

UNIVERSITE DU QUEBEC A TROIS-RIVIERES

MEMOIRE

PRESENTE AU

DEPARTEMENT D'ADMINISTRATION ET D'ECONOMIQUE

comme exigence partielle
de la maîtrise en économie et gestion des
petites et moyennes dimensions

par

JACQUES FORTIER

LA GENESE DES ENTREPRISES MANUFACTURIERES

EN CONTEXTE REGIONAL

11 AOÛT 1984

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

AVANT-PROPOS

L'intérêt que je manifeste envers la création d'entreprise ou l'entrepreneurship remonte à quelques années.

Déjà en 1981, j'avais effectué un travail de classe intitulé Entrepreneurship en Mauricie-Bois Francs pour le cours Séminaire de synthèse, dans lequel je comparais deux sous-régions au point de vue de la création d'entreprise en parallèle avec l'investissement étranger et la dimension des firmes existantes.

L'année suivante, dans le cadre du cours Entrepreneurship, innovation et créativité, je contribuais à un travail d'équipe sous le titre Développement et soutien à l'entrepreneurship. Essentiellement, le travail concernait l'énoncé de politiques générales favorables à l'entrepreneurship dans le prolongement du document Bâtir le Québec.

Finalement en avril 1982, c'était la présentation du travail Le dynamisme régional: Beauce versus Mauricie avec un camarade de classe.

Au cours de ces années, j'ai essayé de comprendre le phénomène complexe de la création d'entreprise mais avant ce mémoire de thèse, toute synthèse personnelle se résumait à des généralités incomplètes.

Le but principal de ce rapport de recherche est d'améliorer la compréhension des conditions d'émergence d'un établissement manufacturier en contexte régional.

L'originalité de ce travail provient d'abord d'une synthèse de tous les facteurs présents lors de la décision de l'individu envers l'entrepreneurship. Et ensuite par la distinction proposée entre les facteurs qui affectent l'existence d'une pépinière de candidats ou d'entrepreneurs potentiels et ceux qui réalisent le projet de création de leur firme.

L'importance du travail (15 crédits) et des moyens réduits ne m'ont pas permis de vérifier empiriquement certaines hypothèses de base. Cependant, la littérature consultée sur le sujet et même quelques études pratiques par différents auteurs permettent d'envisager sérieusement celles-ci pour le contexte des régions au Québec.

Finalement, je tiens à remercier messieurs Jean-Claude Thibodeau (I.N.R.S.-Urbanisation) et Pierre-André Julien (U.Q.T.R.) pour les corrections apportées aux versions préliminaires de ce mémoire final.

TABLE DES MATIERES

AVANT-PROPOS	ii
TABLE DES MATIERES	iii
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES	vi
BIBLIOGRAPHIE	viii
1.0 INTRODUCTION	1
2.0 PROBLEMATIQUE	4
3.0 HYPOTHESES ET OBJECTIFS	7
3.1 Les buts particuliers	7
3.2 Les hypothèses de base	8
4.0 LES FACTEURS PREREQUIS	10
A/ Les facteurs internes	10
4.1 La composante personnelle	10
4.1.1 Les motivations de base	11
4.1.2 L'influence familiale	13
4.1.3 La formation	17
4.1.4 L'âge	19
4.2 Le pôle professionnel	26
4.2.1 Le nombre et la diversité des em- plois	26
4.2.2 Importance de la taille de l'entre- prise incubatrice	30
a/ rôle dans la formation	30
b/ modèles d'identification	32
c/ fractionnement issu de laboratoi- res de R&D	34
d/ la notion de risque dans les al- ternatives de carrière	36
4.2.3 Les expériences passées en entrepre- neurship	37
B/ Les facteurs externes	41
4.3 Les environnements économique et socio- professionnel	41
4.3.1 La théorie du cycle du produit	41
4.3.2 Influence de la structure économi- que	44
4.3.3 Dimensions des entreprises existan- tes	45

4.4	Environnement socioculturel	54
4.4.1	La crédibilité de l'action entrepreneuriale	55
4.4.2	La faisabilité de l'entrepreneurship	56
4.4.3	Le système de valeurs et la mobilité sociale	58
4.4.4	Les idéologies héritées de l'histoire	60
4.4.5	Caractéristiques particulières	62
5.0	LES CONTRAINTES AU DEMARRAGE	68
5.1	Les facteurs de localisation industrielle	68
5.1.1	Quelques notions théoriques	68
5.1.2	Restriction des études de localisation	73
	a/ limitation au plan méthodologique	73
	b/ notion d'industries libres	75
	c/ localisation spécifique d'une nouvelle P.M.E.	76
5.1.3	Hypothèse propre à la P.M.E. nouvelle	80
5.1.4	Environnement économique	84
	a/ la main d'oeuvre	84
	b/ structure d'achats et de ventes des entreprises existantes	85
5.2	Les barrières à l'entrée	89
5.2.1	Investissement initial requis	90
5.2.2	Les économies d'échelle	91
5.2.3	Le dynamisme de l'industrie	93
5.3	Problèmes rencontrés lors du démarrage	100
5.3.1	La structuration de l'entreprise	100
5.3.2	L'insertion dans les réseaux lors du démarrage	103
	a/ l'imitation ou la reproduction	105
	b/ l'adaptation	105
	c/ la mutation	105
	d/ la conversion	106
5.4	Les événements catalyseurs	109
5.4.1	Le mode traumatique ou de répulsion	109
5.4.2	Le mode décisionnel ou de saisie d'une opportunité	115
5.4.3	Rôle de l'environnement dans le déclenchement	117

a/ la grande bourgeoisie industriel- le et bancaire	118
b/ une bourgeoisie axée sur la re- production	118
c/ région peu industrialisée	120
6.0 CONCLUSION	123
7.0 ANNEXE 1: le modèle final proposé	126
LEXIQUE	127

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Figure 1 Cycle d'apprentissage dans l'entreprise.	21
Figure 2 La période optimale pour devenir entrepreneur.	23
Tableau 1 Les créations d'entreprises selon la taille de la firme incubatrice.	48
Tableau 2 Antécédents des fondateurs de nouvelles entreprises.	49
Graphique 1 La formation des nouvelles entreprises par district dans la région des East Midlands, 1968-1975.	50
Tableau 3 Les conditions d'émergence de l'entrepreneurship.	60
Tableau 4 Classement des facteurs de localisation en fonction des liens de dépendance majeurs.	70
Tableau 5 Les facteurs de localisation industrielle de l'environnement économique et leur influence sur l'entrepreneurship.	71
Tableau 6 Les facteurs de localisation chez les nouveaux entrepreneurs au Québec, 1961-1976.	78
Tableau 7 La répartition sectorielle des nouvelles firmes dans les régions de la Beauce et de la Mauricie, 1974-1982.	91
Tableau 8 Caractéristiques de l'industrie en relation avec le taux de création de firmes.	93

Tableau 9 L'origine sectorielle de l'entreprise incubatri- ce et le secteur industriel de la firme-rejeton créée.	94
Graphique 2 La structuration de la firme.	99
Tableau 10 Difficultés rencontrées dans la structuration de la firme.	101
Tableau 11 Le degré de rupture de l'activité antérieure par rapport à celle de la firme créée.	103
Tableau 12 Les raisons du départ de l'entreprise incubatri- ce.	110
Annexe 1 Le modèle final proposé.	125

BIBLIOGRAPHIE

- ABERNATHY, William J., Utterback, James M. " A dynamic model of process and product innovation by firms". Omega, vol. 1, no 3, 1975, pp.639-656.
- AROCENA, José et al. " La création d'entreprise: un enjeu local". Notes et études documentaires, no 4709-4710, Paris, La Documentation Française, 1983, 121p.
- BADE, F.-J. " Locational behaviour and the mobility of firms in West Germany". Urban studies, vol. 20, no 3 (août 1983), pp.279-292.
- BAIN, Joe S. Barriers to new competition. Cambridge, Mass. Harvard University Press /1956/. 329p.
- BAROUIN, Daniel, Fracheboud, Patrick. " Les P.M.E. en Europe et leur contribution à l'emploi". Notes et études documentaires, no 4715-4716, Paris, La Documentation Française, 1983, pp.31-41.
- BARRAUX, Jacques. " Entreprises françaises: en pleine crise de natalité". Entreprise, 898 (24 novembre 1972), pp.116-123.
- BEAUSEJOUR, René et al. ' Le développement et le soutien à l'entrepreneurship'. Trois-Rivières, U.Q.T.R., travail de classe ADM-6001, Département d'Administration et d'Economique, automne 1981, 93p.
- BECKMANN, Dale et al. Small business management: concepts and cases. Toronto, John Wiley & sons /1982/. pp11-19.
- BENOUN, Marc, Sénicourt, Patrick. L'aide à la création et au développement des entreprises nouvelles. Comparaison internationale. Paris, étude pour le F.N.E.G.E. et E.S.C.P., /1980/. 482p.
- BENOUN, Marc, Sénicourt, Patrick. " Création d'entreprise: à la recherche d'une politique". Futuribles. (novembre 1981), pp.3-19.
- BERRY, Brian J.L., Kasarda, John D. Contemporary urban ecology. New York, MacMillan publ. /1977/. pp271-304.

- BERTOLINI, G., Tudway, R. " Créations d'entreprises et créations d'emplois". Economie et Humanisme.263 (janvier/février 1982), pp.16-28.
- BINKS, Martin, Cayne, John. The birth of enterprise. London, Hobart paper 98, Institute of Economic Affairs /1983/. pp.10-100.
- BIRCH, David L. The job generation process. Cambridge, Mass., M.I.T., Center for Regional and Neighborhood Change /1979/.
- BIRCH, David L. " Who creates jobs". The Public Interest. no 65 (hiver 1981), pp.3-14.
- BRADEN, Patricia L. Technological entrepreneurship. University of Michigan, Michigan business report no 62 /1977/. pp.2-34.
- BROCKHAUS, Robert H. " The psychology of the entrepreneur". Kent, C.A., Sexton, D.L., Vesper, K.H. Encyclopedia of entrepreneurship. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall /1982/. pp.50-57.
- BROUILLETTE, Normand. " Les liaisons interindustrielles de la région Mauricie-Bois Francs". Cahiers de géographie du Québec. vol. 26, no 62 (avril 1982), pp.65-87.
- BRUCE, Richard. The entrepreneur. Bedford, Libertarian books ltd /1976/. pp.4750,60-62.
- BRUUN, M.O. " Danish entrepreneurs" (mars 1978). Benoun, M., Sénicourt, P. L'aide à la création et au développement des entreprises nouvelles... pp.205-208.
- BRUYAT, C., Carnet, G. Les créations d'entreprises industrielles. Paris, étude pour le C.E.F.A.G.I. /1976/. vol. 1, 55p. annexe, 66p.
- BULLOCH, J.F. The vital role of small scale enterprise in job creation and business development. 6th international symposium on small business. Berlin /1979/.
- CAHIER, Michel. Les impatients ou la folie de créer. Paris, Robert Laffont /1980/. annexes, non paginée.
- CARROLL, John H. The philippino manufacturing entrepreneur. Ithaca, N.-Y., Cornell University Press /1965/.
- CASSON, Mark C. The entrepreneur. Oxford, Martin Robertson & Co ltd /1982/. pp.298-301, 387-390.

- CHAMARD, John et al. " A taxonomy of factors affecting entrepreneurship entry". International Council for small business conference papers. Canadian conference. Vancouver (avril 1981), pp.18-19.
- CHAMARD, John et al. " Entrepreneurial motivation: some evidence to contradict McClelland". Journal of small business Canada. vol. 1, no 1 (été 1983), pp.18-23.
- CHICHA, Joseph, Julien, Pierre-André. 'La stratégie des P. M. E. et leur adaptation au changement'. Trois-Rivières, U.Q.T.R., Département d'Administration et d'Economique, L.A.P.E.D.I.M. (30 avril 1979).
- COCHRAN, T.C. " Entrepreneurial behaviour and motivation". Harvard University Research Center in Entrepreneurial History. Change and the entrepreneur. Cambridge, Mass., Harvard University Press /1949/.
- COGAN, D.J., Onyenadum, E. " Spin-off companies in the Irish electronic industry". Journal of the Irish business and administrative research. vol. 3, no 2 (octobre 1981), pp.3-15.
- COLE, Arthur. Business enterprise and its social setting. Cambridge, Mass., Harvard University Press /1959/. pp.147-149
- COLLINS, L. Industrial migration in Ontario. Ottawa, Statistics Canada /1972/. pp.67-75.
- COLLINS, Orvis, Moore, D.G. The organization makers. New-York, Appleton-Century-Crofts /1970/.
- COLLINS, Orvis, Moore, D.G., Unwalla, D.B. The entreprising man. East Lansing, Michigan State University Press /1964/.
- COOPER, Arnold C. " The Palo Alto experience". Industrial research. (mai 1970), pp.58-60.
- COOPER, Arnold C. " Entrepreneurial environment". Industrial research. (septembre 1970), pp.74-76.
- COOPER, Arnold C. The founding of technology-based firms. Milwaukee, Wisc., Center for Venture Management /1971/. pp.1-63.
- COOPER, Arnold C. " Incubator organizations and technical entrepreneurship". Cooper, A.C. Technical entrepreneur-

- ship: a symposium. Milwaukee, Wisc., Center for Venture Management /1972/. pp.108-125.
- COOPER, Arnold C. " Technical entrepreneurship: what do we know?". Research & Development management. vol. 3, no 2 (février 1973), pp59-64.
- COOPER, Arnold C., Bruno, Albert V. " Success among high-technology firms". Business horizons. (avril 1977), pp. 16-22.
- CROSS, Michael S. New firm formation and regional development. Hampshire, Angl., Gower House /1981/.
- D'AMOURS, Alban. Les facteurs de localisation industrielle en Estrie. Sherbrooke, Université de Sherbrooke, Faculté d'Administration /1972/. pp. 18-19, 132-138.
- DANILOV, Victor J. " Research park and regional development". Cooper, A.C., op cit /1972/. pp. 96-107.
- DEEKS, John. The small firm owner-manager. Entrepreneurial behavior and management practice. N.-Y., Praeger publ. /1976/. pp. 104-127, 289-312.
- DEPARTMENT OF INDUSTRY. Job creation in British manufacturing industry: employment size by size of establishment and by region. s.l.s.d. /1981/.
- DRAHEIM, Kirk P. " Factors influencing the rate of formation of technical companies". Cooper, A.C. op cit /1972/. pp. 3-27.
- FLORIOT, Jean-Louis. " Innovation et création d'entreprise". La Revue de l'entreprise, no 7 (juin 1977), pp. 56-59.
- FORSETH, D.A. ' The role of government-sponsored research laboratories in the generation of new enterprises- a comparative analysis'. Cambridge, Mass., M.I.T., Sloan School of Management, mémoire de thèse /1966/.
- FORTIER, Jacques. ' Entrepreneurship en Mauricie- Bois Francs. Trois-Rivières, U.Q.T.R., Département d'Administration et d'Economie, travail de classe ECN-1041 (avril 1981), 71 p.
- FORTIER, Jacques, Beausoleil, Serge. ' Le dynamisme régional: Beauce versus Mauricie'. Trois-Rivières, U.Q.T.R., Département d'Administration et d'Economie, travail de classe ADM-6002 (avril 1982), 56p.

- GARVIN, David A. " Spin-off and the new formation process". California management review. vol. XXV, no 2 (janvier 1983), pp.3-20.
- GASSE, Yvon. " Elaborations on the psychology of the entrepreneur". Kent, C.A., Sexton, D., Vesper, K.H. Encyclopedia of entrepreneurship. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall /1982/. pp.63-71.
- GASSE, Yvon. Entrepreneurial characteristics and practices: a study of small business organizations and their effectiveness in different environments. Sherbrooke, Université de Sherbrooke, Faculté d'Administration /1977/. 434 p.
- GENDARME, René. Analyse économique régionale. Paris, Cujas /1976/. pp. 428-431.
- GORB, Peter et al. Small business perspectives. London, Angleterre, London business school, Armstrong publ. /1980/. pp. 18-24.
- GREENBERG, Michael R. Readings in urban economics and spatial patterns. N.J. /1974/. pp. 142-153.
- GREENHUT, M.L. Plant location in theory and in practice. Chapel Hill, University of North Carolina Press /1956/. 150 p.
- GREENHUT, M.L., Colberg, M.R. Factors in the location of Florida industry. Tallahassee, Florida, Florida University State /1962/. pp. 58-81.
- GUDGIN, Graham. Industrial location processes and regional employment growth. Westmead, Angl., Saxon House /1978/. pp. 91-169, 189-233.
- GUDGIN, Graham. " P.M.E. et création d'emploi: le cas exemplaire du Royaume-Uni". Greffe, Xavier. Les P.M.E. créent-elles de l'emploi? Paris, Economica, Centre de Recherche Travail et Société /1984/. chap. 12. pp.199-217.
- HAGEN, Everett E. On the theory of the social change. How the economic growth begins. Homewood, Ill., Dorsey Press /1962/. pp. 240-247.
- HALL, P. " The containment of urban land". Geographical journal. vol. 140, 1974, pp. 386-417.
- HAMILTON, F.E.I. " Aspects of industrial mobility in the British economy". Regional studies. vol 12, 1978, pp153-165.

- HARVEY, Pierre. " Entrepreneurship: résultat d'un colloque". Développement Québec. vol. 3, no 12 (décembre 1976). pp. 8-17.
- HAYES, R.H., Wheelwright, S.C. " Link manufacturing process and product life cycles". Harvard Business review. (janvier/février 1979). pp. 133-140.
- HERRON, F. Labour market in crisis. London, Angl., Mac-Millan. /1975/.
- HOFFMAN, Gary. " Role of financial community in the formation, growth and effectiveness of technical companies". Cooper, A.C. op cit /1972/. pp. 165-188.
- HOLLINGSWORTH, Thomas A., Hand, H.H. A guide to small business management: text and cases. Philadelphie, Saunders, 1979. 446p.
- HORNEDAY, J.A., Bunker, C.S. " The nature of the entrepreneur". Personnel psychology. vol. 23, no 1, 1970, pp. 50-55.
- HULT, Magnus, Odeen, G.(1978) " La commune de Gnosjö: un cas de micro-climat favorable à la création d'entreprise". Benoun, M., Sénicourt, P. op cit /1980/. pp. 245-247, 279-288.
- JOHNSON, P. " Unemployment and self-employment: a survey". Industrial relations journal. vol. 12, no 5 (sept./oct.1981). pp. 5-14.
- JOHNSON, P.S., Cathcart, D.G. " The founders of new manufacturing firms: a note of the size of their incubator plants". Journal of industrial economics. vol. XXVIII, no 2 (décembre 1979). pp. 219-224.
- JOHNSON, P.S., Cathcart, D.G. " New manufacturing firms and regional development: some evidence from the Northern Region". Regional studies. vol. 13, 1979. pp. 269-280.
- KAHN, H.R. Repercussions of redundancy: a local survey. London, Angl., Allen & Unwin /1964/.
- KATONA, G., Morgan, I. " The quantitative study of factors determining business decisions". Quarterly journal of economics (février 1952), pp. 67-90.
- KILBY, Peter (éd.) Entrepreneurship and economic development. Toronto, Collier-MacMillan /1971/. pp.6-30.

- KLAASEN, L.H. Méthodes de sélection d'industries pour les régions en stagnation. Paris, O.C.D.E. /1967/. vol. 2. 120p. (Coll. "Développement des possibilités d'emploi").
- KLEIN, Juan-Luis. "Formation et partage de l'espace régional: le coût du travail et le déploiement de l'industrie dans la région de Québec". Cahiers de géographie du Québec. vol. 24, no 63 (décembre 1980), pp. 429-445.
- KOMIVES, John L. "A preliminary study of the personal values of high-technology entrepreneurs". Cooper, A.C. op cit, /1972/. pp. 231-252.
- KORMAN, Abraham K. Organizational behavior. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall /1979/.
- LAUFER, Jacqueline. "Comment on devient entrepreneur". Le Management. (janvier 1974), pp. 46-51.
- LAUFER, Jacqueline. "Comment on devient entrepreneur" Revue française de gestion. (novembre 1975), pp. 11-23.
- LAVERTUE, Robert. 'Région, classes sociales et industrie: la question beauceronne'. Québec, Université Laval, Département de Géographie, notes et documents de recherche no 15, thèse de maîtrise (mars 1981), 141p.
- LILES, Patrick R. New business ventures and the entrepreneur. Homewood, Ill., Irwin /1974/. pp. 1-15.
- LIPSET, S.M., Solari, A. (éds) Elites in Latin America. N.-Y., Oxford University /1967/.
- LITVAK, Isaiah I., Maule, C.J. Canadian entrepreneurship: a study of small new established firms. Ottawa, Department of Industry, Trade and Commerce /1971/. vol. 1, 11, 20.
- LITVAK, Isaiah I., Maule C.J. "Branch plant entrepreneurship". The Business quarterly. vol. 37, no 1 (printemps 1972), pp. 44-53, 77-78.
- LITVAK, Isaiah I., Maule C.J. "Profiles of technical entrepreneurship: some perspective". The Business quarterly. vol. 39, no 2 (été 1974), pp. 44-49.
- MAHAR, James F., Coddington, Dean C. "The scientific complex: proceed with caution". Harvard Business review. (janv/fév. 1965).pp.

- MAHER, Kurt, Goldstein, Sydney. The first two years: problems of small firm growth and survival. U.S. Government Printing Office, Washington D.C., 1961.
- MARTIN, Fernand. "Les flux technologiques interindustriels: une analyse exploratoire du potentiel canadien". L'actualité économique. vol. 58, no 5 (septembre 1982), pp. 259-279.
- MARTIN, R., Fryer, R.H. Redundancy and paternalist capitalism: a study in the sociology of work. London, Engl., Allen & Unwin /1973/.
- McCLELLAND, David S. The achieving society. N.-Y., D. Van Nostrand Co. /1961, 1967/.
- McCLELLAND, David S., Winter, D.G. Motivating economic achievement. N.-Y., Free Press /1971/.
- McLOUGHLIN, P.J. "Community considerations as location attraction variables for manufacturing industry". Urban studies. vol. 20 (juillet 1983), pp. 358-363.
- McMILLAN, T.E.jr "Why manufacturers choose plant location vs determinants of plant locations?". Land economics. vol. XLI, no 3 (août 1965), pp. 239-246.
- MILLER, Danny. ' The correlates of entrepreneurship in 3 types of firms'. Montréal, H.E.C., rapport de recherche no 81-03 (février 1981), pp 1-4.
- MILLER, Delbert C. Leadership and power in Bos-Wash megalopolis: environment, ecology and urban organization. Toronto, John Wiley and sons /1975/. 418p.
- MILLER, Roger. "L'émergence des firmes de haute technologie". Gestion. Revue internationale de la gestion. vol. 8, no 4 (novembre 1983), pp. 38-47.
- MILLER, Roger. The process of emergence of high-technology firms. Boston, Funds for International Affairs /1983/.
- MILLER, Willard E. Manufacturing: A study of industrial location. s.l., University Park, Pennsylvania State University Press /1977/. 286p.
- MURRAY, John. "In search of entrepreneurship". Journal of the Irish business and administrative research. vol 3, no 2 (octobre 1981), pp. 41-55.

- MURRAY, John. "Entrepreneurship and innovation: some research findings". Journal of the Irish business and administrative research. vol. 5, no 1 (avril 1983), pp. 20-30.
- NAUMES, William. The entrepreneur manager in the small business. Mass., Addison-Wesley publ. Co. /1978/. pp. 26-28, 32-38, 170-176.
- NEUREUTHER, Bruno. "Les possibilités et les limites de la formation dans le domaine de la création d'entreprise". Enseignement et gestion. no 11 (automne 1979), pp. 7-13.
- NEUTZE, G.M. "Major determinant of location patterns" Land Economics. vol. XLIII, no 2 (mai 1967), pp. 227-231.
- NISHIOKA, Hisao, Krumme, Gunter. "Location conditions factors and decisions: an evaluation of selected locations surveys". Land Economics. vol. XLIX, no 2 (mai 1973), pp. 195-205.
- NORTHAM, Roy M. Urban geography. N.-Y., John Wiley & sons /1979/, pp. 396-398.
- OAKLEY, R.P. High-technology industrial and industrial location. Hampshire, Angl., Gower House /1981/. 134p.
- O'FARREL, Patrick N. "Small manufacturing firms in Ireland: employment performance and implications". International Small business journal. vol. 2, no 2 (hiver 1984), pp. 48-63.
- OXENFIELDT, A.R. New firms and free enterprise. Washington D.C., American Council of Public Affairs /1943/.
- PAREEK, U., Nadkarni, M. "Development of entrepreneurship: a conceptual model". Rao, T.V., Pareek, U. Developing entrepreneurship: a handbook. New Delhi, Learning System /1978/. pp. 30-40.
- PENNINGS, Johannes M. "Environmental influences on the creation process". Kimberley, J.R., Miles, R.H. et al (éds). The organizational life cycle. Washington D.C., Jossey-Bass publ. /1980/. pp. 135-160.
- PENNINGS, Johannes M. "Elaboration on the entrepreneur and his environment". Kent, C.A. et al. Encyclopedia of entrepreneurship. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall /1982/. pp. 307-315.

- PERREAULT, Yvon, Dell'Aniello, Paul et al. Histoire d'entrepreneurs québécois: un chemin qui mène à la réussite. Ottawa, Cercle du livre de France ltée /1978/. pp. 25-38.
- PREVOST, Paul. ' Les dimensions de l'entrepreneurship'. Montréal, H.E.C., cahier de recherche, Laboratoire d'Etudes économiques et régionales /1976/, 10p.
- ROBERTS, E.B. " Entrepreneurship and technology: a study of innovators". Research management. vol XI, no 4, 1968, pp. 15-27.
- ROBERTS, E.B. " Entrepreneurship and technology". Gruber, W., Marquis, D. (éds) Factors in the transfert of technology. Cambridge, Mass., the M.I.T. Press /1969/. pp. 340-348.
- ROBERTS, E.B., Wainer, H.A. " Some characteristics of technical entrepreneurs" I.E.E.E. Transactions on Engineering management. vol. EM-18 (août 1971), pp. 100-109.
- ROBIDOUX, Jean. ' Profil sélectif d'entrepreneurs d'entreprises à succès du Québec'. Québec, Université Laval, Faculté d'Administration, thèse de maîtrise, 1975.
- ROTHERY, B. Men of enterprise: a study of the emergence and development of the Irish manufacturing and service engineering entrepreneur. Dublin, I.I.R.S. /1977/.
- ROTHWELL, Roy, Zegval, Walter. Innovation and the small and medium sized firms. Boston, Kluwer-Nijhoff publ. /1980/. pp. 78-92.
- ROY, Gilles. " Impact des parcs industriels au Québec". Le Québec industriel. (février 1981). pp. 17-20.
- SCHARLIG, Alain. Où construire l'usine? : la localisation optimale d'une activité industrielle. Paris, Dunod /1973/.
- SCHMENNER, Roger H. Making business location decisions. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall /1982/. pp1-60.
- SCHUMPETER, Joseph. Business cycles. N.-Y., McGraw-Hill, /1939/
- SCHUMPETER, Joseph. The theory of economic development. N.-Y., Oxford /1961/.
- SCOTT, Michael. " Independence and the flight from scale: some sociological factors in the founding process". Gibb, A., Webb, T (éds) Policy issues in small business research. Farnborough, Saxon House /1983/. pp.15-

50.

