

Facteurs influençant la croissance de l'emploi des PME wallonnes

Jean-Luc Guyot
Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique
Jambes, Belgique
jl.guyot@iweps.wallonie.be

Frank Janssen
Université catholique
Louvain-la-Neuve, Belgique
janssen@poge.ucl.ac.be

Olivier Lohest
Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique
Jambes, Belgique
o.lohest@iweps.wallonie.be

Résumé

Les entreprises en croissance et, a fortiori, les entreprises à forte et à très forte croissance, constituant une exception, mais contribuant plus que proportionnellement à la création d'emploi, il est essentiel de mieux cerner le phénomène de croissance. Celui-ci a déjà donné lieu à de nombreux travaux empiriques manquant toutefois d'ancrage théorique et se limitant à l'analyse de l'impact d'un nombre limité de types de variables. Après avoir choisi le modèle théorique qui sera utilisé pour analyser causalement la croissance, nous tenterons d'identifier les différents types de variables ayant donné lieu aux résultats les plus significatifs et de les tester simultanément. Ces variables feront l'objet d'une étude empirique sur un échantillon de plus de 500 primo-créeateurs wallons. Plutôt que de formaliser la croissance des entreprises au travers d'une équation linéaire, comme c'est le cas de la plupart des travaux en sciences de gestion, sans distinguer les entreprises en décroissance de celles en stabilité, en croissance, en forte ou en très forte croissance, le modèle empirique utilisé est de type Tobit, permettant de tenir compte du fait que certaines entreprises ont connu une décroissance, une stagnation ou une croissance inférieure à des seuils de forte ou de très forte. L'originalité de cette communication repose donc sur son ancrage théorique, la diversité des types de variables étudiées, ses données et le traitement statistique choisi. Nos résultats montrent que quatre variables relatives à l'entrepreneur, trois variables concernant la firme et la seule variable choisie ayant trait à la stratégie, influencent significativement la croissance. Par contre, l'environnement ne semble pas avoir d'impact. Nos résultats démontrent que la croissance ne peut être appréhendée que dans une perspective multidimensionnelle et plaident pour l'adoption d'un modèle théorique complet intégrant des variables explicatives de types divers. En outre, elle ne peut être étudiée que dans ses déclinaisons, sous forme de croissance positive, de croissance forte ou très forte.

Introduction

Dès 1987, Birch constatait que la majeure partie des emplois est créée par une infime partie des entreprises, les entreprises en croissance. Dans une étude portant sur l'ensemble de ce qui était, à l'époque, encore appelé la Communauté Economique Européenne, Storey et Johnson (1987) observent qu'en 12 ans, moins de 10% des entreprises créées au début de la période croissent au-delà de 20 travailleurs et que moins d'1% de celles-ci dépassent une taille de 100 salariés. Dans le même sens, une étude de l'OCDE (1999) démontre que, parmi les P.M.E. ayant entre 20 et 500¹ employés en début de période, les entreprises dont l'emploi a doublé durant les dernières années ne représentent qu'entre 2% et 10% des firmes pérennes, mais ont généré entre 48%² et 88 %³ des nouveaux emplois créés par ce type de firmes en France, en Italie, aux Pays-Bas, en Espagne et au Québec. Plusieurs études, tant européennes qu'américaines, confirment ce phénomène (O'Farrel, 1984 ; Dunkelberg et Cooper, 1982 ; McMullan et Vesper, 1987 ; Gallagher et Miller, 1991 ; Julien, 2000). Les entreprises à forte croissance sont donc relativement marginales (Deakins, 1996). Dans ce contexte, il est essentiel de développer une meilleure compréhension du phénomène de croissance des entreprises.

La croissance a été mesurée sur base d'une multitude de critères. Les deux indicateurs les plus largement utilisés pour appréhender la croissance sont l'emploi et les ventes (Janssen, 2005). Dans le cadre de cette communication, nous avons choisi d'étudier la croissance de l'emploi. Outre le fait qu'elle soit une mesure de la croissance économique (Kirchoff, 1991), pour l'entrepreneur, elle peut constituer un indicateur de son succès et, pour la société dans son ensemble, elle est une mesure de la contribution économique de la firme au bien-être commun (Dunkelberg et Cooper, 1982). C'est pourquoi ce critère a été utilisé par de nombreux économistes et sociologues, bien qu'au sein des entreprises elles-mêmes, il semblerait que le succès soit plus mesuré en termes de croissance des ventes (Hughes, 1998 ; Donckels, 1990) et que ce dernier critère ait été privilégié par les chercheurs en sciences de gestion (Weinzimmer, 1993). Selon Child (1973), l'emploi est un critère adéquat pour mesurer la taille d'une organisation car ce sont avant tout des humains qui sont « organisés ». Enfin, dans la mesure où le dirigeant attendra en principe que la demande se stabilise avant de recruter du personnel, l'emploi est théoriquement une mesure moins volatile de la croissance que le critère des ventes (Delmar, 1997). Dans certains pays européens, comme la Belgique, la stabilité de ce critère est accrue par les rigidités présentes sur le marché du travail liées à une législation sociale contraignante.

Le phénomène de croissance a déjà fait couler énormément d'encre. Néanmoins, la plupart des travaux qui lui sont consacrés manquent cruellement d'ancrage théorique. C'est pourquoi la première section de cette communication sera consacrée au développement du modèle théorique qui sera utilisé pour analyser causalement la croissance. Outre ce manque de références théoriques, de nombreux travaux empiriques se limitent à l'analyse de l'impact d'un nombre limité de types de variables. Nous tenterons donc ensuite d'identifier les différents types de variables ayant donné lieu aux résultats les plus significatifs et de les tester simultanément. Ces variables feront l'objet d'une étude empirique sur un échantillon de plus de 500 primo-créeurs wallons. Plutôt que de formaliser la croissance des entreprises au travers d'une équation linéaire, comme c'est le cas de la plupart des travaux en gestion, sans distinguer les entreprises en décroissance de celles en stabilité, en croissance, en forte ou en

¹Entre 10 et 500 pour le Québec

²Italie

³ Espagne

très forte croissance, le modèle empirique utilisé sera de type Tobit. Ce dernier permet de tenir compte du fait que certaines entreprises ont connu une décroissance, une stagnation ou une croissance inférieure à des seuils de forte ou de très forte croissance que nous fixerons pour notre analyse. L'originalité de cette communication repose donc sur son ancrage théorique, la diversité des variables étudiées, ses données et le traitement statistique choisi.

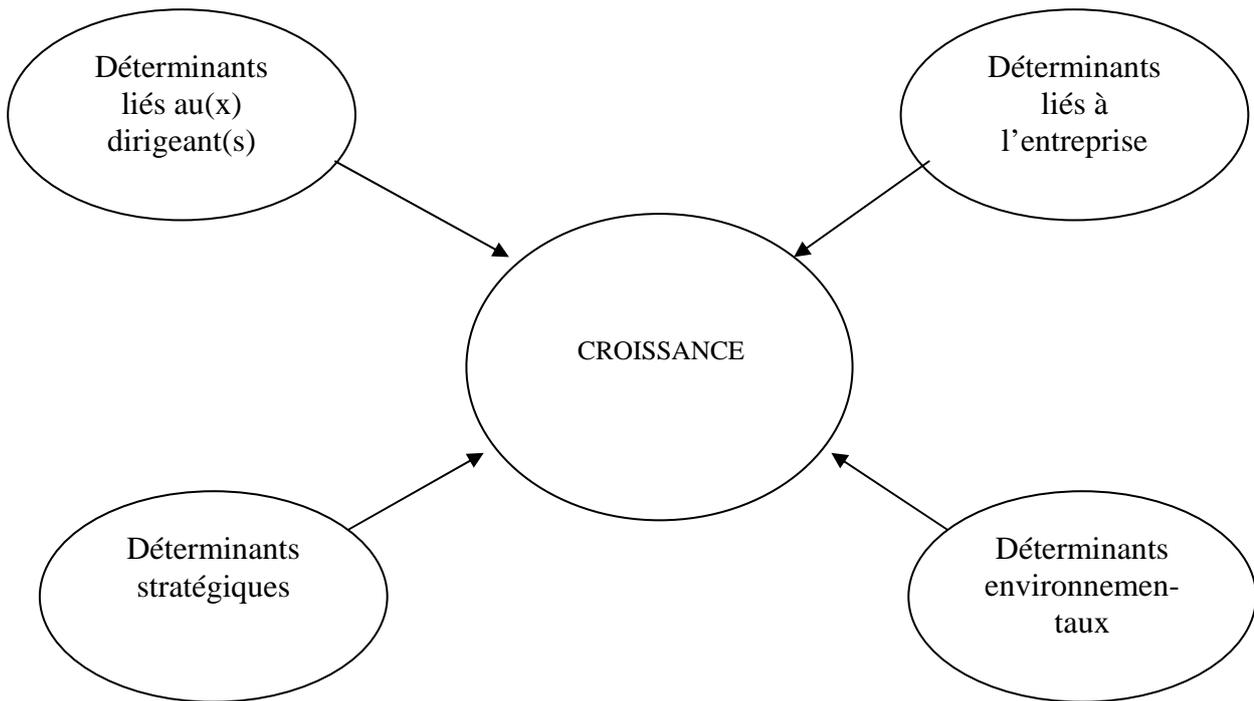
1. Modèle théorique de la croissance

L'analyse des déterminants de la croissance des PME a donné lieu à de nombreuses études empiriques. Toutefois, la grande majorité de ces recherches s'est contentée d'étudier l'impact d'un nombre limité de variables. Plusieurs auteurs (Grinyer et al., 1988 ; Miller et Friesen, 1984) estiment pourtant qu'il est nécessaire de tester simultanément l'impact d'un grand nombre de variables afin d'aboutir à une image plus complète et réaliste du phénomène de croissance.

