
Capital humain et inégalités spatiales de la création d'entreprise: cas de la Wallonie¹

Auteurs:

**Vincent CALAY, Chercheur, Institut de Gestion de l'Environnement et
d'Aménagement du Territoire, Université Libre de Bruxelles.**

**Jean-Luc GUYOT, Expert, Institut Wallon de l'Évaluation de la Prospective et de la
Statistique**

**Gilles VAN HAMME, Chercheur, Institut de Gestion de l'Environnement et
d'Aménagement du Territoire, Université Libre de Bruxelles**

Contact :

Calay V. & Van Hamme G.

IGEAT - Université Libre de Bruxelles

Bd du Triomphe

CP 246

B-1050 Bruxelles

Tél. : +32 (0)2 650 43 23

Fax : +32 (0)2 650 43 24

E-mail : igeat@admin.ulb.ac.be

Web site : <http://www.ulb.ac.be/igeat>

Guyot J.L.

Institut wallon de l'Évaluation, de la Prospective et de la Statistique

Place de la Wallonie, 1 Bat II

5100 JAMBES

Tél: + 32 (0)81 33 30 50

Fax: +32 (0)81 33 30 55

E-mail: jl.guyot@iweps.wallonie.be

Web site : <http://statistiques.wallonie.be/ses.htm>

¹ La communication est issue de l'étude, en cours de réalisation, « Les Nouveaux créateurs d'entreprise en Région wallonne et les conditions de leur réussite » coréalisée par le DULBEA, le TEF et l'IGEAT pour et en collaboration avec l'Institut Wallon de l'Évaluation, de la Prospective et de la Statistique (IWEPS).

Capital humain et inégalités spatiales de la création d'entreprise: cas de la Wallonie²

RESUME

La création endogène d'entreprise, donc l'existence d'un entrepreneuriat local, constitue l'une des formes du dynamisme économique. C'est, à tout le moins, ce que les pouvoirs publics ont tendance à penser, considérant que le développement endogène est garant d'un développement économique constant.

Le gouvernement de la Région wallonne s'est inscrit dans ce mouvement en soulignant, dans le « Contrat d'Avenir pour la Wallonie » (février 2000), l'enjeu collectif porté par l'essor et le développement d'un entrepreneuriat wallon.

Toutefois, un tel volontarisme politique risque de provoquer l'imposition, à l'ensemble du territoire wallon, d'une solution unique et uniforme. Or, comme de nombreux exemples l'ont montré, la mise en place de politiques de développement efficaces ne peut abstraire la complexité et la diversité du territoire, c'est-à-dire les réseaux, les inerties et les formes diverses d'organisations sociales qui le parcourent. Par conséquent, une analyse quantitative de la création d'entreprise doit nécessairement s'assortir d'une analyse qualitative tentant de cerner, au moyen de facteurs explicatifs issus de l'histoire, l'hétérogénéité du territoire et la corrélative pluralité des mesures à y appliquer.

La recherche à la base de cette communication, subsidiée par l'administration de la Région, s'est d'abord attachée à dégager les principales tendances de la création d'entreprise dans la Région sur base de données issues du Service d'Études et de la Statistique (SES) de la Région wallonne. Celles-ci rassemblent l'ensemble des créations d'entreprises réalisées sur le territoire de la Région entre le 1^{er} juin 1998 et le 31 mai 2000. Nous nous sommes concentrés, pour l'étude, sur les primo-crétions, c'est-à-dire les entreprises créées par des entrepreneurs novices.

Pour encadrer la démarche de manière théorique, nous avons tenté de dresser un portrait de l'approche géographique de l'entreprise d'une part, et d'autre part, afin d'opérationnaliser le cadre conceptuel retenu, nous avons dressé une grille d'analyse fondée sur la théorie sociologique de la « logique d'action ». Celle-ci envisage la création d'entreprise et l'émergence du créateur à deux principales échelles : l'une individuelle, l'autre contextuelle. Pour l'analyse, la grille s'est limitée à l'appréhension de la dimension contextuelle en étudiant les corrélations entre la création d'entreprise et diverses variables démographiques, économiques, sociales, politiques et environnementales.