SECOR inc. 'Le développement économique du Centre-Mauricie: une stratégie de développement. Montréal, rapport présentée au M.E.E.R., 1980, 125p.

SECREST, Larry. " Texas entrepreneurship- an analysis".
Schreier, James W. et al (éds) Entrepreneurship and enterprise development: a worldwide perspective. Milwaukee, Wisc., Project I.S.E.E.D., Center for Venture Management /1975/. pp. 51-61.

SHAPERO, Albert A. " The process of technical company formation in a local area". Cooper, A.C. op cit /1972/. pp. 63-75.

SHAPERO, Albert A. " L'esprit d'entreprise, un moteur pour l'innovation". Management France. no 6 (juin 1973), pp. 24-31.

SHAPERO, Albert A. " The displaced, uncomfortable entrepreneur". Psychology today. (novembre 1975),

SHAPERO, Albert A. " Entrepreneurship and economic development". Naumes, W. The entrepreneurial manager in the small firm. Mass., Addison-Wesley publ. co. /1978/. pp. 183-202.

SHAPERO, Albert A. The entrepreneur and the small firm, possible policies: summing up. Six countries programs. s.l., Limerick Workshop, 1980.

SHAPERO, Albert A. " The social dimension of entrepreneurship". Kent, C.A. et al. op cit /1982/. pp. 78-89.

SIRBU, Marvin A. The formation of a techno-oriented complex. Cambridge, Mass., the M.I.T. Press, Center for Policy alternatives /1976/.

SIROPOLIS, Nicholas S. Small business management: a guide to entrepreneurship. Boston, Houghton Mifflin /1977/

SMITH, H.R. " A model of entrepreneurial evolution". Explorations in entrepreneurial history. séries 2, 5, 1968, pp. 145-157.

S.O.F.D.I. La localisation industrielle, leçons de l'expérience. Paris /1970/.

- STOREY, D.J. " New firm formation, employment change and the small firm: the case of Cleveland country". Urban studies. vol. 18, 1982, pp. 335-345.
- SUSBAUER, Jeffrey C. " The science entrepreneur". Industrial research (février 1967), pp. 23-24.
- SUSBAUER, Jeffrey C. " The technical entrepreneurship process in Austin, Texas". Cooper, A.C. op cit /1972/. pp. 28-46.
- SWEENEY, G.P. Les nouveaux entrepreneurs: petites entreprises innovatrices. Paris, les éditions de l'Organisation /1982/. pp. 43-88, 103-119.
- TAYLOR, M.J. " Organizational growth, spatial interaction and location decision-making". Regional studies. vol. 9, 1974, pp. 313-323.
- TEJTEL, Marc. " La création d'entreprise industrielle en France". Revue d'Economie Politique. vol. 90, no 6, 1980, pp. 961-972.
- THIBODEAU, Jean-Claude. " Les effets d'entraînement du secteur manufacturier dans une région de polarisation de second niveau: le cas de l'Outaouais. La Revue canadienne des sciences régionales. IV, I (automne 1981), pp. 21-47.
- TOMBARI, Henry A. " Economic and non economic factors affecting plant location decisions". American journal of small business. vol. III, no 4 (avril 1979), pp. 23-30.
- TOULOUSE, Jean-Marie. Entrepreneurship au Québec. Montréal, les Presses H.E.C., Fides /1979/. 139p.
- TOULOUSE, Jean-Marie. " Entrepreneurship et développement". Pentagone. (janvier 1981), pp. 17-22.
- TOWNROE, P.M. Industrial movement: experience in U.S. and the U.K. Farnborough, Saxon House /1979/.
- TYEBJEE, Tyzoon T., Bruno, Albert V. " A comparative analysis of California startups from 1978 to 1980". Vesper, K.H. Frontiers of entrepreneurship research. Wellesley, Mass., Center for Entrepreneurial research /1982/. pp. 163-176.
- TYEBJEE, Tyzoon T., Bruno, Albert V. " The environment for entrepreneurship". Kent, C.A. et al. op cit /1982/. pp. 288-307.

VESPER, Karl H. New venture strategies. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall /1980/. pp. 44-47.

WATKINS, David S. " Regional variations in the industrial ecology for new, growth-oriented business in the U.K". Schreier, J.W. et al (éds). Entrepreneurship and enterprise development: a worldwide perspective. Milwaukee, Wisc., Project I.S.E.E.D., Center for Venture Management /1975/. pp. 459-460.

WATKINS, David S. et al (éds). Stimulating small firms. Hampshire, Angl., Gower House /1983/. pp. 1-17, 118-163.

WATKINS, David S., Gibbons, M. " Innovation and the small firm". Research and development management, vol. 1, no 1 (octobre 1970), pp. 340-348.

WEDERVANG, F. Development of a population of industrial firms. Oslo, Scandinavian University books /1965/.

WILKEN, Paul H. Entrepreneurship: a comparative and historical study. Norwood, N.J., Ablex publ. co /1979/. pp. 5-31.

INTRODUCTION

Le développement économique d'une région est le résultat de l'expansion des firmes existantes et de la création de nouvelles entreprises. Dans ces deux cas, il y a un accroissement des emplois disponibles, des revenus personnels des résidents en plus de permettre le rajeunissement et l'adaptation de la structure industrielle des régions par l'introduction d'innovations technologiques.

D'une part, uniquement sur le plan de la croissance de l'emploi - un indicateur parmi d'autres du dynamisme de l'entrepreneurship manifesté par les agents économiques-, la part qu'occupe les nouvelles entreprises semble très importante selon des études américaines (Birch, 1979; Tertz, 1983), au Royaume-Uni (Department of Industry, 1980) ou ses régions (Fothergill et Gudgin, 1979; Storey, 1981) et même au Canada (Bullock, 1978, Collins, 1972).

D'après une compilation personnelle sur les nouvelles entreprises manufacturières créées entre 1974 et 1982 en Mauricie et dans la Beauce, les nouvelles firmes sous contrôle régional ont créé 45% des nouveaux emplois nets en plus de compter pour près de 20% de l'emploi manufacturier total de 1982.

D'autre part, s'il est relativement facile de mesurer les performances d'emplois de ces nouvelles entreprises, il est plus difficile de mesurer le processus de décision et de la formation de ceux qui commercialisent une idée, ce qui a pour conséquence directe la naissance d'une petite firme.

A première vue, l'événement entrepreneurial est complexe à saisir dans sa totalité car il faut tenir compte de plusieurs facteurs en interrelations constantes.

Au niveau régional, la décision de se lancer en affaires de la part d'un nouvel entrepreneur est le résultat d'une situation personnelle et d'une structure industrielle manufacturière particulière qui sont favorables à la création de son entreprise.

Ainsi les facteurs prérequis à la présence d'entrepreneurs potentiels seront introduits dans un premier temps. Ces facteurs concernent la psychologie individuelle, la formation de l'entrepreneur potentiel et l'environnement régional.

Ensuite, il y a les contraintes externes aux entrepreneurs potentiels, qui affectent le démarrage de l'entreprise, ce sont des facteurs de l'environnement économique.

Donc une telle approche a l'avantage de distinguer les facteurs qui affectent les individus (offre d'entrepreneurship) et ceux de la création de l'entreprise (demande d'entrepreneurship).

Le rapport de recherche actuel consiste en une revue de la littérature sur la genèse des entreprises en contexte régional.

Comme il semble qu'une grande partie des nouveaux créateurs d'entreprises ait d'abord accumulé une formation pratique de quelques années, le mode d'entrée par fractionnement ("spin off") d'entreprises existantes (ou "incubatrices") expliquerait en majorité l'apparition de ces firmes.

Il peut alors s'agir de firmes imitant une technologie existante ou desservant un marché déjà existant comme aussi d'une firme ayant un caractère innovateur plus accentué.

Les petites entreprises seraient, d'après ce mémoire, un centre actif de formation d'entrepreneurs potentiels et les propriétaires-dirigeants serviraient de modèle d'identification dans les régions où le rythme des créations d'entreprises est élevé.

Finalement, un modèle global sera proposé pour finaliser le mémoire.

PROBLEMATIQUE

L'entrepreneurship, défini généralement comme la création d'une nouvelle entreprise, a occupé une place dominante dans la pensée économique et chez les intervenants en développement industriel.

Pour les économistes, l'entrepreneurship est un facteur fixe et primordial pour la croissance du nombre de firmes, de l'expansion économique d'un territoire, tout en étant une source importante d'innovations et de dynamisme industriel. En effet, une grande partie du développement de l'activité manufacturière est le résultat des actions d'un certain nombre d'individus qui ont pris la décision de créer une entreprise à un moment de leur vie.

Les travaux concernant l'entrepreneurship ont d'abord porté sur les facteurs externes (socio-économique et géographique) qui favorisaient l'émergence de l'esprit d'entreprise. Les intervenants en développement régional, tout en supposant qu'il existait déjà une volonté entrepreneuriale chez les individus, ont mis en place des politiques de développement industriel basées sur l'implantation d'infrastructures industrielles, des sociétés régionales de capital de risque en plus des subventions et prêts afin de précipiter leur décision.

D'un autre côté, les psychologues cherchèrent dans les individus, les motivations, les traits de caractère communs aux entrepreneurs alors que les disciples de l'école psychosociale ont introduit le rôle de l'environnement immédiat, soit l'influence familiale dans l'éducation et le comportement face à l'entrepreneurship.

Finalement, les sociologues ont étendu le rôle de l'environnement jusqu'aux facteurs culturels. Ainsi, le système de valeurs d'une région influence la probabilité d'entrepreneurship et le choix de devenir propriétaire d'une P.M.E.

Par conséquent, l'entrepreneurship est un concept multidimensionnel et est l'aboutissement de décisions complexes.

Toulouse (1979) a mesuré le nombre d'entreprises par habitant dans les régions du Québec pour y remarquer des disparités assez élevées. L'éclosion d'entreprises était plus élevée dans les régions industrialisées.

D'après une compilation personnelle sur les nouvelles entreprises manufacturières créées entre 1974 et 1982, le rythme de créations d'entreprises* a été de 14.2% pour la Beauce comparativement à 6.4% dans la Mauricie, sur une base annuelle, soit deux fois supérieur sur le territoire beauceron!

* Le taux d'entrée se mesure par le nombre de nouvelles entreprises créées entre 1974 et 1982 divisé par le nombre d'entreprises existantes en 1974, le résultat est ramené sur une base annuelle.

A priori, les habiletés entrepreneuriales, la structure économique de la région et un certain effet d'entraînement expliquent une activité entrepreneuriale accrue.

Mais plus généralement, le processus d'émergence de nouveaux établissements industriels dépendraient largement de facteurs contextuels propres à l'individu et structuraux concernatⁿ l'apparition et les chances de survie des nouvelles firmes (Miller, 1983; Pennings, 1982; Shapero, 1982).

En effet, c'est par une analyse des particularités individuelles et de l'environnement socio-économique que l'on peut expliquer un esprit d'entreprise accru dans une région par rapport à une autre, ce que se propose l'auteur de ce mémoire.

HYPOTHESES ET OBJECTIFS

Dans ce rapport, j'ai l'intention d'étudier l'ensemble des facteurs (économiques, historiques, psychosociaux) qui poussent un individu à se lancer en affaires.

Le modèle général proposé tiendra compte des facteurs internes (psychologiques) et des facteurs externes (caractéristiques de l'environnement social et économique) qui influencent le choix entrepreneurial et permettent ou précipitent l'éclosion d'une entreprise dans le contexte des régions du Québec,

3.1 Les buts particuliers

Ces buts sont d'établir les antécédents professionnels des créateurs d'une entreprise; de comprendre comment se développe le désir de créer une firme chez l'entrepreneur potentiel et les événements déterminants de l'action entreprise en vue de finaliser le projet de création; finalement d'analyser l'influence de la culture et des facteurs économiques régionaux dans le phénomène multidimensionnel de la création des entreprises.

3.2 Hypothèses de base

Dans un premier temps, un ensemble précis de facteurs internes et externes stimule ou freine la formation d'une réserve d'entrepreneurs latents.

Par la suite, l'émergence des entreprises découle de la résolution des contraintes rencontrées pour la concrétisation des projets.

Dans les deux cas, les firmes établies influencent considérablement ces facteurs et l'environnement en général.

En effet, la taille des entreprises existantes, le marché exploité ou même la propriété (locale ou extérieure à la région) déterminent le niveau de formation, la compétence de l'entrepreneur en herbe, sa volonté de créer une firme et les opportunités offertes dans le milieu régional.

Le modèle comprend quatre composantes nécessaires ou prérequis à la constitution d'une pépinière de candidats avec, dans un deuxième temps, les contraintes rencontrées lors du démarrage proprement dit.

En théorie, les particularités individuelles des entrepreneurs potentiels ajoutées aux facteurs de l'environnement socio-économique permettraient d'expliquer les conditions
d'émergence

et de survie d'une nouvelle entreprise de petite taille.

Brièvement, une telle démarche permet donc de tenir compte de toutes les considérations présentes dans le cadre de l'entrepreneurship dans le secteur manufacturier. Une décision de ce genre dépasse largement la rationalité économique de ceux qui prennent la décision pour envisager le point de vue plus large de sa famille.

LES FACTEURS PREREQUIS

Les conditions essentielles dans un premier temps à la localisation et à l'existence d'un bassin d'entrepreneurs potentiels dans une région sont de deux types: internes à l'individu ou externes à lui. Ces facteurs se décomposent en quatre composantes:

A/ Facteurs internes:

- 4.1 la composante personnelle;
- 4.2 le pôle professionnel.

B/ Facteurs externes:

- 4.3 environnements économique et socio-professionnel;
- 4.4 environnement social (valeurs culturelles).

A/ _Facteurs internes.

4.1 La composante **personnelle**

Un nombre d'auteurs ont trouvé dans leurs recherches empiriques que le comportement entrepreneurial de la part de certains individus était associé avec une personnalité particulière et lié à des obligations familiales.

Tous les éléments de la composante personnelle sont en quelque sorte une bibliographie de la vie de l'individu.

En général, le profil des nouveaux entrepreneurs qui créent une entreprise à vocation technique ou non techni-

que* ou qui désirent le faire, correspond aux caractéristiques suivantes:

- il y a une identification forte des besoins d'autonomie et de réalisation, comme principales motivations de base;
- provenance d'une famille où le père était à son compte;
- scolarité et formation sous la moyenne pour les secteurs traditionnels mais plus élevées dans les secteurs à vocation technique ou ceux de la haute technologie;
- la période entre trente et quarante ans semble une période propice ou optimale;

4.1.1 Les motivations de base

Selon les études consultées, il y aurait à la base de l'entrepreneurship deux motivations essentielles: soit le besoin d'autonomie et celui d'une réalisation majeure.

A/ le besoin d'autonomie

Le désir d'être son propre patron est présent autant chez les nouveaux entrepreneurs des secteurs traditionnels* ou de ceux de la haute technologie.*

Ainsi les entrepreneurs possédant une entreprise à vocation technique* aux Etats-Unis (Susbauer, 1967, 1969; Cooper,

* Voir les définitions dans le lexique en page 128-129.

1971), en France (C.E.F.A.G.I., 1976, A.N.C.E., 1980; Arocena et al, 1983), au Canada (Litvak et Maule, 1971, 1974) ou sur l'ensemble des nouveaux entrepreneurs (McClelland, 1967; Bruun, 1978; Laufer, 1974) démontrent une volonté d'autonomie dans leur travail.

Les proportions sont particulièrement élevées au Royaume-Uni (50% dans l'échantillon de Scott, 1983; 35% chez Watkins, 1976) ou même auprès des cadres intéressés par la création de leur propre entreprise (63% en France selon l'enquête du C.N.J.C., 1972).

B/ le besoin de réalisation

Le besoin de réalisation est tout aussi important en se classant au second rang dans des pourcentages similaires (C.E.F.A.G.I., 1976; A.N.C.E., 1980; Laufer, 1975).

Le goût du risque vient assez loin derrière les deux motivations énoncées; les nouveaux entrepreneurs ou ceux qui ont l'intention de l'être à court terme, préfèrent un risque modéré (Bruun, 1978) que plutôt relever un défi majeur (Litvak et Maule, 1971, 1974).

Jean-Marie Toulouse (1979) a introduit le concept de l'axe du risque pour déterminer le choix des individus entre le secteur manufacturier (risque élevé) ou les autres secteurs comme le primaire ou le tertiaire (risque moins élevé).

Cependant d'après Paul Prévost (1976), une opinion que je crois valable, rien a priori nous permet de croire que ceux-ci vont chercher à réaliser les besoins mentionnés ci-dessus dans une activité entrepreneuriale. En effet, les domaines de la coopération, du syndicalisme ou de la politique pourraient aussi satisfaire les motivations mentionnées.

Naturellement, ces facteurs ne suffisent pas à expliquer à eux seuls une création d'entreprise. Dans ce sens, il s'agit de prérequis nécessaires mais non suffisants.

4.1.2 L'influence familiale

La genèse de l'entrepreneurship ou le goût de se lancer en affaires viendrait^t de la famille. L'occupation des parents, et notamment celle du père, déterminerait un gros pourcentage de la volonté de se lancer en affaires que ce soit chez les entrepreneurs américains de la haute technologie (Cooper, 1971; Roberts et Wainer, 1968, 1971; Komives, 1972; Shapero, 1971), ou au Canada (Litvak et Maule, 1971; Gasse, 1977), en France (C.E.F.A.G.I., 1976; A.N.C.E., 1980; Arocena et al, 1983) ou au Royaume-Uni en Ecosse (Rothery, 1977), en Ireland (Murray, 1983) ou ailleurs (Fogarty, 1973).

C'est dans l'enfance et en particulier dans ses rapports paternels que se situerait le point de départ du refus chez le futur entrepreneur de travailler comme subordonné, employé salarié et d'exprimer une volonté accrue d'être à son comp-

te.

Laufer (1974) a trouvé que 70% des entrepreneurs de son étude en France étaient fils de travailleurs indépendants: artisans, agriculteurs, commerçants, professionnels ou propriétaires d'une petite entreprise.

De l'étude de Collins et Moore (1964), 55% d'entre-eux avaient des parents qui exerçaient une profession indépendante.

" Il semble donc bien qu'un milieu où l'indépendance est vécue comme une valeur en soi et qui favorise très tôt l'apprentissage de celle-ci, contribue à l'éclosion des motivations propres à l'entrepreneur". *

Toutefois dans la plupart de ces études, on observe une certaine influence (environ 20% du total exprimé) de la profession agricole. Alors que la fréquence élevée de parents qui exploitaient un domaine agricole s'expliquerait, tout vraisemblablement, par le reflet de la prépondérance, jusqu'à tout récemment d'une population rurale dans la démographie de ces pays.

Ce qui expliquerait les pourcentages particulièrement élevés au Québec (Robidoux, 1975 avec 68%) ou dans les pays à développement récent comme les Philippines (Carroll, 1965) et les résultats des enquêtes déjà mentionnées.

* J. Laufer, "Comment on devient entrepreneur", Le Management, (janvier 1974), p. 46.

De tels résultats devraient se comparer avec la proportion de la population qui était à son compte pour la même période de temps. Shapero (1982) mentionne que 50 à 58% des fondateurs d'entreprises aux Etats-Unis auraient des parents déjà propriétaires d'une firme, ou seraient des professionnels à leur compte, artisans ou fermiers alors qu'un recensement à la même époque révèle que moins de 12% de la population américaine était à son compte.

L'enquête du C.E.F.A.G.I. (1976) nous apprend que 24% des pères des entrepreneurs étaient commerçants ou dirigeants d'une entreprise et que, dans un cas sur dix, leur mère était commerçante.

De l'étude de Collins et Moore (1964), 35% des 80 entrepreneurs américains retenus étaient issus de parents possédant une petite entreprise industrielle. Ainsi la similarité entre la profession exercée par les parents et celle de l'entrepreneur diminuent sensiblement mais par contre les mesures sont plus significatives.

McClelland (1961, 1967) explique ces résultats par la transmission des valeurs et des comportements familiaux.

Une telle observation fait apparaître l'importance que peut avoir le vécu familial dans la motivation, voire même l'efficacité à créer une entreprise.

" On peut dire que la famille a un effet de démonstration, d'entraînement ou d'illustration pour les enfants (...), cet enfant sera plus susceptible d'être influencé favorablement et de se lancer lui-même en affaires (...) l'effet de la famille sera d'aider les individus à se fixer des objectifs conformes à l'activité entrepreneuriale".*

Toutefois le modèle de crédibilité fourni par le père n'est pas nécessairement positif. Susbauer (1969) a trouvé que le père à son compte en affaires tentait de décourager ses enfants même si les affaires étaient rentables! L'influence positive du père serait le cas d'une minorité (Horneday et Bunker, 1970).

Toutefois que leur père ait conseillé de ne jamais créer leur propre affaire ou qu'ils aient échoué, cela n'influence pas la décision. A coup sûr, dans le cas de l'échec de la firme du père, ceci n'entame pas la crédibilité du créateur; l'échec est interprété comme une méthode d'apprentissage et le modèle auquel il s'identifie demeure valide. La règle générale serait plutôt que le père-entrepreneur aurait un effet de démonstration.

"Family conversations about business may spark interest of the part of the children to consider the merits of being self-employed".**

* Jean-Marie Toulouse, Entrepreneurship au Québec, Montréal, éd. H.E.C. et Fides, 1979, p. 53.

** I.A. Litvak, C.J. Maule, "Comparative technical entrepreneurship: some perspectives", Journal of industrial studies, vol. 7, no 1 (printemps 1976), p. 33.

4.1.3 La formation

Les différentes formations de base (scolaire, stages) ou complémentaires (formation permanente, reconversion) et les disciplines (sciences physiques, administratives ou appliquées) influencent en partie le choix d'être à son compte.

L'évaluation de la formation acquise est faite par rapport aux besoins et aux exigences de la situation du créateur d'une entreprise, un projet potentiel parmi les alternatives qui s'offrent à lui dans le choix d'une carrière.

Chez les entrepreneurs à vocation technique, la scolarité est sensiblement élevée aux Etats-Unis (Susbauer, 1969; Delano, Johnson et Woodworth, 1966), en Irlande (Murray, 1983), au Canada: 45% ont un cours universitaire dont 86% dans les sciences et génies (Litvak et Maule, 1971, 1974, 1976).

Dans le cas de scolarité moyenne ou inférieure au groupe d'âge ou par rapport à l'ensemble des autres entrepreneurs, l'entrepreneur d'une firme à vocation non technique aurait privilégié l'aspect pratique dans sa formation en acquérant une expérience considérable dans le domaine relié à la création et posséderait la connaissance et les méthodes de prati-

que couramment employées par des modèles (cadres, patrons ou artisans) qu'il a cotoyé (Murray, 1981).

Dans la Beauce, l'éducation ne s'est pas poursuivi au-delà du secondaire selon Chamard et al (1983), comme ailleurs dans une autre région, cette fois en Suède (Bruun, 1978).

Cette scolarité réduite se rencontrait aussi par les années passées même chez les entrepreneurs exploitant des firmes à vocation technique (Smith, 1967; Collins et Moore, 1964; Maher et Golstein, 1961) ou sur l'ensemble des nouveaux entrepreneurs (A.N.C.E., 1980).

En France, le C.E.F.A.G.I. (1976) a remarqué de grandes différences selon les entrepreneurs classés en sept catégories: d'un côté, la scolarité fut réduite mais très pratique et technique; de l'autre, un cours universitaire axé sur des études scientifiques (génies, administration).

En fait, les différences observées dans les différentes études sont le reflet de la composition différente des entrepreneurs qui dans certains cas, proviennent de secteurs techniques ou même de la haute technologie alors que d'autres exploitent des firmes traditionnelles.

Globalement, on peut considérer que la majorité des entrepreneurs ont une éducation de niveau secondaire ou même inférieur; par contre chez les entrepreneurs à vocation tech-

nique, une forte proportion possède soit un diplôme universitaire de premier cycle, soit un diplôme dans un domaine technique approprié.

4.1.4 L'âge

Les individus âgés entre trente et quarante ans semblent plus susceptibles de subir une réorientation majeure dans leur carrière.

L'âge de ceux qui créent une entreprise pour la première fois, selon différentes études couvre un éventail entre 20 et 50 ans. Ces observations confirmeraient que les entrepreneurs ont besoin d'accumuler de l'expérience dans différentes spécialités après avoir terminé leurs études - qui sont d'une durée plus ou moins longues selon les individus-, avant d'envisager d'être à leur compte.

La durée des formations pratiques dans les firmes variera selon le secteur industriel et l'intensité technique de la nouvelle firme. La moyenne d'âge est de 32 ans chez Roberts (1968); 33 ans (Litvak et Maule, 1971); 34 ans (Susbauer, 1967) alors que 71% de ceux qui ont un projet sérieux ont moins de 40 ans (A.N.C.E., 1980).

Il y a toutefois des exceptions comme ceux de la région de Gnosjö, en Suède où les nouveaux entrepreneurs avaient 27 ans, nettement sous la moyenne nationale (36 ans). Ils avaient préféré accumuler l'expérience de la production très

tôt plutôt que continuer leurs études (Hult et Odeen, 1978). Ces mêmes caractéristiques se retrouveraient en Beauce (Chamard et al, 1983) alors que tout le contraire se produit en Californie: 42 ans (Albert et Bruno, 1980) où la moyenne est très élevée.

Liles (1974) a introduit quelques notions théoriques intéressantes sur l'âge optimal du candidat créateur.

Il se base sur le cycle de vie d'un individu en fonction de l'expérience acquise et des obligations familiales pour déterminer une période optimale pour la création d'une première firme.

Pour une personne qui a les motivations de base, il y aurait deux sortes de conditions qui deviennent critiques:

- l'évaluation des aptitudes acquises pour tenter l'expérience;
- l'importance des obligations familiales.

