



12^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME

29, 30 et 31 Octobre 2014, Agadir



La mesure de l'entrepreneuriat dans les petites régions Une analyse quantitative avec une première application sur la culture entrepreneuriale

Résumé :

Afin L'entrepreneuriat, une notion économique qui touche particulièrement la création et le développement des PME, est de plus en plus considéré comme un facteur clef de développement tant pour les petits que pour les larges territoires. Mais on sait que ce facteur varie dans ces derniers. Dans cette communication, nous analysons les déterminants ou les variables quantitatives mais aussi quelques variables qualitatives expliquant les différences entrepreneuriales entre 97 petites régions ou municipalités régionales de comté dans les dernières années au Québec. Pour cela, nous évaluons à l'aide de régressions statistiques la création de nouvelles entreprises par 1 000 habitants dans six secteurs industriels, soit le manufacturier et cinq autres secteurs complétant en partie le dynamisme des entreprises manufacturières. Ce qui nous permet de mettre en évidence l'effet de neuf variables sur seize statistiquement significatives, soit la croissance de la population et la part des jeunes de 25 à 34 ans, la part des immigrants dans cette population, le niveau d'éducation de cette population, l'importance des PME dans la structure industrielle, le niveau de dépendance de la population calculée soit selon le taux de chômage, soit selon la part de la population recevant des prestations d'aide, ou soit encore selon le niveau moyen de revenu, le niveau de spécialisation industrielle, le dynamisme des régions voisines et enfin la présence d'un collège d'enseignement supérieur, et enfin le dynamisme des régions limitrophes...

Jacques Arlotto,
Pierre-André Julien,
Frédéric Laurin et
Martin Morin

Institut de recherche sur les PME

Université du Québec à Trois-
Rivières, Canada

Ces variables expliquent plus de 80 % de la variance. De plus, nous avons étudié l'influence de la culture entrepreneuriale et de ses effets sur le capital social et le réseautage complexe et ainsi sur le dynamisme entrepreneurial, abordant ainsi le thème du congrès qui est la diversité des cultures en entrepreneuriat et PME ; influence plus facilement manœuvrable pour les intervenants en région, du moins à moyen terme.

Mots clés : Entrepreneuriat, déterminants, variables quantitatives, variables socioculturelles, petites régions, intervention.

La mesure de l'entrepreneuriat dans les petites régions Une analyse quantitative avec une première application sur la culture entrepreneuriale

INTRODUCTION

Si l'entrepreneuriat, ou la création et le développement des entreprises, est de plus en plus considéré comme un facteur clef du développement économique, comme le rappellent plusieurs chercheurs (Acs et Mueller, 2008; Kirchoff, 2010; Piergiovanni, et coll., 2012), ou comme l'expliquent les nombreux travaux qui ont conduit à l'adoption de la charte de Bologne en 2000 (OCDE, 2001), il continue à poser plusieurs défis sur les meilleures façons de le promouvoir. Ces défis requièrent d'en mesurer le niveau et d'en comprendre les déterminants qui le favorisent dans certains territoires à l'encontre d'autres régions. Comme essaie de le faire l'OCDE, en collaboration avec Eurostat en comparant l'entrepreneuriat dans une vingtaine de pays avec le Programme d'indicateurs entrepreneuriaux (Davis, 2006), qui commencent à porter ses fruits (OCDE, 2013).

Cette comparaison inter pays pose toutefois de grands défis, notamment à cause des différences culturelles, mais aussi institutionnelles souvent fort importantes, comme dans le cas des effets directs et indirects de la fiscalité tant nationale que locale, ou encore des aides locales favorisant ou limitant l'action des entreprises (Bowen et de Clercq, 2008). D'où les multiples critiques des analyses comparatives du niveau entrepreneurial, comme dans le cas du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) basé notamment sur des définitions s'appliquant différemment selon les pays et, surtout, sur une part très importante d'intentions d'entreprendre sans savoir si celles-ci se réaliseront (Hindle, 2006; Baumol, Litant et Schramm, 2007). Ce qui explique aussi pourquoi d'autres données, comme celles issues, par exemple, des travaux de Blanchflower (2004), du

World Bank Group Entrepreneurship Survey ou du EIM Compendia, en arrivent à des résultats très différents (Iversen, Jørgensen et Malchow-Møller, 2008; Marcotte, 2013). Un autre problème important du côté des déterminants est la question statistique quand le faible nombre de pays étudiés limite le nombre de variables prises simultanément en compte pour tenter d'expliquer leur poids respectif.

Toutefois, sur le plan régional d'un même pays, on peut penser que le poids des institutions sera relativement semblable, sauf pour certains comportements des gouvernements locaux, même si ces derniers sont soumis à des règles nationales. Quant aux différences culturelles, elles pourront exister sans être aussi importantes que sur le plan international. Enfin, pour les limites statistiques, on peut diviser le territoire en un grand nombre de régions pour augmenter le nombre de degrés de liberté, évidemment s'il existe des données à ce niveau. Ainsi, nous pouvons considérer ainsi qu'un bon nombre de variables discutées dans les travaux du Programme d'indicateurs entrepreneuriaux n'ont pas besoin d'être prises en compte lorsqu'il s'agit d'un ensemble d'unité régionale à l'intérieur d'un même pays.

Dans cette communication, nous nous penchons sur des régions dans lesquelles nous pouvons penser que les déterminants économiques et sociologiques auront des effets sur la création d'entreprises et leur croissance par la suite, ou du moins que leur mesure sera plus précise. Ces déterminants étant dispersés sur un grand nombre de petites entreprises qui ont probablement au moins des liens minimaux du fait de leur encastrement sur le territoire et de leur besoin en capital social et en réseautage (Huggins et Johnston, 2010).

L'étude porte sur 97 petites régions appelées municipalités régionales de comté (MRC) au Québec. Ces petites régions regroupent tant des villages que des villes de différentes tailles pour qu'ils se concertent pour le développement d'infrastructures et autres ressources communes. Elle repose sur la mesure des effets de seize variables disponibles à ce niveau régional. Notre mesure de l'entrepreneuriat régional se concentre sur la création de nouvelles entreprises, répondant à l'approche schumpétérienne selon laquelle le dynamisme entrepreneurial s'explique avant tout par le renouvellement du parc d'entreprises. Nous avons aussi calculé une mesure tenant compte de la croissance des entreprises existantes pour ainsi inclure l'approche kiznérianne à partir de l'idée que l'entrepreneuriat s'explique par la recherche d'opportunités justifiant leur survie et leur croissance (O'Driscoll et Rizzo 1996; Marcotte, 2013). Dans cette étude, toutefois, nous ne tiendrons pas compte de cette deuxième analyse à cause des limites d'espace imposées par le congrès.

Dans cette communication, nous allons ainsi d'abord discuter des variables prises en compte dans des travaux appliqués tirés de la littérature. Puis, nous nous arrêterons sur les variables retenues en expliquant leurs sources. En troisième lieu, nous présenterons les résultats quantitatifs. En quatrième lieu, nous étudierons quelques variables qualitatives pour compléter celles

quantitatives. En conclusion, nous discuterons que ce qui reste à faire pour encore mieux comprendre ces différences de dynamisme entrepreneurial entre les régions.

1. LES VARIABLES TIRÉES DE LA LITTÉRATURE

Les chercheurs ont retenu plusieurs variables pour mesurer l'entrepreneuriat; mais celles-ci diffèrent, compte tenu de la disponibilité des données dans les statistiques officielles. Elles peuvent aussi provenir d'enquêtes plus ou moins exhaustives. On doit distinguer celles évaluant le dynamisme entrepreneurial, ou variables dépendantes, et celles explicatives de cette évolution, ou variables indépendantes.

Dans le cas de la variable dépendante, certaines études ont évalué et les taux de naissance et les taux de décès, leur somme donnant les taux de renouvellement ou de volatilité; comme dans le cas des études de Reynolds, et coll. (1995) ou encore de Kangasharju(2000). D'autres ont utilisé plutôt le nombre pondéré d'entreprises, comme Bosma, Wennekers et De Wit (2001), Acs et coll., (2005) ou Rotefoss et Kolvereid (2005). Mais, comme l'explique l'OCDE (OCDE, 2011, p. 58), les taux de naissance d'entreprises constituent l'indicateur le plus déterminant. D'autant plus qu'il y a une relation entre les taux de créations et ceux de disparitions, ces derniers suivant le plus souvent les mêmes tendances. Puisque, par l'effet schumpétérien de *destruction créatrice*, un grand nombre de nouvelles entreprises remplacent des entreprises moins dynamiques ou qui ferment pour diverses raisons, dont l'atteinte des objectifs de l'entrepreneur (Walker et Brown, 2004; Carsrud et Brännback, 2011).

