



Canadian Journal of Regional Science
Revue canadienne des sciences régionales

Le dynamisme entrepreneurial des régions : proposition d'un cadre conceptuel

Frédéric Nlemvo, Mahamadou Biga-Diambeidou, & Régis Coeurderoy

Respectivement : Reims Management School (RMS), Reims, France ; ICN Business School, France & CRECIS, Louvain School of Management, Université catholique de Louvain (Belgique) ; ESCP-Europe et Université catholique de Louvain, Belgique Place des Doyens, Louvain-la-Neuve, Belgium. Adressez vos commentaires à frederic.nlemvo@reims-ms.fr.

Soumis 16 Aout 2011. Accepté 16 Décembre 2011.

© Canadian Regional Science Association/ Association canadienne des sciences régionales 2011.

Nlemvo, F, Biga-Diambeidou, M, & Coeurderoy. 2011. Le dynamisme entrepreneurial des régions : proposition d'un cadre conceptuel. *Canadian Journal of Regional Science / Revue canadienne des sciences régionales* 34(2-3), 47-59.

La prise de conscience du rôle central de l'entrepreneuriat et de l'innovation a mis en lumière la nécessité pour les décideurs politico-administratifs de disposer de leviers d'action pour créer ou renforcer les conditions-cadres d'un environnement propice à l'activité entrepreneuriale. Or la plupart des études en la matière sont de portée nationale et se préoccupent davantage des différences inter-pays et ne rendent pas compte des disparités régionales susceptibles d'exister dans un pays et ce, au moment où les régions deviennent de plus en plus le centre de décisions en matière de développement économique. Par ailleurs, certaines études montrent que les différences régionales intra-pays sont parfois plus contrastées que les différences inter-pays, notamment en matière de création d'entreprises. Il en résulte que les études de portée nationale ne fournissent pas réellement un cadre d'action aux décideurs des entités territoriales décentralisées soucieux d'améliorer l'environnement économique/entrepreneurial local. Dans cet article, nous discutons de la pertinence d'évaluer le dynamisme entrepreneurial au niveau régional et proposons un cadre conceptuel, plus adapté à l'échelle régionale et mettant l'accent aussi bien sur une gouvernance stratégique que sur l'investissement dans des infrastructures spécifiques à cette stratégie.

Awareness on the central role of entrepreneurship and innovation has highlighted the need for policy makers to develop or strengthen the framework conditions of an environment conducive to entrepreneurial activity. However, most studies in the field are national in scope, more concerned with inter-country differences and do not reflect regional disparities that may exist in a given country, although the regions are increasingly becoming the key place for decisions regarding the local economic development. Furthermore, some studies show that intra-country regional differences may be more contrasted than the inter-country differences, particularly with regard to new firm creation. Consequently, studies focused on the country level do not really provide an appropriate framework to regional policymakers in their course of action to improve the local economic/entrepreneurial environment. In this paper, we discuss the relevance of assessing entrepreneurial dynamism at the regional level and we propose a conceptual framework relevant for guiding actions of policymakers at regional level. This framework put emphasis on the role of strategic governance as well as investment in specific infrastructures supporting the latter.

L'entrepreneuriat et l'innovation sont très largement reconnus comme des moteurs de la croissance économique des pays.¹ Ce constat se traduit par l'émergence de programmes, de réformes et de plans d'actions portant sur l'entrepreneuriat et l'innovation

dans divers pays, mais aussi au niveau supranational.²

Cette prise de conscience du rôle central de l'entrepreneuriat et de l'innovation a mis en lumière l'existence du besoin des décideurs politico-administratifs (OECD, 2005 ; Drabentstott, 2005) de disposer : (i) de

leviers d'action pour créer ou renforcer les conditions-cadres d'un environnement propice à l'activité entrepreneuriale et à l'innovation ; (ii) d'indicateurs de performance de l'activité entrepreneuriale (ou niveau de dynamisme entrepreneurial) ainsi que des velléités de benchmarking dans la perspective d'identifier et de diffuser les bonnes pratiques à travers le monde, sous réserve de transposabilité³.

C'est dans ce cadre qu'il faut situer le lancement en 1997 du programme de recherche GEM⁴ (Global Entrepreneurship Monitor) ainsi que divers groupes de recherche au sein, entre autres, de l'OCDE, de la Banque mondiale, du FMI ainsi que dans un certain nombre de pays. En réalité, il s'agit de l'émergence d'un 'nouveau' courant de recherche qui vise à mieux comprendre la dynamique de l'activité entrepreneuriale, entre autres, en évaluant l'impact de la vitalité entrepreneuriale des territoires sur la croissance économique, mais aussi à identifier et quantifier les déterminants de l'activité entrepreneuriale

Les recherches susmentionnées se focalisent essentiellement sur les différences inter-pays et ne rendent pas compte des disparités régionales susceptibles d'exister dans un pays et ce, au moment où les régions prennent davantage leur destinée en mains et deviennent de plus en plus des centres de décision en matière de développement économique. Or, comme le montre certaines études (HM Treasury, 2001 ; FORA, 2008), les différences régionales intra-pays peuvent être très importantes (Armington & Acs, 2002), voire parfois plus importantes que les différences inter-pays, notamment en matière de création d'entreprises.⁵ Il en résulte que de ce point de vue, les études de portée nationale précitées fournissent peu, sinon pas du tout, d'éléments d'actions aux décideurs des entités territoriales décentralisées soucieux d'améliorer leur environnement entrepreneurial.⁶ La présente étude vise à contribuer à combler cet écueil.

L'objectif de cet article est de proposer et de discuter un cadre conceptuel susceptible de servir de soubas-

sement à des études comparatives du dynamisme de l'activité entrepreneuriale à l'échelle régionale. D'un point de vue méthodologique, cet article théorique repose sur une analyse critique de la pertinence du modèle dominant (GEM) qui a été construit sur une dimension nationale. Cette analyse permet de développer un modèle alternatif permettant de mieux intégrer l'approche régionale du dynamisme entrepreneurial.

L'article comporte trois sections. La première section, sur base de revue de littérature, précise l'impact de l'activité entrepreneuriale sur le développement économique d'un territoire. La deuxième section critique le modèle GEM). Tous les modèles de représentation de l'activité entrepreneuriale existants visant plutôt l'étude comparative de l'activité entrepreneuriale entre pays, dans la dernière section, nous proposons un modèle régional.

Le dynamisme entrepreneurial

Notre revue de la littérature s'articule autour de cinq points à savoir la définition des concepts clés, le lien entre l'entrepreneuriat et la croissance économique, le rôle de l'environnement socio-économique sur la création d'emploi, l'importance croissante de la stratégie régionale pour le développement régional et enfin la pertinence de la mesure de l'activité entrepreneuriale à l'échelle régionale.

Définitions des concepts clés

Avant toute chose, il importe de préciser les définitions des concepts clés utilisés dans ce texte : « activité entrepreneuriale », « dynamisme entrepreneurial » et « espace régional ». Dans cet article, l'activité entrepreneuriale n'est pas réduite à la création d'entreprises, mais couvre aussi le développement, la croissance ainsi que la reprise d'entreprises.⁷ Quant au « dynamisme entrepreneurial », il est défini comme une mesure multidimensionnelle, sur une période donnée, de la performance de l'activité entrepreneuriale au sein d'une entité territoriale donnée.⁸ En raison du caractère polymorphe de l'activité entrepreneuriale,

l'identification d'un seul indicateur de mesure ne nous semble pas pertinente, compte tenu des différentes manières dont son impact peut être mesuré, ainsi que des multiples objectifs que peuvent poursuivre les évaluateurs de l'activité entrepreneuriale (politiques ou chercheurs). Selon l'OCDE, l'activité entrepreneuriale peut générer quatre types d'impact : la création d'emplois, la croissance économique, la réduction de la pauvreté et la formalisation du secteur informel.⁹ Enfin, concernant la « région », nous faisons nôtre l'approche adoptée par les travaux relatifs au système d'innovation au niveau régional.¹⁰ Examinant la question des compétences des régions, Niosi (2010) souligne la difficulté liée à la définition du concept 'région'. Sa revue de littérature montre que les contours géographiques d'une région sont généralement vagues dans nombre de travaux consacrés à l'analyse des systèmes d'innovation au niveau régional. En effet, ces travaux font référence parfois aux villes ou aux agglomérations et dans beaucoup de cas aux sous-entités administratives au niveau des nations (les länder et les provinces) ou des Etats pour (les 'states' et les m  tropolises).