En outre, l'ancrage théorique de la plupart des travaux empiriques est souvent relativement faible ou incomplet. Deux approches théoriques concurrentes visant à expliquer les causes de la croissance se sont développées au sein de la recherche en sciences de gestion (Weinzimmer, 1993). La première, que l'on peut appeler le modèle « externe », étudie l'influence de l'environnement sur les organisations. La seconde perspective, à savoir le modèle « interne », s'attache principalement à étudier les caractéristiques internes de la firme ainsi que la manière dont une organisation s'adapte à son environnement et tente de modéliser ce dernier. La croissance étant un phénomène complexe et multidimensionnel, il va de soi qu'une approche de type purement externe ou interne est nécessairement réductrice. C'est pourquoi quelques auteurs ont développé des modèles théoriques dont le point commun est d'avoir proposé une approche intégrative regroupant des variables, tant « internes » qu'« externes » (Davidsson, 1991; Herron et Robinson, 1993; Weinzimmer, 1993; Storey, 1994). Le modèle de Janssen (2002) synthétise et complète ces modèles. Il est composé de quatre groupes de variables susceptibles d'influencer la croissance d'une entreprise : les déterminants liés au(x) dirigeant(s), les déterminants liés aux caractéristiques de l'entreprise, les déterminants stratégiques et les déterminants environnementaux⁴.

⁴ Notons que modèle complet inclut les influences des interactions entre chacun de ces groupes sur la croissance. Nous ne développerons pas dans le cadre de cette communication.

Figure 1 : modèle causal de la croissance d'une entreprise



Source : Janssen (2002)

Au niveau empirique, de très nombreuses études se sont intéressées à l'impact des caractéristiques du dirigeant sur la croissance (Janssen, 2006). La stratégie mise en œuvre par ce dernier a également suscité l'intérêt de nombreux chercheurs. L'environnement, par contre, a fait l'objet de moins de recherches spécifiques, même s'il est repris dans tous les modèles théoriques, à l'exception du modèle de Storey (1994). Or, il va de soi qu'une entreprise n'opère pas dans le vide. Enfin, les caractéristiques relatives à la firme n'ont quasiment pas été étudiées de manière spécifique par les chercheurs en sciences de gestion. Pourtant, de nombreuses études économiques se sont, par exemple, penchées sur l'impact de la taille et de l'âge de l'entreprise sur sa croissance.

2. Les déterminants de la croissance

Nous allons tenter d'identifier les principaux déterminants de la croissance des entreprises appartenant à chacun des groupes du modèle théorique. L'analyse se concentrera principalement sur les variables qui apparaissent comme étant les plus discriminantes dans la littérature.

2.1. Déterminants liés au(x) dirigeants :

- **Le niveau d'éducation.**

D'un point de vue théorique, il est légitime de penser qu'il existe un lien positif entre les performances d'une entreprise et le niveau des études du créateur d'entreprise (Cooper et al., 1994; Cressy, 1996; Taylor, 1999). L'argumentation sous-jacente à cette théorie repose sur l'hypothèse centrale que l'éducation améliore les compétences et les aptitudes des individus (Montgomery et al., 2005). L'éducation facilite aussi l'accès à la connaissance, au capital, de même qu'elle facilite le recrutement de personnel qualifié (Sine et al., 2004). De nombreuses études empiriques constatent effectivement que le niveau d'éducation du dirigeant a un impact positif sur la croissance (Almus, 2002; Woywode and Lessat, 2001; Julien, 2000 ; Hall, 1995 ; Westhead, 1995 ; Storey et al., 1989 ; Dunkelberg et Cooper, 1982). Le fait que le dirigeant soit détenteur d'un diplôme d'études supérieures, voire de diplômes complémentaires, semble stimuler la croissance de son entreprise. Deux études ne constatent toutefois pas de lien significatif entre ces variables (Janssen, 2006; Brush et Chaganti, 1998).

- **Lien familial/personnel avec un entrepreneur.**

Curieusement, l'impact de l'historique familial sur la croissance n'a retenu l'attention que de peu de chercheurs. Pourtant, l'hypothèse de l'influence d'un héritage intergénérationnel sur l'entrepreneuriat est loin d'être neuve. Elle était déjà mentionnée au début des années septante dans le rapport Bolton (1971). Certaines études constatent que plus de 50% des entrepreneurs ont un parent entrepreneur lui-même (Gasse, 1987). En ce qui concerne la croissance, on pourrait supposer qu'un dirigeant issu d'une famille comptant un ou plusieurs propriétaires-dirigeants bénéficiera de l'expérience de ceux-ci et pourra compter sur un financement familial. En conséquence, on peut émettre l'hypothèse que cette variable influencera positivement la croissance (Storey, 1994). Julien (2000) observe effectivement un lien positif entre une origine familiale entrepreneuriale et la croissance. A l'inverse, la famille pourrait freiner la croissance de manière à ne pas perdre le contrôle de l'entreprise ou à éviter une prise de risques trop importante (Gibb et Davies, 1990). Une étude belge (Janssen, 2006) n'observe pas de lien significatif.

- **Connaissance du secteur d'activité.**

L'expertise sectorielle peut également revêtir une certaine importance. Il est en effet plausible de penser qu'une expérience antérieure dans le même secteur permet d'acquérir une connaissance spécifique des produits, des procédés de fabrication, des technologies, des réseaux de distribution et des contraintes liées à ce secteur d'activité. Divers travaux empiriques constatent que la connaissance du secteur a un impact positif sur la croissance (Montgomery et al., 2005 ; Taylor, 1999 ; Siegel et al., 1993). Des études comparatives entre des sociétés de haute technologie à forte croissance et des sociétés du même secteur ayant quitté le marché ou connu une croissance plus lente montrent aussi que les premières sont plus susceptibles d'utiliser la même technologie et de desservir les mêmes marchés que les entreprises dont sont issus les créateurs (Feeser et Willard, 1990 ; Feeser et Willard, 1989 ; Cooper et Bruno, 1977). De même, Dunkelberg et Cooper (1982) constatent que le fait de produire le même produit ou de fournir le même service que durant l'emploi précédent a une influence positive sur la croissance. Plusieurs autres recherches concluent toutefois à une absence de lien entre l'expérience sectorielle et la croissance (Janssen, 2006; Gundry and Welsch, 2001; Brush et Changanti, 1998 ; Kalleberg et Leicht, 1991).

- **Activité antérieure comme indépendant complémentaire.**

Certains auteurs se sont interrogés sur l'impact du fait que le dirigeant ait déjà une expérience antérieure de création d'entreprise ou d'indépendant. A l'exception d'une étude (Dahlqvist et al., 1999) qui observent une influence positive de cette variable sur la croissance, la plupart ne détectent aucun impact significatif (Janssen, 2006 ; Brush et Changati, 1998 ; Siegel et al., 1993 ; Kalleberg et Leicht, 1991). Par ailleurs, le fait que, lors du lancement de son activité, le dirigeant exerce d'autres activités professionnelles et ne se consacre pas uniquement à la nouvelle entreprise pourrait influencer positivement sa croissance ultérieure. S'il exerce parallèlement un emploi salarié, il n'est pas uniquement tributaire des revenus générés par son entreprise ou son activité d'indépendant pour subvenir à ses besoins et à ceux de sa famille. Selon Storey (1994c), un tel dirigeant a eu la possibilité d'évaluer ses qualités entrepreneuriales de manière peu risquée. Cette formule peut donc être considérée comme une forme d'apprentissage. Cette hypothèse est confirmée empiriquement par Janssen (2006).

- **Taille de l'organisme dans lequel travaillait antérieurement le créateur**

La taille de l'entreprise dans laquelle était exercé l'emploi précédent peut également avoir un impact sur la croissance. Le fait d'avoir travaillé au sein d'une entreprise d'une certaine taille a pu permettre au dirigeant de se familiariser avec des techniques de gestion propices à la croissance. Westhead et Birley (1995) observent une relation positive entre le fait que le dirigeant ait précédemment travaillé dans une grande entreprise et la croissance. Une autre étude (Gudgin et al., 1979) constate que les anciens employés qui décident de fonder leur propre société ont tendance à créer des entreprises dont la taille est similaire à celle de la firme où ils travaillaient auparavant. Plusieurs auteurs relèvent que les fondateurs de sociétés de haute technologie à forte croissance sont fréquemment issus de grandes entreprises, voire de sociétés cotées (Feesser et Willard, 1989 ; Cooper et Bruno, 1977). La recherche de Dunkelberg et Cooper (1982), par contre, constate que la taille de l'entreprise dans laquelle le dirigeant était précédemment employé ne semble pas exercer d'influence sur la croissance, si ce n'est si le dirigeant travaillait dans une entreprise de moins de 100 personnes, auquel cas l'influence sur la croissance est négative. Ces résultats sont confirmés par Janssen (2006).

- **Le nombre de créateurs.**

Selon Vesper (1990), la présence d'une équipe de dirigeants signifie une quantité de travail plus importante, ainsi qu'une plus grande variété et un plus grand équilibre d'aptitudes et de ressources, susceptibles de déboucher sur des synergies. Chaque dirigeant apportera sa propre expertise. Cela permet également de partager les risques. De plus, Vesper souligne que, dans ce cas, l'entreprise peut se permettre de croître de manière plus importante qu'une entreprise dirigée par une seule personne avant de devoir faire appel à des managers extérieurs. En outre, le fait que le fondateur initial ait rassemblé une équipe autour de lui constitue un signal de sa capacité à attirer et à gérer d'autres personnes, tandis qu'une incapacité ou une réticence à constituer une équipe pourrait, aux yeux d'investisseurs potentiels, être symptomatique d'une absence des qualités managériales requises pour croître. Enfin, Vesper estime que le recrutement des membres de l'équipe dirigeante peut mener à une première évaluation de l'idée à la base de la création de l'entreprise et de son potentiel de succès. A l'inverse, la présence de plusieurs dirigeants risque également de ralentir le processus décisionnel (Feesser et Willard, 1990). Plusieurs études montrent que les entreprises créées et possédées par plusieurs personnes sont plus enclines à croître que les entreprises n'ayant qu'un seul propriétaire (Siegel et al., 1993 ; Weinzimmer, 1993 ; Feesser et Willard, 1990 ; Dunkelberg et al., 1987 ; Woo et al., 1989). Par ailleurs, il semblerait également que les entreprises de haute technologie à forte croissance aient généralement été fondées par plusieurs personnes (Cooper

et Bruno, 1977). Certaines études concluent toutefois à une absence de lien entre le nombre de créateurs et la croissance (Janssen, 2006 ; Almus 2002).