Les résultats de la recherche amènent à soutenir deux thèses. D'une part, le dynamisme entrepreneurial en Wallonie se limite à trois zones : le Brabant wallon, dont on peut raisonnablement penser qu'il est lié au phénomène de métropolisation bruxellois ; le Nord-ouest de Liège ; et l'Ardenne dont Bastogne en particulier. D'autre part, la création d'entreprise est spatialement très hétérogène et principalement corrélée au niveau de qualification de la main-d'oeuvre (soit le capital humain). Ainsi, les inégalités dans la création d'entreprise apparaissent-elles fortement liées à la fragmentation et aux inégalités territoriales propres à l'espace de la Région wallonne.

² La communication est issue de l'étude, en cours de réalisation, « Les Nouveaux créateurs d'entreprise en Région wallonne et les conditions de leur réussite » coréalisée par le DULBEA, le TEF et l'IGEAT pour et en collaboration avec l'Institut Wallon de l'Évaluation, de la Prospective et de la Statistique (IWEPS).

ASPECTS THEORIQUES DE L'APPROCHE GEOGRAPHIQUE DE LA CREATION D'ENTREPRISE

La personne de l'entrepreneur n'est pas étudiée par la géographie économique. Voilà un premier constat qui ne devrait pas surprendre les géographes.

En effet, la discipline, axée essentiellement sur l'étude des systèmes industriels ou des systèmes de production, s'est contentée depuis son essor, dans le courant des années 1970, d'une échelle d'analyse relativement grande.

Néanmoins, depuis une dizaine d'années, l'optique nationale et néoclassique du fonctionnement des systèmes industriels a laissé la place à de nouveaux champs de recherches axés principalement sur la notion de « région » et sur les dimensions « socioéconomiques » des systèmes industriels. Ce mouvement s'inscrit dans une réintégration, au sein de la science économique, de la notion d'espace.

Toutefois, la géographie demeure relativement étrangère à ce mouvement. En effet, comme plusieurs auteurs l'ont relevé récemment, la discipline doit à présent remettre en question ses modes de pensée et tenter d'intégrer à la réflexion l'unité de base du système industriel, l'entreprise, donc également l'entrepreneuriat.

Une revue de la littérature nous montre que les très récents essais de conceptualisation de l'entreprise en géographie économique (Maskell, 2003 ; Taylor et Asheim, 2003 ; Yeung 2000, 2001) ont mis principalement l'accent sur l'importance du contexte dans son émergence. La discipline retrouve, par conséquent, au coeur d'une telle problématique, le centre même de ses interrogations : toute activité économique n'émerge pas à tel endroit par le fait du hasard, une structure sociale, culturelle et économique y préexiste et favorise son essor. Ainsi, telle entreprise naît à tel endroit pour des raisons bien spécifiques qui sont déterminées par – ou, à tout le moins, liées à – un contexte territorial bien particulier. Pour l'entrepreneur, le processus est similaire.

Comment toutefois caractériser et identifier un tel contexte ? Quelles variables utiliser ? Quels indicateurs construire et sur quelle base ? C'est à de telles questions qu'une étude géographique de la création d'entreprise se doit de répondre. Notre contribution à ce colloque intègre, par conséquent, une dimension prospective, enrichie de l'apport de théories sociologiques de l'entrepreneuriat.