Par ailleurs, la zone d'influence (les effets économiques) d'une région se limite rarement à son contour géographique-administratif. C'est ainsi qu'un territoire éloigné du chef-lieu de sa région politico-administrative de rattachement pourrait plus relever économiquement du chef-lieu d'une région voisine géographiquement plus proche ou plus accessible par route¹¹.

En conséquence, compte tenu de ce qui précède, dans cet article, nous privilégions l'usage du concept 'espace régional' qui correspond à une échelle d'analyse et d'intervention, au lieu du terme plus restrictif de 'région' qui laisse présager l'existence d'entités fixes, clairement délimitées et objectiv  es.

Lien entre l'entrepreneuriat et la croissance économique

Avec la mondialisation de l'économie, les pays ainsi que les territoires sont

engagés dans une concurrence exacerbée pour améliorer leur attractivité auprès des investisseurs, des entreprises, des entrepreneurs, des talents de divers ordres (chercheurs, étudiants, informaticiens, main d'œuvre qualifiée, ...). Comme le montrent El Ouardighi & Kahn (2003), les efforts nationaux et régionaux en matière d'aménagement du territoire ou d'incitation financière sont pris en compte dans leurs choix de localisation. Parmi les facteurs mis en avant figurent les conditions-cadres pour entreprendre. Ainsi, les facteurs utilisés pour apprécier l'attractivité d'un territoire peuvent, dans une certaine mesure, recouper ceux favorisant l'activité entrepreneuriale. Par ailleurs, les régions sont chacune dotées de facteurs fixes ou quasi-fixes variables et d'actifs spécifiques non transférables plus ou moins liés à leur situation géographique. Pour les régions « pauvres » en facteurs d'attraction naturels, la construction de spécificités territoriales échappant en partie à une concurrence par le marché peut constituer une source de différenciation et donc de prospérité économique.

Une des raisons mises en avant par les régions pour justifier les efforts d'amélioration de leur attractivité est celle de favoriser la croissance économique et donc la création d'emplois. En effet, le développement et la croissance de nouvelles entreprises ont un impact sur la richesse et le développement d'une région. Et ce, dans la mesure où les nouvelles entreprises contribuent généralement à un développement diversifié du tissu économique d'une région, tant dans sa structure industrielle (en particulier pour les régions en redéploiement économique) que dans son tissu social, via l'attraction d'employés hautement qualifiés requis par de nouvelles entreprises innovantes. Ces faits sont confirmés notamment, d'une part, par Audretsch & Keilbach (2004) qui ont établi une corélation positive entre le taux de création de start-ups et la richesse d'une région mesurée par le PIB et, d'autre part, par Van-Stel & Suddle (2005) qui ont mis en évidence l'effet positif de ce taux sur l'emploi. Se pose alors la question de

Tableau 1. Récapitulatif des facteurs ayant un effet sur l'activité entrepreneuriale au niveau territorial.

	Keeble & al. (1993)	Reynolds & Storey (1993)	Audretsch & Fritsch (1994)	Keeble & Walker (1994)	Guesnier (1994)	Johnson & Parker (1996)	INSEE (2000)	Lasch (2003)	Armington & Acs (2002)	Venkataraman (2004)
Degré d'urbanisation élevé		X	X	X	X	X	X	X		X
Croissance démographique		X	X	X		X	X	X	X	
Part des cadres moyens dans la population active			X	X	X	X		X		
Revenus des ménages	X	X		X		X		X	X	
Processus de restructuration dans les grandes entreprises	X									
Degré de diversification de l'économie							X	X		
Infrastructure bancaire développée et fonds disponibles				X		X				X
Taux de chômage (comme frein à la création)						X		X		
Part des PME		X						X	X	
Part des propriétaires d'entreprises dans la population active										
Conjoncture	X									
Politique économique	X									
Changements technologiques	X									
Part des diplômés de 2nd cycle					X				X	
Part des 20 à 40 ans					X					
Nombre d'entreprises							X			
Importance des actifs parmi la population résidentielle							X			
Concentration de l'emploi industriel								X	X	
Etablissements industriels de plus de 10 employés par km ²								X		
Part de l'emploi industriel								X	X	
Part de l'emploi tertiaire								X		
Part des établissements de plus de 200 employés								X		
Taxe professionnelle								X		
Capacité d'accueil des campings								X		
Capacité d'accueil des hôtels								X		
Présence de lieux propices à l'émergence : accès aux nouvelles idées										X
Présence d'entrepreneurs modèles										X
Forums informels										X
Présence d'opportunités spécifiques à la région										X
Existence d'un filet de sécurité social pour les entrepreneurs										X
Accès aux marchés larges										X
Présence d'un « executive leadership »										X

l'identification des conditions de l'environnement propices à l'éclosion des entrepreneurs.

Un certain nombre de paramètres de l'environnement socio-économique ont été identifiés dans la littérature comme exerçant une influence sur l'activité entrepreneuriale au niveau national ou régional. Le tableau 1 énumère ces différents facteurs de l'environnement considérés comme explicatifs du taux de création d'entreprises - la manifestation la plus visible de l'entrepreneuriat.

Ce tableau appelle, entre autres, deux commentaires : d'une part, les facteurs énumérés sont multiples et, d'autre part, les résultats de ces

études ne sont pas comparables. Peu de facteurs, essentiellement d'ordre démographique (degré d'urbanisation, croissance démographique et proportion des cadres moyens dans la population active), sont présents dans plus de la moitié des dix études examinées. Une première leçon à tirer de ce tableau est que la récurrence de ces facteurs suggère de les intégrer dans un modèle de mesure du dynamisme de l'activité entrepreneuriale des régions. Même si les facteurs recensés dans le tableau 1 peuvent être regroupés dans des familles homogènes (les conditions-cadre pour entreprendre), nous pouvons d'ores et déjà noter que la non-comparabilité de ces études fait aussi émerger la nécessité de réfléchir

à un cadre de référence permettant des comparaisons inter-territoires (pays ou régions). Cela présente un intérêt pour la recherche, mais aussi et surtout pour les décideurs politico-administratifs en quête d'une meilleure compréhension des facteurs fiables et actionnables favorisant l'activité entrepreneuriale (Hindle & Rushworth, 2001) et d'outils d'aide à la décision pertinents.

En la matière, l'étude GEM est considérée comme le modèle de référence pour les comparaisons internationales en matière d'entrepreneuriat. Il convient aussi de souligner les apports complémentaires de deux autres modèles alternatifs pertinents : le mo-

dèle danois (FORA) et celui de l'OCDE-Eurostat. Nous y reviendrons dans la suite de l'article.

Importance croissante de la stratégie régionale pour le développement économique

En réponse aux changements intervenus dans l'économie mondiale, nous assistons ces dernières années à l'émergence, voire à une intensification des stratégies des acteurs économiques centrées autour de la compétitivité des régions. Les économies régionales jouent de plus en plus un rôle déterminant dans le soutien de leurs entreprises dans la recherche d'une compétitivité internationale.¹²

Un des facteurs importants pour le développement économique est l'investissement et ce dernier est encore plus essentiel pour la construction de régions compétitives dans l'économie actuelle. La littérature portant sur l'histoire du développement économique montre que la nature des investissements varie d'une époque à une autre.¹³ Mettant en évidence les grandes mutations dans le processus du développement économique - en particulier l'évolution de la nature des investissements-, Drabenstott (2005) fait état de trois principales époques distinctes, mais qui se chevauchent :

(1) *L'époque dite d'incitation pour attirer des industries (industrial recruiting incentives)* : située dans les années d'après-guerre, cette époque est marquée par les stratégies de développement économique principalement basées sur les investissements dans l'infrastructure physique et les incitations financières pour attirer des usines ;

(2) *L'époque dite de la concurrence par les coûts (Cost Competition)* : portant sur les années 1980, cette deuxième période est marquée par le début des activités de production mondialisée par les entreprises multinationales. Pour soutenir la concurrence, les organismes de développement économique s'orientent vers des stratégies d'incitations très agressives en mettant l'accent sur la création d'entreprises et la mise en place d'une ré-

glementation d'un climat favorable à l'investissement privé en réduisant les coûts ;

(3) Enfin, *l'époque actuelle dite par la compétitivité régionale* : débutée à la fin des années 1990, elle met l'accent sur l'identification des avantages concurrentiels de chaque région, ainsi que sur la priorité accordée aux investissements publics et privés nécessaires pour exploiter ces avantages. Dans ce contexte, si l'idée initiale réside dans le fait que les régions peuvent soutenir la concurrence mondiale en se concentrant sur leurs actifs propres, le défi majeur est de relier et d'exploiter ces actifs de façon innovante et différenciant. En particulier, cette époque est celle où l'innovation et l'entrepreneuriat apparaissent comme un élément clé autour duquel les stratégies de développement économique sont organisées.