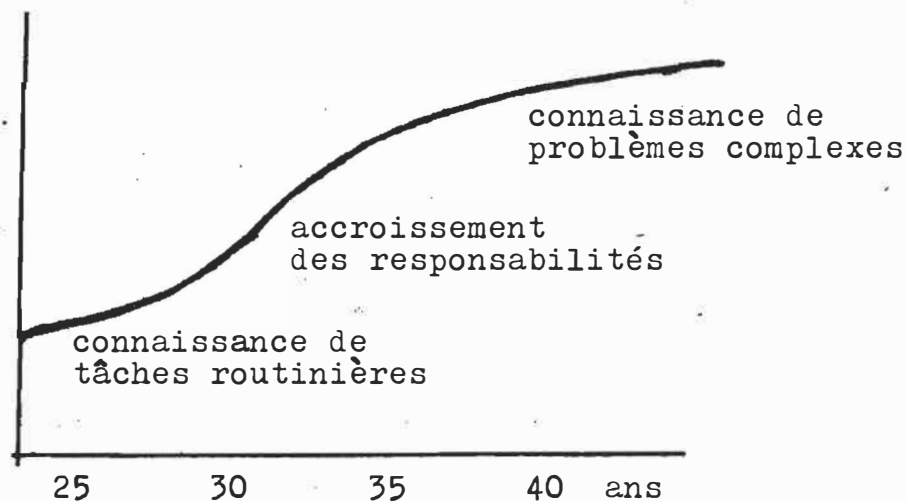
La première évaluation repose sur son degré de confiance en lui-même, basée sur son jugement personnel purement subjectif. L'individu évalue ses dispositions à prendre des risques modérés en se basant sur ses aptitudes.

Ce que l'entrepreneur potentiel a acquis dépend d'expériences accumulées au cours des années dans différentes entreprises ou postes de travail.

Celui-ci apprend beaucoup et rapidement dès le début de

sa carrière où tout ce qu'il fait est nouveau. Par contre, les connaissances nouvelles subséquentes sont acquises à un rythme moins rapide; l'effet cumulatif résulte par une meilleure compétence individuelle après quelques années de travail.

Figure 1: Cycle d'apprentissage dans l'entreprise.



Source: P.R. Liles, New business ventures and the entrepreneur, Homewood (Illinois), Irwin, 1974, p. 8.

La forme de la courbe n'est pas la même pour tous car les entrepreneurs pour qui ils travaillent n'allouent pas tous le même type de responsabilités et le développement des connaissances ou compétences.

En résumé, la propension à se sentir prêt aux exigences des affaires, du point de vue des habiletés et de la compétence s'accroît avec l'âge.

Par contre, les considérations familiales prennent aussi une plus grande ampleur à une certaine période de la vie.

Cette période du cycle de vie correspond à un âge se situant entre 25 et 40 ans. Elle se caractérise par un accroissement des contraintes financières et autres obligations comme le mariage, la venue des enfants entraînant, par le fait même, l'achat de biens durables, d'une auto, ou même d'une maison.

Il se produit une évolution des valeurs alors que la famille et spécialement les enfants, l'influencent dans ses choix. Leur sécurité est reliée à celle de l'emploi salarié et par conséquent, elle devient plus importante à ses yeux.

La sécurité et l'élévation du niveau de vie que procurent les augmentations de salaires suite à des promotions dans les postes de direction, augmentent davantage le risque.

Il pourrait perdre le fruit d'efforts de plusieurs années de travail dans une action entrepreneuriale.

De plus, la poursuite de sa carrière ne se fait plus au détriment de ses autres intérêts dans la vie, l'énergie consacrée au travail diminue d'intensité afin de poursuivre d'autres objectifs comme l'éducation des enfants ou consacrer du temps pour les loisirs en famille.

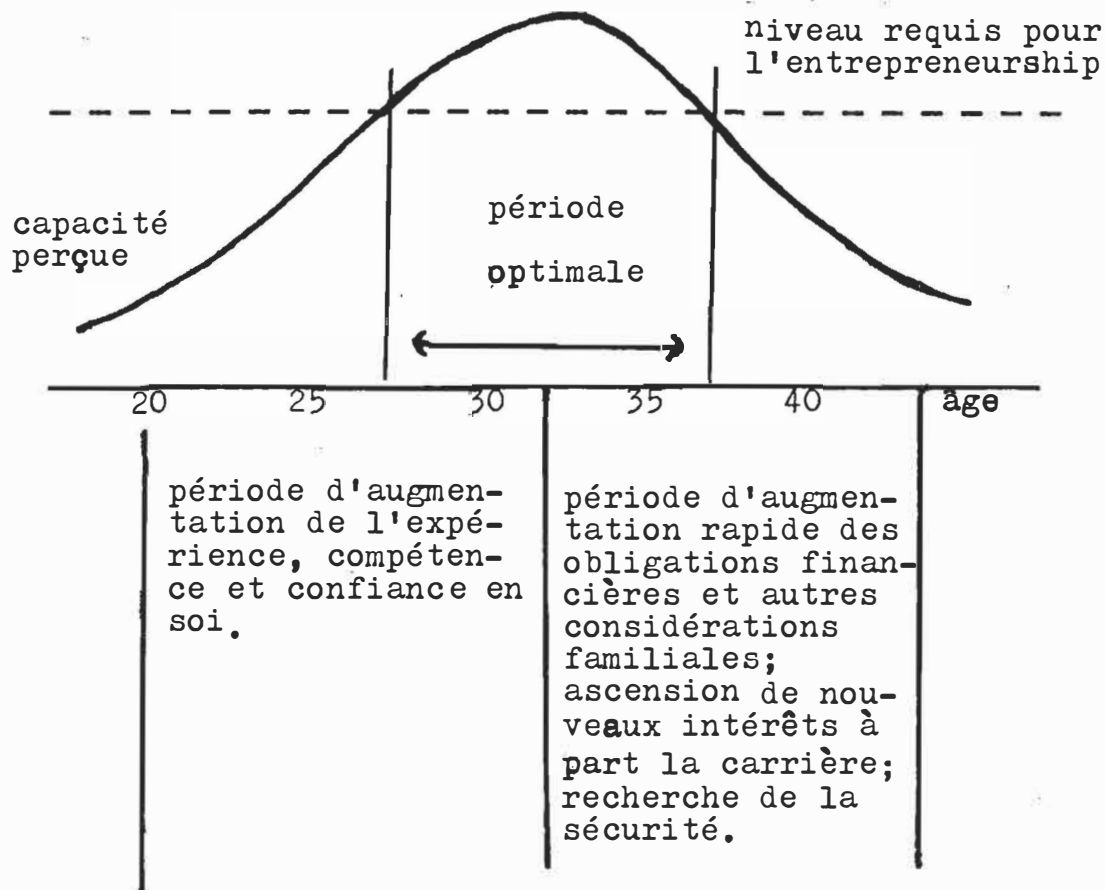
Au point de vue du lancement d'une entreprise, l'inter-

valle optimale à propos de l'âge se situerait entre 25 et 40 ans.

C'est dans cette période où l'individu se sent apte à l'action entrepreneuriale.

" During this period the capacity, the self-confidence, and the career commitment on balance can be more of an influence than are his economic or emotional commitments and interest in other areas."*

Figure 2: La période optimale pour devenir un entrepreneur.



Source: Ibid., p. 11.

* Ibid.

Toutefois pour certaines personnes, un concours de circonstances ne leur permet pas d'atteindre le seuil suffisant pour créer une entreprise, ou même envisager de le faire.

De même, plusieurs autres passent par la période optimale, mais les événements catalyseurs reliés à d'autres facteurs ne se manifestent pas. Ces personnes demeurent des entrepreneurs potentiels.

En résumé à la composante personnelle, certaines caractéristiques sur les entrepreneurs ont été vérifiées empiriquement par un nombre d'études sérieuses.

Les principales motivations comprennent le besoin d'une autonomie dans la poursuite de la carrière (un contrôle sur sa force de travail) et un goût élevé pour la réalisation d'un projet majeur qui se traduit quelquefois par la création d'une entreprise industrielle.

La volonté de se lancer en affaires viendrait à l'intérieur de la famille. D'abord un père à son compte développe le goût de rechercher une position dans une profession indépendante, ensuite il est un modèle de crédibilité tout en permettant aux jeunes individus de se fixer des objectifs conformes à l'activité entrepreneuriale.

Finalement, ils choisiraient la formation scolaire qu'ils jugent la plus pertinente. Les entrepreneurs à voca-

tion technique ont poursuivi des études jusqu'au niveau universitaire dans les sciences appliquées ou administratives; mais la règle générale serait plutôt que la majorité des entrepreneurs ont une scolarité de niveau secondaire ou un diplôme dans une technique appropriée.

Liles (1974) a introduit des notions théoriques dans le but d'expliquer pourquoi la trentaine est un âge propice pour un individu de créer sa première entreprise. Cette constatation étant vérifiée empiriquement dans plusieurs pays.

En se basant sur la notion que les expériences pratiques s'accumulent dans le temps à des rythmes variables, parmi différentes entreprises en fonction des responsabilités assumées et que, d'un autre côté, face à des contraintes familiales accrues et une évolution de ses valeurs, Liles détermine une période optimale se situant entre 25 et 40 ans.

Mais des personnes, dans un contexte particulier, n'atteindront jamais un seuil suffisant pour se lancer en affaires.

4.2 Le pôle professionnel

La composante professionnelle englobe le vécu et la connaissance de la vie de l'entreprise.

L'ensemble des connaissances et des expériences de travail est un ingrédient vital de l'émergence de nouvelles firmes. Les expériences dans la formation pratique dépendent en partie du nombre d'années de travail et surtout des situations rencontrées dans une variété d'emplois occupés.

Elles permettent alors à un individu de commercialiser son idée au stade de la production industrielle.

" Certain kinds of experience and situational conditions, rather than personality or ego, are the major determinants of whether or not an individual becomes an entrepreneur".*

4.2.1 Le nombre et la diversité des emplois

La quantité des emplois occupés par l'entrepreneur en herbe dépasserait le nombre de trois postes de travail. En Ireland, Grande-Bretagne, le candidat créateur a obtenu 3.8 emplois avant de rompre avec sa condition de salarié (Murray, 1983), au Canada, ce serait environ trois emplois (Litvak et

* Ibid., p. 1.

Maule, 1971, 1974). Au Michigan, Etats-Unis, la durée des occupations a été d'au moins dix ans (Braden, 1978) alors qu'au Texas, dans le même pays, la carrière finale a été déterminée dans quatre ou cinq entreprises avant la création (Susbauer, 1967). En France (C.E.F.A.G.I., 1976), sur les 66 entrepreneurs, 50% ont occupé plus de deux emplois selon leur étude et 30% dans un métier très différent. L'usine où ils travaillaient était de taille moyenne (50 à 200 employés) et ceux-ci estimaient avoir beaucoup appris. Le degré de spécialisation se répartissait entre peu et très important de manière égale.

Toujours dans ce pays, l'Agence Nationale pour la Création d'Entreprises (1980) mesurait que 87% de ceux ayant des projets en phase de réalisation, ont eu une expérience professionnelle préalable.

" It may suggested that a self-employed with no previous experience as an employee will be at a serious disadvantage (...), it is desirable for the entrepreneur to start out as an employee, employees can learn the trade from their employers".*

Cette expérience professionnelle s'étend sur plusieurs années et dans des postes différents. La majorité des anciens cadres a travaillé chez plusieurs employeurs au cours de leur carrière, malgré leur relative jeunesse.

* M.C. Casson, The entrepreneur, Oxford, Martin Robertson & Co ltd, 1982, p. 301.

De plus, ils ont occupé un ensemble de métiers comme ceux reliés au marketing, les finances, la production, la gestion en général ou un poste dans la recherche et développement (C.E.F.A.G.I., 1976).

" Les organisations incubatrices donnent aux entrepreneurs techniques l'occasion de se familiariser avec des techniques avancées et, de découvrir des créneaux inexploités du marché".*

La mobilité professionnelle, soit dans différentes entreprises de la même branche industrielle ou non, soit à l'intérieur de la même entreprise dans un type de production identique mais à des niveaux différents de responsabilités ou, au contraire, le changement complet de secteur industriel constitueront autant de façons différentes le terrain où se développe l'idée de créer une firme.

La littérature sur les entreprises incubatrices** de nouvelles firmes suggère qu'il y a une forte tendance pour les entrepreneurs potentiels de se lancer dans la même branche industrielle que les firmes qui les employaient auparavant.

" Cette compétence incite souvent le créateur à se lancer dans l'activité qu'il maîtrise, soit en reproduisant purement et simplement ce qu'il a connu précédemment, soit en utilisant une technique plus avancée (automatisation plus poussée

* R. Miller, "L'émergence des firmes de haute technologie", Gestion, revue internationale de gestion (novembre 1983), p. 83.

** Voir la définition dans le lexique en page 127.

par exemple)".*

Les cas de reproduction ou la grande ressemblance entre la technologie et le marché qu'occupent les nouveaux entrepreneurs par rapport à leur(s) ancien(s) employeur(s), se retrouvent en effet dans une proportion élevée des créations. Dans l'étude américaine de Cooper(1971), 63% ont imité l'entreprise incubatrice.

Dans le même ordre d'idée, les cas de créations d'entreprises dans la même industrie sont la règle générale plutôt que l'exception tant au Canada: 60% des nouveaux entrepreneurs ont choisi l'industrie où ils ont travaillé dans le dernier emploi (Litvak et Maule, 1971) et même jusqu'à 78% dans l'échantillon de Johnson et Cathcart (1979 a, 1983), en Angleterre.

Une pépinière de candidats aptes à l'entrepreneurship se formerait selon Collins (1972):

" Within every industry each employee, since he already possesses experience and first-hand information concerning that form of economic activity, is a potential entrepreneur in that industry. Under this assumption, the number of births would be directly proportional to the total employment of that sector".**

* J. Arocena et al, La création d'entreprise: un enjeu local, Paris, La Documentation Française, 1983, p. 64.

** L. Collins, Industrial migration in Ontario, Ottawa, Statistiques Canada, 1972, p. 70.

Tout en précisant que les cadres sont beaucoup plus enclin à recevoir une expérience pratique conforme aux fonctions de l'entrepreneur.

" Manual workers (and especially unskilled manual workers) seem less likely to make the transfert than manegerial grades. The latter are likely to have higher anticipated earnings in self-employment than the former. Not only is their expertise more complete in terms of running a business, but they are also aware of possible market opportunities".*

S'il est évident que l'occupation d'emplois variés permet l'acquisition de connaissances pratiques en gestion et dans les méthodes de production, l'expérience obtenue par contre variera selon la taille des entreprises où le jeune cadre a travaillé avant de quitter son emploi salarié.

4.2.2 Importance de la taille de l'entreprise incubatrice.

A/ Rôle dans la formation

La naissance et la fermentation d'un projet de la part d'un ou quelques membres d'une entreprise sont reliées à l'apprentissage des fonctions-types que demande le rôle d'entrepreneur.

La maîtrise de la gestion ou de la production telle que

* P. Johnson, "Unemployment and self-employment; a survey", Industrial relations journal (sept/oct 1981), p. 11. ^

perçue par les créateurs potentiels varie grandement selon la taille de l'usine.

Une petite taille de firme incubatrice serait plus propice à ce processus d'acquisition de compétences. En effet, il y a de bonnes raisons de supposer que les ex-employés provenant de firmes de petite dimension sont plus susceptibles à une action dans les affaires que ceux des grandes corporations.

a/ ils obtiendront une expérience variée plus apte aux fonctions (production, gestion et commercialisation) assumées par un entrepreneur. La participation au fonctionnement global de l'organisation est possible, d'où un apprentissage des compétences favorisée.

" The larger firm manager is more likely to have specialized functions such as sales, accountancy, production, etc rather than being involved on a day-to-day basis, with the totality of the business. The large firm manager has, therefore, not been trained as his small firm counterpart, for entrepreneurship".*

b/ ils seront plus familiers avec les créneaux du marché potentiel pour une petite entreprise qui, dans les premières années, serait inévitablement petit.

* D.J. Storey, "New firm formation, employment change and the small firm: the case of Cleveland County", Urban studies, vol. 18, no 1 (janvier 1981), p. 343.

L'habileté des cadres supérieurs avec vingt ans d'expérience dans les grandes entreprises ne serait pas conforme aux compétences requises dans le nouvel environnement (marché) où se retrouve les PME.

Au contraire, les salariés de petites firmes font, par définition, l'apprentissage des marchés et de la technologie exploitables par les PME.

c/ les employés professionnels des petites sociétés sont en contact étroit avec les autres gestionnaires de différentes fonctions et il est donc plus facile de rassembler une équipe entrepreneuriale avec les prérequis nécessaires.

d/ les grandes firmes emploient probablement un plus haut pourcentage de travailleurs non professionnels. Ceux-ci sont moins aptes à devenir des entrepreneurs que les ingénieurs et les cadres. Donc, un plus haut pourcentage du total des employés (en nombre relatif et absolu) dans les petites firmes sont des entrepreneurs potentiels.

e/ il y a probablement un processus de choix volontaire chez les fondateurs potentiels, pour travailler dans une petite firme, afin d'obtenir l'expérience pertinente.

Ces attitudes sont renforcées dans un environnement culturel favorable à l'entrepreneurship.

B/ Modèles d'identification

Les avantages de la petite dimension ne se limitent pas au rôle de la formation.

Si le vécu familial influence la motivation à être à son compte et que la majorité des créateurs ait œuvré dans une petite organisation, les faits tendent à prouver que la capacité d'un individu à se lancer dans l'aventure industrielle est liée à un modèle, celui-ci pouvant être offert par le père, une proche relation ou un employeur auquel ils peuvent s'identifier.

Les cadres des PME auront des contacts, via les relations d'affaires (approvisionnements et ventes), avec des individus qui sont déjà entrepreneurs (ayant un rôle de conseil et surtout de modèle).

A l'intérieur même de la firme, l'entrepreneur que les cadres côtoient, peut aussi être un modèle d'identification qu'ils chercheront à égaler.

Chez Cooper (1971,1973), la mise en relief du modèle d'identification est particulièrement présent. Les firmes techniques seraient fondées par des ingénieurs ou cadres de petites sociétés où l'entrepreneur potentiel a pu observer le fondateur original et juger toutes ses capacités et limites.

Selon Shapero (1971), le phénomène d'imitation est supérieur entre les collègues de travail. Il constata que si un ou quelques ingénieurs à un niveau relativement abandonnaient leurs emplois salariés pour être à leur compte, ceux-ci étaient suivis par plusieurs autres qui pensaient "s'ils le font, je peux le faire également".

C/ Fractionnement issu de laboratoire de R&D.

Aux Etats-Unis, la recherche axée sur des applications industrielles est importante. Les laboratoires de recherche et développement, à la frontière du savoir et des applications, jouent un rôle particulièrement crucial dans l'émergence et le développement de certaines régions comme Austin (Texas), Boston (Massachusetts), la "Silicon Valley" (Californie), ou Ann Arbor (Michigan), des structures industrielles régionales basées sur les secteurs de pointe.

Dans ces secteurs, le fractionnement des laboratoires de R&D a permis la naissance de nombreuses firmes de haute technologie à potentiel de croissance élevée. L'exemple le plus frappant est sûrement celui du laboratoire Lincoln du M.I.T. qui a donné naissance à une centaine de firmes s'échelonnant sur la route 128, près de Boston (Roberts, 1968, 1980).

Forseth (1966) remarqua que même la taille de ces laboratoires américains influençait le processus de décision.

Les ingénieurs issus des petits centres de recherche avaient une tendance plus forte à commercialiser leur invention.

Par contre, les créations d'entreprises innovatrices sont plutôt rares au Canada et davantage dans les régions du Québec, du fait de la dépendance technologique vis-à-vis les Etats-Unis. Les centres de recherche d'application sont plutôt rares et ceux de petites tailles, quasi inexistants.

Le contexte est aussi très différent. Les locaux de recherche comme le Centre d'Innovation Industrielle de l'Université de Montréal ou le C.R.I.Q., à Québec fonctionnent généralement sur commande d'un client. Leurs inventions sont "vendues" par commission sur les ventes futures, et commercialisées par des entrepreneurs déjà en affaires.

Du côté de la recherche publique, l'impact sur l'entrepreneurship est limité.

" Les laboratoires de recherche publics dont le personnel est stable et où les exigences de performance sont moins élevées ne semblent pas susciter des lancements d'entreprises".*

Donc, les organismes avec des activités de recherche dans les secteurs de pointe ne se fractionneraient pas en règle générale. Miller (1983 a) rapporte tout de même des

* R. Miller, " L'émergence des firmes de haute technologie"...., p. 43.

exemples (sans en préciser l'importance) comme McGill, Bell Northern et Canadair qui ont permis à de nouveaux entrepreneurs de créer leurs entreprises.

En conclusion, le contexte défavorable dans lequel se retrouve les quelques organismes de recherche au Québec, laisse supposer qu'ils ont un impact limité sur l'entrepreneurship d'une région. Par ailleurs, il est impossible de mesurer les effets qu'auraient des petits laboratoires au Québec car ils sont quasi inexistantes pour le moment.

D/ La notion de risque dans les alternatives de carrière.

Les éléments financiers, la notion de risque sont des facteurs considérés lors du choix d'une carrière entre l'entrepreneurship et un emploi salarié.

Les coûts d'opportunités de l'entrepreneurship (Bearse, 1982), varient selon le lieu de travail. La taille de la firme est un facteur important de distinction.

Les grandes compagnies offrent certainement de meilleurs salaires, avantages sociaux, conditions de travail et une sécurité d'emploi (dans le sens que la fermeture est moins probable) pour ses cadres que ceux employés dans les petites et moyennes entreprises. Cependant la sécurité d'emploi est reliée à l'ancienneté et aux compétences.

Le risque serait donc accru pour l'administrateur ges-

tionnaire d'une grande usine face à son homologue d'une petite usine.

Par contre, le degré de satisfaction et le climat de travail sont probablement meilleurs dans une P.M.E., des éléments qualitatifs qui influencent aussi le maintien ou l'abandon d'un emploi.

Quoi qu'il en soit, le contexte de travail est important dans la décision. Un projet de nouvelle entreprise à fort potentiel de croissance serait intéressant pour le cadre d'une grande firme; alors que l'employé d'une P.M.E. pourrait se contenter d'un projet moins ambitieux avec des perspectives de rentabilité plus ou moins prévisibles avec certitude.

En résumé, il faut donc associer à la présence d'entrepreneurs potentiels et à la création de nombreuses firmes-rejetons, constituées par les employés quittant les firmes du secteur industriel pour créer leur propre firme, l'existence de petites sociétés embryonnaires qui ont une fonction d'incubation et de fermentation des projets.

4.2.3 Les expériences passées en entrepreneurship.

Ce point ne peut être considéré dans le cas d'une création d'entreprise pour la première fois, que chez les équipes entrepreneuriales où il y aurait un membre inexpérimenté lors de la création de la firme.

Les dispositions à se lancer en affaires pour un novice, sont influencées par les tentatives, réussies ou non, de lancement d'entreprise que le(s) partenaire(s) a (ont) faites.

Dans ce cas, l'équipe entrepreneuriale peut compter sur la connaissance d'un ou plusieurs de ses membres, des méthodes et différentes étapes de la mise sur pied d'une entreprise (aspects juridiques, financiers, marketing, etc...).

De plus, la survie d'une firme à vocation technique dans ses premières années dépendrait davantage de l'expérience entrepreneuriale. En effet, les entrepreneurs canadiens de cette catégorie ont fondé 3.25 entreprises en moyenne parmi lesquelles 2.8 sont demeurées en opération, avant de procéder à l'élaboration du projet et l'envol d'une nouvelle entreprise (Litvak et Maule, 1971).

Chez Cooper (1971, 1972), l'expérience préalable en affaires de la part d'un membre était la réalité de 25% des entrepreneurs impliqués dans une nouvelle firme.

Au début des années soixante, la tendance était plus forte alors que les équipes entrepreneuriales étaient le cas de 45% selon David (1963) ou 60% d'après Delano, Johnson et Woodworth (1966).

Sans être aussi importante dans les secteurs traditionnels, l'expérience préalable d'un membre constitue sûrement un atout à défaut d'expliquer l'émergence d'une entreprise.

L'acquisition de compétences pratiques pourrait aussi se faire dans les secteurs non manufacturiers (20% chez Johnson et Cathcart, 1979 a, 1979 b), mais il est difficile d'en expliquer le fonctionnement face à l'activité et au désir de créer une nouvelle firme industrielle. On peut supposer que la gestion d'un commerce, par exemple, représente des similitudes avec la firme industrielle...

La maîtrise de la gestion, les techniques de production ~~est~~ perçues par les futurs créateurs comme une préparation et un acquis important en vue de l'élaboration d'un projet de création d'une usine.

En conclusion aux antécédents professionnels, il est apparu que la période d'incubation et de formation des entrepreneurs potentiels avait une durée de plusieurs années.

Pendant celles-ci, ils ont acquis une expérience variée leur permettant d'envisager sérieusement la création de leur firme, comme alternative ou aboutissement à leur carrière.

Toutefois, l'apprentissage des fonctions-types de l'en-

trepreneur varie grandement selon la taille de la firme.

La P.M.E. permettrait à ses cadres d'obtenir une expérience plus générale en gestion, une connaissance des créneaux du marché potentiel et d'établir des contacts d'affaires.

Le patron d'une petite usine, que les cadres voient agir, sert de modèle d'identification. De plus, ceux-ci évaluent leurs capacités et limites face au modèle au fil des années.

Quant aux coûts d'opportunité de l'entrepreneurship, ils sont largement déterminés par les éléments financiers et le risque de l'emploi actuel par rapport à celui de l'entrepreneur.

Les salaires, les avantages sociaux favoriseraient l'emploi salarié dans une grande firme comme le degré de satisfaction, le climat de travail dans la P.M.E.; par contre, le risque encouru sera plus faible si le gestionnaire quitte une petite entreprise pour devenir entrepreneur.

Les expériences d'entrepreneurship de la part d'un membre d'une équipe entrepreneuriale expliquent la création de certaines firmes de la haute technologie et probablement les chances de succès des nouvelles entreprises dans les secteurs traditionnels.

B/_Facteurs_externes_.

4.3 Environnements économique et socio-professionnel.

4.3.1 La théorie du cycle du produit.

Les théoriciens du cycle du produit (Garvin, 1983; Abernathy et Utterback, 1975; Kayes et Wheelwright, 1979) ont émis de sévères critiques sur les études concernant le phénomène des "effets-toupies" ou spin off comme explication de la formation des nouvelles entreprises.

Pour eux, il existe des conditions structurelles conduisant à la fragmentation des entreprises déjà en place.