Ainsi, le peu d'intérêt consacré par la géographie à l'entreprise et à l'entrepreneur est-il principalement lié à la longue domination du mode de pensée néoclassique qui conçoit l'entreprise comme une « boîte noire » dont le comportement et la localisation sont strictement dépendants de choix rationnels parfaitement informés (toujours présents dans les approches de Pellenbarg et al. 2002, 2003). Même si certains ont relativisé une telle vision par des approches dites behavioristes, c'est-à-dire introduisant des limites à la rationalité, c'est récemment que l'on a approché l'entreprise, dans la lignée des travaux de Polanyi, selon des critères socioéconomiques. Ces nouveaux développements peuvent être classés, ainsi que Taylor et Asheim (2003) l'ont proposé, en six catégories. Celles-ci, bien entendu, se rejoignent très souvent ; elles se distinguent toutefois par leur angle d'attaque, à chaque fois différent. En outre, une telle catégorisation apparaît plus approfondie et détaillée que celle fournie, par ailleurs, par un auteur comme Yeung (2000, 2001) en géographie industrielle. Néanmoins, ces diverses approches se rassemblent toutes autour de l'idée de « construction sociale de l'économie » et non d'efficacité et de calcul rationnel.

La première, envisage l'entreprise sous son aspect institutionnel (Hodgson, 1988), elle la considère comme une institution qui encadre la dimension calculatrice à l'origine des approches rationalistes néoclassiques et behavioristes.

La seconde approche est fondée sur la dimension réticulaire de l'entreprise qui étend la vision institutionnaliste de l'entreprise en inscrivant ce « microcadre » au sein du cadre plus général des réseaux (Dicken et Thrift, 1992). Une telle approche est relativement bien connue sous le nom de « embeddedness of the firm ». Dans cette optique, les entreprises sont analysées comme intégrées au sein de réseaux de réciprocité, d'interdépendance et de relations de pouvoir. Ainsi, l'échange économique et l'action économique, donc notamment celle d'entreprendre, sont intégrés au sein de contextes sociaux particuliers. Par conséquent, ils relèvent de contingences telles que la connaissance, la culture, la structure sociale ou les institutions politiques.

Comme l'ont bien relevé Taylor et Asheim (2003), cette nouvelle approche de l'entreprise s'est particulièrement illustrée dans les recherches sur les « nouveaux espaces industriels », « districts industriels », « systèmes régionaux d'innovations », « milieux innovateurs », etc.

Toutes ces analyses ont réintégré l'espace au sein de la problématique des sciences économiques en adoptant de façon récurrente la notion de « région ». Cette notion ne correspond pas, néanmoins, à une division subnationale, mais bien à un espace organisant un système d'entreprises générateur, par son intégration au sein d'un tissu social bien spécifique, d'un entrepreneuriat compétitif, d'une croissance économique et d'une innovation. Nous parlons d'ailleurs à ce propos, en géographie, de territoire.

C'est ainsi que l'on est très souvent confronté dans la littérature, à une troisième approche basée sur la notion de « learning regions », qui souligne l'importance de la coopération et de l'apprentissage collectif dans le but de promouvoir innovation et compétitivité, la prépondérance de l'économie d'agglomération en réseau et des coalitions de développement régional. Lundvall (1992), a d'ailleurs, dans un tel cadre, souligné l'importance d'une organisation horizontale de l'entreprise propice à l'innovation et à la compétitivité. Dès lors, par exemple, un capital humain traditionnellement porté à la coopération, doublé d'une haute qualification peut-être à la source d'un avantage concurrentiel déterminant.

Dans la lignée d'une approche de l'entreprise détachée de critères purement rationalistes, un quatrième courant (Maskell et al., 1998) s'est penché sur la capacité de l'entreprise à valoriser des ressources territoriales qui lui garantissent, par l'organisation de compétences spécifiques, compétitivité et innovation. Bien entendu, le mécanisme peut jouer en sens inverse et la combinaison de telles ressources peut parfois générer certaines rigidités. Ainsi, dans certaines situations, la dépendance de l'entreprise à l'égard d'une telle combinaison de ressources, peut empêcher son transfert d'un endroit à un autre.