Les travaux analysant la compétitivité au niveau régional font émerger trois tendances majeures sur le fonctionnement des économies régionales. La première tendance porte sur le rôle clef des clusters industriels pour la croissance économique et le développement régional.¹⁴ La deuxième préconise que le regroupement de l'activité économique donne lieu à des « économies d'agglomération qui sont essentielles à la compréhension de la nouvelle géographie économique et de savoir pourquoi certaines régions attirent des investissements industriels et d'autres pas.¹⁵ La troisième se concentre davantage sur le caractère régional de la croissance organique par l'innovation et l'entrepreneuriat.¹⁶

Même si les responsables politiques et les experts économiques sont de plus en plus convaincus que l'approche par la compétitivité des régions offre les meilleures chances de gains économiques durables, dans la pratique les deux premières perspectives (incitation par le recrutement des industries et concurrence par les coûts) restent encore les principaux guides des comportements des praticiens locaux. De ce fait, les dirigeants régionaux ont besoin de nouvelles compétences et outils nécessaires

pour adopter le nouveau paradigme du développement régional.

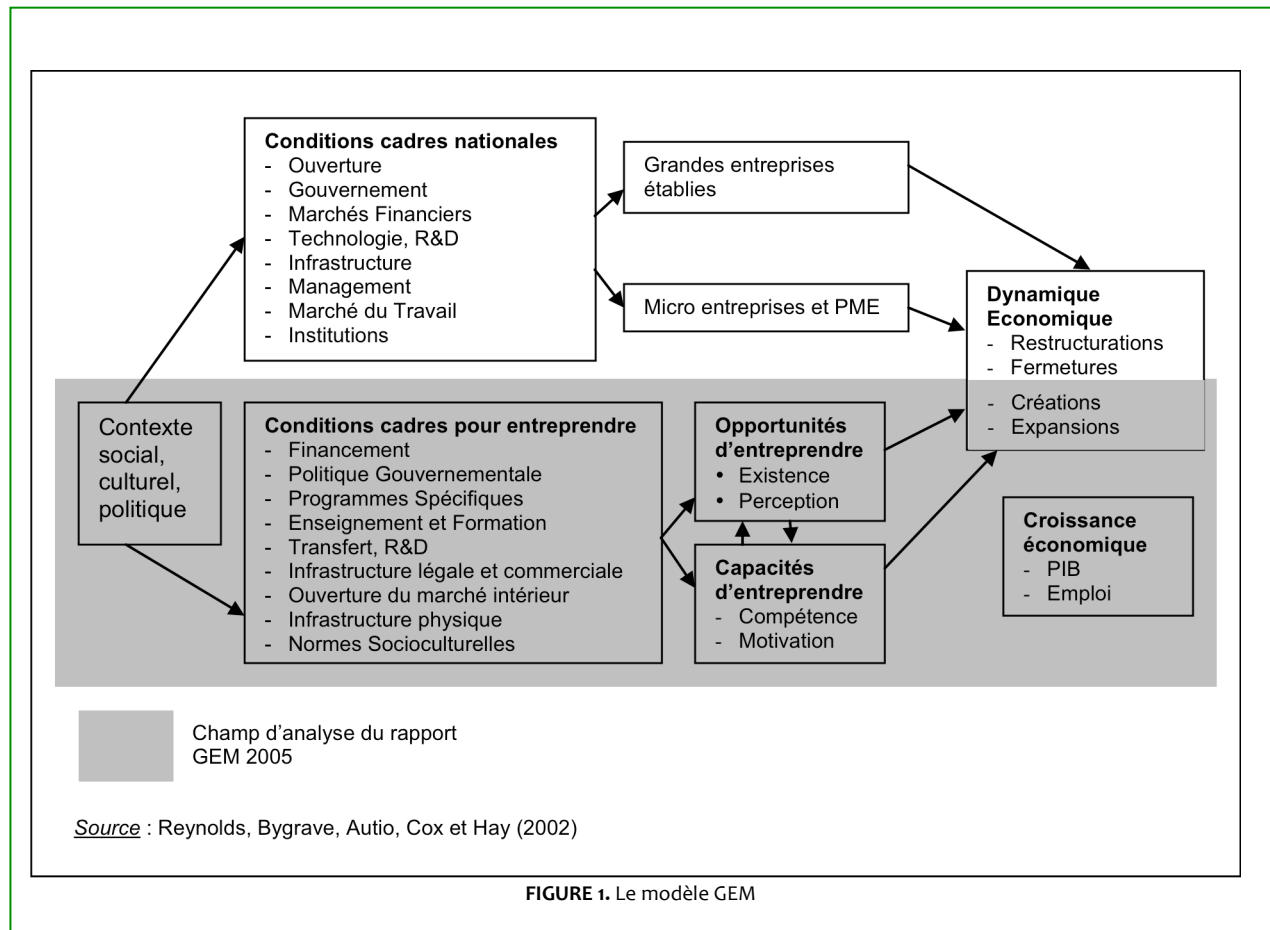
Dans l'approche par la compétitivité régionale, la conception et la mise en œuvre d'une stratégie de développement économique est un processus évolutif qui doit s'adapter aux infrastructures, dotations économiques et institutionnels particuliers de la région concernée. A titre illustratif, l'étude de l'OCDE (2005b) met en évidence un riche éventail d'expériences de développement dans le monde. Les résultats de ces expériences convergent à l'idée que les processus de développement régional identifiés constituent un phénomène complexe et peuvent être caractérisés par trois dimensions clés :

- celle des acteurs publics et privés qui doivent s'engager à construire une collaboration (le qui ?)
- celle des résultats stratégiques que la collaboration doit atteindre (le quoi ?)
- celle du processus stratégique en cours par lequel les principaux résultats sont atteints (le comment ?)

Dans la section suivante, nous discutons de la pertinence d'une approche régionale de la mesure de dynamisme entrepreneurial.

Pertinence de la mesure de l'activité entrepreneuriale à l'échelle régionale

Comme déjà mentionné, en termes de dynamisme entrepreneurial, des études internationales font état de différences interrégionales au sein d'un même pays (Armington & Acs, 2002 ; Binet et al, 2010 ; Dejardin, 2010) parfois plus importantes que celles entre différents pays. Par exemple, l'étude britannique "Productivity in the UK : The Evidence and the Government's Approach", (HM Treasury, 2001) a mis en évidence de fortes disparités régionales en matière de création d'entreprises au Royaume-Uni, avec des différences allant de 21 pour 10 000 personnes dans la région nord-est à 65 pour 10 000 personnes dans la région de Londres (soit un rapport de 1 à 3). Des différences similaires ont éga-



lement été observées dans tous les pays de l'OCDE, notamment en Allemagne (Wagner & Sternberg, 2002) et au Danemark.¹⁷ Par ailleurs, les régions sont de plus en plus les centres de décision de leur développement économique (Mallowan & Marcon, 2010), même si les pouvoirs des régions varient d'un pays à l'autre. Les pouvoirs les plus importants -avec des prérogatives parfois proches de celles des Etats américains- sont rencontrés dans les *Länder* allemands, les régions italiennes ou les régions autonomes espagnoles. A titre d'exemple, en Allemagne chaque *länder* est doté d'une constitution, d'un gouvernement, d'un parlement et d'une cour constitutionnelle. Et, l'état fédéral confère aux *länder* le pouvoir de légiférer dans de nombreux domaines, notamment l'environnement, l'éducation et l'aide sociale. En Espagne par contre où les communautés autonomes disposent des mêmes prérogatives (environnement, éducation et aide sociale), elles ont en plus des compétences exclu-

sives en matière de développement économique, d'aménagement du territoire et de la culture.

Ces faits légitiment la nécessité de porter une attention particulière à l'échelon régional comme cadre d'analyse de l'activité entrepreneuriale. D'ailleurs, la pertinence de la mesure de l'activité entrepreneuriale à l'échelle régionale est appuyée par le fait que nombre de pays impliqués dans le projet GEM intègrent de plus en plus, à des degrés divers, une section, un chapitre voire un rapport annexe sur les comparaisons régionales. Tel est le cas, entre autres, des pays suivants : l'Australie, l'Allemagne, l'Espagne, la Grèce, la Suisse et, dans une moindre mesure, les Etats-Unis.