Tout en reconnaissant que c'est un mode d'entrée parmi d'autres, ils ont introduit le cycle de vie d'un produit afin de déterminer l'environnement le plus favorable aux effets-toupies.

Dans la phase d'émergence d'un produit, la concurrence est basée sur les caractéristiques du produit. Les modifications apportées, basées sur les activités de la R&D, s'opèrent à un rythme accéléré; le marché se divise en segments, les produits sont personnalisés et l'investissement requis en capital est généralement bas.

" Rapidly growing demand, rapid technological change, and low levels of levels of required capital investment all characterize emerging industries, implying low entry barriers and a correspondingly high rate of entry. In addition to encouraging entry in general these environments possess features making them particularly well suited to entry by spin-off".*

Un environnement turbulent favorise les employés oeuvrant déjà dans les secteurs où la diversité des segments de marché rend difficile la connaissance et la compréhension de la clientèle potentielle et de la technologie appropriée pour ceux de l'extérieur. De plus, la PME n'aurait pas de désavantage par rapport à la grande firme.

Les transferts de technologie reposent sur une main d'oeuvre spécialisée avec un sens de la créativité plutôt que sur le capital financier.

" Because these individuals are freely mobile, and because they carry their knowledge and experience with them wherever they are employed, spin-offs are likely to be a particularly form of entry in this stage of the life cycle".**

Dans ces circonstances structurelles, le mode d'entrée favorise les effets spin off , exception de certaines technologies requérant un investissement considérable au départ.

Dans les environnements où la croissance est rapide et

* D. Garvin, "Spin off and the new firm formation process", California management review (janvier 1983), p. 9.

** Ibid., p. 11.

qu' existent des potentialités inexplorées, la rémunération d'une participation au capital peut sembler intéressante par rapport au salaire qu'offre une firme établie. Le degré de maturité de l'environnement influencerait donc le choix d'une carrière.

Les employés des firmes existantes sont souvent en bonne position pour trouver des idées nouvelles et meilleures, en tirant profit de leur connaissance du secteur.

Par contre, débiter et poursuivre sa carrière au sein des firmes ayant atteint leur maturité ou dans les bureaucraties publiques et parapubliques offrent moins d'occasions propices à l'entrepreneurship.

" If the established firms serve markets that are stable or declining, there is little incentive for the prospective entrepreneur to enter the field".*

La présence de firmes desservant des marchés stables avec une technologie qui change peu ne sont pas sujettes à se fractionner (Braden, 1977 Sirbu, 1976).

En résumé, les nouveaux établissements industriels sont plus susceptibles de naître dans une localité à développement récent où les effets spin off seraient le mode dominant d'entrée de nouveaux concurrents dans le parc des établissements manufacturiers.

* A.C. Cooper, "Technical entrepreneurship: what do we know?", Research and development management, vol. 3, (février 1973), p. 61.

4.3.2 Influence de la structure économique.

Alors qu'il y a des différences dans le rythme des créations d'entreprises qui sont explicables par le degré de maturité de l'environnement, il est probable aussi qu'il existe des variations dues à la structure industrielle particulière d'une région.

Certains secteurs se prêtent bien à la PME comme les aliments et boissons, la bonneterie, le vêtement, le bois, l'imprimerie ou les produits métalliques. Ils connaissent donc des taux élevés de créations.

Par contre, les industries chimiques, électriques, celles de la fusion des métaux, de la pâte et papier ou de la machinerie, transport ont des taux sensiblement plus bas (Gudgin, 1979) même en isolant l'effet du capital minimal requis au départ.

" Area with large numbers of firms in hosiery, clothing and printing could thus expect to have a high proportion of entrepreneurs with previous expertise in the trade".*

Une telle structure industrielle favorise l'incubation d'entrepreneurs potentiels aptes à l'entrepreneurship et leur formation, la survie des nouvelles firmes.

* G. Gudgin, Industrial location process and regional employment growth, Farnborough, Saxon House, 1979, p. 115.

4.3.3 Dimensions des entreprises existantes.

La dimension des firmes en place influence grandement la décision des entrepreneurs potentiels de se lancer en affaires même s'ils ont toutes les compétences nécessaires.

Il est probable qu'ils vont évaluer l'organisation économique au point de vue de la répartition et de l'organisation des unités de production, du pouvoir économique afin de déterminer si l'environnement est réceptif et s'il appuie les initiatives entrepreneuriales.

"Potential entrepreneurs are encouraged to the extent that they perceive the economic structure as being decentralized and even-handed. If the economy is dominated by a few large firms or if it is seen to be designed to benefit an elite group, entrepreneurship is discouraged".*

Collins (1972), a mesuré une corrélation élevée ($r=0.88$), entre une plus grande proportion de petites firmes (inférieur à 11 employés) et un rythme élevé de créations pour l'ensemble des industries en Ontario entre 1961 et 1965. Il n'a toutefois pas isolé l'effet des barrières à l'entrée.

Dans le but de mesurer véritablement le rôle incubateur

* John Chamard et al, "A taxonomy of factors affecting entrepreneurship entry", International council for small business, conference papers, Canadian conference, Vancouver, 10-11 avril 1981, p. 19.

des petites firmes, il est alors nécessaire d'isoler les effets de variables comme le montant initial requis pour créer une entreprise et les économies d'échelle réalisables par les grandes firmes.

Les recherches de Cooper (1970,1971,1972,1973), Fothergill et Gudgin (1979), Gudgin (1979,1984), Johnson et Cathcart (1979) et Storey (1981), couvrent une variété de branches industrielles et de régions différentes sur diverses périodes et semblent confirmer le rôle d'incubation qu'ont les petites firmes.

Storey (1981) a comparé deux régions (East Midland et Cleveland) en Angleterre sur la période 1965 et 1976, il a constaté une corrélation positive significative ($r_m = 0.86$ et $r_c = 0.74$) entre un taux élevé de créations d'entreprises dans une industrie i et une proportion élevée des emplois dans les petites firmes (inférieur à 11 employés) de la même industrie i .

Les corrélations mesurées pour une taille de firme incubatrice entre 11 et 49 employés étaient moindres, soit autour de 0.48 pour les deux régions.

Seulement quatre secteurs furent exclus de son étude parce qu'ils étaient difficilement comparables.

Dans une autre étude, conduite de façon différente au point de vue méthodologique, Johnson et Cathcart (1979a)

ont mesuré le rôle incubateur de la petite firme par la méthode de la régression multiple appliquée à la " Northern Region" sur la même période.

Le modèle proposé était le suivant:

NC_i = Nombre de créations dans l'industrie i

E_i = Emploi dans l'industrie i en 1972 (année intermédiaire couverte par la période);

C_i = Croissance de l'emploi dans l'industrie i sur la période 1965-1971, antérieure aux créations d'entreprises mesurées;

P_i = Pourcentage des firmes dans l'industrie i employant 100 travailleurs ou moins en 1972;

L'estimation à partir des données confirme encore une fois les résultats déjà observés dans d'autres études:

$$NC_i = -37.3 + 0.36 E_i + 0.06 C_i + 0.45 P_i$$

$$(t=2.8) \quad (t=3.9) \quad (t=1.11) \quad (t=2.8)$$

$$R^2 = 0.69$$

La régression était significative dans son ensemble à 95%, comme chaque coefficient également, exception de la variable croissance de l'emploi.

D'un échantillon de 70 firmes nouvellement créées entre 1971 et 1973, Johnson et Cathcart (1979 b) concluaient que le nombre de nouvelles firmes diminuait avec une taille accrue de l'établissement incubateur. Dans la Northern Region en

Angleterre, les auteurs observaient que les individus travaillant dans des firmes de moins de 10 employés avaient une propension quinze fois plus grande à créer leur entreprise que ceux d'une usine de plus de 500 employés.

Tableau 1: Les créations d'entreprises selon la taille de la firme incubatrice.

taille de la firme incubatrice	nombre d'employés dans la région (ooo) en 1972	nombre de fondateurs	nombre de firmes créées	nombre de nouvelles firmes par 1000 empl.
1-10	8.8*	7	5.0	0.57
11-99	55.7	20	16.0	0.29
100-499	128.2	24	13.5	0.11
plus de 500	274.4	19	9.7	0.04
Total	467.1	70	44.2	0.09

* Les marges d'erreur sont supérieures dans le cas d'entreprises de moins de cinq employés comparativement aux autres classes de taille.

Source: P.S. Johnson, D.G. Cathcart, "The founders of new manufacturing firms: a note of the size of their incubator plants", Journal of industrial economics, vol. XXVIII, no 2 (décembre 1979), p. 221.

Une comparaison peut être faite avec la région du East Midlands , en Angleterre pour la période de 1968-1975.

Tableau 2: Antécédents des fondateurs de nouvelles entreprises

Taille de l'entreprise incubatrice de l'ancien employeur	Taux de formation des nouvelles entreprises pour 1000 salariés par an	
	East Midlands 1968-1975	Northern Region 1971-1973
1-10		0.57* (0.2)
11-25	1.27	
26-100	0.60	0.29 (0.1)
101-250	0.40	0.11 (0.04)
250 +	0.10	
500 +		0.04 (0.01)

* Ce sont les chiffres mentionnés par Johnson et Cathcart (1979), tiré du tableau 1. Mais à cette période, il y avait quelques cas inconnus i.e. dix nouvelles firmes dont les auteurs ne savaient pas la taille de la firme incubatrice. Les chiffres entre parenthèses seraient vraisemblablement les corrections apportées par la suite.

Source: G. Gudgin, "P.M.E. et créations d'emploi: le cas exemplaire du Royaume-Uni", X. Greffe et al, Les P.M.E. créent-elles des emplois?, Centre de recherche, Travail et Société, Paris, Economica, 1984, chap. 12, p. 215.

Il est intéressant de noter que, dans les deux régions, les petites firmes sont portées à se fragmenter davantage.

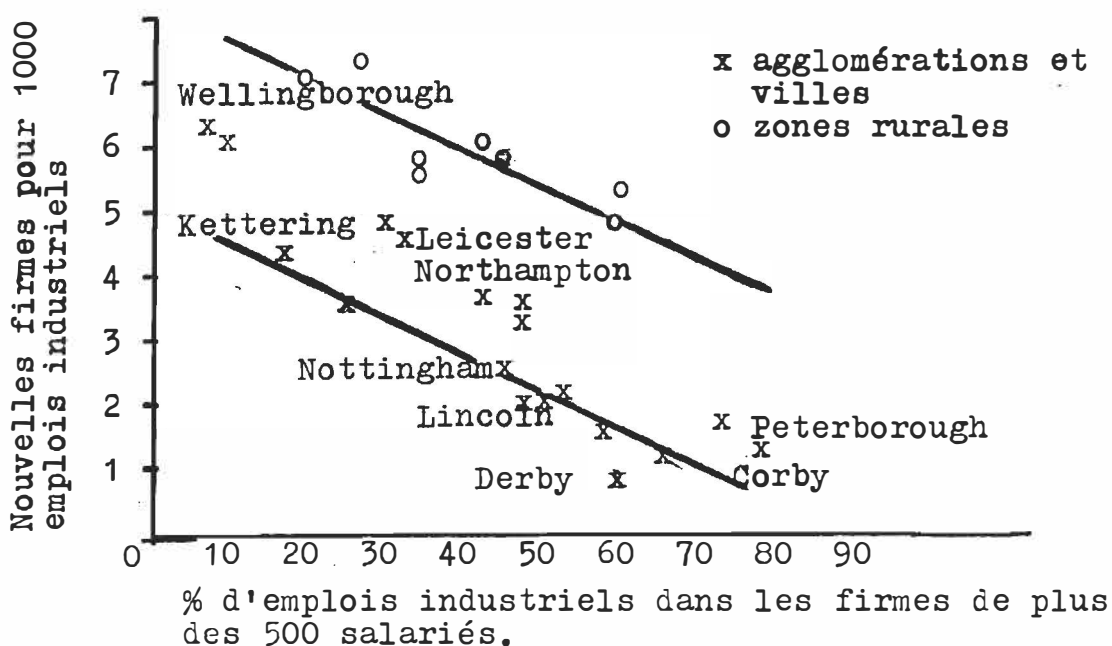
Une comparaison entre les deux régions montre une différen-

ce appréciable pour des tailles d'entreprises incubatrices semblables.

Finalement un examen des différences dans le rythme des créations des firmes entre plusieurs municipalités dans la région du East Midlands indique que le taux de création est fortement lié à l'emploi existant dans les petites firmes.

Les villes où les grandes firmes occupent la majeure partie de l'emploi manufacturier ne permettent pas un taux de création semblable aux municipalités où les P.M.E. dominent dans l'emploi industriel.

Graphique 1: La formation des nouvelles entreprises par district dans la région des East Midlands de 1968 à 1975.



Source: Ibid., p. 214.

D'autre part, certaines études sur le cas particulier de l'Irlande (Cogan et Onyenadum, 1981; O'Donnell et Murray, 1982) démontrent que pour le secteur électronique largement dominé par les firmes étrangères, l'expérience acquise outre-mer dans les grandes firmes est plus favorable à la naissance de firmes. Il est difficile de généraliser ces études qui s'appuient sur de petits échantillons (huit et six entreprises respectivement, telles que permises par le fractionnement de la firme incubatrice) dont la validité peut être mise en doute.

Une généralisation du principe que l'incubation et la formation d'entrepreneurs potentiels sont favorisées dans un environnement où domine les petites et moyennes entreprises, il est plausible d'émettre l'hypothèse suivante:

" It therefore seems likely that new firms are more likely to be formed by those working in small firms and that the greater the number of small firms in a area, ceteris paribus, the larger pool of potential entrepreneur".*

En définitive, l'environnement économique dans lequel oeuvrent les cadres salariés influence grandement le cheminement dans leur carrière professionnelle.

Tout d'abord, le degré de maturité de l'environnement est un premier indice guidant la prise de décision face au

dilemme de l'emploi rénuméré actuel et la fonction d'entrepreneur potentiel qui a un projet en tête et la ferme intention de le réaliser le plus rapidement possible.

De la théorie du cycle du produit, il ressort que la fragmentation des établissements existants est plus élevée pour ceux engagés dans de nouveaux produits et/ou technologies.

Un environnement turbulent où les transferts de technologie reposent sur le capital humain, favorise les employés de ces secteurs industriels dynamiques parce qu'ils ont une meilleure connaissance à la fois du marché actuel ou potentiel et des méthodes de production.

En général les environnements, où la croissance des marchés est rapide et qu'ils continuent de s'ouvrir des segments de marché inexplorés et prometteurs, prévilégient l'entrepreneurship. Il en est de même de certaines régions dont le développement industriel est récent.

Ensuite la structure industrielle exerce des modifications sur le nombre absolu de créations de firmes, soit au niveau des secteurs industriels, soit au niveau de l'ensemble manufacturier.

Certaines industries se prêtent bien à la PME. La présence d'industries où dominant les petites usines développe une réserve d'entrepreneurs potentiels dans cette région.

De plus, la répartition du pouvoir économique sur une multitude d'unités de production (développement décentralisé autonome), conditionne un environnement réceptif qui supportera les initiatives entrepreneuriales.

Un certain nombre d'études portant sur chaque secteur industriel dans quelques régions confirme, semble-t-il, dans certains cas le rôle incubateur de la petite firme directement ou plus généralement l'effet favorable d'une structure économique basée sur des PME issues de l'entrepreneurship local.

Finalement, en matière de développement régional, le taux de création est fortement lié à l'emploi que procure les petites firmes d'après l'exemple des municipalités de la région du Midlands, en Angleterre.

4.4 Environnement socioculturel.

Alors que les études empiriques sur les motivations des nouveaux entrepreneurs permettent de dégager les besoins d'indépendance et de réalisation, ou même le risque modéré, les études psychosociales ont permis de trouver que ces entrepreneurs n'étaient pas nés avec le désir de créer leur firme mais plutôt que cette tendance est largement le résultat de l'environnement (McClelland, 1967; Bruce, 1976).

Tout commence dans la famille, se poursuit en classe et dans le milieu du travail; l'influence de la culture régionale est présente dans tous ces aspects.

" There is some evidence that the business formation process is as much an act of social expression as one of economic or necessity".*

L'environnement favorable se résume à Austin au Texas, selon Secrest (1975) de la façon suivante:

" The cultural values and general social climate of Texas have served to encourage entrepreneurial activity(...) It appears that the cultural and social climate of Texas, differing from those in other states, have combined to form a society which predisposes Texans toward entrepreneurial activity. This frontier spirit which values self-reliance independence,

* O.F. Collins, D.G. Moore, D.B. Unwella, The entrepris-
ing man, East Lansing, Michigan State University Press,
1964, p. 15.

and hard work has served to encourage entrepreneurial activity in Texas".*

La littérature sur les variables socioculturelles qui influencent l'émergence et la quantité d'activités entrepreneuriales dans une région permet de dégager quelques faits:

- 1/ la crédibilité de l'action entrepreneuriale;
- 2/ la faisabilité de l'entrepreneurship;
- 3/ le système de valeurs et la mobilité sociale;
- 4/ les idéologies héritées de l'histoire;
- 5/ caractéristiques particulières;

4.4.1 La crédibilité de l'action entrepreneuriale

La désirabilité ou la légitimité de l'action variera selon le statut particulier que la population locale accorde par ses attitudes, anticipations ou observations face à l'entrepreneurship.

" The entrepreneur in Nova Scotia and Quebec (Beauce) exhibited the same personality traits. However their different environments seem to have produced different sets of expectations and performances. To increase the number and effectiveness of entrepreneurs in Nova Scotia it is necessary to change the perception of entrepreneurship".**

* L. Secrest, "Texas entrepreneurship: an analysis", W. Schreier et al (éds.), Entrepreneurship and enterprise development: a world wide perspective, Wisconsin (Milwaukee), Center for Venture Management, 1975, p. 55.

** J. Chamard et al, "Entrepreneurial motivation: some evidence to contradict McClelland", Journal of Small Business, vol. 1, no 1 (été 1983), p. 22.

Il y a beaucoup plus de chances que l'entrepreneurship économique se réalise quand l'entrepreneur latent se retrouve dans une culture où la réalisation d'action entrepreneuriale fait l'objet d'admiration.

" In Beauce, entrepreneurs felt that they are appreciated and understood by their society. They perceived societal support for their activities. Young people are helped and encouraged to pursue business careers".*

Si au contraire, l'individu est dans une région où créer une firme industrielle, c'est perdre son statut social, alors les chances d'apparition diminuent^{nt} radicalement, même si la morale sociale pour E. Gay ** fait de l'entrepreneur un être marginal.

" (...) en Italie, un homme qui a un bon niveau d'éducation et qui crée une petite entreprise perdrait son statut social. Aux Etats-Unis, c'est un héros qui fait partie du folklore".***

4.4.2 La faisabilité de l'entrepreneurship.

Le choix de carrière est le résultat de prédispositions sociales et culturelles du contexte régional. Ces facteurs

* Ibid., p. 21.

** E. Gay est cité par E. Lipson, A planned economy on free enterprise: the lessons of history, Londres, 1946, p. 129.

*** Cette phrase de A.A. Shapero est citée dans G.P. Sweeny, Les nouveaux entrepreneurs, petites entreprises innovatrices, Paris, ed. de l'organisation, 1982, p. 74-75.

contribuent substantiellement à la formation du système de valeurs de l'individu.

" More specially, in a social esteem that places a high value on the formation of new ventures, more individual will choose that path in times of transition. More diffusely, a social esteem that places a high value on innovation, risk-taking and independance is more likely to produce entrepreneurial event than a system with contrasting values".*

Un effet favorable des attitudes sociales est l'influence qu'elle peut avoir sur la disponibilité du capital de risque lors du lancement.

L'exemplarité de l'environnement s'appuie sur une communauté toute entière qui joue le rôle d'école d'entrepreneurs. La visibilité des succès que remporte une élite entrepreneuriale nouvelle motive les gens à envisager ce type d'action. La présence de connaissances (collègues de travail, amis(es), parenté), qui ont participé au succès d'une création et qui en parle^{nt} sont des modèles d'identification.

Si les opportunités économiques sont importantes en terme de croissance et d'association avec l'activité entrepreneuriale, la nature que prendra cette activité, comme son importance sont déterminées par des facteurs non économiques (Wilkin, 1979). La réponse à ces opportunités dépend des fac-

* A.A. Shapero, "The social dimension of entrepreneurship" de C. Kent, Encyclopedia of entrepreneurship, Englewood Cliffs (New Jersey), Prentice-Hall, 1980, p. 83.

teurs socioculturels et techniques passés et actuels.

Dans le cas de traditions manufacturières à technologies peu innovatrices comme aussi la présence de grandes organisations gérées par des administrateurs professionnels, l'offre de connaissances, d'habiletés et d'expériences sera limitée (Murray, 1981). Il ne se développera pas une "culture technique" selon les termes empruntés par G.P. Sweeney.

La phase de préparation du processus de l'innovation serait une phase culturelle dans les deux sens du mot: le sens usuel de savoir, être informé et le sens biologique de fermentation (Albert, 1978).

" Ces deux cultures exigent un environnement local capable d'exercer une certaine pression de concentration, ce qu'on a appelé un réservoir".*

Il y a donc de larges écarts entre les régions en ce qui concerne la tendance à exploiter le potentiel d'innovation dont dépendent en partie les nouvelles entreprises.

4.4.3 Le système de valeurs et la mobilité sociale.

Le lien entre le système de valeurs d'une société et les dispositions psychologiques du candidat aspirant au titre d'entrepreneur a été l'objet de deux types d'études.

* G.P. Sweeney, op cit., p. 82.

Les disciples de la "Harvard Research Center in Entrepreneurial History", un centre créé par A.H. Cole en 1942, ont accentué le rôle social de l'entrepreneurship (Collins et Moore, 1964). La position de l'entrepreneur est évaluée par la population et si elle est estimée socialement, elle sera recherchée par les membres de la communauté ayant les dispositions de base comme un moyen d'accéder à une classe sociale supérieure (McClelland, 1961; LeVine, 1966, Katzin, 1964).

Le second type d'études auxquels ont contribué les membres de l'Université du Michigan, fait ressortir le dynamisme du changement dans le système de valeurs.

Cette perspective permet une redéfinition des agents économiques dans le cas où une collectivité est amenée à percevoir positivement une action sociale ou économique qui était perçue négativement dans le passé, parce qu'elle est apte à maximiser une valeur nouvelle jugée comme fondamentale (Hagen, 1962; Lipset, 1967; McClelland et Winter, 1971).

L'émergence d'une bourgeoisie industrielle régionale en mesure de s'assurer un contrôle sur la région de manière à promouvoir ses intérêts, a un rôle actif dans certains cas (Lavertue, 1980). Les élites en place peuvent influencer les normes, la hiérarchie des valeurs et même le sens de leur modification (Hoselitz, 1957; Smith, 1968; Taylor, 1965).

4.4.4 Les idéologies héritées de l'histoire.

La valorisation de l'autonomie, le conservatisme ou la sécurité de la population provient de l'héritage historique en général et de l'histoire du développement industriel en particulier.

L'étude de Hult et Odeen (1978) en Suède, concluait que l'arrière-plan historique, -une tradition de la petite entreprise remontant au XVIII^e siècle- devait s'ajouter aux dimensions culturelle, sociale, géographique et économique.

" Le processus d'industrialisation de la Beauce lui est donc spécifique puisqu'il faut recourir, pour l'expliquer, à un certain nombre de facteurs conjoncturels issus du développement historique particulier de cette région (...). La résistance des Beaucerons à l'assimilation (...), a sans doute eu pour conséquence d'accentuer le sentiment d'appartenance à une communauté homogène et indépendante".*

Le sentiment d'isolement à un moment précis de l'histoire chez une population pourrait développer un esprit fort pour le nationalisme régional.

Les faits qui influent sur l'histoire du développement industriel comme l'isolement, la loyauté à une région sont aussi des variables importantes mentionnées par Lavertue

* R. Lavertue, Région, classes sociales et industrie: la question beauceronne, Québec, Université Laval, notes et documents de recherche no 15, mémoire de thèse, département de géographie, mars 1981, p. 8.

(1980).

Rostow (1956) et Parsons (1960) ont accentué la fonction de promotion que les idéologies nationalistes avaient sur l'entrepreneurship dans certains cas. Le développement d'une nation (ou une région au niveau micro-national), comme sa supériorité, sa puissance peuvent dépendre de l'entrepreneurship qui servirait de moyen pour accroître la force économique de la nation.

Tableau 3: Les conditions d'émergence de l'entrepreneurship.

L'entrepreneurship élevé dépend des environnements socioculturel et économiques favorables.	L'importance de l'entrepreneurship dépend soit de l'environnement socioculturel (indépendamment de l'environnement économique), soit de l'environnement économique (indépendamment de l'environnement socioculturel) qui sont plus ou moins favorables.
Absence d'entrepreneurship dépend d'un des deux environnements (indépendamment de l'autre environnement) qui est défavorable	Absence d'entrepreneurship est due aux environnements socioculturel et économique défavorables.

Source: P.H. Wilken, Entrepreneurship: a comparative and historical study, Norwood (N.J.), Ablex Publ. Co, 1979, p. 6.

A noter que le tableau présenté ci-dessus s'inspire de Wilken(1979) mais a été passablement modifié quant aux termes utilisés. Par exemple, les conditions sont remplacées par le générique environnement.

4.4.5 Caractéristiques particulières.

En cherchant à expliquer les différences entre les entrepreneurs appartenant à différents milieux culturels ou dans le but de déterminer le lien qui existe entre la culture et les modalités d'expression de l'activité entrepreneuriale, Toulouse (1979) a introduit un schéma d'analyse basé sur trois axes permettant d'identifier le type d'acteurs qui émergera et de le définir comme un phénomène psychosocial quant à l'activité qu'il a choisi.

Le premier axe est basé sur l'action et oppose une mentalité de fonctionnement à celle du développement, c'est-à-dire l'habileté (ou non) à faire des choses nouvelles ou modifiées celles qui existent déjà et une capacité à surmonter la résistance d'un environnement social défavorable.

Le second axe concerne l'implication personnelle et se divise entre un risque faible ou nul pour l'individu et un risque psychologique, social et monétaire modéré ou important.

Finalement, celui des valeurs aborde l'idéologie de type individualiste en opposition à celle collective.

L'entrepreneur est un acteur ayant des valeurs individualistes dont la nature de l'action vise le développement où le risque est présent dans la décision.

Toulouse (1982) a émis certaines hypothèses pour expliquer les différences entre les régions au point de vue de la création d'entreprise issu des gens du milieu.

- l'identité collective est clairement déterminée (Kilby, 1971): la période de temps de vécu collectif est assez longue pour développer une mentalité propre.