De ces analyses, trois ont comparé l'entrepreneuriat entre plusieurs pays, soit Kangasharju(2000), Acs et coll., (2005) et Larsen (2008). Les autres (Reynolds, et coll., 1995; Bosma, Wennekers et De Wit, 2001; Rotefoss et Kolvereid, 2005; Golpe et van Stel, 2008; Binet, Facchini et Koning, 2010) se sont plutôt arrêtés aux régions du même pays. Pour les variables indépendantes ou explicatives, ces mêmes auteurs ont retenu entre trois et quinze variables. Dans le premier cas, la croissance des revenus, le taux de chômage ou sa variation, le niveau d'instruction de la main-d'œuvre, la flexibilité (ou la variété des spécialisations dans l'emploi) de cette dernière, et l'intervention de l'État pour soutenir l'entrepreneuriat sont les variables qui reviennent le plus souvent.

À ces variables s'ajoutent les variables moins souvent citées, et d'abord la croissance de la population et sa densité. Nous avons ensuite la diversité du statut social. On trouve de même la diversité de la structure industrielle. Pour sa part, la forte présence des PME dans l'économie est discutée dans quatre études. Quant à l'importance des dépenses en recherche et développement, il faut bien voir ses limites, puisque cette variable ne tient pas compte du fait que l'innovation dans les PME est le plus souvent informelle (Baker et Nelson, 2005; Rogers et Lhuillery, 2006).

Ajoutons que les variables explicatives discutées par l'OCDE (2011) sont beaucoup plus larges et ne peuvent être résumées facilement. Elles touchent le cadre réglementaire, les facilités d'accès au marché, l'accès au financement, la création et la diffusion des connaissances et leurs effets sur l'innovation et les capacités entrepreneuriales, plus quelques variables culturelles. C'est ce qui explique d'ailleurs pourquoi elles n'ont pas encore été appliquées.

2. LES VARIABLES RETENUES

2.1 La variable dépendante

Dans notre analyse, nous ne voulions pas retenir toutes les entreprises créées, mais celles évoluant dans les industries qui semblent le mieux représenter le dynamisme entrepreneurial. Pour ce faire, nous avons utilisé le Registre des entreprises du Québec (REQ6) qui enregistre systématiquement toute nouvelle entreprise formelle, qu'elle démarre avec ou sans employé(les travailleurs autonomes), en ne retenant que la moyenne annuelle de 2006 à 2010, pondérée par 1000 habitants de 20 à 64 ans, des nouvelles entreprises du secteur manufacturier, et cinq autres secteurs qui sont particulièrement associés à ce dernier, soit le transport et l'entreposage, les communications, le commerce de gros, le secteur de la finance et de l'assurance, et enfin les services aux entreprises proprement dits. Puisque la création d'entreprises d'autres secteurs comme les services aux individus relève plutôt de l'évolution démographique.

2.2 Les variables indépendantes

Compte tenu de la disponibilité des données, nous avons analysé l'effet de quatre des sept variables importantes retenues par les huit études discutées ci-dessus, soit 1°, le niveau d'éducation de la population (ÉDUC), 2°, le taux de chômage (TCH), cette variable ayant plus ou moins le même effet que la variation du taux de chômage ou, encore, pouvant être assimilée jusqu'à un certain point à une autre variable, soit le niveau de dépendance économique d'une partie de la population envers toutes les formes de soutien de l'État aux personnes à faible ou sans revenus (DÉCO), 3°, la densité de la population ou, son contraire, l'importance de la population en zone rurale (RURAL) et, 4°, la part de l'emploi total provenant des PME (%PME).

Quant à la variable touchant la croissance des revenus, nous nous sommes rabattus sur le revenu moyen de la population du territoire (REV), variable moins liée à la conjoncture. Nous avons de plus évalué l'effet de la croissance de la population (CPOP) ainsi que l'importance de l'immigration en prenant la racine carrée de ce pourcentage, étant donné que dans la plupart des MRC en dehors des grandes villes, on compte peu d'immigrants (IMMI²). Nous avons aussi mesuré le dynamisme démographique régional en prenant la proportion de la population âgée de 25 à 34 ans dans la population totale (POP2534); cette tranche d'âge étant la plus susceptible de générer de nouveaux entrepreneurs.

Du côté du partage, de la création et de la diffusion des connaissances, variable analysée par l'OCDE, nous avons recouru à deux variables indirectes, soit la présence sur le territoire d'un collège qui offre de la formation technique et scientifique de la première année du troisième cycle (COLLÈGE), et celle d'un Centre collégial de transfert technologique (CCTT) sur le territoire, lequel a la vocation d'aider au développement de solutions techniques ou technologiques par les PME par grands secteurs industriels. Des études ont toutefois démontré toutefois que ces centres ont un impact plus important sur les entreprises du territoire proche, même s'ils sont ouverts à toutes les entreprises du secteur concerné (Trépanier, et coll., 2004; Presutti, Boari et Majocchi, 2011). Quant aux collèges, l'effet pour une meilleure qualité des employés et sur de meilleures possibilités de susciter des entrepreneurs a été bien étudié (Pappas, 1997; Schmitt, 2008; Potter, 2008), même si les analyses retiennent surtout les diplômes universitaires.

Nous avons aussi construit deux variables caractérisant la structure industrielle des MRC. Celles-ci reposent sur un indice de spécialisation industrielle (SPÉC) et sur l'indice d'Herfindhal (HERF) qui mesure la diversité industrielle. L'indice de spécialisation est défini de la façon suivante :

$$Spécialisation_{ij} = \frac{(FIRMES_{ij}/FIRMES_j)}{(FIRMES_{i-Québec}/FIRMES_{Québec})} = \frac{\text{poids du secteur } i \text{ dans la MRC } j}{\text{poids du secteur } i \text{ au Québec}}$$

pour $i = 1, \dots, 41$ et $j = 1, \dots, 97$.

où FIRMES est le nombre d'établissements en moyenne des trois dernières années (2009 à 2011), i est l'index des 41 secteurs d'activité (classification NACE à trois chiffres), et j l'index des MRC. Idéalement, il aurait été préférable d'utiliser des données sur la production, sur la valeur ajoutée ou sur l'emploi par industrie, tout en tenant compte de la taille. Mais, en l'absence de ce type de données au niveau des MRC, nous prenons le nombre d'établissements.

L'indice de spécialisation indique si un secteur i dans une MRC j prend une place prépondérante dans l'ensemble de son économie par rapport au poids de ce secteur i dans l'économie. Un indice de spécialisation nettement plus élevé que 1 signale l'existence d'une spécialisation industrielle dans la MRC, tandis qu'un indice sous la valeur unitaire signifie que la MRC est sous-développée dans cette industrie comparée à la structure économique du Québec. On suppose qu'une région qui compte plusieurs secteurs de spécialisation (des créneaux d'excellence ou des pôles de compétitivité, par exemple) connaîtra une plus forte croissance de nouvelles entreprises grâce aux économies d'échelle régionales des différences ressources et à la symbiose industrielle que génèrent ces spécialisations (transfert de l'innovation, effets de réseau, accès plus facile au financement, disponibilité d'une main-d'œuvre spécialisée, etc.).

Pour mesurer la diversité industrielle, nous utilisons aussi l'indice d'Herfindahl (Visser et Boschma, 2004; Staber, 2009) qui se définit comme la somme de la part de chaque secteur d'activité au carré dans la MRC. Un indice faible indique une distribution plus uniforme des parts de chaque secteur dans la région, et donc une forte diversité. À l'inverse, un indice élevé signale une faible diversité, par la dominance de quelques secteurs dans l'économie de la région. Selon Jacobs (1984) et les études sur la dynamique interindustrielle, la croissance régionale est davantage stimulée par le foisonnement et l'enrichissement provenant des multiples interactions entre un grand nombre de secteurs industriels, en opposition avec une spécialisation régionale trop poussée.