Si la Grèce, la Suisse et l'Australie ont mis en place des évaluations de l'activité entrepreneuriale au niveau régional sans pour autant expliciter leur lien avec le modèle GEM, le Royaume-Uni et l'Espagne le font en considérant les régions comme des «

pays ». Le Royaume-Uni joint régulièrement une étude régionale sous la forme d'une annexe à son rapport GEM national, mais sur des zones géographiques couvrant plusieurs régions administratives. Au prix d'une augmentation de la taille de l'échantillon, ces deux pays rattachent à leur rapport GEM une étude régionale suivant des modalités diverses : alors que l'Espagne poursuit une démarche plus progressive intégrant ainsi des régions (13 régions sur 16 en 2006), le Royaume-Uni couvre toutes les grandes régions du pays.

Ainsi donc, les variations dans le dynamisme entrepreneurial entre régions reflètent les différents contextes sociaux, culturels, politiques et économiques. Ces facteurs peuvent être directement ou indirectement influencés par des initiatives politiques au niveau national, mais une part importante des conditions-cadres pour entreprendre comporte une dimension régionale.¹⁸ De ce fait, une région

Tableau 2. Les déterminants de l'activité entrepreneuriale au niveau des pays selon quelques modèles

GEM	OCDE-Eurostat	FORA
Financement	Facteurs liés à l'accès au capital	Offre en capital
Politiques Gouvernementales	Environnement de l'entrepreneuriat (Incitants)	Incitations gouvernementales
Programmes Spécifiques		
Enseignement & Formation	Facteurs liés aux entrepreneurs et à l'offre en compétences entrepreneuriales	Offre en compétences
Infrastructure légale et commerciale		
Ouverture du marché intérieur	Barrières à l'accès Accès aux marchés étrangers	Barrières à l'accès
Transfert R&D	Soutien et infrastructure technologique	Transfert nouvelles connaissances Equipements/installations pour tester des prototypes (Testing facilities)
Infrastructure physique		
Normes socioculturelles	Facteurs liés au climat entrepreneurial et à la culture	Culture

qui parvient à adapter les facteurs régionaux spécifiques à la qualité des conditions-cadres pour entreprendre, pourra enregistrer une plus forte activité entrepreneuriale, en termes de création et de croissance d'entreprises.

Dans la section suivante, nous présentons le modèle dominant (GEM) et en examinons les limites.

Analyse critique du modèle d'analyse de l'activité entrepreneuriale de GEM

L'étude GEM (ou « projet de suivi global de l'entrepreneuriat »), comme indiqué dans l'introduction, est un projet de recherche qui mesure et compare annuellement l'activité entrepreneuriale dans le monde. Elle tente de mesurer systématiquement l'activité entrepreneuriale dans un pays en identifiant les entrepreneurs qui sont sur le point de créer et ceux qui viennent d'établir une entreprise. Deux indicateurs spécifiques sont utilisés à cet effet : le « taux d'entrepreneurs émergents »¹⁹ et le « taux d'entrepreneurs nouveaux »²⁰. Pour ces deux indica-

teurs, l'étude prend en compte des entreprises dans lesquelles les personnes interrogées sont directement impliquées dans la gestion, sans en être forcément propriétaires à 100%.

Cette étude a pour but d'étudier les relations complexes entre l'entrepreneuriat et la croissance économique en tentant de répondre aux trois questions suivantes (GEM, 2006, 2008) :

- Le niveau d'activité entrepreneuriale varie-t-il entre pays, et si tel est le cas, dans quelle proportion ?
- Le niveau d'activité entrepreneuriale affecte-t-il la croissance économique d'un pays ?
- Quels sont les facteurs qui déterminent l'orientation entrepreneuriale d'un pays ?

Les données sont recueillies à partir de trois principales sources : (i) Une enquête téléphonique auprès d'un échantillon représentatif de la population adulte dans chacun des pays associés au projet (au moins 2000 personnes âgées de 18 à 64 ans) ; (ii) des

entretiens avec 36 experts en entrepreneuriat dans chaque pays, en vue d'évaluer les conditions-cadres ; et (iii) des données standardisées produites par des organisations internationales telles l'Organisation pour la Coopération et le Développement Économique (OCDE), la Banque Mondiale, le Fonds Monétaire International (FMI) et le Bureau International du Travail (BIT).

Le modèle GEM (voir Figure 1) distingue deux grandes catégories de facteurs : les conditions-cadres nationales qui expliquent l'existence de grandes et petites entreprises dans le tissu économique d'un pays et les conditions-cadres de l'entrepreneuriat qui président à l'émergence de nouvelles entreprises via l'amélioration des capacités et des opportunités d'entreprendre. Agir sur ces facteurs (conditions-cadres) permet d'améliorer sensiblement l'activité entrepreneuriale dans un pays. Comme le montre la figure 1, le Consortium GEM a retenu 9 conditions-cadres pour entreprendre.

Les limites du modèle GEM pour l'analyse régional

Les statistiques nationales en matière de création d'entreprises ne sont que rarement comparables d'un pays à un autre, en raison de l'existence de différentes pratiques de recensement de nouvelles entreprises à l'échelle internationale. Le grand mérite de GEM est de proposer une comparaison internationale de l'activité entrepreneuriale surmontant l'hétérogénéité des statistiques nationales en matière de création d'entreprises.

De ce point de vue, la méthodologie de GEM présente les points forts suivants (Volery et al, 2007) : (i) les résultats sont basés sur un échantillon représentatif de la population dans les pays participants ; (ii) il existe une méthode standardisée de collecte de données dans les pays participant à l'étude et (iii) l'approche est quasiment en temps réel, car les données collectées sont analysées et communiquées durant la même année, contrairement aux statistiques nationales qui sont publiées avec un retard d'une année, voire plus.

Cependant, ce modèle présente aussi des limites liées à l'approche utilisée pour mesurer l'activité entrepreneuriale (essentiellement basées sur du déclaratif quant à l'intention de créer) et/ou le taux d'activité entrepreneuriale (TEA Index) qui à son tour est subjectif. Par exemple le TEA Index mesure le nombre des personnes impliquées dans le démarrage d'une nouvelle entreprise, mais pas du tout le nombre réel des créations d'entreprises dans un pays.²¹ Il en résulte que si plusieurs personnes sont en cours de lancement d'une même nouvelle entreprise, le TEA Index aura tendance à surestimer²² le classement du pays concerné en faussant le nombre effectif d'entreprises créées.

En dépit de ces limites, dans le cadre de ce travail l'aspect sans doute le plus critiquable du modèle GEM réside dans son application au niveau régional. En effet, portant sur le niveau national, cette étude tend à considérer chaque pays comme un espace unifié et ne prend pas en compte les disparités régionales qui existent vrai-

semblablement au sein des pays étudiés.²³ Or, en matière d'activité entrepreneuriale, ces disparités peuvent être plus importantes entre régions d'un même pays qu'entre pays différents.²⁴ En d'autres termes, l'effet microscope est occulté quant à l'usage régional du modèle GEM.

Devant les limites du modèle GEM et en particulier celles liées à la comparabilité des statistiques nationales, il convient d'évoquer l'émergence de deux modèles alternatifs pertinents : le modèle danois (FORA) et celui de l'OCDE-Eurostat.

Depuis 2002, l'organisme danois *National Agency for Enterprise and Construction* (FORA) publie annuellement le rapport '*Performance index*' qui étudie l'activité entrepreneuriale dans ce pays. Ce dispositif relève du plan danois visant à en faire à l'horizon 2015 l'un des pays ayant les taux les plus élevés de start-ups à forte croissance (gazelles). Pour des besoins de benchmarking, FORA a développé un modèle qui permet de comparer les performances danoises en matière d'activité entrepreneuriale à celles des pays les plus dynamiques dans ce domaine (Etats-Unis, Singapour, Corée du Sud, Canada et Irlande), mais aussi à celles des membres de l'OCDE. De plus, pour faire face aux difficultés liées la comparabilité des statistiques nationales, depuis 2005, FORA travaille avec l'OCDE et Eurostat, à la mise en place d'une harmonisation des données entre membres de l'OCDE et de l'Union européenne.

Selon FORA, cinq facteurs déterminent l'activité entrepreneuriale dans un pays : l'offre de compétences en consulting pour les entrepreneurs, l'offre de capital pour la création et l'expansion des nouvelles entreprises, la structure des incitations à entreprendre, l'accès au marché pour les entrepreneurs, et la culture entrepreneuriale.²⁵ Chacun de ces facteurs, qui répond à des questions spécifiques, peut être segmenté en un nombre de mesures politiques opérationnelles (au total 29), réputées avoir un impact sur l'activité entrepreneuriale. Ces 29 mesures politiques découlent de l'examen des politiques entrepreneur-

iales dans les pays les plus avancés ainsi que d'une analyse théorique des corrélations entre lesdites mesures politiques et l'activité entrepreneuriale.