- **L'âge**

Certains auteurs soulignent le fait qu'un individu plus âgé dispose en général de ressources financières plus importantes et de réseaux d'affaires plus développés, ce qui réduit la probabilité d'être confronté à des contraintes de liquidités contrairement à des individus jeunes (Peters et al., 1999). A l'opposé, Davidsson (1991) considère que le jeune créateur doit faire face à plus de contraintes familiales (charges de famille, emprunt hypothécaire), ce qui va l'inciter à d'avantage poursuivre des objectifs de croissance qu'un individu plus âgé. Hambrick et Mason (1984) soulignent par ailleurs que l'âge est généralement associé à un comportement plus conservateur supposé exercer un impact négatif sur les performances de l'entreprise pour trois raisons. Premièrement, un dirigeant plus âgé est en principe moins enclin à adopter un comportement novateur ou à adhérer à une idée nouvelle. Deuxièmement, un tel dirigeant serait plus attaché à un certain statu quo organisationnel. Enfin, des objectifs de sécurité salariale et professionnelle engendrent un comportement plus prudent. Plusieurs études (Woywode et Lessat, 2001; Delmar, 1997 ; Weinzimmer, 1993 ; Dunkelberg et Cooper, 1982) observent effectivement un impact négatif de l'âge du dirigeant ou de l'âge moyen de l'équipe de dirigeants sur la croissance. Une étude récente (Janssen, 2006) n'observe toutefois pas de lien significatif.

- **Le sexe**

Il est plausible de penser que les femmes sont habituellement plus centrées sur la famille et moins disposées à poursuivre des objectifs liés à l'expansion de l'entreprise. Riding et Swift (1990) soulignent que les institutions financières ont plus souvent tendance à imposer des conditions plus strictes en ce qui concerne les garanties de prêts si le chef d'entreprise est une femme, limitant de ce fait le potentiel de croissance de ces entreprises. Les études empiriques sur le lien entre les variables démographiques et la croissance aboutissent toutefois à des résultats contradictoires. Dahlqvist et al. (1999) et Janssen (2006) observent un lien négatif entre le fait que l'entrepreneur soit de sexe féminin et la croissance, tandis que Delmar n'observe aucun lien significatif entre ces variables (Delmar, 1999).

- **La nationalité**

Une étude menée par Dahlqvist et al. (1999) sur les entreprises nouvellement créées en Suède observe un lien négatif entre le fait que l'entrepreneur soit une personne immigrée et la croissance. Ces personnes semblent également se heurter à des barrières sociales inhibant la croissance. Une étude belge observe, par contre, un lien positif entre ces variables. L'on sait que l'entrepreneuriat constitue un facteur d'intégration sociale. Ces derniers résultats laissent donc à penser que la croissance peut agir comme accélérateur de cette intégration.

2.2. Déterminants relatifs à l'entreprise

- **La taille**

Parmi les caractéristiques de l'entreprise ayant un impact sur la croissance, la taille est celle qui a le plus retenu l'attention des chercheurs, en particulier des économistes, en raison de son importance pour la détermination de politiques économiques nationales mieux adaptées. De nombreux chercheurs ont tenté de tester la véracité de la loi de Gibrat (1931), selon laquelle le taux de croissance des entreprises est indépendant de leur taille. Une grande partie de ces

études infirme cette loi et conclut à une relation négative entre la taille d'une entreprise et sa croissance (Becchetti et Lovato, 2002 ; Janssen, 2002 ; Delmar, 1997 ; Manigart, 1996 ; Cooper et al., 1989 ; Kirchhoff, 1989 ; Hall, 1987 ; Evans, 1987 ; Kumar, 1985 ; Dunkelberg et Cooper, 1982 ; Mansfield, 1962). Plus rarement, certaines études observent un lien positif entre taille et croissance (Wijewardena et Tibbits, 1999 ; Westhead, 1995 ; Kalleberg et Leicht, 1991 ; Singh et Whittington, 1975). D'autres analyses empiriques tendent toutefois à confirmer la loi de Gibrat et observent une absence de lien entre la taille et la croissance (Audretsch, Klomp, Santarelli et Thurik, 2004 ; Delmar, 1999 ; Wiklund, 1999 ; Samuels, 1965 ; Hymer et Pashigan, 1962 ; Simon et Bonini, 1958 ; Hart et Prais, 1956). Evans (1987) relativise les conclusions de certaines de ces études (Hymer et Pashigan, 1962⁵ ; Simon et Bonini, 1958⁶ ; Hart et Prais, 1956⁷) sur la base du fait qu'elles sont réalisées à partir d'échantillons composés uniquement des plus grandes entreprises d'une économie. Dans une étude portant sur un échantillon de près de 20.000 P.M.E. manufacturières américaines, Evans (1987) remet en cause la loi de Gibrat car il constate une relation inverse entre, d'une part, la taille et l'âge d'une entreprise et, d'autre part, la croissance mesurée en termes d'emplois. Dans une autre étude portant sur un échantillon intégrant des grandes entreprises, cet auteur (1987b) constate que la croissance d'une entreprise diminue à un taux décroissant par rapport à sa taille. Il confirme donc l'existence d'une relation inverse entre la taille et la croissance pour les P.M.E. Toutefois, dans cette étude, la loi de Gibrat semble se confirmer pour les entreprises de plus grande taille. Hall (1987) aboutit à une conclusion identique sur la base d'un échantillon d'entreprises manufacturières cotées. Sur la base d'un échantillon de 2.000 entreprises cotées britanniques, Kumar (1985) constate toutefois que la relation entre taille et croissance est également négative pour ces dernières, alors qu'elles doivent en principe déjà avoir atteint une taille relativement importante pour être admises à la cotation.

- **L'âge**

Comme l'ont montré Evans (1987b) et Hall (1987), les études mentionnées ci-dessus portent sur des populations d'entreprises de tailles très différentes. Les contradictions pourraient également résulter de différences en termes d'âge au sein des populations étudiées. En effet, les études qui se sont penchées sur le lien entre l'âge des entreprises et leur croissance font apparaître quasi unanimement un lien négatif (Harabi, 2003; Heshmati, 2001; Julien, 2000 ; Steil et Wolf, 1999; Wiklund, 1999 ; Wijewardena et Tibbits, 1999 ; Harhoff et al., 1998; Westhead, 1995 ; Dunne et al., 1989 ; Evans, 1987 et 1987b ; Dunkelberg et Cooper, 1982)⁸. Les entreprises jeunes sont donc plus susceptibles de croître de manière significative que les entreprises plus âgées. Cela suggère l'existence d'une relation négative entre l'âge de la firme et sa croissance, en raison des rendements décroissants de l'apprentissage au cours du temps. Ainsi, selon Jovanovic (1982), la probabilité de bénéficier de gains d'efficacité diminue avec l'âge de la firme.

- **Le montant des ressources financières mobilisées à la création**

Depuis Adam Smith, de nombreux économistes suggèrent que l'existence de contraintes de liquidités, de même qu'un accès limité au financement, limitent la croissance des entreprises (Verbeeren, 2000 ; Holtz-Eakin et al. 1994 ; Storey, 1994a,b ; Ennew and Binks, 1993 ; Boeker, 1988). Dans cette optique, le fait de disposer de ressources financières suffisantes est crucial pour une entreprise car celle-ci a besoin de capital pour démarrer, pour survivre et

⁵Cette étude porte sur les 1.000 plus grandes entreprises manufacturières américaines.

⁶Cette étude porte sur les 500 plus grandes entreprises manufacturières américaines.

⁷Cette étude porte sur des entreprises cotées sur le London Stock Exchange.

⁸A quelques exceptions près, telles que l'étude de Janssen (2006) et de Kalleberg et Leicht (1991).

pour croître. Cette hypothèse est vérifiée par plusieurs études qui constatent un lien positif entre l'importance de ces ressources et la croissance (Raposo et Silva, 1999 ; Cooper et al., 1994). Deux études belges concluent toutefois à une absence de lien (Janssen, 2002; Manigart, 1996).

- **La nature des ressources financières**

Lentz et Laband (1990), Norton (1991), Lindh et Ohlsson (1996), Magnac et Robin (1996) et Cressy (1996) considèrent que la source du financement est aussi importante que l'accès à ce financement pour la croissance de l'entreprise. Westhead et Birley (1995) observent que l'utilisation de fonds personnels, familiaux et amicaux au moment de la création de l'entreprise influence négativement la croissance. Inversement, certaines recherches constatent que la probabilité de croissance des entreprises ayant ouvert leur capital ou qui ne sont pas fermées à cette éventualité est plus importante que celle des entreprises dont le dirigeant souhaite à tout prix conserver son indépendance (Cambridge small business research center, 1992 ; Storey et al., 1989)⁹. Toutefois, d'autres études montrent qu'il n'y aurait pas de lien entre la type de sources de financement et la croissance (Raposo et Silva, 1999 ; Manigart, 1996 ; Storey, 1994c). Le fait que l'entreprise se finance sous forme d'endettement ou sous forme de fonds propres n'influencerait pas sa croissance.

2.3. Déterminant relatif à la stratégie

La stratégie de l'entreprise en termes de choix et d'étendue des marchés peut avoir un impact significatif sur la croissance. Toutefois, seuls certains facteurs relatifs à la diversification géographique semblent exercer un impact significatif sur la croissance lorsqu'on les étudie indépendamment d'autres types de déterminants (Janssen, 2002). Plusieurs études font apparaître qu'une entreprise exportatrice est plus susceptible de croître qu'une autre (Wijewardena et Tibbits, 1999 ; Julien et al., 1997 ; Storey et al., 1989). Feeser et Willard (1990) constatent également que les entreprises à forte croissance retirent plus de revenus de l'étranger que les entreprises à faible croissance.