Par exemple, la population beauceronne devint très homogène par une croissance "en vase clos" de 1790 à 1854, du fait de son isolement; l'assimilation y a été impossible et même aujourd'hui, la population est francophone et catholique à 98%.

- il existe une insatisfaction en regard d'une situation économique à un moment donné qui ne correspond plus aux attentes de la communauté. Par exemple, une élite jadis dominante voit s'effriter son pouvoir économique à la suite de transformation dans le développement économique: une classe agricole a été remplacée par une nouvelle élite petite bourgeoisie dans le cas de la Beauce.

- l'alternative de développement ne repose pas sur la présence de grandes entreprises mais sur une activité entrepreneuriale de la part des résidents.

" (...), une région sera un foyer d'autant plus actif que les agents de développement de cette collectivité auront conclu que son développement passe d'abord et avant tout par le ré-

sultat de ses propres actions".*

La dépendance envers des grandes corporations privées ou des institutions publiques qui procure une certaine sécurité, amènerait une collectivité à moins valoriser le risque ou l'esprit d'entreprise.

" Les chiffres relatifs aux entreprises immigrantes et la création d'entreprises montrent que ce qui a détruit le développement économique de certaines régions, c'est justement l'apparition de ces géants car leur présence massive a encouragé les acteurs de la région vers une passivité plutôt que les encourager vers un degré d'activité plus grand".**

Le recours aux entrepreneurs autochtones est encore le meilleur moteur de l'activité entrepreneuriale et le moyen efficace d'assurer le développement économique régional.

Brièvement, l'environnement socioculturel comprend un nombre de variables difficilement quantifiables mais qui ont néanmoins en effet sur l'entrepreneurship.

Les idéologies et le système de valeurs hérités de l'histoire et de l'emplacement géographique, comme aussi les élites en place, façonnent de différentes manières l'environnement social.

La crédibilité de l'activité entrepreneuriale est ba-

* Jean-Marie Toulouse, "Entrepreneurship et développement", Pentagone (janvier 1981), p. 21.

** Ibid.

sée sur le statut qu'ont les entrepreneurs manufacturiers dans la culture propre à une région. La recherche d'un meilleur statut social pousse des individus à rechercher la position d'entrepreneurs lorsqu'elle est estimée par la communauté.

De plus, la hiérarchie des valeurs se modifie lorsqu'une (ou plusieurs) valeur nouvelle jugée comme importante socialement, passe par la définition du rôle des agents économiques. Dans le cas d'environnement social défavorable par exemple, les nouvelles valeurs peuvent s'interpréter de façon à créer un environnement socioculturel favorable à l'entrepreneurship. Les élites régionales exercent une pression sur le maintien ou la modification des valeurs par leur influence sur le pouvoir socio-économique.

L'histoire en général et la genèse du développement industriel en particulier, ont un effet sur des valeurs comme la valorisation de l'autonomie d'un individu, le conservatisme, la sécurité, le sentiment d'appartenance.

Il est intéressant de constater la fonction de promotion de l'entrepreneurship qu'ont les idéologies nationalistes.

La culture technique prend aussi racine dans la visibilité des succès que remporte une élite entrepreneuriale nouvelle.

Le choix d'une carrière est, en partie, le résultat de

prédispositions sociales et culturelles dans un contexte propre à chaque individu.

En résumé, les facteurs prérequis à la présence d'entrepreneurs potentiels se composent de facteurs internes et externes.

Les premiers correspondent aux prédispositions psychologiques individuelles et la formation, le cheminement dans la carrière professionnelle des cadres.

Les environnements économique et socioculturel influencent les types d'expériences vécues et forment dans un contexte et une structure spécifiques un bassin d'individus aptes à l'entrepreneurship.

Le développement de la volonté de se lancer en affaires de la part d'entrepreneurs potentiels se base donc sur tout un ensemble de faits, d'événements, de caractéristiques de leur itinéraire propre qu'ils ont vécu, articulé et évalué par rapport au projet de création, avant de prendre une décision finale.

L'enseignement de l'analyse décrite dans le chapitre quatre est qu'il existe un groupe d'entrepreneurs potentiels qui, dans des conditions favorables, pourraient créer leur propre entreprise.

Au cours de ce chapitre, il a été question du créateur potentiel d'entreprise; dans le chapitre suivant, l'accent

sera mis sur les contraintes rencontrées **lors** du démarrage
d'une entreprise et, dans une moindre mesure, sur l'acteur
qui concrétise un projet de création d'une firme.

LES CONTRAINTES AU DEMARRAGE

Dans un deuxième temps, le modèle se complètera de contraintes externes aux entrepreneurs latents. Celles-ci affectent le démarrage de l'entreprise plutôt que la formation d'entrepreneurs potentiels.

A partir de ce moment, il s'agira donc véritablement de la concrétisation d'un projet par la création d'une nouvelle firme.

Il est important de noter que les contraintes affectent l'entreprise mais aussi celui qui prend la décision, le nouvel entrepreneur. Ce sont les suivantes:

- 5.1 les facteurs de localisation industrielle;
- 5.2 les barrières à l'entrée;
- 5.3 les problèmes rencontrés lors du démarrage;
- 5.4 les modes de déclenchement.

5.1 Les facteurs de localisation industrielle.

5.1.1 Quelques notions théoriques.

Les théories sur la localisation industrielle n'ont pas pour objectif d'expliquer le phénomène de la création d'entreprise mais de permettre une explication du choix de la localisation géographique des industries par les entrepreneurs expérimentés en se basant sur des critères économiques

ou non économiques qui influencent les coûts de production.

En théorie, l'implantation industrielle répond à des facteurs contraignants comme le choix d'une région en fonction des critères de marché, d'approvisionnement, de facilités de transport, main d'oeuvre, énergie et à des facteurs environnementaux liés au choix d'une municipalité ou d'un site industriel, alors les taxes, le prix des terrains, l'espace disponible, le climat politique, l'attitude de la population face aux entrepreneurs, les coûts de la construction, la beauté du site, etc qui sont des préférences individuelles, deviennent les déterminants de la localisation intrarégionale.

Si la décision ne tient compte que de la rationalité économique de la firme, alors le problème de la localisation comme celui de la création sera résolu par le choix des régions qui procurent les prérequis de base*. Ensuite, l'évaluation des facteurs secondaires déterminera finalement le site précis de l'implantation.

Les facteurs de localisation sont considérés comme des éléments de revenus et de coûts qui varient selon le lieu géographique, les conditions de l'environnement affectant les conditions de la production. Cette différence a aussi été étendue aux raisons personnelles dans le cas des déterminants

* Le terme est pris dans le sens de facteurs contraignants et non pas dans le sens décrit dans ce rapport.

par Ellis (1979), Katona et Morgan (1952) et Greenhut (1962).

Les facilités locales sont alors évaluées par l'individu en fonction de la satisfaction de sa fonction d'utilité.

T. E. McMillan (1965) a proposé une distinction entre les industries orientées vers les ressources et celles dépendantes du marché pour déterminer quels sont les facteurs de localisation les plus importants. Les premières privilégient la proximité des matières premières et le marché est classé en second; pour les autres, le marché est de première importance, la main d'œuvre est au second rang et la proximité des matières premières se classe au troisième rang.

Schmenner (1978, 1982) propose une division encore plus étendue des industries, en fonction des liaisons dominantes quant aux achats ou aux ventes que l'on peut qualifier d'interindustrielles et il établit les facteurs les plus importants pour leur localisation. Son échantillon se compose de nouvelles firmes.*

Chez Albert et Tyebjee (1982), les facteurs économiques se classent en deux catégories: leur disponibilité et leurs coûts. La première catégorie affecte l'apparition de la firme alors que l'autre est en relation avec la naissance de l'entreprise, en plus de déterminer sa survie et son dévelop-

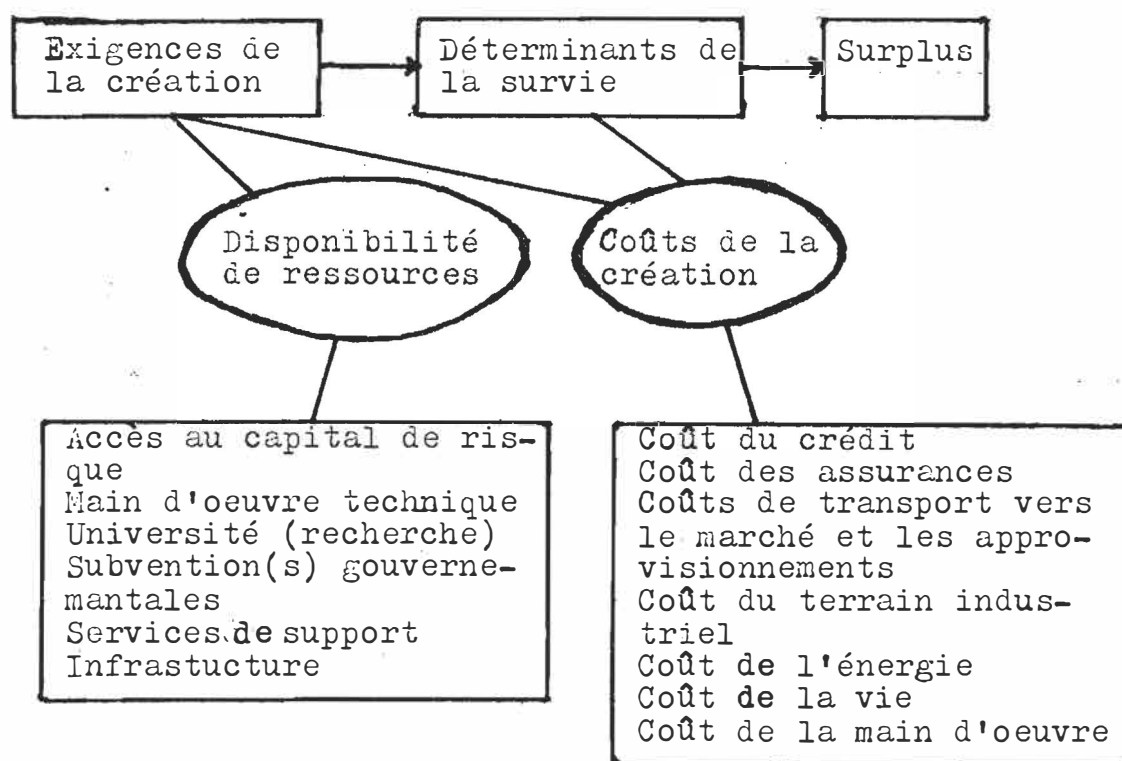
* Voir le tableau 4 à la page suivante.

Tableau 4: Classement des facteurs de localisation en fonction des liens de dépendance majeurs (mesure ordinale).

Facteurs de localisation	Liens de dépendance majeurs ou caractéristiques						
	agriculture	forêt	marché	travail	chimie ¹	machinerie transport	haute technologie
Climat de travail	1	2	1	1	1	2	1
Terrains industriels (bas coûts)	2	4	3	1	3	1	1
Proximité du marché	3	2	1	3	1	4	7
Facilité de transport	4	1	4	3	4	3	5
Taux de salaire bas	5	7	5	3	7	5	2
Proximité des approvisionnements	5	4	7	6	4	7	6
Bas coûts de l'énergie	5	6	6	7	6	6	4

¹ Les produits chimiques incluent ceux du caoutchouc et plastique.
 A noter que ce tableau a été modifié par rapport à l'originale:
 abrégé et en mesures ordinales plutôt que mesures cardinales.
 Source: R.W. Schmenner, The manufacturing location decision, report of the Office of Economic research, Economic Development Administration, U.S. Department of Commerce (mars 1978), p. 300.

Tableau 5: Les facteurs de localisation industrielle de l'environnement économique et leur influence sur l'entrepreneurship.



Source: A. Bruno, T.T. Tyebjee, " The environment for entrepreneurship" cité dans C.A. Kent et al, Encyclopedia of entrepreneurship, Englewood Cliffs (New Jersey), Prentice-Hall, 1982, p. 304.

pement.

Cette dernière approche permet de faire une synthèse cohérente des nombreuses études sur les entreprises d'où la disponibilité de capital de risque, la présence et le coût de la main d'oeuvre et l'accès à un marché étaient les facteurs de localisation les plus mentionnés.

5.1.2 Restrictions des études de localisation.

A/ Limitation au plan méthodologique.

Les études de localisation comportent des dangers dans leur utilisation et souffrent de limitations au point de vue méthodologique. L'interprétation ex post des décideurs qui est en fait une rationalisation a posteriori des décisions prises précédemment sur la base d'informations subjectives ne tient pas compte du stade de développement atteint par l'entreprise. Il y a aussi les cas de décision avec des informations incertaines, le biais des motifs personnels et finalement, une tendance naturelle à sous-estimer certains facteurs lorsqu'une localité possède intrinsèquement certains facteurs de localisation.

C'est pourquoi Watkins et Stanworth (1983) introduisent le stade de développement de la firme pour différencier l'importance des facteurs de localisation.

Les ressources et les facteurs nécessaires disponibles

aux nouveaux entrepreneurs peuvent être très différents par rapport à une entreprise établie depuis plusieurs années. Il est sans doute raisonnable de penser que l'environnement économique encourage ou inhibe la naissance et le développement des firmes et que l'importance de son influence variera selon le stade de développement.

Ces auteurs mentionnent cinq phases distinctes, mais la création d'entreprise n'est concernée que dans les deux premières phases.

La phase embryonnaire est celle où l'entreprise demeure une idée ou un passe-temps. L'emploi rémunéré, qui procure la sécurité d'un revenu assuré, coexiste avec celui d'un travail à temps partiel à son compte. L'individu cherche alors à établir des bases solides à une nouvelle entreprise en projet.

La phase infantile est l'étape de la création comme telle. Le support de l'environnement est particulièrement important alors qu'il cherche à relier la firme à d'autres activités complémentaires (filières en aval ou en amont).

Dans ces stades, la majorité des individus débutent l'activité aussi près que possible du lieu de leur résidence.

Après une période de fermentation du projet sur une base de travail à temps partiel, la localisation dépendra des opportunités que trouve le nouvel entrepreneur près de sa résidence.

Près de 50% des entrepreneurs éventuels se sentent déjà liés avec la liaison pour des raisons commerciales (Watkins et Stanworth, 1983). A ce moment-là, la plupart des nouveaux entrepreneurs se localise dans un village ou une ville de moyenne dimension, reflet de la démographie en Grande-Bretagne.

Pendant la phase infantile, les firmes acquièrent lentement leur autonomie au point de vue de la localisation. Les achats et les ventes qui étaient faits presque exclusivement sur un site restreint au départ, s'étendent hors de la région.

Par ailleurs, dans la pratique, l'absence d'informations exactes ne permet pas une évaluation juste des coûts et des revenus selon différents sites de localisation potentielle.

Dans un tel contexte, le nouvel entrepreneur aura tendance à réagir défensivement et afin de minimiser le risque, il choisira l'endroit où il a déjà établi ses premiers contacts avec des clients ou fournisseurs éventuels (Bade, 1983).

Dans le cas d'entreprise-rejetons, le lien avec la firme incubatrice est peut être déjà établi avant même la création (Cooper, 1971).

B/ Notion d'industries libres.

Selon Friedmann (1964), une industrie libre est celle où le choix de l'implantation dans une région précise influence de façon négligeable ses coûts de production et de distribution.

" Abstraction faite des utilisateurs de matières premières, telles que bois d'oeuvre, certains matériaux de construction et de produits raffinés, la grande majorité des industries de transformation américaines sont libres de s'installer presque n'importe où..."*

W.F. Luttrell (1962) arrive à une conclusion semblable après qu'il eut constaté que les deux tiers de l'industrie britannique sont considérés comme libres de toute entrave au point de vue des facteurs de localisation.

C/ La localisation spécifique d'une nouvelle P.M.E.

La localisation d'un nouvel établissement à propriété locale est différent des autres firmes (à contrôle hors de la région) parce que celui qui prendra la décision, va d'abord considérer la communauté où il réside et, qu'ensuite il est peu probable qu'il considèrera d'autres endroits.

" The location of the first plant of a newly established manufacturing firm is a special case. Most such firms start small, depend on a local or regional market, and are located where the founder and his associates live".**

La recherche de Watkins (1975), sur le processus de formation

* John Friedmann, Regional development in post-industrial society cité dans René Gendarme, Analyse économique régionale, Paris, Cujas, 1976, p. 430.

** M.R. Greenberg, Readings in urban economics and spatial patterns, New Jersey, 1974, p. 151.

indique que la grande majorité - au-dessus de 90%-, des entrepreneurs futurs ou nouveaux localisent, ou tentent de localiser leur entreprise, aussi près que possible du lieu de leur résidence.

" It appears in fact that, since most new business are formed within the industry in which the entrepreneur was previously employed(...), many of the linkages -with potential customers, suppliers, financial institutions, etc- which the literature of economic geography tends to suggest a new firm has to develop after establishment in fact predate the formation of the new firm".*

La même affirmation se retrouve chez M. Scott (1983) dans sa recherche lorsqu'il a constaté que seulement trois des soixante entrepreneurs de l'échantillon choisi, ont déménagé comme conséquence directe de la décision de fonder la firme.

" Location (...), is an important active factor and not simply a passive one, which in several cases exerted a strong influence on the decision to found".**

En France, sur les 200 firmes retenues qui ont procédé à une implantation hors de la région parisienne entre

* D.S. Watkins, "Regional variations in the industrial ecology for new oriented growth firms". J. S. Schreier et al (éds.), Entrepreneurship and enterprise: a worldwide perspective. Milwaukee, Center for Venture Management, 1975, p. 460.

** M. Scott, "Independence and the flight from large scale: some sociological factors in the founding process". A. Gibb, T. Webb, Policy issues in small business research, Hampshire, Gower House, 1983, p. 18.

1950 et 1970, près de la moitié des entrepreneurs ont pris la décision sans une étude préalable des facteurs affectant la production; alors que ceux qui ont réalisé une étude, dans 70% des cas, elle ne consistait qu'à un examen général des conditions de production **plutôt** qu'une étude technique et économique sérieuse.

Il est donc probable que les propriétaires-créateurs sont sensibles aux facteurs subjectifs comme le climat de travail, l'environnement culturel et social, la beauté du site, l'attachement à la région ou autres considérations strictement personnelles (S.O.F.D.I., 1970)*.

Il y a aussi l'influence des périodes où se jouent les événements marquants de leur vie familiale ou professionnelle qui conditionnent l'enracinement à une région: le lieu de naissance (Draheim, 1972; Cooper, 1972; Susbauer, 1972), celui de la formation académique (Litvak et Maule, 1976), le lieu de mariage ou celui où vit la parenté (C.E.F.A.G.I., 1976).

Il semble donc que dans le cas où une localisation est largement prédéterminée, -ce qui est le cas pour les nouvelles entreprises- l'importance des facteurs traditionnels de la localisation soit réduite (McLoughlin, 1983).

* Cette étude est citée par R. Gendarme, op cit., p. 429.

Depuis les dernières années, plusieurs observateurs ont remarqué un mouvement accru d'implantations industrielles vers les petites municipalités dans les économies développées (Hall, 1974) et particulièrement dans le contexte nord-américain (Townroe, 1979) et dans des municipalités aussi petites que 5,000 habitants (Crowley et Leinbach, 1981).*

Une population autour de 10,000 habitants apparaît le point optimal pour satisfaire les exigences en main d'oeuvre et les considérations non économiques dans les conditions de l'implantation d'une firme (Doering et Kinworthy, 1979).*

Tableau 6: Les facteurs de localisation chez les nouveaux entrepreneurs au Québec, 1961-1976.

Facteurs	Pourcentage
actionnaire principal réside dans la région	22
proximité du marché	19
qualité de la main d'oeuvre	10
accessibilité générale	9
disponibilité de bâtisses	9
subvention gouvernementale	5
qualité des services municipaux	4
proximité des fournisseurs	2
autres facteurs	20

Source: L'étude de Major et Martin inc. est citée dans Le Québec industriel (février 1981), p. 17.

* Ces deux études sont citées par P.J. McLoghlin, "Community considerations as location attraction variables for manufacturing industry", Urban studies, vol. 20, 1983, p. 359.

Récemment, une étude préparée par Major et Martin -un bureau de consultation- sur l'impact des parcs industriels au Québec, montre que dans la réalité, le choix de la localisation dans une municipalité entre 1961-1976 était pour les entrepreneurs, basé sur les critères énoncés dans le tableau 6 de la page précédente.

Ainsi la création d'entreprise n'est pas, du moins en apparence, liée aux théories de la localisation. Dans la pratique, les choix économiques rationnels seraient plutôt le cas d'une minorité d'entrepreneurs.

" The cases of new industries en which there is a careful analysis of the economic factors of location to select an optimum point are probably the exception and not the rule. Thus, the question as to whether the domicile of the entrepreneur is an economic location for the firm becomes one of the elements that determines survival rather than a pre-established element".*

Dans le cas des firmes non localisées au point optimal, leur survie serait dépendante de sacrifices consentis par l'entrepreneur sur les bénéfices ou par ses employés sur les salaires.

5.1.3 Hypothèse propre à la P.M.E. nouvelle.

S'il est admis que les créateurs d'une entreprise ne feront presque jamais une recherche active en matière de lo-

* M. R. Greenberg, op cit., p. 151.

calisation, alors la localisation de la firme revient à une localisation de l'entrepreneur, soit l'emplacement le plus près possible du lieu de résidence actuel.

Gudgin (1979) mentionne les raisons suivantes:

1/ le capital initial est fourni majoritairement à même les épargnes personnelles accumulées et auprès de la parenté ou autres connaissances.

Le pourcentage de l'épargne personnelle dans le financement initial est de 73% (Albert et Tyebjee, 1980), 54% (Susbauer, 1969) ou 40% (Cooper, 1971) dans les entreprises techniques et sûrement plus élevé dans les entreprises traditionnelles où le capital nécessaire est moindre. Les sources de financement personnelle, des connaissances et de la parenté sont de 70%, toujours aux Etats-Unis.

En France, dans le cas de réponses multiples, la provenance du financement initial est à 64% personnelle, 37% familiale (A.N.S.E., 1980). Elle est à 72% personnelle, 18% familiale ou provient d'amis (es) dans l'étude du C.E.F.A.G.I., (1976).

Par ailleurs, la mise de fonds propres initiale est inférieure à 50,000 francs (environ \$10,000) chez 40% des nouveaux entrepreneurs (A.N.C.E., 1980) ou 70% (C.E.F.A.G.I., 1976); et inférieure à 200,000 francs (environ \$50,000) chez 75% (A.N.C.E., 1980) ou 93% d'entre eux (C.E.F.A.G.I., 1976).

L'influence du financement par les banques ou des sociétés de capital de risque est considérablement moindre dans le cas de lancement d'entreprise. Le capital de risque est cependant très important pour l'émergence d'entreprises de la haute technologie où le montant initial de capital est plus élevé. La même remarque est valable pour assurer la survie ou le développement des firmes existantes.

2/ les firmes sont liées au site de la résidence de l'entrepreneur parce que sa connaissance commerciale repose sur le marché local, principal débouché pour les petites firmes (Brouillette, 1982). Cette connaissance de la clientèle apparaît importante dans la décision de commencer la production sur une base industrielle. Ce marché est normalement acquis grâce à des contacts personnels qui sont généralement locaux.

3/ la nécessité de minimiser le risque incite l'entrepreneur à se lancer dans une production similaire à l'entreprise qu'il a quittée (firme incubatrice), il se fit alors à ses connaissances et habiletés acquises. Cela le conduit à demeurer dans la même région vu ses connaissances du marché d'emploi (conditions de travail) et en particulier, d'individus fiables en général comme, par exemple, dans l'approvisionnement (Cooper, 1973; Susbauer, 1972).

4/ si l'entreprise a été commencée sur une base à temps partiel afin de minimiser les risques, alors la localisation

est sûrement locale pour que le nouvel "entrepreneur" conserve son travail salarié pendant quelque temps. Pendant cette période, il établit des contacts qui augmenteront les chances de survie de la nouvelle entreprise. Toutes ces précautions se basent sur le nombre élevé d'échecs observés qu'il veut éviter.

5/ il n'a pas une base fiable pour rechercher une meilleure localisation comme la théorie le suggère parce que la taille de la production, la localisation des marchés présents ou futurs de même que la nature exacte du produit ne sont pas déterminées au départ.

6/ la taille réduite de la firme au départ permettra une localisation locale. Normalement, un minimum de main d'oeuvre "spécialisée" ou non qualifiée serait disponible dans le milieu parce que les firmes de la même industrie y sont présentes (théorie de l'entreprise incubatrice et des effets spin off).

" Taking the range of possibilities together, it is expected that the great majority of locations will be in the entrepreneur's home area, while the trade will reflect his previous experience".*

* G. Gudgin, Industrial location processes..., p. 102.

5.1.4 Environnement économique.

D'après McLoughlin (1983), les caractéristiques d'une communauté, en terme de variables socio-économiques sont plus importantes que l'optimalité des facteurs de localisation.

Ainsi, des attitudes favorables de la part d'une communauté envers le développement industriel favorisent l'entrepreneurship. Les autorités locales, les résidents, les travailleurs ou autres entrepreneurs influencent le climat industriel de diverses façons.

A/ La main d'oeuvre.

L'influence de l'environnement régional se manifeste dans la force de travail.

Hamilton (1978) a mesuré la grande influence qu'a une réserve de main d'oeuvre non syndiquée ou un climat de travail favorable à l'entrepreneurship.

Chez les petites municipalités, la réduction des opportunités d'emploi diminuent à la fois le taux de roulement du personnel (Luttrell, 1982) et le rythme des hausses de salaires.

" Les entreprises se déplacent vers des régions où il y a une disponibilité importante de main d'oeuvre bon marché, régions qui sont caractérisées par un taux de chômage important, une main d'oeuvre féminine inoccupée et par l'exis-

tence de stades et modes de production antérieurs en voie de **déstructuration** (production agricole). Il s'agit là de trois éléments qui configurent une main d'oeuvre qui (...) est capable d'accepter des salaires relativement inférieurs".*

Dans un contexte régional, la dominance des grandes organisations a sûrement un effet défavorable sur le marché local de l'emploi au point de vue de l'entrepreneurship. Elles forcent à verser des salaires trop élevés pour les petites entreprises inhibant du même coup la venue de nouvelles firmes et réduisant les probabilités de survie de celles qui viendront tout de même s'ajouter à l'économie de la région (Gudgin, 1979).

En terme de climat de travail, le taux de syndicalisation accru dans les grandes firmes entraîne souvent une détérioration des rapports entre patrons et ouvriers.

B/ Structure d'achats et de ventes des entreprises existantes.