Par ailleurs, en 2005, l'OCDE a lancé un programme de recherche *Entrepreneurship Indicators Project* qui étudie les déterminants ainsi que les indicateurs de performance de l'activité entrepreneuriale. Le projet est toujours en cours et la modélisation des indicateurs se poursuit (OECD, 2008a).

Comme GEM, les deux modèles précités visent à mettre en évidence les facteurs déterminant l'activité entrepreneuriale et à mesurer et comparer les performances des pays. Cependant, contrairement à GEM, ils se basent davantage sur des données moins contestables et plus fiables fournies par les statistiques nationales officielles, quitte à entreprendre un gros effort international d'harmonisation de la collecte de données au niveau de chaque pays.

La différence entre le modèle GEM et les deux modèles alternatifs (voir Tableau 2) tient essentiellement à leur conception. Partant de la carence de données sur l'activité entrepreneuriale comparables entre pays, GEM a créé un indicateur inédit basé sur des enquêtes. Par contre, l'OCDE-Eurostat et FORA ont décidé plutôt de réfléchir à l'harmonisation des données recueillies par les instituts nationaux des statistiques afin d'en induire des indicateurs de performance réellement comparables entre pays.

Quant à la différence entre le modèle danois FORA et celui de l'OCDE, elle porte sur la dénomination et l'agrégation des facteurs ou conditions-cadres pour entreprendre. Comme le suggère le tableau 2, ces deux modèles (FORA et OCDE-Eurostat) nous paraissent être des variantes du modèle GEM. Ils s'en distinguent par la terminologie et le regroupement de certaines conditions-cadres (voir traits en pointillés dans le tableau 2). L'infrastructure physique semble être la seule dimension non-intégrée dans les modèles FORA et de l'OCDE.

Ces critiques posent la question de la pertinence des mesures de perfor-

mance de l'activité entrepreneuriale (ou dynamisme entrepreneurial) et ce, d'autant plus que celle-ci est protéiforme en fonction des objectifs poursuivis par l'évaluateur de la performance. D'où l'intérêt de développer un modèle régional, ce qui fait l'objet de la prochaine section

Proposition d'un modèle régional

La démarche adoptée pour élaborer le modèle d'application régionale consiste à partir de la trame que constitue le modèle de GEM et d'éliminer les facteurs relevant du national afin de ne conserver que ceux qui sont actionnables au niveau régional, quitte à rajouter d'autres dimensions spécifiques. Il en découle un modèle conceptuel autour de quatre dimensions de base du dynamisme entrepreneurial : (1) l'infrastructure entrepreneuriale des services de soutien aux entreprises, (2) la gouvernance stratégique pour le dynamisme entrepreneurial, (3) l'infrastructure physique et, (4) l'infrastructure intangible.

L'infrastructure entrepreneuriale et le dynamisme entrepreneurial des régions

Les régions et, de manière plus générale, les entités territoriales jouent un rôle significatif dans la formation et l'adaptation de leur infrastructure entrepreneuriale afin de la faire correspondre aux exigences et ambitions régionales.²⁶ A titre d'exemple, il est indéniable qu'en raison de la complexité du processus de création et de développement d'une nouvelle entreprise, nombre de compétences requises en la matière excèdent généralement le bagage des compétences d'un entrepreneur individuel. Cela est particulièrement vrai dans le cas d'une entreprise innovante (surtout de haute technologie) et/ou qui s'attaque au marché mondial. C'est à ce niveau que les acteurs régionaux peuvent jouer un rôle en développant une infrastructure entrepreneuriale différenciée susceptible de stimuler l'activité entrepreneuriale régionale en tenant compte des spécificités et des choix stratégiques de cette dernière

L'infrastructure entrepreneuriale est le terme générique pour l'ensemble de l'offre de services et de fournitures (installations) proposée par les acteurs d'une région. Elle comprend, sans aucune prétention d'exhaustivité, l'offre en conseil et en services consultatifs divers et la création de réseaux entre les différents acteurs d'une région. Hoffmann (2007) souligne que l'infrastructure entrepreneuriale d'une région comprend trois catégories principales d'acteurs : (i) les comptables, les fournisseurs de services aux entreprises, les instituts qui fournissent des informations, du conseil et des services consultatifs aux entreprises ; (ii) les services d'interface entre, d'une part, les entrepreneurs et les consultants/avocats et, d'autre part, les différents acteurs au sein de l'infrastructure entrepreneuriale ; et (iii) les acteurs qui assistent les entrepreneurs dans le développement de leurs compétences (les incubateurs/technopoles, les universités et centres de recherche, les acteurs de la promotion de l'entrepreneuriat, ...).

En effet, les entrepreneurs ne constituent pas un groupe homogène et peuvent différer largement en fonction de leurs motivations, ambitions de croissance, caractéristiques de leur industrie, niveau d'études et niveau d'expérience dans les affaires. Il importe donc que l'infrastructure entrepreneuriale d'une région ne soit pas de type "one-size-fits-all", mais qu'elle puisse plutôt rencontrer les besoins spécifiques des différents profils d'entrepreneurs – voire les profils privilégiés dans le cadre de la stratégie volontariste de développement régional.

Selon FORA (2006), les régions qui disposent d'une offre diversifiée en acteurs hautement qualifiés et spécialisés et présentant par ailleurs une forte connectivité entre elles (réseaux) offriront les meilleures conditions pour le démarrage, la survie et la croissance des entreprises.

Gouvernance stratégique pour le dynamisme entrepreneurial

Le champ d'action d'une région ne se limite pas au dimensionnement de

l'infrastructure entrepreneuriale. La région, à l'aide de la capacité stratégique des décideurs locaux (Graf, 2011), peut aussi renforcer son offre en compétences (Bonnet, 2010), notamment par :

- l'adaptation du système éducatif aux exigences régionales ;
- une forte impulsion régionale en matière d'orientation et de l'offre de financement de proximité pour les entreprises tant en matière de capital-risque formel que des anges d'affaires (business angels), même si l'offre de capital et la disponibilité d'incitants à l'entrepreneuriat relèvent principalement de l'échelon national ;
- la mise en place d'organismes ad hoc d'aide à l'internationalisation et/ou à la croissance des entreprises ;
- la réduction du nombre de procédures administratives (par exemple, la mise en place des guichets uniques) ;
- Une impulsion de la culture entrepreneuriale au niveau régional. En effet, une culture mettant en valeur la prise de risque, la créativité et l'autonomie peut être renforcée grâce à un effort ciblé dès l'école primaire et/ou par des campagnes de promotion de l'entrepreneuriat et l'innovation mettant en avant les modèles entrepreneuriaux (role-models) régionaux.
- la mise en place d'un système d'innovation régional permettant le développement des collaborations et des interactions entre les différents acteurs privés et publics.

La définition d'une stratégie de développement prenant en compte les perspectives de toutes les parties prenantes.

Nécessité d'intégrer des infrastructures physique et intangible dans le modèle régional

Ayant mis en évidence l'importance de l'infrastructure entrepreneuriale et l'influence des acteurs régionaux sur le

dynamisme entrepreneurial, nous discutons de la nécessité d'intégrer l'infrastructure physique et intangible au modèle régional. Une telle combinaison semble déterminante pour la compétitivité des régions.

Infrastructure physique : Comme l'indique le Tableau 1, l'urbanisation ainsi qu'un certain nombre de facteurs démographiques ont une incidence sur l'activité entrepreneuriale et donc sur son dynamisme. Ce constat est corroboré par nombre d'études. Entre autres, HM Treasury (2001) montre que la performance économique des villes du Royaume-Uni est un moteur important de la production globale, de la richesse de ce pays, du fait qu'une proportion importante de la population britannique est citadine. D'autres études (Bouchard, 2001 ; Courchene, 2001) établissent une forte corrélation entre la prospérité économique des villes et des régions qui les entourent. Cela s'explique, entre autres, par le fait que les villes offrent généralement des facteurs de proximité qui exercent un pouvoir d'attraction et de rétention sur une masse critique d'organisations innovantes - débouchant parfois sur le développement d'un cluster industriel. Ces facteurs de proximité comprennent, entre autres, (i) la qualité de l'infrastructure entrepreneuriale ; (ii) la qualité de l'infrastructure de transport ; (iii) l'accès au capital-risque ; et (iv) un style de vie plus conforme aux attentes du personnel hautement qualifié.