2.4. Déterminant relatif à l'environnement

Par l'intermédiaire de cette variable nous contrôlons pour le secteur d'activité de l'entreprise. La générosité de l'environnement et, en particulier le taux de croissance sectoriel est, de loin, la variable environnementale dont l'influence sur la croissance a été la plus étudiée par les travaux empiriques (Janssen, 2003). En principe, une croissance de l'industrie permet aux entreprises existantes de ne pas nécessairement être déforcées par la prise de parts de marché par de nouveaux entrants et diminue, de ce fait, la probabilité d'une riposte de la part des premières (Porter, 1980). Un marché en croissance offre en principe plus d'opportunités aux entreprises, et, notamment, aux nouveaux entrants car, par définition, la demande y est en croissance (Eisenhardt et Schoonhoven, 1990). Weinzimmer (1993) constate l'existence d'une relation positive entre la générosité de l'environnement et la croissance. Selon cet auteur, cela tendrait à démontrer que la croissance d'une entreprise pourrait simplement provenir du fait qu'elle appartienne à un secteur « généreux ». Un tel environnement permettrait aux entreprises de croître sans devoir acquérir des ressources ou des parts de marché au détriment

⁹ Une étude constate cependant que l'ouverture du capital n'exerce pas d'impact sur la croissance (Dunkelberg et Cooper, 1982).

de concurrents. Des différentiels de croissance selon le secteur reflètent en partie les différences de rendements, de technologie ou de concurrence qui existent entre les secteurs. A l'inverse, plusieurs auteurs observent toutefois que le taux de croissance sectoriel n'influence pas la croissance des entreprises, à tout le moins des P.M.E. (Janssen, 2004 ; Wijewardena et Tibbits, 1999 ; Kalleberg et Leicht, 1991 ; Acs et Audretsch, 1990). D'autres études constatent des différences sectorielles importantes en termes de taux de croissance des entreprises (Brush et Changati, 1998 ; Storey, 1994b ; Siegel et al., 1993 ; Eisenhardt et Schoonhoven, 1990 ; Dunkelberg et Cooper, 1982). Les secteurs de moyenne ou de haute technologie auraient un pourcentage de P.M.E. en croissance plus important que les autres (Philips et Kirchoff, 1989). Dunkelberg et Cooper (1982) observent le même phénomène pour les secteurs du transport, de la construction et de la vente en gros. Inversement, Dahlqvist et al. (1999) constatent que le fait qu'une entreprise appartienne aux secteurs de la vente au détail ou des services aux particuliers exerce un impact négatif sur la croissance. Des études portant sur la Suède et sur l'Ecosse concluent toutefois à une absence de lien entre l'appartenance sectorielle et la croissance (Delmar, 1999 ; Wiklund, 1999 ; Gallagher et Miller, 1991). De même, Julien et al. (1997) constatent qu'il n'y a pas de lien entre la proportion d'entreprises en croissance et la proportion d'entreprises en forte croissance au sein d'un secteur¹⁰. De ce fait, ils estiment donc qu'il n'y a pas d'effet d'entraînement évident entre les entreprises d'un même secteur.

3. Données et méthodologie

3.1. Les données

L'ensemble des informations utilisées dans le cadre de cette analyse s'appuie sur une enquête récente menée sur l'ensemble de la région wallonne dans le but de cerner les caractéristiques des primo-créateurs.

L'accès aux sources de données permettant de cerner cette population n'est pas aisé. De fait, en Wallonie, les systèmes administratifs et statistiques actuels prennent le plus souvent, comme unités d'observation, les entreprises en tant qu'entité juridique ou les employeurs, faisant abstraction de l'individu. Dans ce contexte, il n'existe pas, à notre connaissance, de répertoire des créateurs d'entreprise, et encore moins des « nouveaux » entrepreneurs ou créateurs. L'identification de ceux-ci n'est donc pas sans poser problème et, pour pouvoir cerner cette population, force est d'user de voies détournées.

Compte tenu de ces contraintes, nous avons, dans le cadre de ce programme de travail, procédé en trois temps pour pouvoir identifier les caractéristiques des primo-créateurs. Dans un premier temps, nous nous sommes basés sur les données relatives aux entreprises pour isoler celles créées durant la période du 1er juin 1998 au 31 mai 2000. Dans un deuxième temps, nous avons contacté ces 12.748 entreprises, de manière exhaustive, afin d'identifier leur(s) créateur(s) et de savoir s'il(s) avai(en)t une expérience antérieure de création. Cette enquête d'identification a été réalisée entre octobre et novembre 2001. Dans un troisième temps, sur la base des résultats fournis par celle-ci, une enquête (postale) socio-économique exhaustive a été menée lors des mois de septembre et octobre 2004 auprès des 3520 primo-créateurs identifiés. Parmi ceux-ci, 538 nous ont retourné un questionnaire valide.

¹⁰Ces dernières sont définies par ces auteurs comme les 5 % des entreprises ayant connu la plus forte croissance, tous secteurs confondus.

3.2. Le modèle

Tenant compte de l'ensemble des variables identifiées par la théorie, notre modèle général peut s'écrire comme:

$$\Delta Y_{ij} = \alpha_0 + \sum \beta_l X_{.j} + \sum \gamma_m F_{i.} + \sum \lambda_n S_{i.} + \sum \alpha_p EV_{i.} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

où ΔY_{ij} mesure le taux de croissance de l'emploi de l'entreprise i (créée par le primo-créateur j) entre le temps t (2004) et la date de création t_0 ¹¹. $X_{.j}$ est le vecteur des variables explicatives liées aux caractéristiques du créateur j , $F_{i.}$ est le vecteur des variables explicatives liées aux caractéristiques de la firme i , $S_{i.}$ est le vecteur des variables explicatives liées à la stratégie de la firme i et $EV_{i.}$ est le vecteur des variables explicatives liées à l'environnement de la firme i .

3.3. La mesure des variables

La valeur de la variable dépendante a été recueillie au départ de notre enquête. Le choix d'un indice approprié de mesure de la croissance a donné lieu à de nombreuses discussions théoriques (Wooden et Hawke; 2000; OCDE, 1998; Birch, 1986). Aucun indice n'étant neutre (Julien et al., 1998), nous avons opté pour une mesure simple, à savoir la variation relative « $(E_t - E_{t_0}) / E_{t_0}$ », celle-ci étant l'indice le plus fréquemment utilisé dans les études sur les déterminants de la croissance (Delmar, 1997), où E_t mesure le nombre d'emplois en 2004 et E_{t_0} comptabilise le nombre d'emplois au moment de la création de l'entreprise.

Afin d'évaluer l'effet du niveau d'éducation du créateur sur la croissance des entreprises, trois variables dichotomiques sont incluses dans notre modèle. Elles mesurent le plus haut diplôme obtenu par le créateur au moment de la création. Par l'intermédiaire de ces variables dichotomiques, 3 niveaux d'éducation sont distingués: 1) sans diplôme ou disposant au plus d'un diplôme d'études secondaires inférieures, 2) diplôme d'études secondaires supérieures, 3) diplôme universitaire, post-universitaire ou doctorat.

Pour capter l'effet de la connaissance du secteur, nous incluons dans notre modèle une variable dichotomique prenant la valeur 1 si le fondateur bénéficie d'une expérience antérieure dans le secteur. Pour les liens avec un entrepreneur, nous avons créé une variable dummy prenant la valeur 1 si le créateur connaît personnellement (parents, oncles, amis) un chef d'entreprise. Pour tenir compte de l'impact éventuel sur la croissance de la présence d'une équipe de dirigeants, nous avons inclus dans le modèle une variable dummy égale à 1 si plus d'une personne est impliquée dans la création de l'entreprise.

L'âge du créateur est mesuré sur la base du nombre d'années depuis la naissance du créateur. En ce qui concerne le genre du créateur, nous introduisons dans le modèle une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si le créateur est un homme. Pour capter un lien éventuel entre croissance et le fait qu'une personne soit immigrée, nous avons construit une variable dummy qui prend la valeur 1 si le créateur est né à l'étranger.

¹¹ L'ensemble des entreprises analysées ont été créées entre le 01/06/1998 et le 31/05/2000.

Quant à l'influence du parcours professionnel antérieur du créateur, il est étudié au travers d'une variable dummy égale à un si le créateur exerçait avant la création une activité en tant qu'indépendant complémentaire. Parallèlement, notre modèle tient également compte de la taille de l'entreprise (en nombres de personnes) dans laquelle le créateur travaillait antérieurement.

L'âge de l'entreprise est mesuré sur la base du nombre d'années depuis la date de création et l'année 2004 (date de l'enquête). La taille de l'entreprise est mesurée en nombre de travailleurs à la date de création. En ce qui concerne la nature des ressources financières, différentes variables dichotomiques ont été élaborées : une variable dummy si le créateur a principalement financé son projet par l'intermédiaire d'un emprunt bancaire, une variable dummy si le créateur a financé son entreprise sur fonds propres en second rang. Parallèlement, nous incluons dans le modèle une variable dummy égale à 1 si le créateur considère que le capital dont il disposait au moment de la création était insuffisant.

En ce qui concerne la variable stratégique, plusieurs variables dummy ont été construites pour contrôler l'étendue des marchés (local, national ou extra-belge).

Enfin, concernant la variable d'environnement, la générosité de l'environnement est capté par une variable qui mesure le taux de croissance sectoriel moyen (auquel appartient l'entreprise) de la valeur ajoutée à prix constants au cours de la période 1998-2002.¹²

3.4. Caractéristiques de la distribution de la croissance des entreprises

En préambule à l'estimation du modèle, cette courte section discute brièvement les spécificités de la distribution de la croissance des entreprises.

A la lecture des statistiques descriptives reprises dans le tableau 1, on remarque une très forte variabilité dans la distribution de la croissance. Le taux de croissance moyen atteint en effet près de 90%¹³ pour un écart type de 300%. On constate également des écarts très importants entre le taux de croissance minimum et le taux de croissance maximum.