À ces variables, nous avons ajouté les permis de bâtir d'usines sur un territoire (PERMIS), permis qui devraient dénoter une partie du dynamisme industriel, notamment manufacturier. Toutes les variables présentées ci-dessus sont de nature exogène, c'est-à-dire qu'elles décrivent l'environnement économique objectif dans lequel opèrent les entreprises. Mais l'intervention publique représente une variable endogène qui peut aussi influencer l'entrepreneuriat, comme l'ont noté Reynolds et coll. (1995) et Kangasharju (2000). Nous avons ainsi tenu compte de cette intervention publique régionale en effectuant une enquête auprès des Centres locaux de développement (CLD), créés par le gouvernement du Québec dans chaque MRC et qui ont pour mission d'y favoriser l'entrepreneuriat. Mais comme seule une faible part, soit 32 CLD, a rempli le questionnaire, nous n'en avons pas tenu compte ici, encore une fois pour limiter la longueur de notre texte.

Enfin, nous avons aussi voulu voir l'effet positif ou négatif du dynamisme des autres MRC plus ou moins proches sur la MRC étudiée, effet pouvant toucher tant la demande extérieure pour les entreprises du territoire que l'offre d'entrepreneurs et d'employés venant des territoires proches pour participer et soutenir les entreprises de la MRC, sinon les concurrencer. Cette variable relève des théories sur la convergence (sinon de la divergence) (Carluer et Gaulier, 2005) lorsque les MRC environnantes sont plus (ou moins) dynamiques que celle analysée et influencent celle-ci tant du côté de la demande que de l'offre, en particulier quant à la diffusion de la technologie par effet de mimétisme (Catin, 1991). Nous y revenons en détail plus loin.

En résumé, sur les treize variables retenues par plus de trois des recherches étudiées, nous en avons pu obtenir indirectement ou directement les données pour dix variables, dont une a été évaluée de quatre façons, soit la démographie, par la croissance de la population, par l'immigration, par la part des 25 à 34 ans et par la ruralité. Trois d'entre elles ont été évaluées de deux façons, comme dans le cas du niveau de chômage et de la dépendance économique, comme dans le cas de la présence d'institutions favorisant le développement du savoir (collège et centre de transfert), et comme dans le cas de la spécialisation industrielle avec un indice spécifique et l'indice d'Herfindhal. Nous avons ajouté à ces variables le pourcentage de logements privés et possédés (LOGP), suivant en cela Kangasharu (2000), pour tenir compte indirectement de la

capacité d'épargne de la population locale, épargne pouvant être mobilisée pour éventuellement financer la création d'entreprises. Enfin, nous avons tenu compte du dynamisme des régions à proximité. Ce qui donne ainsi au total seize variables.

Nous aurions aimé tenir compte d'autres variables, comme la présence du capital amical et du capital de risque, l'importance des investissements étrangers, l'intervention étatique directe, notamment financière (par exemple, par l'organisme d'investissement du gouvernement du Québec), etc. Mais ces données ne sont pas disponibles au niveau des MRC.

2.3 Origine des données des variables indépendantes et sens prévu de leur impact sur l'entrepreneuriat

Sur l'ensemble des variables socio-économiques, on retrouve, par exemple, la proportion de la population de 25 à 64 ans avec un diplôme postsecondaire (ÉDUC) qui devrait influencer positivement les taux d'immatriculations du REQ6 de même que les propensions à la croissance des établissements manufacturiers. Puisque, d'une part, les entrepreneurs ont généralement un niveau de scolarité supérieur à la moyenne de la population, et d'autre part, la croissance de leur entreprise est favorisée par une main-d'œuvre plus instruite, ce sur quoi insistent Quatraro (2010) et Andersson et Johansson (2010). Quelques études en arrivent toutefois à des résultats contraires (Uhlaner, Thurik et Hutjes, 2002), en particulier pour les travailleurs autonomes, incapables de trouver un emploi salarié à cause d'une trop faible scolarité, et devant ainsi créer leur propre emploi, comme on le voit en particulier dans les pays en développement ou, par exemple, pour des emplois de ventes à domicile dans les pays industrialisés.

La population immigrante (IMMI²), prise en compte de façon surprenante par seulement deux études analysées précédemment, constitue aussi une variable déterminante à l'effet positif important ou, du moins, significatif depuis les travaux de Shaperode 1975. En effet, il est reconnu que les immigrants sont généralement plus déterminés à trouver eux-mêmes les moyens de gagner leur vie (Drucker, 2001). Sans compter l'esprit les ayant poussés à émigrer et « à entreprendre » une nouvelle vie pleine de défis dans un nouveau pays (Sequeira et Rasheed, 2006). On peut aussi penser qu'une population attirant et retenant plus d'immigrants devrait être plus ouverte à de nouvelles idées et ainsi à du changement favorisant l'entrepreneuriat.

Le caractère plus urbain ou plus rural de la MRC devrait influencer aussi la propension à entreprendre, l'urbanisation favorisant généralement l'entrepreneuriat à cause des possibilités de rentabilisation plus importante avec un marché plus grand et plus dense. Pour cette variable, nous avons choisi comme indicateur la proportion de la population de la MRC vivant en zone rurale (RURAL). Cette ruralité étant définie comme le fait d'habiter dans une agglomération de moins de 1000 habitants, ou ayant une densité de moins de 400 habitants au kilomètre carré si l'agglomération compte plus de 1000 habitants.

Quant au fait de posséder son logement, par opposition à le louer, on sait que l'acte d'entreprendre nécessite un certain capital de départ, capital le plus souvent personnel ou familial, aidé par le capital amical. Ce capital devrait avoir une incidence sur le taux d'emprunt, puisque la propriété permet d'accéder à du financement bancaire en la mettant en garantie (St-Pierre, 2004; Kan et Wei-Der Tsai, 2006), et ainsi de dégager, en partie du moins, les sommes nécessaires pour entreprendre. On s'attend donc à ce que la proportion des logements possédés (PERMIS) soit reliée positivement aux taux d'entrepreneuriat.

Le désir d'être son propre patron, tout en se procurant à moyen terme un meilleur revenu, devrait occuper aussi une large place dans la décision de créer son propre emploi après avoir trouvé une opportunité. Mais, on sait aussi qu'un bon nombre d'individus sont poussés par la précarité du marché du travail à créer leur entreprise. Le premier comportement est appelé *l'effet entrepreneurial* alors que le second se dénomme *effet refuge* (Caliendo, et Kritikos, 2010; Giacomini, et coll. 2013). Ainsi, on devrait retrouver un plus fort taux de nouvelles immatriculations dans les régions ou les MRC sont plus fortement affectées par un taux de chômage élevé (TCH). Cependant, ce dernier, provoqué, par exemple, par une récession, entraîne des possibilités de vente et ainsi de rentabilité moindre de la nouvelle entreprise. Nous ne pouvons donc nous avancer plus avant sur le signe attendu de la relation observée.

Des considérations similaires ambiguës valent aussi pour les variables comme le revenu moyen (REV) ou encore l'indice de dépendance économique (DÉCO) défini comme la part des transferts gouvernementaux dans le revenu disponible des ménages. Le revenu moyen donne une indication des possibilités de revenu offert par le travail et devrait donc influencer la décision de rester soit sur le marché du travail, soit d'entreprendre. Un revenu élevé (notamment dans les grandes entreprises) ou une dépendance économique faible devrait satisfaire un plus grand nombre de gens pour ne pas entreprendre. Inversement, un faible revenu régional, ou une dépendance économique élevée devraient inciter les gens à créer leur propre source de revenus.

La présence d'un collège (COLLÈGE) et d'un centre collégial de transfert technologique (CCTT) dans une MRC devrait favoriser la création d'entreprises tant du côté de l'offre, avec une population mieux disposée à cause des idées nouvelles ou de l'aide directe à l'innovation que favorise leur présence, que du côté de la demande avec une main-d'œuvre mieux formée nécessaire pour cette création; puisque la localisation des nouvelles PME tend à se faire proche des sources de nouvelles idées (Polèse et Shearmur, 2005). Il devrait en être de même de la présence d'une université; mais, dans ce cas, trop peu de petites régions hors Montréal et Québec en profitent directement; tout en sachant qu'une part importante des étudiants universitaires provient hors de la MRC d'accueil. Ajoutons que, de toute façon, le petit nombre d'universités en région n'aurait pu donner une significativité de l'analyse statistique. C'est pourquoi nous n'avons pas retenu cette dernière variable.