Les investissements dans les infrastructures exercent un effet économique direct (Armstrong & Taylor, 2000) sur le développement économique en réduisant les coûts de transport pour les entreprises, les travailleurs et les consommateurs. La baisse des coûts de transport accroît également la taille des marchés régionaux et locaux. Cela crée de nouvelles opportunités de croissance pour les entreprises dynamiques, intensifie la concurrence et incite par conséquent les entreprises à davantage d'efficacité et d'innovation.²⁷

Infrastructure intangible : Si les effets positifs des infrastructures susmentionnées sur l'activité entrepre-

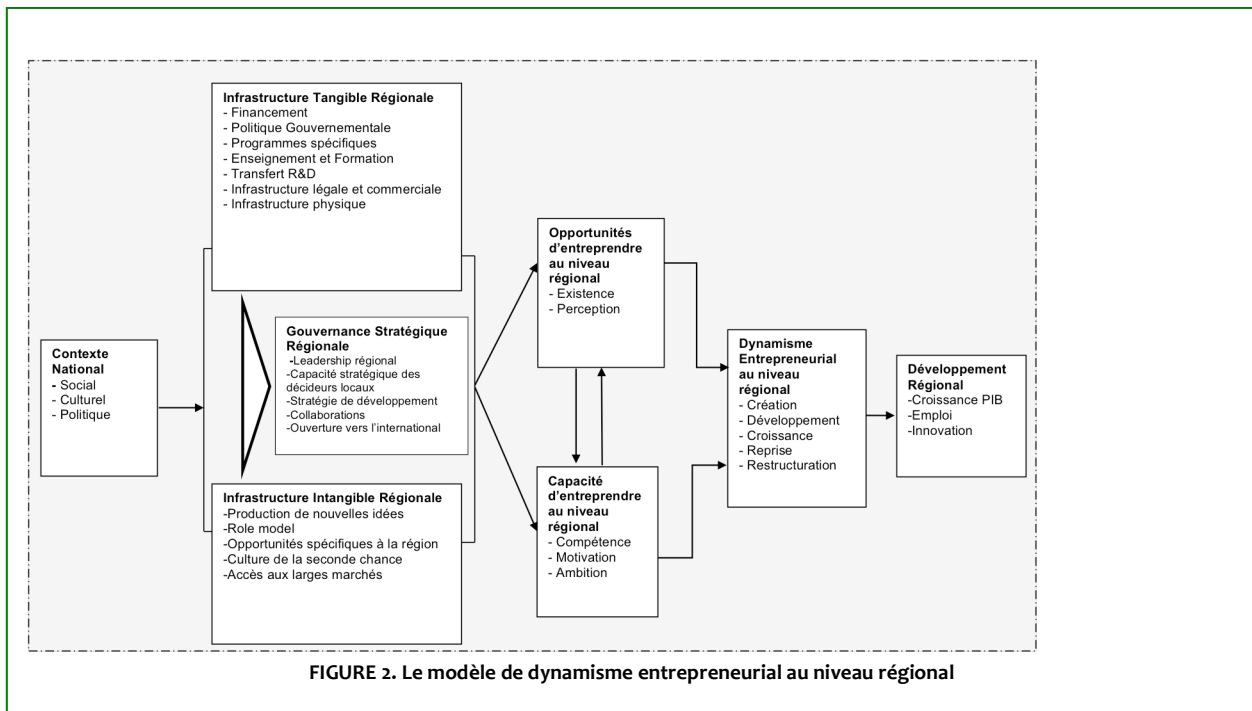
neuriale semblent largement admis, Venkataraman (2004) souligne que ces infrastructures catégorisée comme tangibles²⁸ restent un préalable et doivent être accompagnées par d'autres plus intangibles : (i) l'accès à des idées originales, (ii) le rôle des entrepreneurs modèles, (iii) l'existence des forums informels, (iv) les opportunités spécifiques à une région, (v) l'existence des filets de sécurité pour les entrepreneurs, (vi) l'accès aux grands marchés, et (vii) les « executive leadership ». Selon Venkataraman, ces facteurs intangibles sont nécessaires pour la prospérité de l'activité entrepreneuriale technologique dans une localité. La question du rôle des infrastructures intangibles sur le développement régional n'est pas un fait nouveau. Nombre de travaux ont déjà mis en évidence l'impact déterminant de ces facteurs intangibles dans le dynamisme entrepreneurial des territoires, notamment Saxenian (1994a, 1996) dans le cas spécifique de la Silicon Valley et de la Route 128, mais aussi plus récemment Graf (2011) pour l'Est de l'Allemagne ou Srholec (2010) pour les régions de la Tchéquie.

Dans ses travaux sur les facteurs déterminants de la performance des régions, Saxenian (1994a) a, au travers de la comparaison de la Silicon Valley avec la Route 128, mis en évidence l'importance des sources locales (ou régionales) d'avantage compétitif dans une économie mondiale très volatile. En particulier, elle lie le succès de la Silicon Valley au développement d'un système industriel très décentralisé mais coopératif, organisé autour de réseaux sociaux au niveau régional. Par opposition, la Route 128 est plutôt caractérisée par un système industriel bien établi, beaucoup plus indépendant et autonome et développant des relations avec les acteurs gouvernementaux au niveau national. Au centre du modèle de développement de la Silicon Valley, on retrouve ainsi une combinaison de facteurs culturels et socio-économiques donnant lieu à ce que Saxenian qualifie de 'innovation collective' (1994b).

Se concentrant sur l'analyse des interactions des acteurs au sein des réseaux locaux, précédemment identi-

fié comme source d'avantage compétitif, Graf (2011) montre que l'un des facteurs déterminants du système d'innovation des régions est particulièrement fondé sur l'existence des acteurs dits « Gatekeepers ». Il s'agit d'acteurs qui diffusent la nouveauté en s'appuyant sur les connaissances locales et externes à une région. En d'autres termes, un 'Gatekeeper' est caractérisé par deux dimensions, à savoir une grande capacité à développer en même temps des relations internes (au niveau local) et des relations externes au système d'innovation régional. Sur base d'analyses empiriques menées au niveau des régions de l'Est de l'Allemagne, Graf montre qu'une organisation de recherche publique exercera davantage et de manière plus intensive une fonction de 'Gatekeeper' qu'un acteur privé. Ce constat souligne l'importance et la nécessité de leaders locaux et d'une gouvernance stratégique pour permettre à l'espace régional de jouer son rôle de catalyseur et d'incubation d'innovations collectives sur base d'une combinaison de facteurs tangibles et intangibles liés au système d'innovation des régions, renforçant ainsi la qualité du système d'innovation au niveau régional.²⁹ En effet, partant d'une analyse multi-niveau des systèmes d'innovation régionaux en Tchéquie, Srholec met en évidence la nécessité de prendre en compte simultanément les facteurs tangibles et intangibles. Cette approche améliore le système d'innovation régional nécessaire au développement de très petites entreprises. Ce chercheur souligne dès lors la nécessité de mieux comprendre les liens entre les différents facteurs en jeu, ce qui nous ramène à notre idée de départ fondée sur les travaux de Venkataraman (2004).

L'hypothèse qui sous-tend la perspective de Venkataraman est que mettre l'accent sur les infrastructures tangibles, et en particulier sur le capital-risque seulement comme c'est généralement le cas aux USA, suppose que le capital-risque va créer toutes les autres conditions préalables à la croissance. Partant des résultats empiriques portant sur la réussite de la Sili-



con Valley par rapport à d'autres régions des USA, ou celle de Bangalore comparé au reste de l'Inde, ce chercheur montre que l'investissement en infrastructure tangible a contribué énormément à la compétitivité des USA ou de l'Inde. Il en conclut que les écarts entre régions sont surtout liés à une plus forte intégration d'infrastructures intangibles dans certaines régions contrairement à d'autres.

Pour toutes ces raisons, le modèle à portée régionale développé dans la présente étude comportera, contrairement aux modèles FORA et OCDE-Eurostat, (i) le facteur « infrastructure physique » intégrant l'urbanisation et l'infrastructure de transport et (ii) le facteur « infrastructure intangible ». La figure 2 présente notre modèle régional. Ce dernier inspiré du modèle dominant GEM, distingue deux grandes catégories de conditions-cadres pour entreprendre : le premier portant sur les infrastructures tangibles est rapprocher des conditions-cadres pour entreprendre dans le modèle GEM. Le deuxième facteur issu de la perspective de Venkataraman (2004), développé plus haut, concerne les infras-

tructures intangibles. Ce dernier facteur n'est pas explicité et mis en évidence par le modèle GEM. En lien avec les travaux de Venkataraman, nous pensons que les conditions cadre basées seulement sur des infrastructures tangibles ne suffisent pas pour déterminer le dynamisme entrepreneurial d'une région. Il est important de combiner ce dernier avec des facteurs intangibles et, en particulier mettre en évidence l'importance d'un facteur, souvent laissé sous silence : la gouvernance stratégique sous l'impulsion des leaders locaux. En effet c'est ce dernier qui permet de cristalliser et mobiliser tout le système d'innovation propre à chaque région en faveur de sa dynamique économique. Les autres dimensions qui caractérisent notre modèle de mesure du dynamisme entrepreneurial des régions sont présentées dans la figure 2. Pour chaque dimension, nous proposons quelques données disponibles susceptibles de servir d'indicateurs.