Deux dernières approches, plus marginales, se sont intéressées d'une part, à la dimension discursive de l'entreprise et d'autre part, à sa temporalité. La première, élaborée par Yeung (2001), soutient, en opposition radicale à la vision néoclassique, que l'entreprise n'est pas fondée sur une logique de maximisation du profit mais sur un processus de répétition organisée des représentations, créatrice d'une culture organisationnelle. L'entreprise est là limitée au discours managérial au sein d'un environnement désordonné, global et mouvant. La seconde (Taylor, 1999) envisage l'entreprise, à rebours de sa définition juridique, comme une coalition temporaire ; l'entreprise est, par conséquent, réduite à une sorte d'enveloppe détachée du processus d'entreprise lui-même.

Maskell (2003) a livré lui aussi son épistémologie de l'entreprise en géographie économique en dégageant deux grands types d'approches : celle du contrat complet et celle du contrat incomplet. Une telle distinction rejoint la division entre approche rationaliste et socioéconomique que nous venons de développer. Toutefois, l'auteur a le mérite de s'interroger sur la théorie la plus apte à faire l'objet d'une réception en géographie économique. Selon, lui il faut considérer l'entreprise selon la théorie de la sélection des

compétences, c'est-à-dire principalement basée sur l'hétérogénéité des ressources disponibles au sein d'un territoire donné. Ainsi, des divergences territoriales peuvent survenir qui influencent grandement la localisation des entreprises et également leur liberté de mouvement, tout comme leur compétitivité et leur capacité à l'innovation. Citons notamment, les cadres différenciés de la demande et de la fourniture, les résultats disparates d'investissement antérieurs, l'épaisseur institutionnelle, etc. Selon cette vision de l'entreprise, des capacités propres à certaines zones géographiques les rendent plus propices à la création de types spéciaux de connaissances. S'y établit une culture spécifique construite sur la répétition des tâches quotidiennes et l'accumulation d'un capital culturel et symbolique original. En outre de telles ressources territoriales spécifiques peuvent influencer la qualité du fonctionnement de l'entreprise en favorisant ou défavorisant la circulation interne de l'information. Par ailleurs, la proximité géographique peut stimuler les processus de comparaison interfirmes et provoquer une amélioration de la concurrence donc de la compétitivité et de l'innovation.

Ces deux premières manières d'approcher l'entreprise, comme inscrite au sein d'un contexte territorial spécifique, définissant son identité et les conditions de son émergence, imposent de s'interroger sur les limites mêmes de l'entreprise. Cela soulève la question de l'articulation entre le territoire et l'entreprise. Dicken (2003), a, sur ce point, apporté quelques balises qu'il est bon de rappeler avant toute recherche plus approfondie. Sa principale critique – et nous la faisons ici nôtre – porte sur l'utilisation généralisée du terme de « région », qu'il disqualifie au profit de celle de « territoire », plus propre à l'approche géographique.

En effet, comme il le souligne bien, la territorialité de l'économie est multiforme elle peut désigner à la fois, une série d'activités économiques fortement liées entre-elles, la dépendance à certaines sources de fournitures de leurs intrants ou de réception de leurs extrants, une liaison au reste du monde avec les fournisseurs et clients mais aussi la dépendance ou au contraire l'indépendance vis-à-vis de sphères locales de pouvoirs. Ainsi, selon l'auteur, l'écologie entrepreneuriale d'un territoire se définit par quatre dimensions : l'entreprise, le système territorial et le territoire le tout intégré dans la dimension plus générale du système de gouvernance qui qualifie le contexte régulateur, c'est-à-dire tant les institutions, les règles que les conventions. Les systèmes de gouvernances agissent à la fois sur les entreprises et les territoires et prennent diverses formes institutionnelles, des fonctions spécifiques et varient dans leur portée géographique.