Une variable mesurant la croissance récente de la population a aussi été incluse dans les tests de régression (CPOP). Elle sert à capter l'effet d'anticipation du développement futur des affaires dans la région. En effet, un entrepreneur qui cible le marché régional devrait penser que la croissance récente du marché est un bon indicateur de la performance future de son entreprise. Ainsi, une région en pleine croissance démographique sera sûrement plus propice à l'entrepreneuriat qu'une région en décroissance. On s'attendra donc à retrouver dans les premiers territoires des taux d'immatriculations plus élevés, ne serait-ce qu'à cause du seul effet d'anticipation, et des taux plus bas chez les derniers. Il se pourrait aussi que la croissance de la population permette un meilleur recrutement de personnel des entreprises, de sorte que l'apparition de nouvelles entreprises s'en trouverait facilitée.

Dans le même sens touchant la démographie, on peut attribuer deux interprétations à un éventuel effet du poids de la population de 25 à 34 ans dans la population totale (POP2534). D'une part, si cette tranche de jeunes est celle qui rassemble le plus de nouveaux entrepreneurs, on trouvera une relation significative et positive avec le taux d'immatriculation d'entreprises, comme l'expliquent Shane (2008) ou les travaux de Hjorth (2001). D'autre part, plus de jeunes dans la population devraient influencer l'innovation et ainsi le dynamisme des entreprises.

Comme autres variables importantes décrivant l'environnement industriel de la MRC, il y a la part des emplois totaux en 2005 de la MRC occupés dans des entreprises de moins de 100 employés, ce qui devrait permettre de mesurer l'importance des PME dans le territoire (%PME). À défaut de l'existence d'une telle statistique pour l'ensemble des activités économiques, nous nous sommes servis des données dans la base du REQ présentant l'emploi par entreprises à l'aide d'un code d'intervalle : 0 employé, 1 à 5 employés, 6 à 10, etc. Nous avons attribué une taille moyenne à chaque intervalle et multiplié le nombre d'entreprises dans cet intervalle pour en déduire le nombre total d'emplois de cet intervalle. Puis, par compilation de ces intervalles jusqu'à 99 employés, nous sommes arrivés au nombre total d'emplois occupés dans les PME de moins de 100 employés. Nous avons ensuite calculé la place des PME en faisant le rapport entre le nombre d'emplois estimé dans ces entreprises de moins de 100 employés et le nombre total de personnes occupées du recensement de 2006.

Pour l'indice d'Herfindhal, nous attendons un effet positif. Selon Jacobs (1984) et les travaux du Groupe européen sur les milieux industriels (GREMI) (Ratti, Bramanti et Gordon, 1997), la croissance régionale est davantage stimulée par le foisonnement et l'enrichissement provenant des multiples interactions entre plusieurs secteurs industriels, en opposition à une spécialisation régionale trop poussée.

Les investissements industriels, du moins en ce qui concerne la valeur déclarée des permis de bâtir, ont aussi été pris en compte. Nous avons fait le total des permis de bâtir des cinq années de 2006 à 2010, que nous avons divisé par la population totale de chaque MRC en 2008. Cette

variable (PERMIS) devrait être reliée positivement à l'entrepreneuriat, puisque l'ampleur des immobilisations devrait à la fois être le reflet du dynamisme de la MRC (et de son entrepreneuriat), et aussi stimuler l'économie locale et la création de nouvelles entreprises par l'injection des sommes investies.

Enfin, dans le cas de l'effet de l'entrepreneuriat des MRC environnantes sur l'entrepreneuriat interne à chaque MRC, nous considérons qu'un fort entrepreneuriat de ces dernières tend à stimuler l'entrepreneuriat de la MRC non seulement en complétant la demande pour les entreprises établies sur le territoire, mais aussi en fournissant une main-d'œuvre complémentaire et possiblement quelques entrepreneurs habitant à proximité de la MRC en question. De plus, les effets des réseaux d'entreprise se déploient souvent au-delà des frontières administratives des MRC, puisqu'une plus grande ampleur favorise leur efficience (Besser et Miller, 2011).

3. LES RÉSULTATS

Notre approche est une analyse des données en coupe transversale. Puisque notre objectif est d'expliquer les différences structurelles de la variable dépendante, soit le REQ6, par des différences de niveau dans les variables indépendantes à travers les 97 MRC utilisées pour ces comparaisons entre 2006 et 2010.

Puisque l'indice de dépendance économique, le revenu moyen et le taux de chômage sont des variables intimement corrélées, nous estimons chacune de ces variables de façon successive dans trois régressions distinctes (respectivement régression REQ6.1, REQ6.2 et REQ6.3).

3.1 Les résultats de la création d'entreprises dans six secteurs

Au tableau 1 on peut tout d'abord constater le pouvoir explicatif très élevé de chacune des régressions, avec des R^2 dépassant les 0,800, ce qui, en coupe transversale, est un résultat remarquable. On peut identifier quatre variables très significatives, avec des coefficients Beta standardisés (similaires à un coefficient de corrélation) s'élevant pour la plupart à plus de 0,300. Ces variables sont 1°, la croissance de la population (CPOP), 2°, la proportion (linéarisée) de la population immigrante (IMMI²), 3°, la part des PME dans l'emploi total (%PME), et enfin, 4°, la variable décrivant le niveau de richesse, soit le revenu moyen (REV), soit son contraire l'indice de dépendance économique (DÉCO) ou encore, soit le taux de chômage (TCH), avec toutefois un coefficient inférieur à 0,300 pour ces deux dernières variables.

Pour les variables touchant le niveau de richesse, le résultat empirique tranche dans le sens d'un effet influencé par l'état de la demande. Car si la dépendance économique et le taux de chômage influencent négativement la création d'entreprises, le niveau du revenu moyen devrait être positif,

ce qui est le cas. Il s'avère ainsi que l'effet stimulant pour l'entrepreneuriat d'un taux de chômage ou de dépendance élevé, ou encore de plus faibles revenus (*l'effet refuge*), n'est pas vérifié.

Tableau 2. Résultats des régressions sans l'effet des MRC environnantes

		REQ6.1	REQ6.2	REQ6.3
CPOP	croissance totale de la population totale, 2003 à 2008	0,417***	0,430***	0,414***
POP2435	Part de la population entre 25 et 34 ans, 2005	0,081*	0,111**	0,088*
ÉDUC	% population de 15 ans et plus avec diplôme postsecondaire, 2005	0,118*	0,049	0,162**
IMMI ²	% de la population immigrante (racine carrée), 2005	0,474***	0,426***	0,496***
RURAL	% de la population habitant en zone rurale, 2010	-0,084	-0,066	-0,114
LOGP	% des logements privés et possédés, 2005	0,086	0,025	0,108
DÉCO	indice de dépendance économique, 2005	-0,231***	X	X
REV	revenu moyen, 2005	X	0,313***	X
TCH	taux de chômage, 2005	X	X	-0,138**
COLLÈGE	présence d'un collège, 2010	-0,086	-0,102*	-0,097
CCTT	présence d'un centre collégial de transferts technologiques, 2010	0,028	0,044	0,044
%PME	part de l'emploi total des entreprises de 0 à 99 employés, 2005	0,335***	0,322***	0,314***
SPÉC	indice de spécialisation, moyenne 2009-2011	0,091*	0,147***	0,061
HERF	indice Herfindhal moyenne 2009-2011	-0,035	-0,019	-0,050
PERMIS	permis de bâtir 2006-2010 (investissements industriels) par habitant	-0,006	0,015	0,025
N (MRC)		97	97	97
R ²		0,864	0,869	0,856
R ² ajusté		0,843	0,8482	0,8329
F		40,20***	41,84***	37,43***
Test d'autocorrélation spatiale des résidus¹				
Test Moran I		8,69***	9,26***	9,05***
Test du multiplicateur de Lagrange		33,82***	39,72***	37,05***
coefficients Beta standardisés : *p<10 % **p<5 % ***p<1 % ****p<0,1 %				

1 : Le recours à ces tests est expliqué à la section 3.3.