Les liaisons interindustrielles appliquées à des régions permettent d'évaluer le rôle des liaisons comme facteurs de localisation au point de vue marché et économies d'agglomération.

* J.- L. Klein, "Formation et partage de l'espace régional: le coût du travail et le déploiement de l'industrie dans la région de Québec", Cahiers de géographie du Québec, vol. 24, no 63 (décembre 1980), p. 433.

Il ressort clairement que les achats (approvisionnements) et les ventes des nouvelles firmes sont davantage dépendantes de la région (Watkins et Stanworth, 1983; Johnson et Cathcart, 1983) même si l'effet de la taille est isolé. La création d'entreprise serait une réponse à la prédominance d'achats locaux des firmes en place.

Or l'importance de ces liaisons varie selon la taille des firmes existantes (Brouillette, 1982; Taylor, 1974) et aussi leur propriété (Thibodeau, 1981) alors que le marché non manufacturier peut s'avérer un marché important pour des firmes (Brouillette, 1982).

En terme de sous-traitance, d'achats régionaux ou de décentralisation de la production dans la même région, encore une fois la présence importante de grandes firmes et, dans une moindre mesure, de P.M.E. étrangères dans les secteurs de base -moteurs de l'activité industrielle-, nuit à l'émergence de nouvelles firmes.

En effet, les succursales de grandes entreprises étrangères ont peu d'autonomie vis-à-vis les sociétés-mères car les fonctions vitales comme les procédés de production, la mise en marché et les approvisionnements sont basées sur des stratégies inscrites dans une logique internationale.

" Thus the higher the level of direct foreign investment in a country, especially if it is dominant in the key growth sectors of the economy, the greater the likelihood that indigenous entrepreneurial drive will be limited".*

Par contre en Beauce, l'obtention d'un marché s'est fait vraisemblablement par une série de liaisons interindustrielles, des unités de production complémentaires, ou par l'établissement d'un réseau de sous-traitance et par une politique d'achats régionaux des firmes existantes. La présence de quelques grandes firmes s'est avéré un fournisseur d'opportunités stimulant l'esprit d'entreprise.

" (...) autour de ces deux entreprises (Glendale Mobile Home et St-Joseph Manufacturing), viennent se greffer entre 1968 et 1977 quelque 30 P.M.E. beauceronnes qui agissent comme sous-traitants ou fournisseurs (...), ou bien s'inscrivent dans des activités complémentaires(...) Toutes ces entreprises entretiennent des liens étroits entre elles et se servent mutuellement de marché".**

En quelques mots, les facteurs économiques et non économiques sont d'égale importance lorsqu'il s'agit d'entrepre-

* I.A. Litvak, C.J. Maule, "Branch plant entrepreneurship", The Business quarterly, vol. 32, no 1 (printemps 1972), p. 46.

** R. Lavertue, 'Région, classes sociales et industrie: la question beauceronne', notes et documents de recherche no 15, Québec, Université Laval, Département de géographie, mémoire de thèse, mars 1981, p. 124.

neurship; alors que les théories de la localisation optimale sont inadéquates dans le cas de création d'une entreprise par un résident de la communauté.

En effet, la localisation est largement prédéterminée près du lieu de résidence du nouvel entrepreneur pour des raisons économiques et personnelles.

Celui qui prend la décision tente de minimiser le risque en établissant la firme où il est le plus familier. En étant près de la firme incubatrice, il utilise ses connaissances du marché, la spécialisation d'une main d'oeuvre en place.

Un climat de travail propice, une structure d'achats à prédominance locale de la part des firmes existantes et le développement d'activités complémentaires par la sous-traitance ou une production autonome connexe, stimulent davantage la création d'entreprise. La présence d'une main d'oeuvre non syndiquée ou de "syndicats de boutique" non militants, la concentration de P.M.E. et les économies d'agglomération favorisent l'entrepreneurship et la survie des nouvelles firmes.

Au contraire, un environnement où dominent les grandes organisations inhibent l'esprit d'entreprise par leurs stratégies d'approvisionnement ou de production sur une base internationale, en plus des salaires élevés qu'elles paient aux travailleurs.

5.2 Les barrières à l'entrée.

Les contraintes de type technique ou celles de financement, du côté de l'offre en entrepreneurship règlent en partie l'importance du phénomène entrepreneurial.

Un environnement favorable en terme d'incubation, permettra l'émergence d'entrepreneurship traditionnel ou l'apparition de firmes non techniques, basées sur des méthodes de production peu innovatrices et écoulant leur production sur les marchés domestiques alors que les barrières structurelles sur l'offre d'entrepreneurship technique, source de croissance à long terme et de compétitivité internationale, empêcheront la venue de firmes dans les secteurs dynamiques.

Selon les études de Churchill(1959) pour les Etats-Unis de 1950-58, Wedervang(1965) pour la Norvège 1930-48, Collins(1972) pour l'Ontario 1961-65 ou Johnson & Cathcart (1979), Cross(1981), la distribution industrielle n'est pas due au hasard mais aux barrières à l'entrée qui sont techniques ou économiques.

Il existe trois types de barrières à l'entrée:

1/ l'investissement requis au départ ou la taille minimale d'efficience technique d'une unité de production (Mans-

field, 1962), d'un impact négatif sur la venue d'autres firmes;

2/ les économies d'échelle réalisables qui sont en fait les avantages dont bénéficient les firmes existantes et le degré d'exploitation actuel des ressources; ces économies d'échelle ont un impact négatif sur l'entrepreneurship;

3/ la croissance industrielle et les changements technologiques ont un effet positif sur l'entrepreneurship;

5.2.1 Investissement initial requis.

La taille et le capital requis pour lancer une entreprise constituent certainement deux facteurs possibles parmi d'autres qui influencent le rythme de création.

Une industrie où l'investissement initial est moindre, encourage la venue d'entreprises concurrentes parce que le nouvel entrepreneur compte sur des moyens financiers réduits dans la majorité des cas. Ses épargnes personnelles, les prêts de la parenté composent les ressources en capital dont il dispose; rarement il peut compter sur des prêts de la part d'institutions financières ou sur du capital de risque sans garanties (maison, auto).

Une région dont la structure industrielle se compose de secteurs industriels requérant un investissement considérable au départ serait désavantagée au plan de la création d'entre-

prises.

Ainsi à Ann Arbor, au Michigan (Etats-Unis), Braden (1977) remarquait que la spécialisation du complexe industriel en place dans la production de masse et les liens durables interdisait l'entrée par effets "spin off", l'investissement initial étant trop élevé.

Les secteurs industriels défavorables à l'entrepreneuriat seraient, selon toute vraisemblance, ceux des pâtes et papiers, la fusion des métaux et les industries chimiques mais encore là, il y a des sous-secteurs faciles d'entrée pour de nouveaux concurrents. En Beauce et dans la Mauricie, seulement trois firmes furent créées dans ces secteurs.

Mais pour l'ensemble des autres industries, l'investissement initial ne serait pas un frein au lancement d'entreprise, si on se fit à la réalité des deux régions étudiées dans le tableau 7 de la page suivante.

5.2.2 Les économies d'échelle.

Le degré de concentration peut être une conséquence des économies d'échelle réalisables.

Lorsque la concentration est le résultat de l'existence de firmes dominantes parce que leur pouvoir concurrentiel est élevé, elle n'autorisera pas les créations de firmes ayant une base de production réduite au départ.

Tableau 7: La répartition sectorielle des nouvelles firmes, 1974-1982, dans les régions de la Beauce et la Mauricie (%).

Secteurs	Beauce	Mauricie
Aliments et boissons	5.3	11.1
Tabac	-	-
Caoutchouc et plastique	4.4	3.1
Cuir	1.8	1.5
Textiles	0.9	2.2
Bonneterie	-	-
Vêtement	7.9	8.9
Bois	42.0	13.3
Meubles	7.0	13.3
Pâtes et papiers	-	0.7
Imprimerie	5.3	3.7
Fusion des métaux	-	1.5
Produits métalliques	7.9	9.6
Machinerie	6.1	6.7
Equipements de transport	2.6	5.2
Produits électriques	-	4.4
Produits min. non métalliques	3.5	7.4
Pétrole et charbon	2.6	-
Industries chimiques	0.9	1.5
Industries diverses	1.8	5.2
Total	100.0	100.0

Source: D'après une compilation personnelles faite à partir des répertoires industrielles Scott, sur les firmes à propriété locale (siège sociale dans la région), pour les années 1973 à 1982.

Dans ce type d'industrie, afin de financer les innovations, la mise en marché, il faudrait un investissement considérable et supérieur à l'épargne accumulée sur une base individuelle, soit une accumulation de capital sur une base de production industrielle dans une firme au préalable.

Brièvement, il est évident qu'il sera plus facile d'ouvrir un établissement manufacturier où les barrières à l'entrée sont faibles (scierie, usine de chaussures, boulangerie) et que la concentration (dominance d'une ou deux firmes) est réduite.

Ses notions théoriques sont utiles pour expliquer les différences inter-sectorielles mais insuffisantes pour la compréhension du rythme différent de créations d'entreprises entre deux régions sur tout l'ensemble manufacturier.

Mais la rareté des ressources disponibles ou le monopole de quelques grandes firmes sera toujours un frein à la venue de petites entreprises.

5.2.3 Le dynamisme de l'industrie.

Le potentiel de fragmentation des établissements existants se mesurerait par l'importance des droits d'entrée mais aussi par la variation de la croissance observée entre les différents secteurs industriels.

En partant du principe que beaucoup de fondateurs sont "myopes" et ne vont pas créer leur firme à l'extérieur des sous-branches du secteur industriel où ils ont été employés comme salariés -théorie du milieu incubateur et des effets spin off*-, alors les différences interindustrielles dans les taux de formation d'entreprise doivent considérer d'une part l'industrie en tant que génératrice d'effets "spin off" et d'autre part, l'attrait de l'industrie comme destination.

Ainsi, il y aura plus de multiplication d'entreprises si l'entrepreneur quitte une firme d'un secteur dynamique où domine les entreprises de petite taille -supposant des droits d'entrée faibles-, pour créer la sienne. De plus, les entrepreneurs potentiels choisiraient les branches industrielles où les perspectives de profits sont plus élevées.

Tableau 8: Caractéristiques de l'industrie en relation avec le taux de création de firmes.

Taux de création	bas	élevé
croissance industrielle	lente	rapide
changement technologique	lent	rapide
capital requis au départ	élevé	bas
économies d'échelle	fortes	minimes

Source: A.C. Cooper, The founding of technological-based firms, Milwaukee (Wisc.), Center for Venture Management, 1971, p. 58.

* Voir le tableau 9 à la page suivante.

Tableau 9: L'Origine sectorielle de l'entreprise incubatrice et le secteur industriel de la firme-rejeton créée.

Industrie d'origine	Firmes incubatrices manufacturières régionales												Autres	Extérieur	Total
	01,02	04,05,06,07	08,09	10,11	12,13	14	15	16	17	18	19	20	Non manu- facturiers	Tous les secteurs d'activi- tés écono- miques	
01,02													5 3.0		5 3.0
04,05,06,07		1 1.0											2 1.0		3 2.0
08,09			1 1.0										3 2.0		4 3.0
10,11				3 3.0		1 0.5							4 2.5		8 6.0
12,13					34 20.2	5 3.5		1 1.0			1 0.5		8 4.3	6 4.0 3 2.5	58 36.0
14						4 2.0									4 2.0
15					2 1.0		3 2.0						1 1.0		6 4.0
16								3 2.0		1 1.0				1 0.5 1 0.5	6 4.0
17									3 2.0				1 1.0		4 3.0
18															-
19											3 3.0			1 1.0	4 4.0
20												9 4.0	2 1.0		11 7.0
Total		1 1.0	1 1.0	3 3.0	37 22.5	10 6.0	3 2.0	5 4.0	3 2.0	1 1.0	4 3.5	9 4.0	26 15.8	7 4.5 5 4.0	115 74.0

Les secteurs industriels sont les suivants:

- 01 Aliments et boissons
- 02 Tabac
- 03 Caoutchouc et plastique
- 04 Cuir, chaussures
- 05 **Textiles**
- 06 Bonneterie
- 07 Vêtements
- 08 Bois
- 09 Meubles
- 10 Pâtes et papiers
- 11 Imprimerie
- 12 Fusion des métaux
- 13 Produits métalliques, usinage
- 14 Machinerie
- 15 **Equipements**
- 16 Produits électriques et électroniques
- 17 Produits d'argile, ciment, verre, céramique
- 18 Produits faits de pétrole ou charbon
- 19 Produits chimiques et pharmaceutiques
- 20 Produits divers, instruments pour le bureau

Le nombre figurant au-dessus dans le carré réfère au nombre de fondateurs et celui au-dessus, au nombre équivalent de firme (s).

Source: P.S. Johnson, D.G. Catncart, " New manufacturing and regional development: some evidence from the Northern Region", Urban studies, vol. 13 (novembre 1979), p. 280.

Empiriquement, Gudgin (1979) n'a pas retrouvé de relation significative entre un taux de croissance de l'emploi -indice de rentabilité- et le taux de création de nouvelles firmes. Deux explications peuvent être données: soit que l'indice n'est pas une mesure adéquate ou encore que chez les nouveaux entrepreneurs, le désir d'autonomie est supérieur aux anticipations monétaires. En d'autres mots, ils créent leur entreprise pour être avant tout à leur compte plutôt que pour les perspectives de gains monétaires accrus.

Mais l'explication se trouve peut être dans la coexistence de deux forces opposées.

D'une part, la provenance d'une firme incubatrice appartenant à une industrie traditionnelle où les perspectives de développement sont réduites -et comme conséquence de ne pas favoriser les promotions dans les postes et les salaires mais d'accroître les probabilités de congédiements-, conduit l'individu à rechercher une meilleure position. Donc ces industries conduisent à une fragmentation plus élevée des firmes existantes.

Le chômage structurel issu de ces firmes peut stimuler l'arrivée de nouvelles firmes dans le même secteur parce que les gens ont les compétences dans ce secteur (Peterson, 1978; Schumpeter, 1939; Oxenfeldt, 1943).

Mais la même industrie comme destination n'est pas at-

trayante pour les nouveaux fondateurs. Ces forces contradictoires expliquent que le coefficient de la croissance d'une industrie, tel que mesuré par l'augmentation de l'emploi, ne soit pas significatif (Johnson et Cathcart, 1979 a).

Le contexte est tout de même différent en Ecosse au Royaume-Uni. Cross (1981) a observé un rythme accru de créations d'entreprises dans les industries en déclin ou les secteurs traditionnels. Les barrières à l'entrée réduites exerceraient un pouvoir d'attraction supérieur aux potentiels de développement qui sont réduits.

En résumé, les droits d'entrée règlent, dans une certaine mesure, les différences sectorielles ou industrielles dans le rythme de créations d'entreprises mais ne permettraient pas d'expliquer pourquoi l'entrepreneurship de l'ensemble manufacturier d'une région est plus actif comparativement à une autre.

Les droits à l'entrée empêchent la venue de petites firmes dans certains segments de marché.

Dans ce contexte, c'est plutôt le reflet des contraintes sur la formation des entrepreneurs potentiels qui diminuent l'offre d'entrepreneurship.

Comme l'individu a les dispositions favorables face à l'entrepreneurship et que la structure industrielle n'empêche pas totalement l'émergence d'entreprises, la diminution

des contraintes à la formation d'une firme passe par la résolution des problèmes rencontrés lors de la concrétisation du projet manufacturier.

Ce point sera traité plus en profondeur dans la prochaine section.

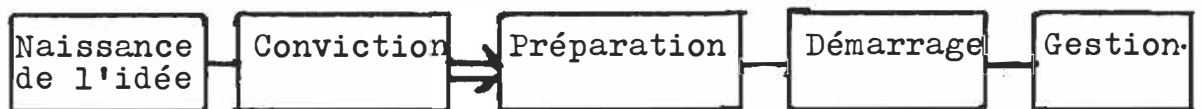
5.3 Problèmes rencontrés lors du démarrage.

5.3.1 La structuration de l'entreprise.

Les difficultés auxquelles doit faire face l'entrepreneur potentiel dépendent du stade de la structuration de la firme qu'il tente de créer avec les moyens dont ils disposent.

Selon Hult et Odeen (1978), il y a cinq phases de développement: la naissance de l'idée, le développement de la conviction ou de la confiance en soi -qui se situent dans le milieu incubateur-, et la préparation, le démarrage et la gestion qui sont les étapes de la concrétisation de la firme nouvelle.

Graphique 2 : La structuration de l'entreprise.



Source: M. Hult, G. Odeen, "Swedish experience in small-scale industry", 1978 cité dans "La commune de Gnosjö: un cas de micro-climat favorable à la création d'entreprise", M. Bénoun, P. Sénicourt, L'aide à la création et au développement des entreprises nouvelles, comparaison internationale, Paris, F.N.E.G.E., E.S.C.P., 1980, p. 284.

Chez le cadre, le problème principal est le choix d'une idée opérationnelle dans 50% des cas. La phase "conviction" renvoie à la théorie du milieu incubateur et du support de l'environnement (conjoint, parenté, collègues de travail, autres connaissances).

La préparation (C.E.F.A.G.I.³), le démarrage (C.E.F.A.G.I.⁴) ou la gestion (A.N.S.D.R.⁵) sont des phases où l'importance des difficultés varie pour le nouvel entrepreneur.

Il existe aussi des différences marquées entre les types de création comme les firmes tout à fait nouvelles (ex nihilo), une reprise d'affaires existante ou le passage de l'artisanat vers la stade industriel (A.N.S.D.R., 1980) mais le premier cas est le seul concerné dans le présent rapport.

Comme l'indique le tableau 10 de la page suivante, le financement est un obstacle important à la création. Toutes les démarches effectuées par l'individu auprès des connaissances personnelles, comme chez les institutions financières, requièrent beaucoup d'énergie et de temps. Dans la plupart des cas, les montants recueillis ne seraient pas suffisants pour créer une firme.

Les cadres salariés depuis de nombreuses années ont les mêmes perceptions que leurs homologues plus jeunes sur les difficultés d'ordre administratif lors de la création (C.N.J.C., 1972).

Tableau 10: Difficultés rencontrées dans la structuration de la firme (%).

ETUDES \ DIFFICULTES							
	Devoir tout faire	Financement	Commercialisation	Administration (procédures)	Main d'oeuvre	Technique (brevets)	Autres
C.N.J.C. ¹	- 37	-	6	-	-	57 ²	
C.E.F.A.G.I. ³	27	19	2	26	3	4	19
C.E.F.A.G.I. ⁴	34	19	20	8	11	1	17
A.N.S.D.R. ⁵	- 57	33	12	22	10	52	

1 Résultat d'une enquête réalisée auprès des cadres qui ont classé les obstacles anticipés ou présents dans leur cas quant à la création;

2 Le choix d'une idée opérationnelle dans 50% des cas est l'obstacle majeur.

Source: L'enquête du C.N.J.C. est citée dans J. Barraux, "Entreprise françaises: en pleine crise de natalité", Entreprise (24 novembre 1972), p. 119.

3 Il s'agit des problèmes rencontrés avant la création;
4 Ce sont les problèmes dans les 6 premiers mois suivants la création de la firme;

Source: L'enquête du C.E.F.A.G.I. est citée de C. Bruyat, G. Carnet, Les créateurs d'entreprises industrielles, Paris, 1976, annexe 1, pp. 47-48.

Par contre, quel que soit l'âge, l'idée sur l'obstacle financier est fausse. Ils voient dans le financement une difficulté supérieure à ce qu'elle est dans la réalité quotidienne.

Toutes les difficultés présentes pour créer une firme se résolvent graduellement: les liaisons commerciales s'établissent dans des délais assez brefs alors que la confiance entre les partenaires se développe.

Il est probable qu'il existe des différences dans le support de l'environnement pour la résolution des difficultés à la création de l'entreprise. En effet, les contacts personnels, professionnels ou sociaux antérieurs à la création permettent d'apporter des solutions rapides aux difficultés auxquels l'entrepreneur doit faire face.

5.3.2 L'insertion dans les réseaux lors du démarrage.

Les problèmes de démarrage (financement, complexité et lenteur des formalités administratives, la production et la vente) sont les mêmes pour tous, mais ceux qui ont des réseaux sur lesquels s'appuyer, réalisent rapidement le lance-

5 Il s'agit des obstacles majeurs dans le cas de réponses multiples, chez les créateurs d'entreprises entièrement nouvelles.
Source: L'étude de l'A.N.S.D.R. (1980) est citée de H. Cahier, Les impatients ou la folie de créer, Paris, Robert Laffont, 1980, p. 294.

ment de la petite firme alors que d'autres oublient leur projet ou créent une firme qui fermera ses portes dans un court délai.

L'analyse des situations particulières des créateurs met en évidence des différences entre la nature et l'importance des soutiens demandés.

Cette analyse est basée sur l'importance du pas à franchir entre l'activité de la firme incubatrice et celle de la firme-rejeton d'où l'on détermine le risque encouru.

En comparant le marché (produits) et les méthodes de production (technologie) de l'activité antérieure par rapport à celle de la nouvelle firme, J. Arocéna (1983) définit quatre catégories. Les conditions de démarrage seraient sensiblement différentes selon le risque encouru.

Tableau 11: Le degré de rupture de l'activité antérieure par rapport à celle de la firme créée.

Technologie Clientèle	Continuité	Rupture
	imitation adaptation	conversion mutation
semblable		
différente		

Source: J. Arocéna et al, La création d'entreprise, un enjeu local, Paris, la Documentation Française, notes et études documentaires, no 4709-4710, p. 45.

A/ L'imitation ou la reproduction.

Cette catégorie prend appui essentiellement sur les relations préexistantes, personnelles mais surtout professionnelles. Les créateurs disposant de fonds propres assez élevés, obtiennent aussi des fonds facilement de la part des proches ou des institutions bancaires si nécessaires mais utilisent peu les aides publiques.

Comme l'expérience acquise est similaire, la clientèle au départ repose sur une relation antérieure très personnalisée. Ce type de projet a le plus de chance de succès.

B/ L'adaptation.

C'est un cas intermédiaire dans cette typologie. Il comprend des relations données au départ et d'autres acquises en cours de route. Ayant peu de fonds propres et de soutien bancaire, ils exercent des activités de sous-traitance très spécifiques, comme des pièces par exemple. La clientèle est plus ou moins difficile à constituer selon la concurrence dans l'environnement des affaires.

Les probabilités de succès sont diminuées par rapport à la première catégorie.

C/ La mutation.

Dans ce cas, les créateurs s'appuient largement sur de nouvelles relations institutionnelles et en majorité professionnelle. Ils ne peuvent pas profiter des réseaux

tissés antérieurement parce que leur nouvelle situation est en rupture avec l'activité ou le marché antérieur.

Leur capacité individuelle de financement est élevée et les quelques prêts obtenus par des institutions financières sont le résultat de tactiques par moyens détournés.

Le réseau de contacts informels permet de contourner le cheminement officiel de demandes de prêts et d'influencer la décision. Mais ces créateurs financent la nouvelle firme à même les aides publiques qu'ils utilisent beaucoup, et les amis (es) de travail ou ailleurs participent aussi au financement.

L'activité choisie s'insère dans un projet global bien mûri généralement et porte sur une activité complète et à 50% nouvelle. La clientèle est construite après un départ difficile. Les cas de sous-traitance portent sur des ensembles complets.

D/ La conversion.

Cette catégorie est plutôt rare, il s'agit de créateurs qui changent de produit mais garde son réseau de distribution ou sa clientèle. Le contact avec cette clientèle s'établissant assez facilement et le caractère novateur rencontré provient de la clientèle elle-même. Le contact avec l'environnement se fait facilement parce que les créateurs étaient déjà intégrés dans un réseau commercial.

Généralement, l'existence d'un réseau d'entrepreneurs permet aux nouveaux entrepreneurs de recevoir un support suffisamment grand pour leur activité.

" Le développement économique a été très fortement influencé par un réseau d'entrepreneurs ou d'individus ayant entre-eux des liens privilégiés (...) support de toute activité entrepreneuriale".*

D. Miller (1975) a examiné l'impact du leadership économique et socio-politique de la grande "région" industrielle comprise entre Boston et Washington sur la côte nord-est américaine. Il a constaté que les réseaux entre les agents économiques sont prometteurs d'activités industrielles plus dynamiques.

" Les réseaux sont d'autant plus importants qu'ils jouent le rôle de support, de modèle et de milieu d'accueil pour une activité entrepreneuriale".**

Selon le C.E.F.A.G.I. (1976), les contacts professionnels avec des fournisseurs ou clients établis dans l'emploi occupé comme salarié dans l'entreprise incubatrice, étaient importants pour 80% des nouveaux entrepreneurs. Ces contacts étaient fréquents pour la majorité de ceux-ci lorsqu'ils étaient cadres. Il étaient donc en liens directs avec des clients lors de leur emploi antérieur, ce qui a facilité par après la constitution des réseaux de leur propre

* J.- M. Toulouse, "Entrepreneurship et développement"..., p. 22.

** Ibid.

entreprise.

De la même étude, il ressort que 52% des nouveaux créateurs d'entreprises ont eu des contacts personnels ou professionnels avec d'autres personnes dans la même situation, d'où ils estimaient retirer beaucoup (47% des cas) ou passablement (97% des cas) afin de résoudre les difficultés lors de la création.

En résumé au chapitre, les difficultés auxquelles fait face le nouvel entrepreneur touchent toutes les fonctions classiques de la gestion en général. Ces difficultés varieraient en importance au cours de la période du démarrage.

Les problèmes auxquels fait face le nouvel entrepreneur dans ses nouvelles fonctions, se résolvent grâce à l'apport extérieur de compétences et par la constitution de réseaux (marché, approvisionnements, information sur la technologie).

Les contacts antérieurs avec des clients potentiels pour les approvisionnements, la vente ou la production par sous-traitance sont utiles pour établir ses réseaux.

La rencontre d'autres entrepreneurs est recherchée et très utile pour plusieurs des nouveaux créateurs d'entreprises.

5.4 Les événements catalyseurs.

Il existe trois modes de passage vers la réalisation d'un projet de création d'une entreprise comprenant des événements catalyseurs qui précipitent la décision finale.

L'environnement professionnel a un rôle important dans le système de déclenchement.

5.4.1 Le mode traumatique ou de répulsion.

C'est un contexte de rupture avec la situation professionnelle: soit la perte de l'emploi salarié à cause d'une fermeture d'usine ou le résultat d'un licenciement individuel (Shapero, 1972, 1980; Draheim, 1972). Une telle situation a mis le cadre salarié ou l'entrepreneur latent au pied du mur.