Par conséquent, selon une telle approche, l'entreprise doit être comprise comme intégrée à un système industriel plus vaste. Dès lors, elle s'intègre au sein d'un réseau, et l'auteur ajoute, dans la lignée de ce que la plupart des géographes ont soulevé, que l'entreprise est elle-même un réseau au sein du réseau. Par conséquent, les frontières entre la firme et le système industriel apparaissent floues, voire infimes. Néanmoins, Dicken précise clairement que l'entreprise possède une identité indépendante du système industriel : celle-ci réside dans la coordination des activités qui l'anime. Ainsi, pour Dicken, on ne peut réduire l'entreprise à un mode de fonctionnement hiérarchique ou horizontal selon la seule hypothèse de la transformation du système industriel. Il prend le parti d'une diversité organisationnelle. Son propos est cependant très vite nuancé par sa reconnaissance de formes de dépendances, c'est-à-dire l'héritage culturel et administratif propre à l'entreprise, son intégration à un contexte géographique particulier ainsi que les dépendances plus vastes liées aux processus de fusion-acquisition.

Ainsi, l'entreprise apparaît comme une structure spatiale et territoriale complexe : elle est dotée d'une extension territoriale et d'une aire bien délimitée sur laquelle elle mène ses opérations mais aussi, pour compléter le propos de Dicken, desquelles elle est issue. Dès lors,

certaines entreprises par leur objet même sont « intensément locales » tandis que d'autres sont plus globales. Néanmoins, le territoire de l'entreprise se caractérise par des formes de volatilités. Il ne peut être délimité clairement car les territoires de plusieurs entreprises s'interpénètrent par des voies complexes et sont donc l'enjeu de rivalités. Ainsi, la territorialité des entreprises est principalement fondée sur les influences réciproques du territoire et de l'entreprise. Il n'est par conséquent pas surprenant de voir germer certains types d'entreprises au sein de milieux plus favorables tels que les entreprises de haute technologie qui requièrent non seulement de hautes qualifications de main-d'oeuvre mais également de bonnes capacités de coopération afin d'encourager compétitivité et innovation. La théorie du cycle de vie des produits prend donc ici toute sa pertinence. Une connaissance tacite est plus dépendante d'un certain contexte territorial qu'une connaissance et un savoir-faire codifié et largement diffusé. De là peuvent naître certaines tensions de gouvernance entre les politiques menées par les entreprises et celles menées à d'autres échelons de pouvoir.

Ce bref aperçu de la réflexion des géographes sur la notion d'entreprise nous permet de dégager une définition de l'entreprise à deux dimensions : d'une part, externe, qui considère son inscription au sein d'un contexte territorial particulier, d'autre part, interne, qui envisage les spécificités organisationnelles propres à l'entreprise. Ainsi, pour saisir de manière similaire la personne de l'entrepreneur, nous pouvons considérer que son « habitus » est formé d'une dimension externe, le contexte territorial duquel il est issu d'une part, et d'autre part, d'une dimension interne, liée à son idiosyncrasie. Comme nous allons le voir, l'optique analytique qui se dégage au sein de la discipline ouvre un terrain de rencontre avec la théorie sociologique de la « logique d'action » qui permet l'organisation d'une grille d'analyse géographique de la création d'entreprise.

INDICATEURS

En effet, afin de structurer les divers indicateurs issus d'une revue de la littérature opérée par Capron et al. (2004), nous nous sommes référés à une grille d'analyse construite à partir de la théorie sociologique de la "logique d'action", adaptée à la problématique de la création d'entreprise.

En effet, dans la lignée de l'approche que nous venons de développer, nous avons utilisé ce cadre car il permet notamment de cerner l'acte de la création de manière globale et non – de façon assez déterministe – en fonction d'un seul critère en particulier. Il s'insère par conséquent de lui-même dans la démarche géographique.

Le concept de "logique d'action" est issu des travaux d'Amblard H. et al. (1996). La logique d'action, selon ces auteurs, comporte deux dimensions articulées: l'acteur, à la fois stratégique et historiquement et culturellement constitué, d'une part, et la situation d'action, d'autre part.