En ce qui a trait aux autres variables, on peut constater en premier lieu un effet légèrement significatif des jeunes de 25 à 34 ans (POP2435). On sait aussi que cette tranche permet de même de mesurer le dynamisme démographique de la MRC. Cet effet est même un peu plus élevé avec un revenu moyen élevé (régression REQ6.2). Quant au niveau de scolarité (ÉDUC), l'effet entrepreneurial n'apparaît pas aussi important qu'en avaient estimé Larsen (2008) ou Pšeničny (2009). Nous ne retrouvons un effet positif, mais significatif, que pour deux régressions sur trois. Cependant, comme il existe une certaine corrélation entre le niveau de scolarité et un revenu moyen élevé, l'absence de cet indicateur dans la régression REQ6.2 pourrait faire en sorte que le niveau de scolarité s'approprierait la variance qui autrement reviendrait à l'indicateur omis. En ce qui concerne l'influence de la densité démographique sur l'entrepreneuriat (RURAL), nous constatons un effet négatif de la ruralité, mais non significatif. Bien que de signe attendu (montrant un certain avantage d'une concentration plus grande de la population), il semble donc que l'urbanisation n'apporte en soi aucun pouvoir explicatif important à l'entrepreneuriat,

probablement à cause des nouveaux moyens de communication diminuant la distance socio-économique, mais aussi parce que l'urbanité est déjà prise en compte par d'autres variables telles que l'immigration (qui tend à se concentrer dans les villes), les variables démographiques (mobilité de la population en faveur des villes) et l'éducation (dont le niveau tendrait à être plus élevé en zone urbaine).

Dans le cas de l'influence de la proportion de propriétaires dans la région (LOGP), aucun effet significatif n'apparaît. Ainsi, on peut se demander si c'est réellement l'avoir accumulé sous forme immobilière qui aide ou stimule la création d'entreprises, ou plutôt d'autres sources de financement comme le financement personnel et celui amical ou de proximité qui joueraient le premier rôle.

Pour la variable touchant la présence d'institutions de formation et de soutien public à l'innovation provenant des collèges (COLLÈGE) ou des centres collégiaux de transfert technologique (CCTT), aucun effet significatif important n'apparaît.

Au regard des variables décrivant la structure industrielle du territoire, nous avons déjà signalé le fort pouvoir explicatif de la part des PME dans l'emploi total (%PME) du territoire. Cet effet positif se répète dans chacune des trois régressions et de manière équivalente, ce qui nous conforte dans la confiance en cet effet, comme les études tendent de plus en plus à le prouver (Acs et Mueller, 2008; Huang et coll., 2010). Sachant qu'au contraire, comme nous l'avons dit plus haut, la forte présence de grandes entreprises, notamment celles des secteurs primaires qui offrent peu de sous-traitance proprement dite (en excluant les fournisseurs de biens et services), tend à freiner l'entrepreneuriat, notamment en attirant les futurs entrepreneurs pour des postes de cadre et un grand nombre d'employés par des salaires élevés et autres avantages sociaux, dont certains formés par les PME (Arbuthnott, et coll., 2011).

Par ailleurs, l'indice Herfindhal (HERF), décrivant la diversité industrielle au sein de la MRC, apparaît n'avoir aucun effet sur l'entrepreneuriat, pas plus que la moyenne par habitant des permis de bâtir dans le secteur industriel (PERMIS).

Dans le cas de la spécialisation des activités (SPÉC), cette variable présente un effet positif sur l'entrepreneuriat, du moins dans deux des trois régressions, effet assez significatif dans celle notamment incluant le revenu moyen (REQ6.2). Ce résultat indique que les phénomènes de spécialisation industrielle ou de créneaux jouent quand même un certain rôle sur la création de nouvelles entreprises.

Enfin, nous avons ajouté au bas du tableau 1 deux tests d'autocorrélation spatiale des résidus de la régression (le test Moran I appliqué aux résidus et le test du multiplicateur de Lagrange), montrant que les résidus sont corrélés entre les MRC en fonction de la distance géographique qui

les sépare et ainsi que le dynamisme économique des MRC proches influence l'entrepreneuriat de chaque MRC, ce sur quoi nous nous arrêtons maintenant. Analysons cela de plus près.

3.2 Analyse spatiale

En effet, la dynamique entrepreneuriale d'une MRC pourrait avoir un effet sur l'entrepreneuriat des MRC voisines et réciproquement. Par exemple, les stratégies de développement économique de certains organismes publics du gouvernement se déploient souvent sur plus d'une MRC au sein d'une même grande région administrative. De plus, le territoire effectif des réseaux locaux d'entreprises, des bassins d'emploi, des structures industrielles et des créneaux d'excellence ne respectent pas plus les frontières administratives des MRC. De même, les régions métropolitaines s'étendent sur plusieurs MRC. Par exemple, le développement d'une entreprise dans une MRC donnée affecte probablement les fournisseurs, les clients, l'emploi et les réseaux dans les MRC à proximité, et vice-versa, favorisant la diffusion de l'esprit entrepreneurial et des opportunités de création d'entreprises d'une MRC à l'autre (Presutti, Boari et Majocchi, 2011).

Dans ce cas, nous devrions observer une auto corrélation spatiale entre les MRC au niveau de notre mesure de l'entrepreneuriat (REQ6), c'est-à-dire une corrélation positive entre l'intensité entrepreneuriale des MRC proches l'une de l'autre. Dans cette section, nous présentons une telle analyse spatiale de l'entrepreneuriat.

Pour ce faire, nous avons d'abord mesuré la proximité entre MRC par la distance routière en kilomètres entre le centre de leur capitale administrative respective, tel que calculé par le planificateur routier *Via Michelin*¹. À partir de cette distance kilométrique, nous avons construit une matrice de proximité en calculant, pour chaque paire de MRC :

$$\text{DIST}_{ij} = \frac{1}{\sqrt{Km_{ij}}} \text{ si } i \neq j$$

$$\text{DIST}_{ii} = 1 \quad \text{si } i = j \quad i, j = 1, \dots, 97$$

où ij est l'index des paires de MRC. De cette façon, plus deux MRC sont éloignées l'une de l'autre, plus la valeur DIST sera petite. Par définition, puisque la distance entre la MRC_i et la MRC_j est identique à celle entre la MRC_j et la MRC_i , cette matrice est symétrique et de taille 97 x 97.

Pour mesurer l'existence d'une autocorrélation spatiale entre les MRC, nous calculons le test global d'autocorrélation spatiale de Moran I (Moran, 1950). Plus la valeur du test s'approche de 1, plus il existe une forte corrélation spatiale positive, et inversement pour les valeurs

¹<http://www.viamichelin.com>.

s'approchant de -1. Ce test est calculé dans le tableau 2 ci-dessous. Le P-value, basé sur la statistique-z (équivalent à un test de student), donne la probabilité liée à l'hypothèse d'une indépendance spatiale, c'est-à-dire l'absence d'une autocorrélation spatiale entre les MRC. Ce tableau indique qu'il existe bel et bien une autocorrélation spatiale entre les différents dynamismes entrepreneuriaux des MRC selon leur proximité géographique.

Tableau 2. Tests d'autocorrélation spatiale

	Valeur du test	Statistique-z	P-value
REQ	0.230	10.907	0.000

Pour tenir compte de cette autocorrélation spatiale entre les MRC, nous utilisons la méthode des régressions spatiales. Le modèle standard de régression linéaire est défini de la façon suivante :

$$Y = XB_1 + \varepsilon$$

où Y est le vecteur contenant les valeurs de la variable dépendante (REQ6), X une matrice contenant les variables indépendantes, B le vecteur des coefficients de régression, et ε le résidu supposé être identiquement et normalement distribué. Mais, s'il existe une autocorrélation spatiale entre les MRC au niveau des variables dépendantes, il est possible de démontrer que ce résidu ne sera pas identiquement et normalement distribué (Cliff et Ord, 1973). Pour résoudre ce problème, nous effectuons une régression spatiale en ajoutant au modèle de régression standard un délai spatial de la variable dépendante (Koch et Grünhagen, 2009) :

$$Y = XB_1 + \rho(WY) + \varepsilon$$

où W est la matrice de proximité définie ci-dessus et rho (ρ) est le coefficient spatial. Le produit matriciel WY donne un vecteur dont chaque élément correspond à la moyenne de la variable Y pondérée par la distance qui sépare chaque paire de MRC, soit :

$$WY = \begin{bmatrix} wy_i = \sum_{j=1}^{95} Y_j * DIST_{ij} \\ \vdots \\ wy_j = \sum_{j=1}^{95} Y_j * DIST_{jj} \end{bmatrix}$$

Ainsi, pour une MRC donnée, si le niveau entrepreneurial (REQ) des MRC à proximité est élevé, le délai spatial sera aussi élevé. De cette façon, la régression spatiale tient compte non seulement des caractéristiques propres à la MRC (mesurées par les variables indépendantes X), mais aussi de l'intensité entrepreneuriale des MRC à proximité. Si, dans les résultats de la régression, le

coefficient spatial rho est significatif, c'est donc qu'il existe une autocorrélation spatiale entre les MRC. C'est ce que donnent les résultats non présentés ici, encore une fois faute de place.