A un degré moindre, le milieu de travail comprend des éléments de frustration qui influencent la décision finale envers la création de l'entreprise comme l'insatisfaction au travail, le manque de motivation dans des tâches routinières (75% des nouveaux entrepreneurs refusaient la routine selon le C.E.F.A.G.I., 1976).

Il y a aussi d'autres exemples comme le blocage dans l'apprentissage, une rémunération insuffisante (Hult et Odeen, 1978) ou la promotion qui tarde à venir. L'évolution

dans la carrière a été moyenne ou faible chez 75% des nouveaux entrepreneurs (C.E.F.A.G.I., 1976). Les conflits avec la direction, un milieu qui n'est plus inventif ou même le refus de l'employeur de commercialiser une découverte en milieu de travail (Susbauer, 1972; Litvak et Maule, 1976): à noter que 53% des anciens cadres croyait que l'ancien employeur n'aurait pas développé l'idée du nouveau produit, toujours selon l'étude française, sont des éléments de frustration quotidiens ou à un moment précis.

Les problèmes dans le travail touchent près de la moitié des cadres ayant décidé d'un changement majeur dans leur carrière. Toutes ces situations placent l'entrepreneur potentiel devant un choix.

Les raisons du départ de l'entreprise incubatrice figurent dans le tableau 12 de la page suivante. On remarque des différences dans les éléments justifiant le départ parmi les sept profils d'entrepreneurs les plus couramment rencontrés. Le problème dans la carrière est de loin le plus important quel que soit le type de profil considéré.

En Ecosse (Scott, 1983) comme en France (C.E.F.A.G.I., 1976), le désir de rester dans la région de la résidence actuel est très fort. Certains cadres salariés à la suite de promotion nécessitant un transfert géographique qu'ils refusent, pourraient envisager une carrière à leur compte.

Tableau 12: Les raisons du départ de l'entreprise incubatrice.

	Ancien ouvrier	Ancien ingénieur	Jeune ingénieur	Dirigeant confirmé	Cadre confirmé	Jeune technicien	Jeune commercial	TOTAL
Problème de carrière	7.5	7.5	3.0	1.5	-	1.5	3.0	24.0
Sentiment de ne plus rien apprendre et de se sentir inutile	7.5	5.0	3.0	-	4.5	1.5	-	21.5
Problème de mésentente avec le(s) supérieur(s) (ambiance de travail)	13.5	1.5	-	-	-	-	-	15.0
Obligation d'un transfert géographique	-	-	1.5	6.0	-	1.5	-	9.0
Licenciement individuel	6.0	-	-	-	-	-	-	6.0
Problème de rénumération	1.5	3.0	-	-	-	-	-	4.5
Besoin de créer une entreprise (sens inné)	-	3.0	-	1.5	-	-	-	4.5
Volonté de changement	-	-	1.5	-	1.5	-	-	3.0
Autres	4.5	3.0	3.0	-	-	1.5	-	12.5
TOTAL	41.0	23.0	12.0	9.0	6.0	6.0	3.0	100.0

Source: L'étude du C.E.F.A.G.I. a été faite par C. Buyat, G. Carnet, Les créateurs d'entreprises industrielles, Paris, 1976, annexe 1, p. 36.

Les créations d'entreprises qui sont le résultat de motivations et d'événements plutôt négatifs offrent moins de possibilités de croissance et de diversification industrielle que les facteurs positifs. En effet, une proportion plus faible de ceux qui réagissent aux éléments négatifs sont capables d'introduire une innovation dans les techniques de production ou d'exploiter un marché avec de nouveaux produits. Dans la plupart des cas, ce seront des entrepreneurs appliquant des techniques conventionnelles sur des marchés établis.

" The growing proportion of new entrepreneurs who are pushed into starting their own business will reduce rather than increase this process of innovation and the deployment of flexibility".*

Les six entrepreneurs provenant d'effets spin off en Ireland (Grande Bretagne), exprimaient une incertitude envers la carrière dans l'entreprise incubatrice ou voulaient fonder leur propre firme depuis très longtemps (rêve d'enfance) dans des proportions égales (Cogan et Onyenadum, 1981).

Shapero (1982) a classé les déplacements négatifs qui expliquent, selon lui, le plus de créations d'entre-

* M. Binks, J. Cayne, The birth of enterprise, Londres, Hobart paper 98, Institute of Economic Affairs, 1983, p. 39.

prises, selon quatre degrés d'intensité:

a/ les déplacements extrêmes qui concernent les réfugiés ou les immigrants. Ces individus ont une tendance plus élevée à ouvrir un établissement même s'ils n'ont pas, a priori, de support de la région, quoique l'entraide soit souvent développée chez certaines minorités organisées dans un espace restreint.

b/ les considérations reliées à l'emploi sont plus fréquentes. La perte d'un emploi volontairement ou non (Shapero, 1975; Boswell, 1972) ou le refus de déménager (Susbauer, 1972) sont des exemples fréquemment rencontrés de situations de cette catégorie.

c/ les insatisfactions de toutes sortes reliées au travail comme l'impossibilité d'exploiter une découverte jugée intéressante par le cadre mais trop risquée de la part de la direction.

d/ les déplacements internes à l'entrepreneur qui sont générés sans référence précise excepté au cycle de vie. C'est la période souvent nommée la "crise entre deux âges" dans laquelle les engagements passés sont remis en question et qu'il désire réaliser certaines ambitions.

" Internally developed displacements trigger some individuals to start a company without any regard to the market, the locations, the financial situation, etc. These entrepreneurs come to the decision to form a company inde-

pendant of external circumstances or events".*

L'étude de Cooper (1972) sur les motivations de trente entrepreneurs de firmes à vocation technique sur la péninsule californienne sont, en général de nature négative: forcés de quitter leur emploi (13% des cas); la frustration dans la position précédente était intense car 30% ont quitté l'entreprise incubatrice sans plans spécifiques et 40% même s'ils n'étaient pas devenus des entrepreneurs par la suite. Seulement 17% étaient satisfaits dans l'emploi précédent.

Les anciens employés en chômage depuis une certaine période ne prennent que rarement les dispositions nécessaires (seulement 3% des cas) pour créer leur propre firme (Daniel, 1972; Kahn, 1964; Herron, 1975; Hart, 1979). Toutefois, ces études comprennent une proportion élevée de travailleurs manuels, biaisant l'affirmation de la phrase précédente.

En effet, les administrateurs ou le personnel professionnel, voire les techniciens sont les plus aptes à ce genre d'action (Parker, 1971).

Ainsi, sur les quarante fondateurs répertoriés parmi

* A. Shapero. " The process of technical formation in a local area", A.C. Cooper, J. Komives (éds.), Technical entrepreneurship: a symposium, Milwaukee (Wisconsin), Center for Venture Management, 1972, p. 80.

les anciens chômeurs dans la Northern Region en Angleterre, la majorité a occupé des postes élevés en gestion (37% des créations); les autres postes importants occupés dans l'emploi salarié précédent sont par ordre décroissant: un rôle de supervision ou de contremaître (15%), représentants des ventes (12.5%), commerçants (10%). Les ouvriers manuels ne comptaient que pour 5% du total observé de création (Johnson, 1981) confirmant les autres études mentionnées).

5.4.2 Le mode décisionnel ou de saisie d'une opportunité.

La découverte d'une innovation commerciale, technique ou administrative dans le milieu du travail salarié ou par le biais de contacts dans le réseau professionnel, permettent des opportunités que saisiera l'entrepreneur potentiel.

La découverte du produit précède souvent l'idée de créer la firme (70% des cas selon le C.E.F.A.G.I., 1976). De plus, il semble que la concrétisation du projet se fasse très rapidement.

En effet, le temps qui s'écoule entre le choix d'un créneau et la création de la firme est inférieur à une période de six mois chez 62% d'entre-eux selon l'étude française de 1976.

Un autre fait important est la découverte d'un associé prêt lui aussi à faire un changement fondamental dans sa car-

rière. Il semble que les fondateurs en équipe entrepreneuriale soient devenus une caractéristique nouvelle lors des créations récentes (Tyebjee et Albert, 1980; Cooper et Albert, 1977; Cross, 1981; Murray, 1983).

L'équipe entrepreneuriale (deux membres ou plus), permet un meilleur équilibre dans la gestion si les compétences sont complémentaires. Un entrepreneur seul est plus susceptible d'avoir des limites dans ses compétences et/ou de manquer de temps pour assumer toutes les responsabilités..

" They also provide psychological support at a time when the individual may be wondering whether he is taking the right step".*

Les stimuli positifs ont statistiquement une importance moindre avec 30% des cas de création en France (C.E.F.A.G.I. 1976) et en Ireland au Royaume-Uni (Murray, 1983). Par contre le mode décisionnel est celui qui domine à Gnosjö, en Suède (Hult et Odeen, 1978).

Certains stimulants sont particulièrement critiques sur la formation de petites sociétés comme la possibilité immédiate de contrats ou une demande pressante pour une activité techniquement faisable. Par exemple, un projet de nouveau produit dont les chances de succès sont élevées ou

*

A.C. Cooper, " Technical entrepreneurship: what do we know?", R&D Management (février 1973), p. 45.

encore la disponibilité immédiate d'une source de financement important. L'individu est alors plus porté à fonder son entreprise s'il lui apparaît plus élevée la vraisemblance d'une telle conduite.

5.4.3 Rôle de l'environnement dans le déclenchement.

Le système de déclenchement repose sur le champ d'action réel du créateur, c'est-à-dire le tissu quotidien de ses activités ~~et de~~ ses contacts au travail ou à l'extérieur.

Le responsable de la création prévilégie les éléments qui ont eu un rôle positif et maîtrisable par lui dans ses fonctions de l'emploi précédent.

Le seul élément extérieur est la crise économique qui favorise la restructuration, les **relocalisations** comme les créations et fermetures d'usines, entraînant la mobilité ou les déplacements forcés et, à l'extrême, le licenciement et le chômage. La situation économique est donc l'intrusion dominante qui affecte le système de déclenchement à la fois comme sources de contraintes et en même temps comme générateurs de situations difficiles dont une issue est la création, lorsque les dispositions de base sont présentes.

Le système de déclenchement s'insère dans une structure socio-économique précise. Arocéna et al (1983) distinguent trois types d'agents économiques qui ont un poids détermi-

nant sur le développement de la région.

a/ la grande bourgeoisie industrielle et bancaire située dans une structure économique diversifiée où se retrouvent les phénomènes de concentration d'activités manufacturières en quelques établissements avec des activités complémentaires (concurrence forte).

Le système de déclenchement des nouveaux entrepreneurs qui sont marginaux dans une structure économique de la sorte, est constitué des atouts personnels et professionnels avant tout, ceux-ci étant acquis parmi les différentes positions dans les emplois salariés occupés dans les années passées.

Les nouveaux entrepreneurs se fient davantage à leurs compétences et aux institutions régionales de promotion et d'aide à l'entrepreneurship.

b/ une bourgeoisie axée principalement sur la reproduction d'une activité industrielle dominante; la survie de la région dépendra de la continuité des activités complémentaires et créneaux de la branche industrielle dominante. Le tissu industriel homogène fortement structuré autour de cette activité constituera le point de référence pour le créateur.

Dans cette structure manufacturière, le projet de création s'insère dans le milieu naturel et quotidien du promoteur. Les relations sociales ainsi que le vécu profession-

nel repose sur une longue expérience dans l'industrie dominante. La fragmentation des entreprises existantes ou incubatrices libère un certain nombre d'individus qui seront tentés de perpétuer la dominance de l'activité dominante.

Les innovations dans les produits ou les méthodes de production se feront vraisemblablement à même l'industrie dominante, qui s'insère mieux dans la vocation industrielle de la région plutôt qu'à une activité aux antipodes de celle-ci. A un niveau intermédiaire, ils choisiraient une activité correspondant à leurs expériences dans une industrie connexe.

En général, la concrétisation des projet dans ce cas-ci reposera sur une compétence technique qui inciterait les nouveaux entrepreneurs à se lancer dans l'activité qu'ils maîtrisent le mieux et dont les chances de réussite sont, en théorie plus élevées.

Toutefois, l'activité dominante (et non pas dominée) sur un site a pour effet d'induire de nombreuses autres créations du même type, dans cette activité ou autour de celles-ci, rendant la région vulnérable aux cycles d'une seule industrie.

De plus, la multiplication d'entreprises alors ne correspond plus à l'existence d'un marché. C'est ainsi que par un phénomène cumulatif, un nombre important de créations dans

segment de marché constitue à lui seul, un facteur incitatif à la création d'autres entreprises dans le même secteur industriel et dans le même lieu géographique (effets d'agglomération et du fractionnement des firmes incubatrices existantes).

Ce phénomène d'imitation de l'innovateur par ses concurrents a déjà été mis en relief par Schumpeter (1950).

c/ les situations où le processus de développement est provoqué de l'extérieur par des organismes d'expansion et de promotion économique et sociale dans des régions peu industrialisées.

Le système de déclenchement est faible. Un travail ne procurant pas des revenus intéressants pousserait des gens comme les artisans ou les agriculteurs à se lancer en affaires sur une base industrielle.

L'action de ces institutions prend deux formes:

- création d'un milieu favorable: infrastructure de base, main d'oeuvre à bon marché disponible et idéologie d'une petite bourgeoisie industrielle (Lavertue, 1981).

- information, conseil et administration des subventions disponibles et accordées. L'organisme de développement qui est très dynamique, joue un rôle accru sur l'émergence d'entreprises dans un milieu réceptif.

Dans les deux premiers systèmes de déclenchement, les

réseaux institutionnels ou publics reconnus traditionnellement comme des stimulants pour l'entrepreneurship influencent peu, du moins en France, le démarrage d'une firme industrielle (Arocéna et al, 1983; C.E.F.A.G.I., 1976).

Cette dernière enquête montre que sans incitation externe, 80% des créateurs d'une entreprise auraient tout de même agi mais 75% avaient très peu de connaissances des moyens d'aide existants... Les organismes publics en France, assistent financièrement seulement les anciens ingénieurs avec une scolarité élevée.

Par contre, d'autres auteurs (Draheim, 1972; Shapero, 1972; Hollingsworth et Hand, 1979) en étudiant les comportements d'entrepreneurs exploitant une nouvelle firme technique concluent que les aides gouvernementales sont importantes.

Au Québec, les subventions ont rendu possible 5% des créations récentes (Major et Martin, 1981). Mais il faudrait tenir compte de ce facteur en relation avec d'autres.

D'un autre côté, Chicha et Julien (1979) ont souligné le fait que peu de firmes existantes avaient fait appel à l'assistance gouvernementale (surtout des prêts), pour la période de 1972 à 1978 à cause des complexités administratives (48% des cas) ou tout simplement le manque d'intérêt manifesté par les entrepreneurs en Mauricie, sur les aides.

Les aides extérieures comme les subventions gouverne-

mentales ont un poids différent selon la capacité initiale de financement du candidat et son intégration à des réseaux. Il est raisonnable de supposer que le recours à ces aides extérieures sera plus fréquent s'il y a des organismes pour en faire la "publicité" et que les entrepreneurs latents manquent de moyens financiers et d'information ou de conseils en gestion (aide en consultation).

CONCLUSION

Au terme de ce mémoire de recherche, certaines constatations apparaissent plausibles à propos des conditions d'émergence de l'entrepreneurship dans le contexte régional.

La littérature sur le sujet permet de mettre en évidence certains facteurs dits "contextuels" et "structurels" qui affectent l'offre et la demande d'entrepreneurship.

Selon le modèle proposé, la distribution des entrepreneurs en puissance au sein d'une région obéit à des règles déterminées par quatre composantes: personnelle, professionnelle, socioculturelle et économique. Ces composantes déterminent à la fois les motivations de base, la capacité de l'individu à assumer de nouvelles fonctions et finalement le support de l'environnement.

Il semble que les besoins d'autonomie et de réalisation soient des motivations essentielles et que l'entrepreneur potentiel soit le résultat de son environnement.

En effet, l'environnement influence non seulement la compétence acquise dans les différents postes de travail mais encore la volonté de créer une entreprise. De plus, la taille de l'entreprise incubatrice est un déterminant majeur de la compétence et de la capacité du candidat à rencontrer les exigences nécessaires pour la faisabilité

d'une action entrepreneuriale.

Les valeurs socioculturelles ont un rôle actif dans la valorisation des modèles et des fonctions de l'entrepreneur, incitant certains individus à rechercher cette position plutôt qu'un emploi salarié.

La présence d'entrepreneurs ayant réussi dans différentes régions laisse croire à une distribution abondante du potentiel entrepreneurial. Cependant, la grande diversité des expériences locales suggère que les conditions d'émergence (et de succès) des entreprises varient grandement.

Dans un premier temps, quatre séries de facteurs pré-requis ont été identifiées pour permettre d'expliquer la naissance d'un projet chez un entrepreneur potentiel ou tout simplement l'existence de créateurs en herbe sans projet précis sur un territoire.

Afin de minimiser les risques associées à la décision envers une création d'entreprise, l'étape de l'incubation est une période nécessaire pour la fermentation d'un projet. En effet, les entrepreneurs ont trouvé généralement leur inspiration dans les différents postes de travail occupés et l'entreprise créée (firme-rejeton) est le résultat de la fragmentation d'une entreprise existante.

Dans un deuxième temps, il y a quatre autres séries de facteurs qui conduisent directement à la naissance d'une pe-

tite entreprise manufacturière.

Alors que les droits d'entrée déterminent le déséquilibre sectoriel en entrepreneurship plutôt que l'esprit d'entreprise et que les facteurs traditionnels de la localisation ont un rôle assez limité en général, les événements catalyseurs sont probablement ceux qui ont le plus d'influence dans la décision.

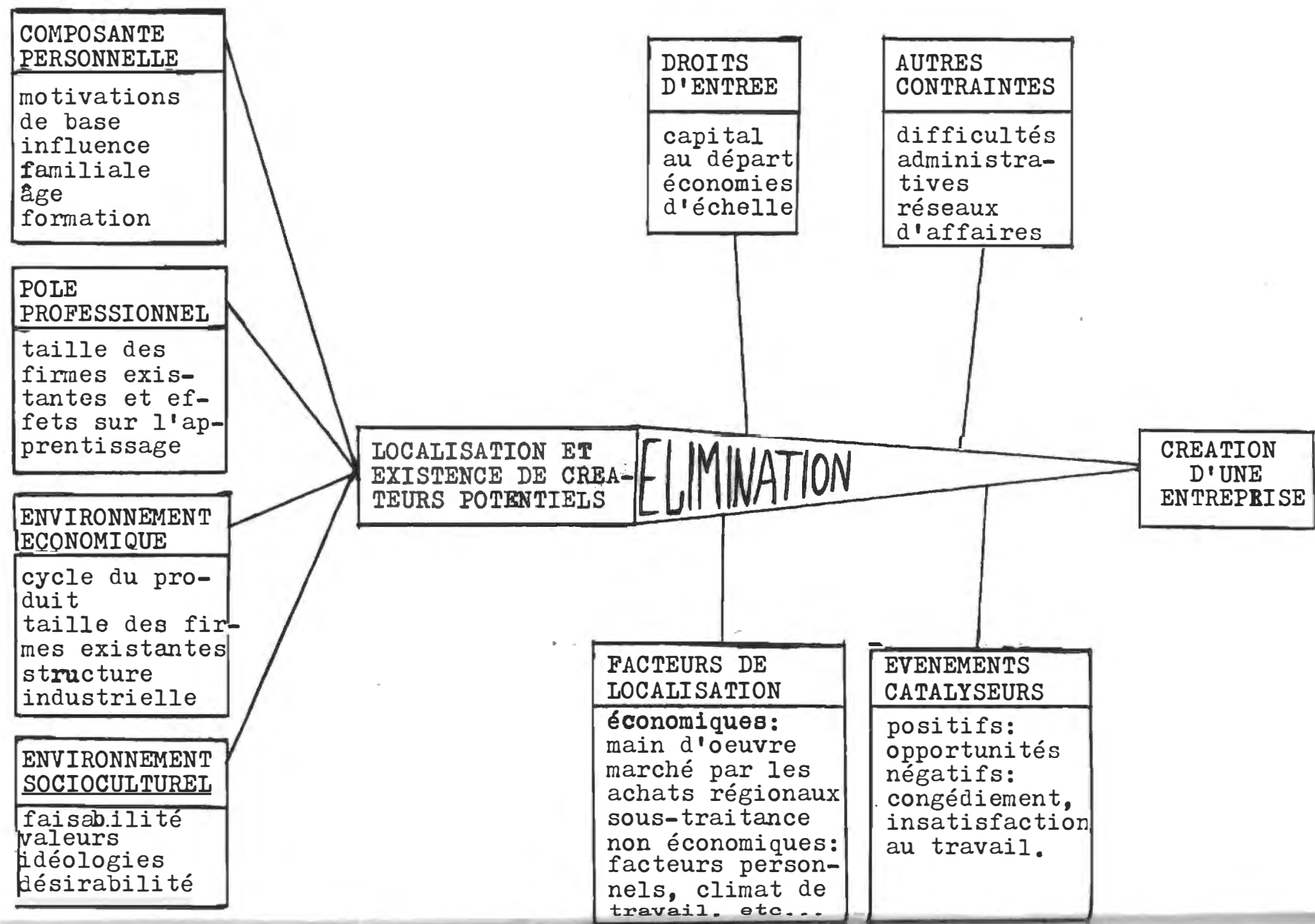
Souvent, la fondation d'une firme se concrétise parce que l'individu n'avait pas le choix. Le licenciement, la frustration au travail ou, au contraire, l'existence d'un marché inexploité, la découverte d'une innovation poussent celui-ci à précipiter sa décision.

Entre temps, de nombreux candidats se sont désistés parce que l'environnement n'était pas favorable.

Le modèle final proposé tient compte des considérations précédemment décrites.

Les composantes de base comme les facteurs d'élimination de créateurs potentiels donnent une bonne idée de tous les facteurs à considérer pour expliquer le phénomène multidimensionnel et fort complexe de la création d'un établissement manufacturier dans un contexte régional.

ANNEXE 1: Le modèle final proposé.



LEXIQUE

CREATION EX NIHILO

Le terme ne comprend que les entreprises entièrement nouvelles qui ont au moins 5 employés au départ.

Les firmes fermées et remises en état de fonctionner, les succursales d'autres firmes totalisant dans leur ensemble plus de 200 employés ou même les fusions, les changements de propriété sont exclus de ce rapport car elles touchent une logique différente.

Donc, les créations issues de l'entrepreneurschip régional (frontière administrative), sont les seules considérées et le plan général s'applique à celles-ci.

Synonymes: Apparition, naissance, fondation, origine, conception, début, commencement, formation, instauration, genèse, élaboration, lancement.

ENTREPRISE

Le mot est pris dans le sens précis d'établissement autonome ou comme faisant parti d'un ensemble de firmes appartenant au même propriétaire (actionnaire majoritaire) dont le total ne dépasse pas les 200 employés.

Synonymes: Firme, (les) affaires, manufacture, usine, exploitation, établissement, société, compagnie.

ENTREPRISE INCUBATRICE

C'est la firme qui permet le mûrissement des projets alors que les cadres acquièrent une expérience telle qu'ils peuvent envisager de créer une entreprise parce qu'ils détiennent les compétences nécessaires au rôle assumé par l'entrepreneur. C'est la firme d'où provient le nouvel entrepreneur.

Synonymes: Firme embryonnaire, pépinière.

EFFET SPIN OFF

C'est le mouvement dynamique et le résultat final du processus de fermentation du projet qui aboutit à une création d'entreprise. Les cadres salariés d'une entreprise incubatrice quittent celle-ci pour se lancer à leur compte dans un marché et/ou une technologie semblables ou **identiques** à l'entreprise quittée.

Dans un sens strict, il ne s'agirait que des cas de firmes à technologie et produits identiques (imitation) mais le terme est pris dans son sens large englobant les trois autres possibilités qui sont la reconversion, l'adaptation et la mutation (la plus innovatrice).

Synonymes: Effet-toupie, fractionnement, firme-rejeton.

FIRMES TRADITIONNELLES

Celles dont le facteur de production principal est la main d'oeuvre (industries faibles en technologie). Ces industries sont fortement approvisionnées en technologie par d'autres industries.*

Les secteurs aliments et boissons, le tabac, le cuir, les textiles, la bonneterie, le vêtement, le bois, le meuble, l'imprimerie appartiendraient à cette catégorie.

FIRMES A VOCATION TECHNIQUE

Celles qui ont une intensité en capital plus élevée que les firmes traditionnelles et ont tendance à s'approvisionner, en partie, de technologies inventées à même leur industrie.*

Les secteurs du caoutchouc et plastique, les pâtes et papiers, la fusion des métaux, les produits métalliques, la machinerie, les industries du transport, chimiques, du pétrole et charbon et des minéraux non métalliques et, en partie les industries électriques.

* Définition de F. Martin, "Les flux technologiques interindustriels: une analyse exploratoire du potentiel canadien", L'Actualité économique, vol. 58, no 5, p. 263.

FIRMES DE HAUTE TECHNOLOGIE

Industries dont les dépenses en R & D et le nombre d'employés hautement qualifiés dépassant deux fois la moyenne.* Ce sont les sous secteurs: industries pharmaceutiques (secteur 19), les turbines, engins, avions et pièces d'avions (secteur 15), les composantes électroniques, ordinateurs, appareils de distribution électrique, appareils de télécommunications, équipements photographiques (secteur 16), l'instrumentation scientifique et équipement de bureau (secteurs 16 et 20).

A noter que les deux dernières catégories seront unies sous le terme " vocation technique " pour le mémoire.

* Cette définition de Vinson et Harrington (1979) est citée par R. Miller, "L'émergence des firmes...", p. 39.

BIBLIOGRAPHIE

- ABERNATHY, William J., Utterback, James M. " A dynamic model of process and product innovation by firms" Ds Omega. Vol 3, 1975. PP 639-656.
- ALDRICH, Howard E. Organizations & environments. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1979. PP28-30, 56-73, 161-181.
- AROCENA, José et al. "La création d'entreprise: un enjeu local. Notes et études documentaires. no 4709-4710, Paris, La Documentation Française, 1983. 121P.
- BADE, Franz-Josef. "Locational behaviour and the mobility of firms in West Germany ". Ds Urban Studies . Vol 20, no 3 , août 1983. PP 279-292.
- BAIN, Joe Staten. Barriers to new competition. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1956. 329P.
- BAROUIN, Daniel, Fracheboud, Patrick. "Les PME en Europe et leur contribution à l'emploi" Ds Notes et études documentaires. no 4715-16. Paris, La Documentation Française, 29 avril 1983. PP31-41.
- BARRAUX, Jacques. " Entreprises françaises; en pleine crise de natalité. Ds Entreprise.898, 24 novembre 1972. PP 116-123.
- BEARSE, Peter J. " A study of entrepreneurship by region and SMSA size". Ds VESPER, Karl H.(éd.) Frontiers of entrepreneurship research. Wellesley, Mass.: Center for Entrepreneurial Studies, 1982. PP 78-112.
- BEAUSEJOUR, René et al. ' Le développement et le soutien à l'entrepreneurship'. Trois-Rivières, C.Q.T.R., travail de classe ADM 6001. Département Administration

et économique, automne 1981. 93P.