Selon une telle approche, l'acteur, autant individuel que collectif, se compose d'une dimension stratégique et d'une identité, issue de sa trajectoire personnelle et de son enracinement social, culturel et historique. La situation d'action, quant à elle, est à la fois moment historique et espace culturel et symbolique. Il s'agit d'une entité circonstanciée et singulière qui correspond à un dispositif d'objets et de sujets plus ou moins finalisé. Par conséquent, la situation d'action ne peut être réduite uniquement à sa dimension « *micrologique* » car elle est façonnée avec plus ou moins de force par le contexte socio-historique dans lequel elle est inscrite.

Les logiques d'action se matérialisent au moment de la rencontre de l'acteur avec la situation d'action: elles naissent des interactions entre ces deux dimensions. L'acteur, dans cette perspective, est irréductible à l'acteur stratégique au sens classique du terme notamment parce

qu'il se meut dans une réalité sociale, culturelle et historique bien spécifique. La compréhension des logiques d'action nécessite donc l'examen des diverses composantes qui les génèrent, c'est-à-dire autant structurelles ou dynamiques que stratégiques.

Du point de vue du créateur d'entreprise, l'application du concept de *logique d'action* permet de mettre en lumière les rapports complexes entre les caractéristiques sociologiques du créateur et de son environnement. Elle permet de saisir le positionnement stratégique à l'égard de la création d'entreprise ainsi que le déroulement et l'issue de celle-ci. Un tel cadre théorique comporte de nombreuses implications pour l'analyse de la création d'entreprise. Il serait hors de propos de toutes les développer ici³. En effet, seuls les éléments définissant la situation d'action, c'est-à-dire le contexte institutionnel, le contexte culturel et le dispositif matériel, peuvent être pris en compte afin de définir le contexte territorial de la création d'entreprise et ses indicateurs (voir tableau 1).

Le contexte institutionnel rassemble l'ensemble des facteurs associés principalement aux cadres juridico-politiques, susceptibles d'influencer les stratégies de création et les processus de mise sur pied de nouvelles entreprises. A titre d'exemple, citons tout d'abord, les orientations des politiques économiques à diverses échelles; ensuite, le "climat social", c'est-à-dire les dimensions conjoncturelles des relations industrielles; mais aussi les spécificités structurelles et dynamiques du territoire d'implantation de l'entreprise, la politique d'aide à la création, la politique fiscale ou la gestion des infrastructures. Un tel contexte institutionnel dépend grandement de l'échelle d'analyse. Toutefois, il peut montrer une grande hétérogénéité sur le plan géographique et, dès lors, induire des dynamiques entrepreneuriales locales différenciées.

Afin de caractériser un tel contexte nous utilisons divers indicateurs tels que : la part des différents secteurs dans la valeur ajoutée, la taille des établissements, le taux de chômage, le taux de croissance de l'emploi, le taux d'activité, l'intensité technologique du tissu industriel ou le revenu moyen par habitant.

Par ailleurs, l'importance du contexte culturel, deuxième dimension de la situation d'action, a été mise en évidence par de nombreux auteurs (Jackson et Rodkey, 1994), notamment en termes de systèmes de valeurs et de représentations en vigueur dans une société à un moment donné. Certains auteurs (Shapiro et Sokol, 1982 ; Davidsson, 1995) se réfèrent au *climat culturel* qui intègre par exemple la disponibilité à prendre des risques et à accepter l'échec, la perception des difficultés liées à la création, l'importance et le respect portés aux petites entreprises et à leur propriétaire,... Il serait illusoire de concevoir une telle *écologie culturelle* comme territorialement homogène. Certains particularismes culturels se développent à différentes échelles.

Pour identifier les spécificités du contexte culturel, nous avons fait appel à diverses variables telles que : le statut professionnel, le diplôme, la nationalité, l'âge, l'état civil, le sexe, le poids électoral relatif des partis, le taux de pénétration des nouvelles technologies de l'information et de la communication (GSM, PC, Internet).