Tableau 1: Statistiques descriptives relatives à la croissance des entreprises (mesurée en nombre d'emplois)

Moyenne	Ecart type	Min	Max	Pourcentage d'entreprises ayant une croissance nulle
92%	303%	-90 %	4200%	53%

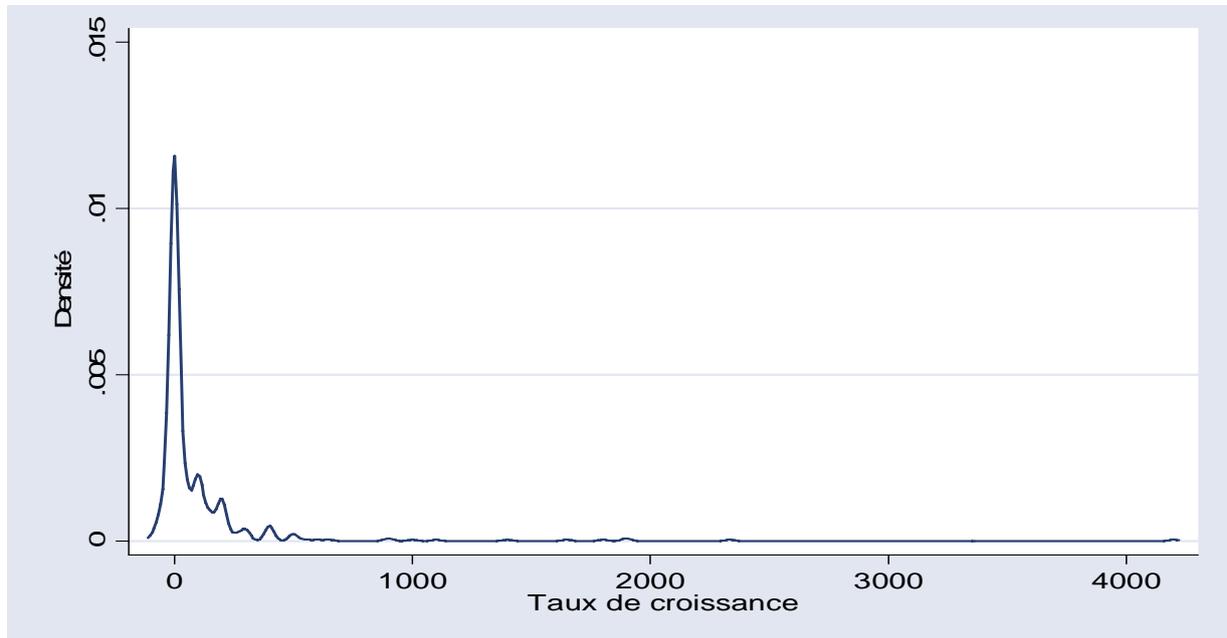
Le graphique 1, illustre très clairement ces constats. En effet, il démontre à la fois une forte densité de la distribution autour de zéro mais également une étendue relativement importante dans la distribution à droite de 0%. Mais ce qui est particulièrement intéressant à la lecture de ce graphique et, qui n'apparaît pas à la lecture des statistiques descriptives traditionnelles,

¹² Banque Nationale de Belgique

¹³ Ce taux doit être en partie relativisé dans la mesure où près de 40% des entreprises ne comptaient qu'une personne au moment de la création.

c'est l'existence d'une distribution multimodale de la croissance. Un tel résultat suggère l'existence de clubs de croissance au sein de l'échantillon des primo-créateurs.

Graphique 1 : Densité de distribution du taux de croissance (noyau gaussien)



3.5. Le traitement des données

Le principal enjeu est ici déterminer les facteurs qui influencent la croissance des entreprises créées par des primo-créateurs, en distinguant les déterminants liés aux caractéristiques des créateurs, aux caractéristiques de la firme, à la stratégie et à l'environnement.

Traditionnellement, la majorité des études empiriques en gestion ont pour habitude de formaliser la croissance des entreprises au travers d'une équation linéaire sans distinguer lors de l'estimation, les entreprises en décroissance, celles en stabilité ou en croissance (positive). On peut néanmoins s'interroger sur la portée de ces résultats dans la mesure où il est probable que les déterminants de la croissance (pris au sens large) varieront selon que l'entreprise se caractérise par une croissance nulle, une croissance positive ou une forte croissance. Notons à cet égard que les études récentes de l'OCDE se concentrent sur les entreprises à forte croissance¹⁴.

D'un point de vue technique, différentes approches économétriques peuvent être utilisées pour tenir compte du fait que certaines entreprises sont en décroissance, en stabilité ou en croissance forte. Dans la mesure où, à la suite de ces études récentes, nous centrons notre analyse sur les entreprises à forte et à très forte croissance dans le cadre de cette présentation, le modèle empirique privilégié sera un modèle de type Tobit (de type I), censuré à gauche (trois seuils seront distingués) pour tenir compte du fait que certaines entreprises ont connu une décroissance, une stagnation ou une croissance inférieure au seuil que nous fixons pour notre analyse. Ce type de modélisation repose plus spécifiquement sur les modèles à variable

¹⁴ Voir le numéro spécial de la RIPME consacré aux entreprises à forte croissance (Revue Internationale PME, 2001)

latente où le processus de censure agit simplement comme une contrainte sur l'information disponible. La variable latente dépendante ΔY_{ij}^* n'est pas toujours observable : on ne l'observe que si sa valeur est supérieure à un certain seuil de croissance. Le modèle Tobit¹⁵ s'écrit de la façon suivante :

$$\begin{cases} \Delta Y_{ij}^* = AX_{ij} + \varepsilon_{ij} \text{ if } AX_{ij} + \varepsilon_{ij} > c \\ \Delta Y_{ij}^* = 0 \text{ if } AX_{ij} + \varepsilon_{ij} \text{ if } AX_{ij} + \varepsilon_{ij} < c \end{cases} \quad (2)$$

où $AX_{ij} + \varepsilon_{ij}$ représente les variables de l'équation 1.

Nous distinguons trois seuils. Un seuil à 0%, qui vise à mesurer l'impact des nos différentes variables explicative sur l'ensemble des entreprises qui présentent une croissance positive, tout en contrôlant pour le fait que de nombreuses entreprises sont en stagnation (près de 53%). Un deuxième seuil a été fixé à 50% afin de capter les entreprises plus dynamiques. Un troisième seuil a été fixé à 100%.

4. Résultats et discussion

Le tableau 2 fournit une synthèse des résultats (coefficients) de l'estimation de l'équation (1) au moyen d'un modèle Tobit (de type I).

Tableau 2 : Estimation Tobit – variable dépendante = taux de croissance de l'emploi

	<i>Modèle 1 : Croissance >0</i>	<i>Modèle 2: Croissance >50%</i>	<i>Modèle 3: Croissance >100%</i>
1. Déterminants liés au(x) Créateurs			
<i>1.1. Education dont :</i>			
<i>Diplôme prim. ou sec inférieur</i>	Ref	Ref.	Ref.
<i>Diplôme Secondaire supérieur</i>	-1.269	-1.713	-3.017
	<i>1.226</i>	<i>1.519</i>	<i>2.197</i>
<i>Diplôme Universitaire</i>	-2.168*	-2.753*	-4.179**
	<i>1.170</i>	<i>1.449</i>	<i>2.047</i>
<i>1.2. Lien familial/personnel avec un entrepreneur</i>	-0.554	-0.696	0.102
	<i>0.601</i>	<i>0.785</i>	<i>1.085</i>
<i>1.3. Connaissance du secteur</i>	0.922	1.094	0.478
	<i>0.745</i>	<i>0.967</i>	<i>1.416</i>
<i>1.4. Indépendant Complém.</i>	1.209	1.531	0.128
	<i>0.824</i>	<i>0.999</i>	<i>1.539</i>
<i>1.5. Taille de la firme antérieure</i>	0.846***	1.133***	2.248***
	<i>0.294</i>	<i>0.380</i>	<i>0.611</i>
<i>1.6. Créateurs multiples</i>	0.044	-0.459	-0.801
	<i>0.737</i>	<i>0.896</i>	<i>1.296</i>
<i>1.7. L'âge</i>	-0.960**	-0.130***	-0.192***
	<i>0.037</i>	<i>0.048</i>	<i>0.065</i>
<i>1.8. Le genre</i>	1.385	1.275	3.505*
	<i>0.860</i>	<i>1.088</i>	<i>1.888</i>
<i>1.9. Immigrant</i>	-0.815	-1.630*	-2.997*
	<i>0.714</i>	<i>1.017</i>	<i>1.582</i>
2. Déterminants relatifs à l'entreprise			
<i>2.1. La taille</i>	-0.105	-0.332*	-0.611*
	<i>0.118</i>	<i>0.199</i>	<i>0.325</i>
<i>2.2. L'âge</i>	0.255	0.380	0.654

¹⁵ L'intérêt du modèle Tobit est qu'il permet de tenir compte simultanément de la probabilité d'avoir une observation censurée tout en tenant compte de la distribution des observations non censurées.

Facteurs influençant la croissance de l'emploi des PME wallonnes

	<i>0.318</i>	<i>0.433</i>	<i>0.668</i>
2.3. Ressources financières	0.675**	0.756***	1.011**
	<i>0.273</i>	<i>0.324</i>	<i>0.442</i>
2.4. Ressources financières dont			
Emprunt bancaire en 1er rang	0.432	0.683	0.719
	<i>0.754</i>	<i>0.973</i>	<i>1.490</i>
Fonds propres en 2ème rang	-1.721**	-2.227**	-3.639**
	<i>0.708</i>	<i>0.963</i>	<i>1.509</i>
Capital Insuffisant	0.146	0.068	0.602
	<i>0.819</i>	<i>1.021</i>	<i>1.456</i>
3. Déterminant relatif à la stratégie			
3.1. Marché international	4.227**	5.681**	5.675*
	<i>2.142</i>	<i>2.640</i>	<i>3.185</i>
3.2. Marché local	2.943**	3.233*	2.682
	<i>1.470</i>	<i>1.826</i>	<i>2.441</i>
3.3. Marché national	1.290	2.100	1.005
	<i>1.515</i>	<i>1.926</i>	<i>2.694</i>
3.4. Marché frontalier	4.111	5.075	6.095
	<i>2.993</i>	<i>3.650</i>	<i>4.490</i>
4. Déterminant relatif à l'environnement			
Croissance du secteur	0.180	-0.100	-0.945
	<i>0.440</i>	<i>0.566</i>	<i>0.832</i>
Nbre d'observations	386	386	386
Nbre de données non censurées	148	113	77
BIC	-1028	-1210	-1445

*Les valeurs en italiques reprennent les erreurs standards robustes. *p < .10; **p < .05; ***p < .01.*

Trois modèles ont été testés. Le modèle (1) analyse les déterminants de la croissance dans le cadre d'une censure à gauche fixée à zéro pourcent de croissance. Le modèle (2) s'intéresse à l'analyse des déterminants dans le cadre des entreprises à forte croissance, la censure est fixée à 50%. Finalement le modèle (3) se concentre sur les entreprises qui ont connu une croissance supérieure à 100%. Tous les modèles contrôlent pour l'âge et la taille de l'entreprise. Pour chacun des 3 modèles, la croissance de l'entreprise peut être théoriquement expliquée par neuf variables liées au(x) caractéristique(s) du créateur (niveau d'éducation, âge, genre, nationalité, entourage familial, ...), six variables liées au(x) caractéristique(s) de la firme (taille, âge, ressources financières), une variable liée à la stratégie (étendue du marché) et une variable liée à l'environnement (la générosité du secteur d'appartenance). Parmi les variables significatives, toutes ont le signe attendu, à l'exception du diplôme.

