des firmes industrielles en France : un modèle économétrique, *Revue d'Économie Industrielle*, 3.
- MESLEARD Ph., BONNEAU J. (1992) : Impact de la création d'entreprises sur l'emploi ; ANCE, juillet.
- MUELLER D.C. (1991) : Entry, Exit, and the Competitive Process, in P.A. GEROSKI et J. SCHWALBACH (eds) : *Entry and Market Contestability*, Blackwell, Oxford et Cambridge.
- NELSON R.R., WINTER S.G. (1982) : *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge : Harvard University Press.
- SINGH A., WHITTINGTON G. (1975) : The size and growth of firms. *Review of Economic Studies*, 52 : 15-26.
- SHAPIRO D., KHEMANI R.S. (1987) : The determinants of entry and exit reconsidered. *International Journal of Industrial Organization*, 5 : 15-26.
- STOREY D.J., JONES A.M. (1987) : New firm formation : a labour market approach to industrial entry. *Scottish Journal of Political Economy*, 34 : 37-51.
- WINTER S.G. (1984) : Schumpeterian competition in alternative technological regimes. *Journal of Economic behavior and organization*, 5 : 287-320.