Enfin, les structures et les dispositifs matériels peuvent influencer également le développement d'un dynamisme entrepreneurial. Par exemple, les travaux de Van de Ven (1995) soulignent l'importance d'une infrastructure appropriée pour le développement de l'entrepreneuriat et l'émergence de nouvelles firmes. D'autres auteurs (Bartik, 1989 ; Veltz, 1993 ; Massey, 1995 ; Maillat, 1994, 1999) insistent, quant à eux, sur la dimension géographique du contexte matériel de la création, notamment en termes d'infrastructures disponibles et de spécialisation spatiale.

³ Pour plus de détails sur ce cadre théorique, le lecteur pourra consulter Guyot (2004).

Pour identifier un tel contexte, nous avons fait appel à deux types de variables : d'une part, celles objectives des permis de bâtir résidentiels et industriels, d'autre part celles subjectives liées à l'appréciation de la qualité de l'environnement et des services administratifs.

Notre tentative de formulation d'un tel cadre analytique en indicateurs comporte bien évidemment ses faiblesses, essentiellement liées à l'accessibilité des données et à la construction d'un indicateur pertinent et intéressant. Dès lors, comme le tableau l'indique clairement, l'approche quantitative ne suffit pas à exprimer la complexité du cadre analytique de la logique d'action. C'est pourquoi, une analyse qualitative, fondée sur une connaissance pratique des dynamiques territoriales, s'avère indispensable.

SITUATION D'ACTION	INDICATEURS SPATIALISABLES
<i>CONTEXTE INSTITUTIONNEL</i>	PART DES DIFFERENTS SECTEURS DANS LA VA
	PART DES ETABLISSEMENTS DE – DE 50 SALARIES
	PART DES ETABLISSEMENTS DE + DE 50 ET DE - DE 500 SALARIES
	PART DES ETABLISSEMENTS DE + DE 500 SALARIES
	TAUX DE CHOMAGE
	TAUX DE CROISSANCE DE L'EMPLOI
	TAUX D'ACTIVITE
	INTENSITE TECHNOLOGIQUE DU TISSU INDUSTRIEL
	REVENU MOYEN PAR HABITANT
<i>CONTEXTE CULTUREL</i>	DIPLOME
	STATUT PROFESSIONNEL
	NATIONALITÉ
	ÂGE
	ETAT CIVIL
	SEXE
	PÉNÉTRATION DES NOUVELLES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION (GSM, PC, INTERNET)
	POIDS ELECTORAL RELATIF DES PARTIS
<i>EQUIPEMENT INFRASTRUCTURES</i>	<i>ET</i> QUALITE ESTHETIQUE DE L'ENVIRONNEMENT
	QUALITE DES SERVICES ADMINISTRATIFS
	PERMIS DE BATIR RESIDENTIELS ET INDUSTRIELS

Tableau 1 Les indicateurs spatialisables de la logique d'action

1. Les indicateurs de la primo-création d'entreprise

Dans cette contribution, nous cherchons à caractériser le contexte social, culturel et économique à l'origine de la primo-création d'entreprise, c'est-à-dire les différents facteurs contextuels intervenants dans la décision de l'acteur à créer sa première entreprise. Une telle problématique correspond au projet politique de dynamisation du tissu économique de la Région wallonne par le développement d'un entrepreneuriat endogène. Ainsi, afin d'identifier le contexte actuel de la création d'entreprise, nous nous sommes penchés principalement sur le nombre de primo-créateurs d'entreprises - plutôt que sur celui de la création - que nous avons ramené à la population potentiellement créatrice, c'est-à-dire la population active.

L'indicateur retenu est donc le nombre de primo-créateurs d'entreprises par rapport à la population active⁴ = $\frac{\text{Nombre de primo-créateurs}}{\text{Population active}}$.

2. L'échelle de l'analyse

La question de l'échelle doit d'abord être posée de façon globale, dans la mesure où l'on travaille à comprendre la spatialité des créateurs d'entreprise à l'intérieur de la Wallonie. Les résultats de cette étude ne peuvent guère être transposés à une échelle plus vaste, voire à la même échelle pour une autre région, tant la Région wallonne a été façonnée par une histoire socio-économique particulière, fortement marquée, surtout dans sa partie centrale par une industrialisation lourde précoce. Nous n'avons donc pas l'ambition de comprendre la faiblesse de l'entrepreneuriat en Wallonie mais bien les disparités internes rencontrées.