D'après les résultats des modèles (1) à (3), on constate que le fait de disposer d'un diplôme supérieur universitaire ou post-universitaire a un impact significatif et négatif sur la croissance des entreprises, peu importe le seuil de croissance utilisé. Si ce résultat va à l'encontre de plusieurs études empiriques qui constatent effectivement que le niveau d'éducation du dirigeant a un impact positif sur la croissance (Almus, 2002; Woywode and Lessat, 2001; Julien, 2000; Hall, 1995; Westhead, 1995; Storey et al., 1989), il peut néanmoins aisément s'expliquer. En effet, si l'on postule que l'aversion au risque croît avec le niveau d'éducation, comme le suggèrent certains travaux (Guyot et al., 2006), Il est cohérent de trouver une relation négative entre le niveau d'éducation et la croissance dans la mesure où, par définition, la croissance d'une entreprise suppose une prise de risque plus importante de la part du créateur.

La taille de l'entreprise dans laquelle travaillait antérieurement le créateur est également positivement corrélée avec l'intensité de la croissance de la firme. Westhead et Birley (1995) aboutissent à la même conclusion. Le fait d'avoir travaillé au sein d'une entreprise d'une certaine taille semble donc avoir pu permettre au dirigeant de se familiariser avec des techniques de gestion propices à la croissance. Par ailleurs, Gudgin et al. (1979) soulignent

que les créateurs ont tendance à créer des entreprises dont la taille est similaire à celle de la firme où ils travaillaient auparavant.

Pour l'ensemble des traitements effectués, l'âge du créateur apparaît comme très nettement significatif au seuil statistique de 1% avec un signe négatif. Au plus un individu est âgé, au plus son entreprise aura une probabilité élevée de poursuivre une croissance faible. Ce résultat confirme les travaux de Hambrick et Mason (1984) qui soulignent que l'âge est supposé exercer un impact négatif sur les performances de l'entreprise en raison notamment d'un comportement plus conservateur et plus attentiste chez les individus plus âgés. Il confirme également les résultats empiriques de Woywode and Lessat (2001), Delmar (1997), Weinzimmer (1993) et Dunkelberg et Cooper (1982).

En ce qui concerne le sexe, les résultats des modèles (1) et (2) semblent suggérer que cette variable n'a pas d'impact significatif sur la croissance de l'entreprise, ce qui confirme les résultats obtenus par Delmar (1999) qui n'observe aucun lien significatif entre la croissance et le genre du créateur. Par contre, le modèle (3) qui analyse les déterminants des entreprises à très forte croissance (croissance supérieure à 100% de l'emploi) montre qu'il existerait une relation positive et significative au seuil statistique de 10% entre le fait qu'un individu soit de sexe masculin et la croissance de l'entreprise. Ce résultat traduit le fait qu'il existerait une distribution différente des créateurs selon le sexe et selon les seuils de croissance des entreprises. Nous aurions ainsi une distribution relativement homogène entre les hommes et les femmes pour les entreprises à faible ou à forte croissance, mais une surreprésentation des hommes au sein de la population des entreprises à très forte croissance.

Le fait qu'un individu soit né à l'étranger a un impact négatif et significatif au seuil de 10% sur la croissance de l'entreprise. Ces résultats sont valables uniquement pour les modèles (2) et (3). Ils confirment ainsi ceux de Dahlqvist et al. (1999) qui observent un lien négatif entre le fait que l'entrepreneur soit une personne immigrée et la croissance de son entreprise, confirmant ainsi l'hypothèse selon laquelle un entrepreneur immigré doit faire davantage face à des barrières sociales qui limitent la croissance de l'entreprise. Ce dernier argument est doublement confirmé dans la mesure où la variable nationalité n'est pas significative pour les entreprises à faible croissance, mais significative pour les entreprises à forte et très forte croissance.

Par contre, les variables relatives au lien personnel avec un entrepreneur, à la connaissance du secteur, à une activité antérieure en tant qu'indépendant complémentaire ou au nombre de créateurs n'ont pas d'impact significatif sur la croissance de l'entreprise. L'absence d'influence des liens personnels signifie que si l'héritage intergénérationnel peut avoir un impact sur la décision de création, il n'en a pas nécessairement sur la croissance (Janssen, 2006). La crainte d'une perte de contrôle ou une aversion au risque constituent certainement des facteurs inhibiteurs. Par ailleurs, l'absence d'impact de l'expérience sectorielle confirme les résultats de Janssen (2006), Gundry et Welsch (2001), Brush et Chaganti (1998), ainsi que ceux de Kalleberg and Leicht (1991). Notre résultat relatif à une expérience antérieure en tant qu'indépendant complémentaire confirme également la plupart des conclusions empiriques (Janssen, 2006 ; Brush et Changati, 1998 ; Siegel et al., 1993 ; Kalleberg et Leicht, 1991). Enfin, l'absence d'influence de la présence d'une équipe de créateurs confirme les résultats de Janssen (2006) et d'Almus (2002). Le fait que la firme soit dirigée par une équipe de dirigeants n'offre pas suffisamment d'avantages susceptibles de stimuler la croissance et/ou ces avantages sont contrebalancés par des désavantages relatifs à des inconsistances

décisionnelles ou des conflits. De surcroît, une hétérogénéité au sein de l'équipe peut avoir un impact négatif sur l'efficacité du groupe (Ensley et al., 1998).

Au niveau des déterminants liés aux caractéristiques de la firme, les résultats indiquent un dynamisme plus important chez les entreprises de petite taille pour le modèle (2) et le modèle (3), ce qui confirme les travaux de Becchetti et Lovato (2002), Janssen (2002), Delmar (1997) Manigart (1996), Cooper et al. (1989), Kirchoff (1989), Hall (1987), Evans (1987), Kumar (1985), Dunkelberg et Cooper (1982) et Mansfield (1962) qui infirment la loi de Gibrat et concluent à l'existence d'une relation négative entre la taille d'une entreprise et sa croissance. Par contre, l'âge de l'entreprise ne semble pas avoir d'impact significatif sur la croissance pour chacun des 3 modèles étudiés. Ce résultat va à l'encontre des plusieurs études qui se sont penchées sur le lien entre l'âge des entreprises et leur croissance et qui concluent à l'existence d'un impact négatif (Harabi, 2003; Heshmati, 2001; Julien, 2000 ; Steil et Wolf, 1999; Wiklund, 1999 ; Wijewardena et Tibbits, 1999 ; Harhoff et al., 1998; Westhead, 1995 ; Dunne et al., 1989 ; Evans, 1987 et 1987b ; Dunkelberg et Cooper, 1982). Cette divergence dans les résultats peut s'expliquer par le fait que notre échantillon est constitué uniquement de jeunes entreprises, toutes les entreprises analysées ayant été créées entre 1998 et 2002.

En ce qui concerne les ressources financières mobilisées, les résultats estimés tendent à confirmer l'hypothèse selon laquelle le fait de disposer de ressources financières suffisantes est crucial pour une entreprise. Ils confirment les travaux de Raposo et Silva (1999) et de Cooper et al. (1994) qui constatent un lien positif entre l'importance des ressources financières et la croissance de l'entreprise. Par contre, la seule composante liée à la nature des ressources financières dont l'impact sur la croissance est significatif est le fait d'avoir recours en complément à des fonds propres pour financer la création de son entreprise. Cette variable a un impact négatif sur la croissance. Ce résultat pourrait signifier que les fonds propres doivent intervenir en premier rang pour accroître les chances de croissance. A l'inverse, le fait de disposer d'un capital insuffisant au moment de la création n'a pas d'impact significatif sur la croissance de l'entreprise. Ce résultat surprenant pourrait trouver son origine dans le fait que la question relative à cet élément appelait une réponse subjective de la part du dirigeant. L'on peut supposer que les dirigeants d'entreprise en croissance ont, a posteriori et subjectivement, estimé que ces fonds étaient insuffisants, bien que cela n'ait pas nécessairement été le cas.

Au niveau de la stratégie de la firme en termes de choix et d'étendue des marchés, les résultats indiquent une croissance significativement plus importante pour les entreprises dont le marché principal est international. Sur la base de ces résultats, les entreprises exportatrices seront donc plus susceptibles de croître que les autres entreprises, ce qui confirme les résultats obtenus par Wijewardena et Tibbits (1999), Julien et al. (1997) et Storey et al. (1989). Pour les entreprises ayant connu une croissance positive ou forte, le fait de se limiter à un marché local semble également stimuler la croissance, ce qui n'est pas le cas pour les entreprises à très forte croissance. En termes d'étendues des marchés, ce sont donc les deux stratégies extrêmes, locale ou internationale, qui exercent le plus d'influence sur la croissance.

Enfin, l'influence de l'environnement, à tout le moins de sa générosité, sur la croissance de l'entreprise n'est pas statistiquement significative. Les différentiels de croissance sectoriels ou le fait d'appartenir à un secteur « généreux » ne semblent pas avoir d'impact significatif sur la croissance, ce qui confirme les résultats de Janssen (2004), Wijewardena et Tibbits, (1999), Kalleberg et Leicht (1991) et Acs et Audretsch (1990) qui concluent que le taux de

croissance sectoriel n'influence pas la croissance des entreprises. Une fois de plus, les approches purement externes de la croissance sont remises en cause.

Conclusion

Au départ d'un modèle causal intégrant l'ensemble des déterminants potentiels de la croissance des firmes, nous avons identifié une série de facteurs dont l'impact sur la croissance de l'emploi a précédemment été étudié par la littérature empirique, mais rarement simultanément, alors que la croissance est un phénomène multidimensionnel intégrant des influences liées au(x) dirigeant(s), à l'entreprise, à sa stratégie et à l'environnement. Nous avons testé sur un échantillon de plus de 500 primo-créeurs wallons un modèle économétrique de type Tobit permettant de prendre en compte le fait que certaines entreprises aient connu une décroissance, une stagnation ou une croissance faible, tandis que d'autres ont poursuivi une forte, voire une très forte croissance, que nous avons fixées à 50 et à 100%.