Conclusion

En raison de la subsidiarité et du rôle grandissant des régions en Europe, la plupart des décisions portant sur le développement économique régional

sont de plus en plus du ressort des autorités de cette entité territoriale. Alors que l'entrepreneuriat et l'innovation sont au cœur du développement économique, la plupart des instruments développés par les chercheurs pour mesurer ou évaluer l'activité entrepreneuriale sont essentiellement de portée nationale.

L'objectif principal de ce papier est de fournir, aux chercheurs qui se penchent sur la question du soutien régional à l'entrepreneuriat, un cadre analytique permettant d'améliorer la connaissance du processus lié au mécanisme de support au dynamisme entrepreneurial des régions. Au niveau des décideurs à l'échelle régionale, ce papier vise à proposer un cadre d'action et une indication des leviers à actionner pour améliorer leur dynamisme entrepreneurial. Ce faisant, les décideurs politiques, mais aussi tous les acteurs intéressés à la croissance économique de leur communauté territoriale, disposeront d'instruments de mesure, d'outils d'analyse et d'éléments de comparaison leur permettant de prendre davantage conscience des forces et faiblesses structurelles et/ou conjoncturelles de leur ré-

gion et d'entreprendre les actions correctrices, le cas échéant.

Dans cet article, nous avons discuté de l'importance croissante des stratégies régionales pour le développement économique et de la pertinence d'une approche régionale de la mesure de l'activité entrepreneuriale. Nous avons également posé les jalons du développement d'un modèle de mesure du dynamisme entrepreneurial à l'échelle régionale. En particulier, le point saillant du modèle que nous proposons est (1) de rappeler l'importance des facteurs intangibles et, (2) le fait qu'il faut considérer l'interaction entre des variables liées à l'infrastructure tangibles en région (services divers aux entreprises, capital-risque, etc.) et des variables plus intangibles (gouvernance stratégique, mécanismes de partage d'information, réseaux, leadership local etc.).

Le champ du présent papier ne comporte pas l'opérationnalisation des dimensions retenues dans le modèle régional. Cela fera l'objet d'une autre étude en cours. Toutefois, pour exploiter au mieux cette modélisation, nous considérons qu'il convient de disposer d'indicateurs fiables, disponibles et mesurables au départ de données fournies par les statistiques nationales. Sans remettre en question la portée des résultats (essentiellement d'ordre national) fournis par l'étude GEM, il importe de mentionner qu'au-delà de ne pas permettre une exploitation fiable à l'échelle régionale, ces résultats découlent de données d'enquêtes qui sont sujettes à caution.³⁰

Références

- Acs, Z, & Armington, C. 2004. The impact of geographic differences in human capital on service firm formation rates. *Journal of Urban Economics* 56, 244-78.
- Acs, Z, & Szerb, L. 2009. *The Global Entrepreneurship Index (GEINDEX)*, Jena Economic Research Paper 2009-028, Max Planck Institute of Economics, Jena, Allemagne.
- Ahmad, N, & Hoffmann, A. 2008. *A framework for addressing and Measuring entrepreneurship*, OCDE, Janvier.
- Armington, C, & Acs, Z. 2002. The determinants of regional variation in new firm formation. *Regional Science* 36(1), 33-45.
- Armstrong, H, & Taylor, J. 2000. *Regional Economics and Policy*, Blackwell Publishers, 2000.
- Audretsch, DB, & Fritsch, M. 1994. The geography of firm birth in Germany, *Regional Studies* 28, 359-365.
- Audretsch, DB, & Keilbach, M. 2004. Entrepreneurship and Regional Growth - An Evolutionary Perspective. *Journal of Evolutionary Economics* 14, 605-616.
- Binet, ME, et al 2010. Les déterminants de la dynamique entrepreneuriale dans les régions françaises (1994-2003), *Revue Canadienne des Sciences Régionales* 33, 73-88.
- Bonnet J. 2010. La dynamique entrepreneuriale du (des) territoire(s) français : entre firmes entrepreneuriales et entrepreneuriat lié à l'économie résidentielle, *Revue Canadienne des Sciences Régionales* 33, 27-38.
- Bouchard, L. 2001. *Quebec in an Era of Global City-Regions*, In *Global City-Regions*, Scott (ed.). Oxford University Press, 2001.
- Carree, MA, & Thurik, AR. 2003. The impact of entrepreneurship on economic growth, in : Acs, ZJ & Audretsch, DB (éds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*. Boston/Dordrecht : Kluwer Academic Publishers, 437-471.
- Cooke, P, et al. 1997. Regional innovation systems : Institutional and organizational dimensions, *Research Policy* 26, 475-491
- Courchene, T. 2001. Ontario as a North American Region-State, Toronto as a Global City- Region : Responding to the NAFTA Challenge. In Scott (ed.). *Global City-Regions*, Oxford University Press, 158-192.
- Davis, T. 2006. How many entrepreneurs does it take to change a nation ? *Business Strategy Review*, London Business School, Blackwell.
- Dejardin, M. 2010. La création d'entreprises et ses rapports au territoire, *Revue Canadienne des Sciences Régionales* 33, 59-72.
- Drabenstott, M. 2005. *A Review of the Federal Role in Regional Economic Development*, Kansas City : Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Earle, JS, & Zuzana, S. 2000. Business start-ups or disguised unemployment ? Evidence on the character of self-employment from transition economies, *Labour Economics* 7, 575-601.
- El Ouardighi, J, & Kahn, R. 2003. « Les investissements directs internationaux dans les régions françaises ». *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°3.
- Feldman, MP. 2001. The Entrepreneurial Event Revisited : An Examination of New Firm Formation in the Regional Context *Industrial and Corporate Change* 10, 861-891.
- FORA. 2006. *Entrepreneurship Index 2006*. November 2006.
- FORA. 2008. *Draft summary report BSR InnoNet WP4*. March 2008.
- GEM. 2006. *Global Entrepreneurship Monitor 2006 Results*. (ed.) by Bosma, N, & Harding, R.
- GEM. 2008. *Global Entrepreneurship Monitor 2008 - Executive Report*. (ed.) by Minniti M, Bygrave, WD, & Autio, E. www.gemconsortium.org.
- GEM. 2010. *Global Entrepreneurship Monitor 2010*. (ed.) by Kelley DJ, Bosma, N, & Amorós, JE.
- Graf, H. 2011. Gatekeepers in Regional Networks of Innovators. *Cambridge Journal of Economics* 35(1), 173-198.
- Guesnier, B. 1994. Regional variation in new firm formation in France. *Regional Studies* 28, 347-358.
- Hindle, K, & Rushworth, S. 2001. Regional differences in business start-up rates in Australia : implications for future research and public policy. ANZAM Conference, Auckland, New Zealand.
- HM Treasury. 2001. *Productivity in the UK : 3 - The Regional Dimension*. November 2001. Disponible à : http://www.hm-treasury.gov.uk/ent_prod3_index.htm
- Hoffmann, A, & Gabr, HM. 2006. *A general policy framework for entrepreneurship*. FORA, Copenhagen.