4. LA CULTURE ENTREPRENEURIALE OU LES VARIABLES QUALITATIVES COMPLÉMENTAIRES

Notre analyse soulève toutefois deux problématiques importantes. La première touche aux interventions possibles pour aider les régions en mal d'entrepreneuriat ou qui souhaite accélérer la création et le développement des entreprises sur leur territoire. Or les résultats quantitatifs relèvent en grande partie des politiques nationales, telles l'immigration, les politiques d'emplois ou encore l'aide aux personnes défavorisées, ou ne permettent sur le plan régional que des interventions de long terme. Par exemple, comment retenir la population qui cherche à immigrer pour la grande ville ? Comment attirer dans des petites régions plus d'immigrants et les aider à mieux s'intégrer ? Comment favoriser la multiplication des PME de façon à favoriser leur déploiement à l'encontre des grandes entreprises, tout en soutenant une certaine spécialisation pour développer ou consolider des services afférents ? Des politiques locales comme des exemptions fiscales pour les premières années d'achat d'une maison par les nouveaux arrivants, la formation de services d'accueil et d'aide à la recherche d'emploi pour les immigrants, ou encore du conseil et des aides financières pour des nouvelles petites entreprises dans des secteurs ciblés, peuvent être utiles ; mais, leurs effets sont relativement limités par rapport aux politiques nationales.

Deuxièmement, bien que nos modèles économétriques rendent compte d'environ 80% du taux d'entrepreneuriat, il reste encore 20% à expliquer. D'autant plus qu'un R^2 élevé s'explique en grande partie par l'effet de variables relativement déterministiques et interreliées, telles que la démographie, l'urbanité ou l'effet des régions limitrophes, sur lesquelles les pouvoirs publics ont peu d'emprise, et qui conjointement, du fait de leurs interrelations, tendent à gonfler artificiellement le pouvoir explicatif des régressions. Tout ceci nous laisse croire que d'autres facteurs, d'ordre plutôt qualitatif, jouent aussi un rôle sur l'entrepreneuriat régional.

Ces deux problématiques démontrent l'intérêt d'aller plus loin en s'arrêtant à l'analyse de variables qualitatives, soit des différences dans les attitudes et les comportements collectifs favorisant plus ou moins l'entrepreneuriat. On peut résumer ces variables en recourant au concept de culture entrepreneuriale (Berger, 1993 ; Begley, et Tan (2001 ; Audretsch et Keilbach, 2006). Cette culture peut être représentée en particulier par une ouverture d'esprit importante dans la population envers l'entrepreneuriat. Ce qui peut favoriser notamment le développement d'un capital social dynamique et des réseaux stimulant l'innovation et la recherche dans les PME, et dont l'importance ou la qualité se distinguent d'une région à l'autre (Bourdieu, 1980; Coleman, 1988 ; Woolcock, 1998). En comprenant bien que cette culture collective se distingue de la culture entrepreneuriale individuelle à la Hoftde(1994) fort critiquée dans les dernières années

(Baskerville, 2003; Kirkman, Lowe et Gibson, 2006 ; Julien, Marchesnay et Vier Machado, 2010; Klyver et Foley, 2012 ; Spigel, 2013). Sachant aussi que cette culture collective et ainsi le développement du capital social sont particulièrement difficiles à mesurer (Haily et Côté, 2001).

D'ailleurs, l'on sait qu'il est difficile, voire impossible, de mesurer ces variables qualitatives à l'aide de la statistique, montrant ainsi les limites de la technique des régressions linéaires. Ce qui explique pourquoi il faut recourir à une autre méthodologie permettant d'analyser le rôle des variables qualitatives favorisant la création et le développement des entreprises. Nous avons identifié – par des méthodes d'appariement statistiques – des paires de régions très similaires sur le plan des variables touchant la démographie, la conjoncture économique et la structure industrielle, telles que mesurées par les déterminants de notre modèle économétrique, mais qui affichent des taux d'entrepreneuriat très différents. Puisque ces régions partagent une grande similarité socio-économique, cette différence ne peut s'expliquer par des déterminants quantitatifs.

Nous avons réalisé des enquêtes directes auprès d'une quinzaine d'intervenants² et d'entrepreneurs importants dans la région et choisis par effets boule de neige, d'une cinquantaine de citoyens interrogés à la sortie du commerce principal de la petite région, et des élèves d'une classe de fin du secondaire³ pour chaque couple de MRC comparables, exercice que nous allons répéter dans les prochains mois. Ces enquêtes permettent d'évaluer comment ces intervenants, ces entrepreneurs et ces citoyens⁴ voient le rôle des PME et des entrepreneurs et l'importance de l'innovation ou du changement dans le développement de leur MRC et comment le milieu ou les institutions aident ces derniers à se développer. Elles reposent sur une série de questions à réponse ordinales selon une échelle de 1 à 5 pour de plus en plus favorable au développement des PME. Nous demandions aussi aux intervenants et aux entrepreneurs de nous parler des événements importants ayant marqué l'histoire économique de leur région ainsi que des forces ou des faiblesses en matière d'entrepreneuriat et des divers soutiens et ressources relativement disponibles pour faciliter cet entrepreneuriat.

Ces enquêtes ne sont pas encore terminées. Mais, déjà, nous pouvons résumer des différences de cette culture entrepreneuriale en trois points qui distinguent une région plus entrepreneuriale que l'autre à laquelle elle est comparée. Ces points sont, d'abord, l'existence d'un leadership socioéconomique régional privé ou public qui stimule l'entrepreneuriat par ses actions et ses exemples, comme l'a montré, par exemple, l'effet des « champions » sur leurs pairs (Cooper, 1970). Ensuite, nous trouvons une vision relativement cohérente et partagée dans la population des règles de jeu (les conventions) et les forces à renforcer et les faiblesses à contrer et qui

² Ces intervenants sont les différents fonctionnaires socioéconomiques relevant des gouvernements locaux et nationaux et ayant pour tâche d'aider de plusieurs façons (comme le conseil, le courtage pour orienter la recherche de ressources et le financement complémentaire) les entreprises actuelles et en développement sur un territoire.

³ Cette technique est empruntée en particulier aux travaux de Flora et Flora (1993) et de Jean (2009).

⁴ À ce jour (31 juillet 2014), l'enquête auprès des étudiants n'avait pas été encore réalisée.

permettent de donner une orientation relativement commune au développement économique pour les acteurs. Enfin, nous assistons à de la collaboration ou même à de la coopération organisée et relativement forte entre les acteurs privés et avec les institutions publiques de manière à augmenter le dynamisme du développement. Comme exemple de cette collaboration, on trouve une préférence importante pour la sous-traitance régionale ou encore la mise sur pied d'un bon système de *mentorat* pour soutenir le développement des nouvelles entreprises. Ces trois éléments ressortent en particulier dans une croyance partagée sur une vision plutôt optimiste et la croyance relativement partagée de pouvoir s'en sortir malgré le manque de certaines ressources (financières et humaines) et autres difficultés locales ou nationales sinon internationales, comme la crise de 2008-2011.

CONCLUSION

Notre analyse montre que sur les seize variables quantitatives plus particulièrement discutées dans cette communication, six expliquent la plus grande partie des différences de dynamisme entrepreneurial entre les petites régions. Les trois premières touchent la démographie. Si l'on inclut la part des 25 à 34 ans, ce sont ainsi la croissance de la population et l'immigration, cette dernière étant en partie liée à la première. Quant à cette immigration, en plus des emplois disponibles et des possibilités locales de créer ou d'acheter des entreprises, les capacités d'accueil par les autochtones sont importantes. Puisqu'il est rare qu'en région, comparée aux grandes villes, on trouve déjà un fort noyau d'immigrants pour retenir de nouvelles familles de même origine attirées par toutes sortes d'information sur le pays d'accueil et par divers contacts pris par la suite. On peut ajouter à ces variables démographiques le niveau d'éducation de la population.