Nos résultats montrent que quatre variables sur neuf relatives à l'entrepreneur influencent significativement la croissance. Le fait que celui-ci ait obtenu un diplôme universitaire ou post-universitaire a un impact négatif sur la croissance des entreprises, peu importe le seuil de croissance utilisé, ce qui semble confirmer que l'aversion au risque croît avec le niveau d'éducation. La taille de l'entreprise dans laquelle travaillait antérieurement le créateur est également positivement corrélée avec l'intensité de la croissance de la firme et semble avoir pu permettre au dirigeant de se familiariser avec des techniques de gestion propices à la croissance. Par ailleurs, nos résultats démontrent que l'âge du créateur exerce un impact négatif sur la croissance, probablement en raison notamment d'un comportement plus conservateur et plus attentiste chez les individus plus âgés. Nos résultats traduisent également le fait qu'il existerait une distribution différente des créateurs selon le sexe et selon les seuils de croissance des entreprises. Tandis que la distribution entre les hommes et les femmes pour les entreprises à faible ou à forte croissance est homogène, les hommes sont majoritaires au sein des entreprises à très forte croissance. Le fait qu'un individu soit né à l'étranger a un impact négatif sur la croissance de l'entreprise, mais uniquement pour les entreprises à forte et très forte croissance. Les variables relatives au lien personnel avec un entrepreneur, à la connaissance du secteur, à une activité antérieure en tant qu'indépendant complémentaire ou au nombre de créateurs n'ont pas d'impact significatif sur la croissance de l'entreprise.

En ce qui concerne les caractéristiques de la firme, nos résultats infirment la loi de Gibrat et montrent une croissance plus importante parmi les entreprises de petite taille, mais infirment l'existence d'une relation entre l'âge de l'entreprise et sa croissance. Ce dernier résultat pourrait s'expliquer par le fait que notre échantillon est constitué uniquement de jeunes entreprises. Au niveau des ressources financières mobilisées par la firme, nous montrons que le fait de disposer de ressources financières suffisantes est déterminant pour la croissance d'une entreprise et suggérons que les fonds propres devraient intervenir en premier rang pour accroître les chances de croissance.

Au niveau de la stratégie, nos résultats indiquent une croissance significativement plus importante pour les entreprises dont le marché principal est international, tandis que les entreprises ayant connu une croissance positive ou forte semblent pouvoir se limiter à un marché local. Les deux stratégies extrêmes, locale ou internationale, exercent le plus d'influence sur la croissance.

Finalement, l'influence de l'environnement, à tout le moins le fait d'appartenir à un secteur en croissance, ne semble pas avoir d'impact significatif sur la croissance et confirme en cela les résultats d'études antérieures relativisant les approches purement externes de la croissance.

Ces résultats démontrent que la croissance ne peut être appréhendée que dans une perspective multidimensionnelle et plaident pour l'adoption d'un modèle théorique complet intégrant des variables explicatives de types divers. Ils illustrent également le fait que la croissance peut difficilement être appréhendée au travers d'une équation linéaire sans distinguer les entreprises en décroissance, en stabilité, en croissance simplement positive des entreprises en forte ou en très forte croissance. Dans ce cadre, les modèles de type Tobit constituent une solution originale et adéquate à cette problématique.

Nos résultats sont toutefois limités par le fait que nous n'étudions pas l'influence des interactions entre variables sur la croissance, en particulier entre facteurs internes et externes. L'analyse des cohérences entre déterminants potentiels compléterait utilement la présente étude.

Bibliographie

- Acs, Z.J. et Audretsch, D.B. (1990), « The determinants of small-firm growth in US manufacturing », *Applied Economics*, 22, 143-153.
- Almus, M. (2002), "What characterizes a fast-growing firm", *Applied Economics*, 34, 1497-1508
- Aucretsch, D. B., Klomp, L., Santarelli, E. et Thurik, A.R. (2004) "Gibrat's Law: Are the Services Different?", *Review of Industrial Organization*, 24, 301-324.
- Banque Nationale de Belgique, Belgostat, <http://www.bnb.be>.
- Becchetti, L. et Lovato. G. (2002), « The Determinants of Growth for Small and Medium Sized Firms. The Role of the Availability of External Finance », *Small Business Economics*, 19, 4, 291– 306.
- Birch, D. (1987), *Job creation in America : how our smallest companies put the most people to work*, New York, Free Press.
- Birch, D. (1986), « The job generation process and small business », in Julien, P.A., Chicha, J. et Joyal, A. (éd.) (1986), *La P.M.E. dans un monde en mutation*, Québec, Les Presses de l'Université du Québec.
- Boeker, W. (1988), "Organizational Origins: Entrepreneurial Imprinting at the Time of Founding", in Carroll, G. R. (Ed.), *Ecological Models of Organization*, Cambridge, Ballinger.
- Bolton, J.E. (1971), *Report of the Committee of inquiry on small firms*, Cmmd. 4811, Londres, HMSO.
- Brush, C.G. et Chaganti, R. (1998), « Business without glamour ? An analysis of resources on performance by size and age in small service and retail firms », *Journal of Business Venturing*, 14, 233-257.
- Cambridge small business research center (1992), *The state of British enterprise*, Department of applied economics, University of Cambridge, cité par Storey (1994).
- Child, J. (1973), « Predicting and understanding organizational structure », *Administrative Science Quarterly*, 18, 168-185.
- Cooper, A, Gimeno-Gascon, F. et Woo, C. (1994), "Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance", *Journal of Business Venturing*, 9, 371-395.
- Cooper, A.C., Woo, C.Y. et Dunkelberg, W.C. (1989), « Entrepreneurship and the initial size of firms », *Journal of Business Venturing*, 4, 317-322.
- Cooper, A.C. et Bruno, A.V. (1977), « Success among high-technology firms », *Business Horizons*, April, 16-22.
- Cressy, R. (1996), "Are Business Startups debt-rationed ?", *The Economic Journal*, 106, 438, 1253-1270.
- Dahlqvist, J., Davidsson, P. et Wiklund, J. (1999), "Initial conditions as predictors of new venture performance: A replication and extension of the Cooper et al. study". *Proceedings of the International Council for Small Business conference, Naples*.
- Davidsson, P. (1992), « Continued entrepreneurship : ability, need and opportunity as determinants of small firm growth », *Journal of Business Venturing*, 6, 405-429

- Deakins, D. (1996), *Entrepreneurship and small firms*, Londres, McGraw-Hill.
- Delmar, F. (1999), « Entrepreneurial growth motivation and actual growth – A longitudinal study », in RENT XIII (1999), *Research on Entrepreneurship*, Londres, 25-26 novembre.
- Delmar, F. (1997), “Measuring growth: methodological considerations and empirical results” in Donckels, R. et Miettinen, A. (Ed.), *Entrepreneurship and SME Research: On its way to the next millennium*, Aldershot, Ashgate, 199-216.
- Donckels, R. (Ed.) (1990), *Les leviers de croissance de la P.M.E.*, Bruxelles, Fondation Roi Baudouin, Roularta Books.
- Dunkelberg, W.G., Cooper, A.C., Woo, C. et Dennis, W.J. (1987), « New firm growth and performance », dans Churchill, N.C., Hornaday, J.A., Kirchoff, B.A., Krasner, C.J. et Vesper, K.H. (éd.), *Frontiers of entrepreneurship research*, Boston (Mass.), Babson college.
- Dunkelberg, W.G. et Cooper, A.C. (1982), « Patterns of small business growth », *Academy of Management Proceedings*, 409-413.
- Dunne, T., Roberts, M.J. et Samuelson, L. (1989), « The growth and failure of US manufacturing plants », *Quarterly Journal of Economics*, novembre, 671-698.
- Ensley, M.D., Carland, J.W. et Carland, J.A. (1998), « The effect of entrepreneurial team skill heterogeneity and functional diversity on new venture performance », *Journal of Business and Entrepreneurship*, 10, 1, 1-14.
- Eisenhardt, K. M. et Schoonhoven, C.B. (1990), « Organizational growth : linking the founding team strategy, environment, and growth among U.S. semiconductor ventures, 1978-1988 », *Administrative Science Quarterly*, 35, 504-529.
- Evans, D. (1987), « Tests of alternative theories of firm growth », *Journal of Political Economy*, 95, 4, 657-674.
- Evans, D. (1987b), “The Relationship between Firm Growth, Size and Age: Estimates for 100 Manufacturing Industries”, *Journal of Industrial Economics*, 35, 567-581.
- Feeser, H. R. et Willard, G. E. (1990), « Founding strategy and performance : a comparison of high and low growth tech firms », *Strategic Management Journal*, 11, 87-98.
- Feeser, H.R. et Willard, G.E. (1989), « Incubators and performance : a comparison of high- and low-growth high-tech firms », *Journal of Business Venturing*, 4, 429-442.
- Gallagher, C.C. et Miller, P. (1991), « New fast-growing companies create jobs », *Long Range Planning*, 24, 1, 96-101.
- Gasse, Y. (1987), « L'entrepreneur, son profil et son développement », *Gestion 2000*, 5, sept.-oct., 27-41.
- Gibb, A. et Davies, L. (1990), « In pursuit of the frameworks of growth models of the small business », *International Small Business Journal*, vol. 9, n° 1, pp.15-31.
- Gibrat, R. (1931), *Les inégalités économiques*, Paris, Sirey.
- Grinyer, P. H., McKiernan, P. et Yasai-Ardekani, M. (1988), « Market, organizational and managerial correlates of economic performance in the U.K. electrical engineering industry », *Strategic Management Journal*, 9, 297-318.