- Hoffmann, A. 2007. A Rough Guide to Entrepreneurship Policy, in Thurik, R, et al (eds.) *Handbook of Entrepreneurship Policy*, Edward Elgar, 140-171.
- INSEE. 2000. *L'économie française*. Edition 2000-2001, Paris.
- Johnson, P, & Parker, S. 1996. Spatial variations in the determinants and effects of firm births and deaths. *Regional Studies* 30, 679-688.
- Keeble, D, & Walker, S. 1994. New firms, small firms and dead firms : spatial patterns and determinants in the United Kingdom. *Regional Studies* 29, 411-427.
- Klapper, L. 2006. Entrepreneurship : How Much Does the Business Environment Matter ? Viewpoint, Number 313, World Bank Group, November 2006.
- Krugman, P. 1991. Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy* 99, 483-99.
- Lasch, F. 2003. *La création d'entreprises dans le secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC) en France – Une analyse des facteurs déterminants de la création régionale et une étude des déterminants de la survie et du succès des jeunes entreprises (1993 à 2001)*, Thèse de doctorat.
- Mallowan, M, & Marcon, C. 2010. Intelligence économique et territoriale au service d'une stratégie de développement régional : La délicate question de la formation des acteurs, *Revue Canadienne des Sciences Régionales* 33, 149-162.
- Morrison, E. 1986. State and Local Efforts to Encourage Economic Growth through Innovation : An Historical Perspective. In Grey D, et al (eds.), *Technological Innovation : Strategies Through Partnerships*, Amsterdam : North-Holland. 57-68.
- Morrison, E. 1987. Cities in a Global Economy. Issues in *Science and Technology*. Summer.
- Niosi, J, & Bas, TG. 2001. The Competencies of Regions-Canada's Clusters in Biotechnology. *Small Business Economics* 17(1/2), 31-42.
- Niosi, J. 2010. *Building National and Regional Innovation Systems*, Northampton, Elgar Publishing Inc.
- Norman, VD, & Venables, AJ. 2001. Policy towards industrial clusters : the elementary theory. *Centre For Economic Policy Research*, January 2001.
- OCDE. 2007. *Globalisation and Regional Economies : Can OECD Regions Compete in Global Industries ?* OECD Publishing.
- OECD. 2005a. *SME and Entrepreneurship Outlook - 2005 Edition*.
- OECD. 2005b. *Building Competitive Regions : Strategies and Governance*. OECD Publishing.
- OECD. 2008a. *Measuring Entrepreneurship : A Digest of Indicators*, OECD Publishing.
- OECD. 2008b. *Handbook on Constructing Composite Indicators : Methodology and User Guide*, OECD Publishing.
- Porter, ME. 1998. Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review* 76(6), 77-90.
- Reynolds, PD, & Storey, DJ. 1993. *Local and regional characteristics affecting small business formation : a cross-national comparison*. OCDE, Paris.
- Reynolds, PD, et al. 2002. *Global Entrepreneurship Monitor : 2002 Executive Report*. Kansas City, MO : Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Reynolds, PD, et al. 2005. *Global Entrepreneurship Monitor : Data Collection Design and Implementation, 1998-2003*. *Small Business Economics* 24(3), 205-231.
- Reynolds, PD, et al. 1994. Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional Studies* 28, 443-456.
- Salgado-Banda, H. 2007. Entrepreneurship and economic growth : an empirical analysis. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(1) 3-29.
- Saxenian, A. 1994. *Regional Advantage : Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA : Harvard University Press.
- Saxenian, A. 1994b. Lessons from Silicon Valley. *Technology Review* 97(5), 42-51.
- Saxenian, A. 1996. Inside-Out : Regional Networks and Industrial Adaptation in Silicon Valley and Route 128 *Cityscape : A Journal of Policy Development and Research* 2(2), 41-60.
- Srholec, M. 2010. A Multilevel approach to geography of Innovation. *Regional Studies*, 44(9), 1207-1220.
- Thurik R. & Wennekers, S. 2004. Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 11(1), 140-149.
- Van Stel, AJ, and Suddle, K. 2005. *The Impact of New Firm Formation on Regional Development in the Netherlands (30 2005, 11)*. ERIM Report Series Reference No. ERS-2005-075-ORG. Available at SSRN : <http://ssrn.com/abstract=1267546>
- Venkataraman, S. 2004. Regional Transformation Through Technological Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* 19(1), 153-167.
- Volery, T, et al. 2007. *Global Entrepreneurship Monitor – Rapport 2008 sur l'entrepreneuriat en Suisse et dans le monde*.
- Wagner, J, & Sternberg, R. 2002. The Role of the Regional Milieu for the Decision to Start a New Firm : Empirical Evidence for Germany. IZA Discussion Paper No. 494. Available at SSRN : <http://ssrn.com/abstract=314219>.
- Wennekers, S, & Thurik, R. 1999. Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics* 13(1), 27-55.

¹ Carree & Thurik (2003), Davis (2006), GEM (2008), Salgado-Banda (2007), et Wennekers & Thurik (1999).

² Par exemple, l'Agenda de Lisbonne de 2000, le *Green Paper on Entrepreneurship in Europe* de 2003 ou l'agenda d'Oslo de 2006.

³ La Banque mondiale l'exprime en ces termes : "Policymakers need to know how new firms get started and what financial and institutional factors promote entrepreneurial activity" (Klapper, 2006).

⁴ Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) est le plus grand consortium de recherche en entrepreneuriat au monde. Créé en septembre 1997 sous l'égide de Babson College aux États-Unis et de la London Business School au Royaume-Uni, son objectif est de mesurer l'impact de la vitalité entrepreneuriale d'un pays sur sa croissance. Lancé en 1999 avec 10 pays participants, le nombre des pays participants est passé à 42 en 2007 puis 59 en 2010. Basée sur un ensemble d'instruments de mesures standardisés et une méthodologie commune à l'échelle de plusieurs pays, l'étude GEM est devenue une référence considérée, malgré ses limites, par de nombreuses institutions gouvernementales et internationales (ONU, FMI, Union Européenne, OCDE) comme une source de données et de préconisations en faveur de la stimulation de l'activité entrepreneuriale.

⁵ Wagner & Sternberg, (2002), et Hoffmann (2007).

⁶ Voir aussi Binet et al (2010).

⁷ Reynolds et al (2002).

⁸ Venkataraman (2004) et Drabenstott (2005).

⁹ Ahmad & Hoffmann (2008).

¹⁰ Cooke *et al* (1997), Niosi & Bas (2001), et Niosi (2010).

¹¹ Malgré ses réserves sur le concept 'région', afin de donner un contour moins contestable à ce concept et garantir une certaine rigueur et la comparabilité des études, l'usage de la nomenclature d'unités territoriales statistiques (NUTS) de l'Union européenne pourrait être une solution de moindre mal. Celle-ci divise l'Europe en régions dites : (i) NUTS 1 : de 3 à 7 millions d'habitants ; (ii) NUTS 2 : de 800 000 à 3 000 000 habitants et NUTS 3 : de 150 000 à 800 000.

¹² (OCDE, 2007).

¹³ Drabenstott (2005) et Morrison (1986, 1987).

¹⁴ Porter (1998).

¹⁵ Krugman (1991).

¹⁶ Acs & Armington (2004).

¹⁷ Hoffmann (2007).

¹⁸ Feldmann (2001) et Venkataraman (2004).

¹⁹ Les entrepreneurs dans des entreprises émergentes : ce sont les personnes travaillant sur des projets d'entreprises en gestation. Diverses actions concrètes sont menées durant cette phase, telle la rédaction d'un plan d'affaires, le développement d'un prototype, le dépôt d'un brevet, la recherche de capitaux, ou encore des contacts avec des clients potentiels.

²⁰ Les entrepreneurs dans des entreprises nouvelles : ce sont les propriétaires dirigeants d'entreprises qui ont payé des salaires depuis moins de 3 ½ ans au moment de l'enquête.

²¹ Reynolds (2006).

²² Selon GEM, le nombre de personnes impliquées dans le lancement d'une entreprise aux États-Unis est supérieur à celui de la plupart des pays européens. La tendance à la surestimation des résultats mise en évidence par Reynolds (2006) est confirmée par plusieurs études qui ont converti le TEA Index en nombre de créations d'entreprises. Alors que le taux réel de créations de start-ups est de 11.5% aux États-Unis contre une moyenne de 10% au sein de l'Union européenne (soit un écart de 15%), le TEA Index indique un écart de 65% entre les États-Unis et l'Europe (respectivement, 11% contre 6, 7%).

²³ Venkataraman (2004).

²⁴ HM Treasury (2001), Feldman (2001) et Wagner & Sternberg (2002).

²⁵ Hoffmann & Gabr (2006) et Hoffman (2007).

²⁶ Bonnet (2010) et Dejardin (2010)

²⁷ Norman & Venables (2001).

²⁸ Venkataraman (2004).

²⁹ Srholec (2010).

³⁰ Les versions préliminaires de cet article ont été présentées au congrès scientifique de l'Académie Entrepreneuriale tenu en 2009 à Nice, France et au séminaire de recherche du Center for Research in Entrepreneurial Change and Innovative Strategies (CRECIS) – Louvain School of Management, Université catholique de Louvain (Louvain-la-Neuve). Nous souhaiterions remercier Professeurs, B. Gailly, Y. Dérongé, L. Taskin, N. Delobbe, J. Miron, T. Remi et les évaluateurs anonymes pour leurs commentaires et conseils utiles au développement de la version actuelle du papier