Deux autres variables touchent la structure industrielle, et en particulier l'importance des PME dans le tissu industriel. Comme on l'a rappelé, les PME constituent la meilleure école pour les futurs entrepreneurs. C'est ce que Binet, Facchini et Koning (2010) expliquent en invoquant ce qu'ils appellent l'hypothèse Holcombe (1998), hypothèse qui expliquerait que plus il y a d'entrepreneurs dans une région et plus la création d'entreprises est forte. La deuxième variable de ce type, soit une bonne proportion des entreprises dans les mêmes secteurs industriels, est toutefois peu discriminante et ne vaut que dans deux des modèles.

La cinquième variable est un meilleur niveau de revenus et ainsi, une plus faible dépendance aux transferts de l'État, sinon un taux de chômage moins élevé. Là aussi, la dynamique entrepreneuriale favorise de meilleurs revenus soutenant en contrepartie la demande et probablement une plus grande capacité des jeunes à poursuivre des études avancées, études offrant ainsi de meilleurs employés et indirectement un fort intérêt à entreprendre.

À ces variables caractérisant l'environnement socio-économique, il faut ajouter l'effet positif et significatif de l'entrepreneuriat des régions avoisinantes. En ce sens, le soutien à l'entrepreneuriat dans une région donnée aura des effets sur les régions voisines, et vice-versa. Il convient donc d'en tenir compte dans l'élaboration des politiques locales de développement.

Quant aux variables qualitatives, nous retenons la présence d'une direction collective relativement cohérente et partagée pour orienter le développement. Ce développement est aussi assis sur une certaine planification partagée indiquant les démarches à entreprendre et les actions à poser pour soutenir collectivement et avec l'aide de l'État ce développement. Enfin, il existe une bonne collaboration entre non seulement les entrepreneurs et les intervenants, mais aussi avec le soutien de la population au moins dans les esprits.

À noter que ces dernières variables socioéconomiques sont particulièrement importantes, comme le notait Alfred Marshall en 1890 en parlant « d'atmosphère industrielle » pour expliquer notamment le dynamisme de la région de Manchester comparé aux autres régions anglaises lors de la première révolution industrielle (Wennekers, Uhlaner et Thurik, 2002). Thørtin Veblen (1915) disait de même en parlant *d'ambiance économique*, facilitant la formation d'idées nouvelles et le partage de l'information, et permettant ainsi que les opportunités se multiplient pour être saisies par les entrepreneurs bien implantés (*encastrés*) dans la région. John R. Commons (1919), un des deux pères avec Veblen de la théorie économique institutionnelle, complétait cette analyse, reprise par North (1994), en notant l'importance des *actifs institutionnels* comme les règles du jeu et propres à chaque territoire qui favorisent l'entrepreneuriat lorsqu'ils y sont favorables (Bauernschuster, Falck et Heblich, 2010), actifs bien mis en valeur par Ostrom (2010).

C'est pourquoi dans une étape complémentaire, nous voulons creuser encore plus cet aspect socioculturel en reprenant les enquêtes dans une dizaine d'autres MRC comparables. Cela devrait nous permettre de nuancer encore plus nos propos et ainsi, de faire avancer la compréhension de ce concept fascinant qu'est l'entrepreneuriat.

BIBLIOGRAPHIE

- Acs, Z. J. et P. Mueller (2008), « Employment effects of business dynamics: Mice, gazelles and elephants », *Small Business Economics*, vol. 30, p. 85-100.
- Acs, J. Z., Audretsch, D.B., Braunerhjelm, P. et Carlsson, B. (2005), *The knowledge spillover theory of entrepreneurship*, Cahier de recherche no 5326, Center for Economic Policy Research, Londres.
- Andersson, M. et S. Johansson (2010). « Human capital and the structure of regional export flows », *Technology in Society*, doi:10.1016/j.techsoc.2010.07.006.
- Arbuthnott, A., J. Eriksson, S. Thorgren, S. et J. Wincent (2011), « Reduced opportunity for regional renewal: The role of rigid threat responses among a region's established firms », *Entrepreneurship and Regional Development*, 23(7-8), 603-635.
- Audretsch, D.B. et M. Keilbach (2006), « Entrepreneurship capital and regional growth », *The Annals of Regional Science*, vol. 35, no 4, p. 457-469.
- Baker, T. et N.E. Nelson (2005), « Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage », *Administrative Science Quarterly*, vol. 50, no 3, p. 329-366.
- Baskerville, R.F. (2003), « Hofstede never studied culture », *Accounting, Organization and Society*, vol. 2, no 1, p. 1-14.
- Bauernschuster, S., O. Falck et S. Heblich (2010), « Social capital access and entrepreneurship », *Journal of Economic Behavior & Organization*, no 76, p. 821-833.
- Baumol, W.J., R.E. Litan et C.J. Schramm (2007), *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*, New Haven, Yale University Press.
- Begley, T.M. et W.L. Tan (2001), « The socio-cultural environment for entrepreneurship: a comparison of East Asian and Anglo-Saxon countries », *Journal of International Business Studies*, vol. 32, p. 537-553.
- Berger, B. (1993), *Esprit d'entreprise, cultures et sociétés*, traduit de *The Culture of Entrepreneurship*, ICS Press, San Francisco, Institute for Contemporary Studies, Paris, Maxima.
- Besser, T.L. et N. Miller (2011), « The structural, social, and strategic factors associated with successful business networks », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 23, no 3-4, p. 113-133.
- Binet, M.-E., F. Facchini et M. Koning (2010), « Les déterminants de la dynamique entrepreneuriale dans les régions françaises (1994-2003) », *Revue canadienne des sciences régionales*, (Numéro spécial), vol. 33, p. 73-88.
- Blanchflower, D.G. (2004), « Self-employment: More may not be better », cahier de recherche no 10286, National Bureau Economic Research, Washington.
- Bourdieu, P. (1980), « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31, p. 8-19.
- Bosma, N., Wennekers, S. et De Wit, G. (2001). « Explaining and forecasting the number of business owners: the case of Netherlands », Communication au *Babson Entrepreneurship Research Conference*, Suède, 14 juin.
- Bowen, P.B. et D.D. de Clercq (2008), « Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort », *Journal of International Business Studies*, vol. 39, no 4, p. 747-767.

- Caliendo, M. et A.S. Kritikos (2010), « Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects », *Small Business Economics*, vol.35, no 1, p.71-92.
- Carlier, F. et G. Gaulier (2005), « The impact of the convergence in the industrial mix on regional comparative growth: Empirical evidence from the French case », *The Annals of Regional Science*, vol. 39, no 1, p. 85-105.
- Carsrud, A. et M. Brännback (2011), « Entrepreneurial motivations: What do we still need to know ? », *Journal of Small Business Management*, vol. 49, no 1, p.9-26.
- Catin, M. (1991), « Économies d'agglomération et gains de productivité », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 5, p. 565-598.
- Cliff, A. et J. Ord (1973), *Spatial Autocorrelation*, Londres, Pion.
- Coleman, J. (1988), « Social capital in the creation of Human Capital », *American Journal of Sociology* 94: p. 95-120
- Commons, J.R. (1919), *Industrial Good Will*, New York, McGraw-Hill.
- Congregado, E., Golpe, A., Millán, J.M. and Roman, J. (2008), « Building a statistical system on entrepreneurship: a theoretical framework », dans E. Congregado (dir.), *Measuring entrepreneurship. Building a statistical system*, New York, Springer, p. 307-338.
- Cooper C. (1970), « The Palo Alto Experience », *Industrial Research*, vol.12, no 5, p. 58-60.
- Davis, T. (2006), « Understanding entrepreneurship: Developing indicators for international comparison and assessment », *OCDE cahier de strategy*, Paris, OECD.
- Drucker, P. (2001), « The next society: A survey of the near future », *The Economist*, 3 novembre.
- Flora, B.C. et J.L. Flora (1993), « Entrepreneurial social infrastructure: A necessary ingredient », *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 529, p.48-58.
- Giacomin, O., Janssen, F., Guyot, J., & Lohest, O. (2011), « Opportunity and/or necessity entrepreneurship? the impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs », cahier de recherche no29506, disponible sur http://mpra.ub.uni-muenchen.de/29506/2/MPRA_paper_29506.pdf
- Golpe, A. A. and vanStel, A.J. (2008), « Self-employment and unemployment in Spanish regions in the period 1979-2001 », dans E. Congregado (dir.), *Measuring Entrepreneurship. Building a Statistical System*, New York, Springer, p.191-204.
- Haily, T. et S. Côté (2001), « Le capital social : indispensable mais insaisissable », *Problèmes économiques*, no 2.717, 13 juin, p. 23-29.
- Hindle, K. (2006), « A measurement framework for international entrepreneurship policy research: From impossible index to malleable matrix », *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol. 3, no 2, p. 139-182.
- Hjorth, D. (2001), *Rewriting Entrepreneurship*, Växjö, Växjö University Press.
- Hofstede, G. (1994), *Cultures and Organization. Intercultural Cooperation and its Importance*, Londres, Harper Collins.