- Gudgin, G., Brunskill, I. et Fothergill, S. (1979), *New manufacturing firms in regional employment growth*, Londres, Centre for Environmental Studies, cité par McMullan et Vesper (1987).
- Gundry, L. K., H. P. Welsch (2001), "The ambitious entrepreneur: high growth strategies of women-owned enterprises", *Journal of Business Venturing*, 16, 453-470
- Guyot, J-L, Lohest, O. et Giacomini, O. (2006), « Le passage de l'auto-emploi, prise de risque : le cas des primo-créateurs en Wallonie », in *Données longitudinales dans l'analyse du marché du travail*, Juin , Université d'Aix en Provence, à paraître.
- Hall, B.H. (1987), « The relationship between firm size and firm growth in the U.S. manufacturing sector », *Journal of Industrial Economics*, 35, 4, 583-606.
- Hall, G. (1995), *Surviving and prospering in the small business sector*, Londres, Routledge.
- Hambrick, D.C. et Mason, P.A. (1984), « Upper-echelons : the organization as a reflection of its top managers », *Academy of Management Review*, 9, 2, 193-206.
- Harabi, N. (2003), "Determinants of Firm Growth: An empirical analysis from Morocco", Solothurn University of Applied Sciences, Northwestern Switzerland, Mimeo.
- Harhoff, D., Stahl, K. et Woywode, M. (1998), "Legal Form, Growth and Exit of West German Firms Empirical Results for Manufacturing, Construction, Trade and Service Industries", *Journal of Industrial Economics*, XLVI (4), 453-488.
- Hart, P.E. et Prais, S.J. (1956), « The analysis of business concentration », *Journal of the Royal Statistical Society*, part 2, 150-191.
- Herron, L. et Robinson, R.B. Jr. (1993), « A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance », *Journal of Business Venturing*, 8, 281-294.
- Heshmati, A. (2001), "On the Growth of Micro and Small Firms: Evidence from Sweden", *Small Business Economics*, 17, 3, 213-228.
- Holtz-Eakin, D., Joulfaian, D. et Rosen, H. (1994), "Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints", *RAND Journal of Economics*, 25(2), 334-347.
- Hughes, A. (1998), « Growth constraints on small and medium-sized firms », Working Paper n° 107, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, novembre.
- Hymer, S. et Pashigian, P. (1962), « Firm size and rate of growth », *Journal of Political Economy*, 52, 556-569.
- Janssen, F. (2006), « Do managers' characteristics influence the workforce growth of SMEs? An empirical study of Belgian firms », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 19, 3, à paraître.
- Janssen, F. (2005), « La conceptualisation de la croissance: L'emploi et le chiffre d'affaires sont-ils des représentations interchangeables d'un même phénomène? », *Gestion 2000*, 6, 267-291.
- Janssen, F. (2003), « L'impact de l'environnement dans lequel évoluent les P.M.E. sur la croissance de l'emploi », in AIREPME, *L'entrepreneur en actions : contextes et pratiques*, Agadir, Octobre.

- Janssen, F. (2002), *Les déterminants de la croissance des P.M.E. : Analyse théorique et étude empirique auprès d'un échantillon d'entreprises belges*, Thèse de doctorat, Université Jean Moulin, Lyon 3
- Jovanovic, B. (1982), Selection and the evolution of industry, *Econometrica*, 50, 3, 649-670.
- Julien, P.-A. (2000), « Les P.M.E. à forte croissance : les facteurs explicatifs », Actes du Congrès de l'Association Internationale de Management Stratégique, Montpellier, 24-26 mai.
- Julien, P.-A. et Marchesnay, M. (1997), *Economie et stratégies industrielles*, Paris, Economica.
- Julien, P.-A., Morin, M. et Gélinas, J. (1998), « L'importance des P.M.E. à forte croissance au Québec de 1990 à 1996 », *Cahiers de Recherche de l'Institut de recherche sur les P.M.E.*, Université du Québec à Trois Rivières, 97-15-C.
- Kalleberg, A.L. et Leicht, K.T. (1991), « Gender and organizational performance: determinants of small business survival and success », *Academy of Management Journal*, 34, 1, 136-161.
- Kirchoff, B.A. (1991), « Entrepreneur's contribution to economics », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 2, pp. 93-112.
- Kirchoff, B.A. (1989), « Creative destruction among industrial firms in the United States », *Small Business Economics*, 1, pp. 161-173.
- Kumar (1985), « Growth, acquisition activity and firm size : evidence from the United Kingdom », *Journal of Industrial Economics*, 33, 3, 327-338.
- Lentz, B. et Laband, D. (1990), "Entrepreneurial Success and Occupational Inheritance among Proprietors", *Canadian Journal of Economics*, 23, 3, 563-579.
- Lindh, T. et Ohlsson, H. (1996), "Self-employment and Windfall Gains: Evidence from the Swedish Lottery", *The Economic Journal*, 106, 1515-1526.
- Magnac, T. et Robin J.-M. (1996), « Occupational Choice and Liquidity Constraints », *Recherche Economique*, 50, 105-133.
- Manigart, S. (1996), « Start-up characteristics and growth », *Proceedings of the ICSB 41st World Conference*, Stockholm, 17-19 juin.
- Mansfield, E. (1962), « Entry, Gibrat's law, innovation, and the growth of firms », *American Economic Review*, 52, 1023-1051.
- McMullan, W. E. et Vesper, K. (1987), "New ventures and small business innovation for economic growth", *R&D Management*, 17, 1, 3-13.
- Miller, D. et Friesen, P.H. (1984a), « A longitudinal study of the corporate life cycle », *Management Science*, 30, 10, 1161-1183.
- Miller, D. et Friesen, P.H. (1984b), *Organizations : a quantum view*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Montgomery, M., Johnson, T. et Faisal, S. (2005), "What kind of capital do you need to start a business: financial or human ?", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 45, 103-122.
- Norton E. (1991), "Capital Structure and Small Firms Growth", *Journal of Small Business Finance*, 1, 21, 161-177.

- O.C.D.E. (1998), *Les P.M.E. à forte croissance et l'emploi : évaluation des pratiques exemplaires des pouvoirs publics*, rapport présenté à la réunion d'Athènes les 26-28 avril, Paris, O.C.D.E., O.C.D.E. DSTI/IND/P.M.E.(98)11, cité par Julien (2000).
- O.C.D.E. (1999), « High growth firms and employment », Rapport préparé pour la réunion d'Helsinki du groupe de travail sur les P.M.E., 20-21 mai, DSTI/IND/P.M.E.(99)6, cité par Julien et al. (2000).
- O.C.D.E. (2002), *Les PME à forte croissance et l'emploi*, OCDE, Paris.
- O'Farrel, P. N. (1984), « Small manufacturing firms in Ireland : employment performance and implications », *International Small Business Journal*, 2, 2, 48-61.
- Peters, M., Cressy, R. et Storey, D. (1999), *The economic impact of ageing on entrepreneurship and SMEs*, Warwick/Zoetermeer, Warwick Business School/EIM.
- Philips, B.D. et Kirchoff, B.A. (1989), « Innovation and growth among new firms in the US economy », *Babson Entrepreneurial Research Conference*.
- Porter, M.E. (1980), *Competitive strategy : techniques for analyzing industries and competitors*, New York, The Free Press.
- Raposo, M. et Silva M.J. (1999), "Initial Financing and the new firm performance", *44th World Conference of the International Council for Small Business*, Naples, 20-23 juin.
- Riding, A. et C. Swift (1990), « Women business owners and terms of credit: some empirical findings of the Canadian experience », *Journal of Business Venturing*, 2, 1, 5-28.
- Samuels, J.M. (1965), « Size and growth of firms », *Review of Economics and Statistics*, 32, 105-112.
- Siegel, R., Siegel, E. et MacMillan, I.C. (1993), « Characteristics distinguishing high-growth ventures », *Journal of Business Venturing*, 8, 169-180.
- Simon, H.A. et Bonini, C.P. (1958), « The size distribution of business firms », *American Economic Review*, XLVIII, 4, 607-618.
- Sine, W., Haveman, H. et Tolbert, P. (2004), "Risky Business? Entrepreneurship in the New independent Power-Sector", Cornell University.
- Singh, A. et Whittington, G. (1975), « The size and growth of firms », *Review of Economic Studies*, 42, 15-26.
- Steil, F. et Wolf, E. (1999), "Determinanten der Beschäftigungsdynamik ostdeutscher Unternehmen – Eine mikroökonomische Analyse für das ostdeutsche verarbeitende Gewerbe", *Zeitschrift für wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 119, 265-291.
- Storey, D. J. et Johnson, S. G. (1987), *Job creation in small and medium sized enterprises*, vol. 1, Luxembourg, Office for the Official Publications of the European Community.
- Storey, D., Keasey, K., Watson, R. et Wynarczyk, P. (1987), *The Performance of Small firms: Profits, Jobs and Failures*, Londres, Croom Helm.
- Storey, D., Watson, R. et Wynarczyk, P. (1989), « Fast growth small businesses : case studies of 40 small firms in northern England », Department of employment, Research paper n° 67, cité par Storey (1994).
- Storey, D. (1994, a), "The Role of Legal Status in Influencing Bank Financing and New Firm Growth", *Applied Economics*, 26, 129-136.

- Storey, D. (1994, b), *Understanding the Small business Sector*, Londres-Boston, International Thomson Business Press.
- Storey, D.J. (1994c), « New firm growth and bank financing », *Small Business Economics*, 6, 2, 139-150.
- Taylor, M. (1999), “Survival of the fittest? An analysis of self-employment duration in Britain,” *Economic Journal*, 109, 140–155.
- Verbeeren B. (2000), « Sur le front de l’entrepreneuriat social », *Reflets Perspectives de la vie économique*, 39, 4, 123-130
- Vesper, K.H. (1990), « New venture strategies » (Revised edition), Englewood Cliffs (NJ), Prentice Hall.
- Weinzimmer, L. (1993), *Organizational growth of U.S. corporations : environmental, organizational and managerial determinants*, Thèse de doctorat, University of Wisconsin – Milwaukee, Ann Arbor, U.M.I.
- Westhead, P. (1995), « Survival and employment growth contrasts between types of owner-managed high-technology firms », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall, 5-27.
- Westhead, P. et Birley, S. (1995), “Employment Growth in New Independent Owner-managed Firms in Great Britain”, *International Small Business Journal*, 13, 3, 11-34.
- Wijewardena, H. et Tibbits, G.E. (1999), « Factors contributing to the growth of small manufacturing firms : data from Australia », *Journal of Small Business Management*, 37, 20, 38-45.
- Wiklund, J. (1999), « The sustainability of the entrepreneurial orientation-performance relationship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24, 1, 37-48.
- Woo, C.Y., Cooper, A.C., Dunkelberg, W.C., Daellenbach, U. et Dennis, W.J. (1989), « Determinants of growth for small and large entrepreneurial start-ups », Babson entrepreneurship conference.
- Wooden, M. et Hawke, A. (2000), « Unions and employment growth : panel data evidence » ; *Industrial Relations*, 39, 1, 88-107.
- Woywode, M. et Lessat, V. (2001), “Les facteurs de succès des entreprises à croissance rapide en Allemagne”, *Revue Internationale PME*, 14, 3-4, 17-43