BECKMANN, Dale M et al. Small business management: Concepts and cases. Toronto, John Wiley & sons, 1982. PP 11-19.

BENOUN, Marc, Sénicourt, Patrick. L'aide à la création et au développement des entreprises nouvelles, comparaison internationale. Paris, études pour le F.N.E.G.E. et E.S.C.P., 1980. 482P.

BENOUN, Marc, Sénicourt, P. "Création d'entreprise: à la recherche d'une politique" Ds Futuribles. nov. 1981 PP 3-19

BERRY, Brian J.L., Kasarda, John D. Contemporary urban ecology. New York: MacMillan publishing, 1977. PP 271-304.

BERTOLINI, G., Tudway, R. "Créations d'entreprises et créations d'emplois" Ds Economie et Humanisme. 263 Janv/fév 1982. PP 16-28

BINKS, Martin, Cayne, John. The birth of enterprise. London, Hobart paper 98, Institute of Economic Affairs, 1983. PP 10-100.

BIRCH, David L. The job generation process. M.I.T. Cambridge, Mass.: Center for Regional and Neighborhood Change, 1979.

BIRCH, David L. "Who creates jobs" Ds The Public Interest. no 65, hiver 1981. PP 3-14

BOSWELL, Jonathan. The rise and decline of small firms. London, Engl.: George Allen & Urwin, 1972.

BRADEN, Patricia L. Technological entrepreneurship. University of Michigan, Michigan business report no 62, 1977. PP 2-34.

- BROCKHAUS, Robert H . The psychology of the entrepreneur"
Ds KENT, C.A., Sexton,D.L., Vesper, K.H. Encyclope-
dia of entrepreneurship. Englewood Cliffs, N.J.:Pren-
tice-Hall, 1982. PP 50-57.
- BROUILLETTE, Normand. 'Le déclin industriel de Shawinigan'
Québec, Université Laval, mémoire de thèse, 1972. PP74-
76.
- BROUILLETTE, Normand. "Les liaisons interindustrielles de
la région Mauricie-Bois Francs" Ds Cahiers de géogra-
phie du Québec. Vol 26, no 62, (avril 1982), PP 65-87.
- BRUCE, Richard. The entrepreneur. Bedford, Libertarian
Books ltd, 1976. PP47-50, 60-62.
- BRUUN, M.O. "Danish entrepreneurs" mars 1978. Ds BENOUN, M.,
Sénicourt, P. L'aide à la création et au développe-
ment des entreprises nouvelles..., op cit, 1982. PP205-
208.
- BRUYAT, C., Carnet, G. . Les créations d'entreprises indus-
trielles. Paris, étude pour le C.E.F.A.G.I., 1976.
vol 1:55P et annexe: 66P.
- BULLOCH, J. F. The vital role of small scale enterprise in
job creation and business development. 6th internatio-
nal symposium on small business. Berlin, 1979.
- CAHIER, Michel. Les impatients ou la folie de créer. Paris,
Robert Laffont, 1980 dont les annexes sur les études
de l'A.N.C.E.(1980) A.N.S.D.R.(1980).
- CARROLL, John H. The philippino manufacturing entrepreneur.
Ithaca, N.-Y.: Cornell University Press, 1965.
- CASSON, Mark C. The entrepreneur. Oxford, Martin Robertson
& Co ltd, 1982. PP 298-301, 387-390.

- CHAMARD, John et al. "A taxonomy of factors affecting entrepreneurship entry". International Council for small business conference papers. Canadian conference. Vancouver. Avril 10-11, 1981. PP18-19.
- CHAMARD, John et al. "Entrepreneurial motivation: some evidence to contradict McClelland" Ds Journal of small business Canada. Vol 1, no 1, été 1983. PP 18-23.
- CHICHA, Joseph, Julien, Pierre-André. 'La stratégie des PME et leur adaptation au changement'. Trois-Rivières, U.Q.T.R., Département d'Administration et d'Economique, L.A.P.E.D.I.M. 30 avril 1979.
- COCHRAN, T.C. "Entrepreneurial behavior and motivation". Ds HARVARD UNIVERSITY RESEARCH CENTER IN ENTREPRENEURIAL HISTORY. Change and the entrepreneur. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1949.
- COGAN, D.J., Onyenadum, E. "Spin-off companies in the Irish electronic industry". Ds Journal of the Irish business and administrative research. Vol 3, no 2, octobre 1981. PP 3-15.
- COLE, Arthur. Business enterprise and its social setting. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1959. PP 147-149.
- COLLINS, L. Industrial migration in Ontario. Statistiques Canada, Ottawa, 1972.
- COLLINS, Orvis, Moore, D.G. The organization makers. N.-Y.: Appleton-Century-Crofts, 1970.
- COLLINS, Orvis F., Moore, D.G., Unwalla, D.B. The entreprising man. East Lansing, Michigan State University Press, 1964.
- COOPER, Arnold C. "The Palo Alto experience". Ds Industrial Research, Mai 1970a PP58-60.

- COOPER, Arnold C. "Entrepreneurial environment". Ds Industrial research. Septembre 1970 b. PF74-76.
- COOPER, Arnold C. The founding of technology-based firms. Milwaukee, Wisc.: The Center for Venture Management, 1971. 63P.
- COOPER, Arnold C. "Incubator organizations and technical entrepreneurship". Ds COOPER, A.C. Technical entrepreneurship: a symposium. Milwaukee, Wisc.: The Center for Venture Management, 1972. PP108-125.
- COOPER, Arnold C. "Technical entrepreneurship: what do we know?". Ds Research & Development management. Vol 3, no 2, février 1973. PP59-64.
- COOPER, Arnold C., Bruno, Albert V. "Success among high-technology firms". Ds Business horizons. Avril 1977. PP16-22.
- COUROUBLE, Jeanne. Créer sa société. Verviers, collection Marabout service, 1982. PP 10-17, 157-161.
- CROSS, Michael S. New firm formation and regional development. Hampshire, Engl.: Gower House, 1981.
- D'AMOURS, Alban. Les facteurs de localisation industrielle de l'Estrie. Sherbrooke, Université de Sherbrooke, 1972. PP18-19, 132-138.
- DANILOV, Victor J. "Research park and regional development". Ds COOPER, A.C. Technical entrepreneurship: a symposium, op cit, 1972. PP96-107.
- DEEKS, John. The small firm owner-manager. Entrepreneurial behavior and management practice. N.-Y.: Praeger publ. 1976. PP 104-127, 289-312.
- DEPARTMENT OF INDUSTRY. Job creation in British manufacturing industry: employment size by size of establishment and by region. 1981.

- DOUGLASS, M.E. "Entrepreneurial education level related to business performance". Ds Academy of management proceedings, 1976. PP
- DRAHEIN, Kirk P. "Factors influencing the rate of formation of technical companies".Ds COOPER, A.C. Technical entrepreneurship: a symposium, op cit, 1972.PP3-27.
- FAGG, J.J. "A re-examination of the incubator hypothesis: a case study of Greater Leicester".Ds Urban studies.17, 1980. PP 35-44.
- FLORIOT, Jean-Louis. "Innovation et création d'entreprise". Ds La Revue de l'Entreprise.No 7, juin 1977. PP56-59, 60-63.
- FORSETH, D. A. 'The role of government-sponsored research laboratories in the generation of new enterprises-a comparative analysis' SM Thesis. Cambridge, Mass.: M.I.T. Sloan School of Management, 1966.
- FORTIER, Jacques. 'Entrepreneurship en Mauricie-Bois Francs' Trois-Rivières, U.Q.T.R., Département d'Administration et d'Economie, travail de classe ECN- , avril 1981 71P.
- FORTIER, J., Beausoleil, S. 'Le dynamisme régional: Beauce versus Mauricie'. Trois-Rivières, U.Q.T.R. Département d'administration et d'économie, travail de classe ADM-6002, avril 1982. 56P.
- FRIEDMANN, John. Regional development in post industrial society: some policy considerations. Boston, M.I.T., Nations Manpower Revolution, 1964.
- GARVIN, David A. "Spin-off and the new formation process". Ds California management review. Vol XXV, no 2, janvier 1983. PP 3-20.

- GASSE, Yvon. "Elaborations on the psychology of the entrepreneur". Ds KENT, C.A., Sexton, D., Vesper, K.H. Encyclopedia of entrepreneurship. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1982. PP63-71.
- GASSE, Yvon. Entrepreneurial characteristics and practices: a study of small business organizations and their effectiveness in different environments. Sherbrooke, Université de Sherbrooke, 1977. 434P.
- GENDARME, René. Analyse économique régionale. Paris, édition Cujas, 1976. PP 428-431.
- GORB, Peter et al. Small business perspectives. London, England, London business school, Armstrong publishing, 1980 PP18-24.
- GREENBERG, Michael R. Readings in urban economics and spatial patterns. N. J. 1974. PP142-153.
- GREENHUT, M.L. Plant location in theory and in practice. Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1956.
- GREENHUT, M.L., Colberg, M.R. Factors in the location of Florida industry. Tallahassee, Florida, Florida University State, 1962. PP 58-81.
- GUDGIN, Graham. Industrial location processes and regional employment growth. Westmead, Engl.: Saxon House, 1978. PP 91-169, 197-233.
- HAGEN, Everett E. On the theory of the social change. How the economic growth begins. Homewood, Ill.: Dorsey Press, 1962. PP240-247.
- HAGEN, Everett E. Economie du développement. Paris, Economica, 1982. PP 263-283.
- HARVEY, Pierre, "Entrepreneurship: résultat d'un colloque". Ds Développement Québec. Vol 3, no 12, décembre 1976.

PP8-17.

HAYES, R.H., Wheelwright, S.C. "Link manufacturing process and product life cycles".Ds Harvard Business review. janv./fév. 1979. PP 133-140.

HERRON, F. Labour market in crisis. London, Engl.: MacMillan, 1975.

HOFFMAN, Gary. "Role of financial community in the formation, growth and effectiveness of technical companies...".Ds COOPER, A.C. Technical entrepreneurship: a symposium, op cit, 1972. PP 165-188.

HOLLINGSWORTH, Thomas A., Hand, H.H. A guide to small business management: text and cases. Philadelphia, Saunders, 1979. 446P.

HORNEDAY, J.A., Bunker, C.S. "The nature of the entrepreneur". Ds Personnel psychology. Vol 23, no 1, 1970. PP50-55.

HULT, Magnus, Odeen, G.(1978) "La commune de Gnosjö: un cas de micro-climat favorable à la création d'entreprise". Ds BENOUN, M., Sénicourt, P. L'aide à la création et au développement des entreprises nouvelles: comparaison internationale, op cit, 1980. PP 245-247, 279-288.

JOHNSON, P. "Unemployment and self-employment: a survey". Ds Industrial relations journal. Vol 12, no 5, sept./oct. 1981. PP 5-14.

JOHNSON, P.S., Cathcart, D.G. "The founders of new manufacturing firms: a note of the size of their incubator plants". Ds Journal of industrial economics. Vol. XXVIII, no 2, décembre 1979 a. PP219-224.

JOHNSON, P.S., Cathcart, D.G. "New manufacturing firms and regional development: some evidence from the Northern Region". Ds Regional Studies. Vol. 13. 1979b. PP269-280.

- KAHN, H.R. Repercussions of redundancy: a local survey. London, Engl.: Allen & Unwin, 1964.
- KATONA, G., Morgan, I. "The quantitative study of factors determining business decisions". Ds Quarterly Journal of Economics. Février 1952. PP 67-90.
- KILBY, Peter (éd.) Entrepreneurship and economic development. Toronto, Collier-MacMillan, 1971. PP 6-30.
- KIMBERLEY, John, Miles, Robert H. et al. (éds). The organizational life cycle. Washington, Jossey-Bass publ., 1980. PP 84-88.
- KLAASEN, L.H. Méthodes de sélection d'industries pour les régions en stagnation. Paris, O.C.D.E., collection développement des possibilités d'emploi, 1967. Vol 2. 120P.
- KLEIN, Juan-Luis. "Formation et partage de l'espace régional: le coût du travail et le déploiement de l'industrie dans la région de Québec". Ds Cahiers de géographie du Québec. Vol 24, no 63, décembre 1980. PP 429-445.
- KOMIVES, JOHN L. "A preliminary study of the personal values of high-technology entrepreneurs". Ds COOPER, A.C. Technical entrepreneurship: a symposium, op cit, 1972. PP 231-252.
- KORMAN, Abraham K. Organizational behavior. Englewood Cliffs N.-J.: Prentice-Hall, 1979.
- LAUFER, Jacqueline. "Comment on devient entrepreneur". Ds Le Management. Janvier 1974. PP 46-51.
- LAUFER, Jacqueline. "Comment on devient entrepreneur". Ds Revue française de gestion. novembre 1975. 1 11-23.
- LAVERTUE, Robert. 'Région, classes sociales et industrie: la question beauceronne'. Québec, Université Laval, Département de géographie, notes et documents de re-

- cherche no 15, thèse de maîtrise, mars 1981.141P.
- LILES, Patrick R. New business ventures and the entrepreneur. Homewood, Ill.: Irwin, 1974. PP 1-15.
- LIPSET, S.M., Solari, A. (éds) Elites in Latin America. N.-Y.: Oxford University, 1967.
- LITVAK, Isaiah I., Maule C.J. Canadian entrepreneurship: a study of small new established firms. Ottawa, Department of Industry, Trade and Commerce, 1971.
- LITVAK, Isaiah I., Maule, C.J. "Branch plant entrepreneurship". Ds The Business Quarterly. Vol 37, no 1, printemps 1972. PP 44-53, 77-78.
- LITVAK, Isaiah I., Maule, C.J. "Profiles of technical entrepreneurship: some perspective". Ds The Business Quarterly. Vol 39, no 2, été 1974. PP 44-49.
- LUTTRELL, W.F. (1962) Factory location and industrial movement. cité dans KLAASEN, L.H., op cit, 1967. PP 38-40.
- MAHAR, James F., Coddington, Dean C. "The scientific complex: proceed with caution". Ds Harvard Business Review. Janv./fév. 1965. PP
- MAHER, Kurt, Golstein, Sydney. The first two years: Problems of small firm growth and survival. US Government Printing Office. Washington D.C., 1961.
- MARTIN, R., Fryer, R.H. Redundancy and paternalist capitalism: a study in the sociology of work. London, Engl.: Allen & Unwin, 1973.
- MCCLELLAND, David S. The achieving society. N.-Y.: D. Van Nostrand Co, 1961, 1967.
- MCClelland, David S., Winter, D.G. Motivating economic achievement. N.-Y.: Free Press, 1971.

- McLOUGHLIN, P.J. "Community considerations as location attraction variables for manufacturing industry". Ds Urban studies. Vol 20, juillet 1983. PP359-363.
- McMILLAN, T.E.jr. "Why manufacturers choose plant location vs determinants of plant locations?". Ds Land economics. Vol XLI, no 3, août 1965. PP 239-246.
- MILLER, Danny. 'The correlates of entrepreneurship in 3 types of firms'. Montréal, rapport de recherche no 81-03, H.E.C., février 1981. PP1-4.
- MILLER, Delbert C. Leadership and power in Bos-Wash megalopolis: environment, ecology and urban organization. Toronto, John Wiley & sons, 1975. 418P.
- MILLER, Roger. "L'émergence des firmes de haute technologie". Ds Gestion. Revue internationale de la gestion. Vol 8, no 4, novembre 1983a. PP 38-47.
- MILLER, Roger. The process of emergence of high-technology firms. Boston, Funds for International Affairs, 1983b.
- MILLER, Willard E. Manufacturing: a study of industrial location. University Park, Pennsylvania State University Press, 1977. 286P.
- MURRAY, John. "In search of entrepreneurship". Ds Journal of the Irish business and administrative research. Vol 3, no 2, octobre 1981. PP 41-55.
- MURRAY, John. "Entrepreneurship and innovation: some research findings". Ds Journal of the Irish business and administrative research. Vol 5, no 1, avril 1983. PP20-30.
- NAUMES, William. The entrepreneur manager in the small business. Mass.: Addison-Wesley publ. co., 1978. PP26-28, 32-38, 170-176.

- NEUREUTHER, Bruno. "Les possibilités et les limites de la formation dans le domaine de la création d'entreprise". Ds Enseignement et Gestion. no 11, automne 1979. PP7-13.
- NEUTZE, G.M. "Major determinant of location patterns". Ds Land economics. Vol XLIII, no 2, mai 1967. PP227-231.
- NISHIOKA, Hisao, Krumme, Gunter. "Location conditions factors and decisions: an evaluation of selected locations surveys". Ds Land Economics. Vol XLIX, no 2, mai 1973. PP 195,205.
- NORTHAM, Roy M. Urban geography. N.-Y.: John Wiley & sons, 1979. PP 396-398.
- OAKLEY, R.P. High-technology industrial and industrial location. Hampshire, Engl.: Gower House, 1981. 134P.
- OXENFIELDT, A.R. New firms and free enterprise. Wash.,: American Council on Public Affairs, 1943.
- PARIEK, U., Nadkarni, M. "Development of entrepreneurship: a conceptual model". Ds RAO, T.V., Pareek, U. Developing entrepreneurship: a handbook. New Delhi, Learning System, 1978. PP 30-40.
- PENNINGS, Johannes M. "Environmental influences on the creation process". Ds KIMBERLEY, J.R., Miles, R.H. et al(éds) The organizational life cycle, op cit, 1980. PP135-160.
- PENNINGS, Johannes M. "The urban quality of life and entrepreneurship". Ds Academy of management journal. Vol. 21, no.1, 1982a. PP 63-79.
- PENNINGS, Johannes M. "Elaboration on the entrepreneur and his environment". Ds KENT, C.A., Sexton, D., Vesper. Encyclopedia of entrepreneurship, op cit, 1982b. PP 7-315.

- PENNINGS, Johannes M. "Organizational birth frequencies: an empirical investigation". Ds Administrative science quarterly. 29, 1982c. PP120-144.
- PENNINGS, Johannes, MacMillan, I.C. "The urban quality of life and entrepreneurship: subjective vs objective criteria". Ds VESPER, K.H. Frontiers of entrepreneurship studies, op cit, 1982. PP 142-152.
- PERREAULT, Yvon, Dell'Aniello, Paul et al. Histoire d'entrepreneurs québécois: un chemin qui mène à la réussite. Ottawa, Programme de Formation de l'Homme d'Affaires P.M.E. inc, 1983. 59P.
- PETERSON, Rein. PME pour une économie équilibrée. Montréal, Cercle du Livre de France ltée, 1978. PP25-38.
- PREVOST, Paul. 'Les dimensions de l'entrepreneurship'. Montréal, H.E.C., cahier de recherche, Laboratoire d'Etudes économiques et régionales, 1976. 10P.
- ROBERTS. E.B. "Entrepreneurship and technology: a basic study of innovators...". Ds Research Management. Vol. XI, no. 4, 1968. PP.
- ROBERTS, E.B. "Entrepreneurship and technology". Ds GRUBER, W. , Marquis, D. (éds). Factors in the transfert of technology. Cambridge, Mass.: the M.I.T. Press, 1969. PP 340-348..
- ROBERTS, E.B., Wainer, H.A. "Some characteristics of technical entrepreneurs". Ds I.E.E.E. Transactions on Engineering Management. Vol EM-18, août 1971. PP 100-109.
- ROBIDOUX, Jean. 'Profil sélectif d'entrepreneurs d'entreprises à succès du Québec'. Québec, Université Laval, thèse de maîtrise, Faculté d'Administration, 1975.
- ROTHERY, B. Men of enterprise: A study of the emergence and development of the Irish manufacturing and service engineering entrepreneur. Dublin, I.I.R.S., 1977.

ROTHWELL, Roy, Zegvald, Walter. Innovation and the small and medium sized firm. Boston, Kluwer-Nijhoff publ., 1980. PP 78-92.

ROY, Gilles. "Impact des parcs industriels au Québec". Ds Le Québec Industriel. Février 1981. PP17-20.

SALLEZ, Alain. "Division spatiale du travail, développement régional polarisé et théorie de la localisation". Ds Revue d'économie régionale et urbaine. No 1, 1983. PP 69-73.

SCHARLIG, Alain. Où construire l'usine? Paris,

SCHMENNER, Roger H. Making business location decisions. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1982. PP1-60.

SCHUMPETER, Joseph. Business cycles. N.-Y.: McGraw-Hill, 1939. vol 1.

SCHUMPETER, Joseph. The theory of economic development. N.-Y.: Oxford, 1961.

SCOTT, Allen J. "Location patterns and dynamics of industrial activity in the modern metropolis. Ds Urban Studies. Vol. 19, mai 1982. PP111-142.

SCOTT, Michael. "Independence and the flight from scale: some sociological factors in the founding process". Ds GIBB, A., Webb, T. (éds). Policy issues in small business research. Farnborough, Saxon House, 1983. PP

SECOR inc. Le développement économique du Centre-Mauricie: une stratégie de développement. Montréal, rapport présenté au M.E.E.R., 1980. 125P.

SECOR inc. Le développement économique de la Beauce.

- SECREST, Larry. "Texas entrepreneurship- an analysis". Ds SCHREIER, James W., et al (éds). Entrepreneurship and enterprise development: a worldwide perspective. Milwaukee, Wisc.: Project I.S.E.E.D., Center for Venture Management, 1975. PP 51-61.
- SHAPERO, Albert A. "The process of technical company formation in a local area". Ds COOPER, A.C. Technical entrepreneurship: a symposium, op cit, 1972. PP 63-75.
- SHAPERO, Albert A. "L'esprit d'entreprise, un moteur pour l'innovation". Ds Management France. no.6, juin 1973. PP 24-31.
- SHAPERO, Albert A. "The displaced, uncomfortable entrepreneur". Ds Psychology today. Novembre 1975. PP
- SHAPERO, Albert A. "Entrepreneurship and economic development". Ds NAUMES, W. The entrepreneurial manager in the small business, op cit, 1978. PP 183-202.
- SHAPERO, Albert A. The entrepreneur and the small firm and possible policies: summing up. Six countries programme. Limerick workshop, 1980.
- SHAPERO, Albert A., Sokol, L. "The social dimension of entrepreneurship", Ds KENT, C.A., Sexton, D., Vesper, K. Encyclopedia of entrepreneurship, op cit, 1982. PP 78-89.
- SIRBU, Marvin A. The formation of a techno-oriented complex. Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, Center for Policy alternatives, 1976.
- SIROPOLIS, Nicholas S. Small business management: A guide to entrepreneurship. Boston, Houghton Mifflin, 1977. PP
- SMITH, H.R. "A model of entrepreneurial evolution". Ds Explorations in entrepreneurial history. Série 2, 5,

1968. PP 145-157.

SMITH, N.R. The entrepreneur and his firm: relationship between the type of man and type of company. East Lansing, Michigan, Bureau of Business and Economic Research, 1967.

S.O.F.D.I. La localisation industrielle, Leçons de l'expérience. Paris, 1970.

STINCHCOMBE, Arthur L. "Social structure and organization". Ds MARCH, James G.(éd.). Handbook of organizations. Chicago, Rand McNally co., 1965. chap 4. PP 141-155.

STOREY, D.J. "New firm formation, employment change and the small firm: the case of Cleveland country". Ds Urban Studies, Vol. 18, 1982. PP335-345

SUSBAUER, Jeffrey C. "The science entrepreneur". Ds Industrial Research. Février 1967. PP.23-24.

SUSBAUER, Jeffrey C. "The technical entrepreneurship process in Austin, Texas". Ds COOPER, A.C. Technical entrepreneurship: a symposium, op cit, 1972. PP 28-46.

SWEENEY, G. P. Les nouveaux entrepreneurs: petites entreprises innovatrices. Paris, les éditions de l'organisation, 1982. PP 43-88, 103-119.

TAYLOR, M.J. "Organizational growth, spatial interaction and location decision-making". Ds Regional Studies. Vol,9, 1974. PP 313-323.

TEJTEL, Marc. "La création d'entreprise industrielle en France". Ds Revue d'Economie politique. Vol 90, no. 6, 1980. PP 961-972.

THIBODEAU, Jean-Claude. "Les effets d'entraînement du secteur manufacturier dans une région de polarisation de second niveau: le cas de l'Outaouais". Ds La Revue Canadienne des Sciences Régionales. IV, I, automne

1981. PP 21-47.

TOMBARI, Henry A. "Economic and non economic factors affecting plant location decisions". Ds American Journal of small business. Vol. III, no.4, avril 1979. PP 23-30.

TOULOUSE, Jean-Marie. Entrepreneurship au Québec. Montréal, Les Presses H.E.C., éditions Fides, 1979. 139P.

TOULOUSE, Jean-Marie. "Entrepreneurship et développement". Ds Pentagone. Janvier 1981. PP 17-22.

TYEBJEE, Tyzoon T., Bruno, Albert V. "A comparative analysis of California startups from 1978 to 1980". Ds VESPER, K. Frontiers of entrepreneurship research, op cit, 1982. PP 163-176.

TYEBJEE, Tyzoon T., Bruno, Albert V. "The environment for entrepreneurship". Ds KENT, C.A., Sexton, D.L., Vesper K.H. Encyclopedia of entrepreneurship, op cit, 1982. PP 288-307.

VESPER, Karl H. New venture strategies Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1980. PP 44-47.

WATKINS, David S. "Regional variations in the industrial ecology for new, growth-oriented business in the U.K". Ds SCHREIER, James W. et al.(éds). Entrepreneurship and enterprise development: a worldwide perspective. Milwaukee, Wisc.: Project I.S.E.E.D., Center for Venture Management, 1975. PP459-460.

WATKINS, David S. et al(éds). Stimulating small firms. Hampshire, Engl.: Gower House, 1983. PP 1-17, 118-163.

WATKINS, David S., Gibbons, M. "Innovation and the small firm". Ds Research and Development management. Vol 1, no. 1, octobre 1970. PP 340-348.

WEDERVANG, F. Development of a population of industrial firms. Oslo, Scandinavian University books, 1965.

WILKEN, Paul H. Entrepreneurship: a comparative and historical study. Norwood, (N.J.), : Ablex publ. Co, 1979.
PP 5-31.