- Holcombe, R. (1998), « Entrepreneurship and economic growth », *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, no 2, p.45-62, cite par Binet, Faccini et Koning, 2010.
- Huang, H.-C., H.Y. Shih et Y.-C. Wu (2010), « Contagion effects of national innovative capacity: Comparing structural equivalence and cohesion models », *Technological Forecasting et Social Change*, doi:10.1016/j.techfore.2010.07.017.
- Huggins, R. et A. Johnston (2010), «Knowledge flow and inter-firm networks: The influences of networks resources, spatial proximity and firm size », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 22, no 5, p. 425-452.
- Iversen, j., R. Jørgensen et N. Malchow-Møller (2008), «Defining and measuring entrepreneurship », *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol. 14, no 1, p. 1-63.
- Jacobs, J. (1984). *Cities and the Wealth of Nations: Principles of Economic Life*. New-York, Random House.
- Jean, B. (2009), « Social capital in rural communities: The intangible factor in local development », communication au ICRPS, Glasgow, Scotland 2009.
- Julien, P.A., M. Marchesnay et H. Vier Machado, « Pour une théorie entrepreneuriale tenant compte des différences culturelles », CIFEPME, Bordeaux, 27-29 octobre 2010.
- Kan, K. et Wei Der-Tsai (2006), « Entrepreneurship and risk aversion », *Small Business Economics*, vol. 26, no 4, p. 465-474.
- Kangasharju, A. (2000), « Regional variations in firm formation: panel and cross-section data evidence from Finland », *Regional Science*, vol. 79, n° 4, p. 355-373.
- Kirchhoff, B.A. (2010), «The contribution of small business research to economic policy in the U.S », communication au ICSB International Conference, Cincinnati, 23-26 juin.
- Kirkman, B.L., K.B. Lowe et C.B. Gibson (2006), « A quarter century of culture's consequences: A review of empirical research incorporating Hofstede's cultural values framework », *Journal of International Business Studies*, vol. 37, p. 285-320
- Klyver, K. et D. Foley (2012), « Networking and culture in entrepreneurship », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 24, no 7-8, p. 561-588.
- Koch, L.T. et M. Grünhagen (2009), « The value of delays : market- and policy-induced adjustment processes as a motivating factor in dynamic entrepreneurship », *Journal of Evolutionary Economic*, vol. 19, no 6, p. 701-724.
- Larsen, M. (2008), « Entrepreneurship performance and framework conditions: A general framework », dans E. Congregado (dir.), *Measuring Entrepreneurship : Building a Statistical System*, New York, Springer, p. 175-188.
- Marcotte, C. (2013), « Measuring entrepreneurship at the country level: A review and research agenda », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 25, no 3-4, p.174-194.
- Marshall, A. (1920), *Principles of Economic Policy*, 8^e édition (1^{re} édition 1890), Londres, Macmillan.
- Moran, P.A.P. (1950), « Notes on continuous stochastic phenomena », *Biometrika*, vol. 37, p. 17-23.
- North, D.C. (1994), « Economic Performance through Time », *American Economic Review*, vol. 84, no 3, p. 359-368.
- OCDE (2001), *Enhancing SME competitiveness. The OECD Bologna Ministerial Conference*, Paris, OCDE

- OCDE-Eurostat (2009), *Entrepreneurship Indicators Programme. Measuring Entrepreneurship: A Collection of Indicators*, Paris, OECD,
- OCDE (2011), *Panorama del'entrepreneuriat 2011*, Paris. OCDE.
- OCDE (2013), *Panorama de l'entrepreneuriat 2013*, Paris. OCDE.
- O'Driscoll, G.P., et M.J. Rizzo (1996), *Economics of Time and Ignorance*, deuxième édition, Londres, Routledge.
- Ostrom E. (2010), *Gouvernance des biens communs. Pour une nouvelle approche des ressources naturelles*. De Boeck, Bruxelles.
- Pappas, J.P. (dir.) (1997), *The University's Role in Economic Development: From Research to Outreach*, San Francisco, Jossey-Bass Publishers.
- Piergiovanni, R., Carree, M.A. and Santarelli, E. (2012), «Creative industries, new business formation, and regional economic growth », *Small Business Economics*, vol. 39, no 4, p.539-560.
- Potter, J. (2008), *Entrepreneurship and Higher Education*, Paris, OECD.
- Polèse, M. et R. Shearmur (2005), *Économie urbaine et régionale*, Paris Economica.
- Presutti, M., Boari, C. and Majocchi, A. (2011), « The importance of proximity for the start-ups' knowledge acquisition and exploitation », *Journal of Small Business Management*, vol.49, no 3, p. 361-389.
- Pšeničny, V. (2009), « A longitudinal comparison of the growth factors of Slovenian fast growing enterprises », *Economic and Business Review for Central and South - Eastern Europe*, vol. 11, no 4, p. 265-283.
- Quatraro, F. (2010). « Knowledge coherence, variety and economic growth: Manufacturing evidence from Italian regions », *Research Policy*, vol. 39, p. 1289–1302.
- Ratti, R., A. Bramanti et R. Gordon (dir). (1997), *The Dynamics of Innovative Regions. The GREMI Approach*, Adelshot, Ashgate.
- Reynolds, P., D.J. Storey et P. Westhead (1994), « Regional variations in new firms formation rates », *Regional Studies*, vol. 28, n° 4, p. 443-456.
- Rogers, M. et S. Lhuillery (2006), «Measuring informal innovation: From non-R&D to on-line knowledge production », cahier de recherche no 2006-009, École Polytechnique de Lausanne.
- Rotefoss, B. et L. Kolvereid (2005), « Aspiring nascent and fledgling entrepreneurship: an investigation of the business start-up process », *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 17, no 2, p. 109-127.
- Schmitt, C. (2008) (dir.), *Université et entrepreneuriat*, Nancy, Presses de l'Université de Nancy.
- Sequeira, J.M. et A.A. Rasheed (2006), « Start-up and growth of immigrants small businesses : The impact of social and human capital », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol.11, no 3, p. 357-375.
- Shane, S. A. (2008), *Illusions of Entrepreneurship : The Costly Myths that Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By*, New Haven, Yale University Press.
- Shapero, A. (1975), « The displaced, uncomfortable entrepreneur », *Psychology Today*, no 9, p. 83-88.

- Spigel, B. (2013), « Bourdieuan approaches to the geography of entrepreneurial culture », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 25, no 9-10, p. 804-818.
- Staber, U. (2009), « Collective learning in cluster: Mechanism and biases », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 22, no 5-6, p. 553-573.
- St-Pierre, J. (2004), *La gestion du risque : comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Trépanier, M., M.P. Ippersiel, Y. Martineau et G. Szczepanik (2004), « Les CCTT et le soutien technologique aux entreprises », rapport de recherche, Institut national de la recherche scientifique – Urbanisation, Culture et Société, Montréal, novembre.
- Uhlener, S., Thurik, A.R. and Hutjes, J. (2002), « Post-materialism and entrepreneurial activity: A macro view », comperendu de *Small Business and Entrepreneurship Development Conference*, Université de Nottingham, 15-16 avril.
- VanStel, A.J., M.A. Carree et R. Thurik (2005), « The effect of entrepreneurial activity on national economic growth », *Small Business Economics*, vol. 24, no 3, p. 311-321.
- Veblen, T. (1915), *Place of Science in Modern Civilization*, Chicago, Chicago University Press.
- Visser, E. et R. Boschma (2005), « Learning in districts: Novelty and lock-in in a regional context », *European Planning Studies*, vol. 12, no 4, p. 793-807.
- Walker, F. et A. Brown (2004), « What success factors are important into small business owners? », *International Small Business Journal*, vol. 22, no 6, p. 577-594.
- Wennekers, S., L.M. Uhlener et R. Thurik (2002), « Entrepreneurship and its conditions: A macro perspective », EIM Business and Policy Research, Zoetermeer, Pays Bas.
- Woolcock, M. (1998), « Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework », *Theory and Society*, 27, p. 151-208.