Par conséquent, la géographie de la création d'entreprise et son analyse seront présentées à deux échelles différentes. L'échelle de la commune d'une part, et celle du bassin d'emploi de l'autre. L'échelle administrative communale est la plus fine à laquelle nous pouvons travailler car elle permet d'avoir une perception pointue de la diversité spatiale des processus étudiés, notamment les différences de comportement entre les centres urbains et les périphéries. Toutefois, un tel découpage présente une grande part d'aléatoire car les effectifs sont très souvent faibles. Ainsi, l'interprétation des résultats s'avère extrêmement délicate à un niveau aussi fin, difficulté renforcée par le fait que des communes proches géographiquement et structurellement peuvent avoir des comportements différents. C'est pourquoi, concomitamment, nous utiliserons l'échelle du bassin d'emploi⁵, certes, moins fine, mais non arbitraire, au contraire, par exemple, de l'arrondissement. En effet, les bassins d'emploi sont définis sur la base des navettes entre le lieu de domicile et le lieu de travail, lien géographique essentiel qui explique la diffusion de réalités sociales, économiques ou politiques depuis le centre d'emploi vers sa zone d'influence.

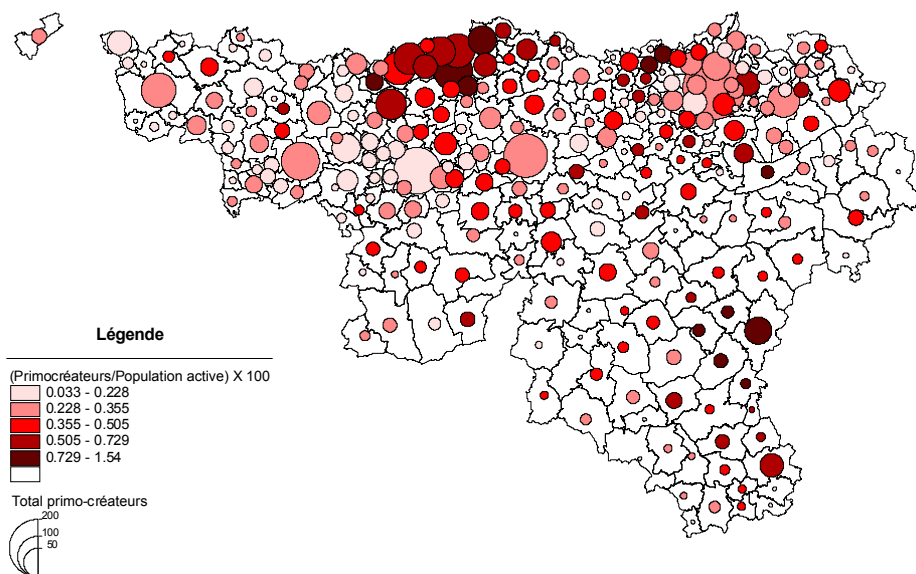
Ainsi, il apparaît fondamental, pour l'analyse géographique, de mettre en exergue une telle épistémologie car les modifications d'échelle influencent grandement les résultats des analyses statistiques. En effet, dans un découpage par bassin d'emploi, par exemple, l'isolement ou au contraire la fusion des zones d'influence et des centres d'emploi changent inéluctablement les résultats statistiques et donc nécessairement la manière d'aborder les diverses problématiques. Ainsi, si l'on choisit d'isoler les centres d'emploi, on s'interrogera

⁴ La population active est celle de 1999 calculée sur la base de la banque Carrefour en sommant l'ensemble des actifs occupés (essentiellement salariés et indépendants) et les demandeurs d'emplois. Cela n'inclut pas les catégories suivantes : prépensionnés, demandeurs d'emploi dispensés d'inscription ou suspendus, interruption de carrière à plein temps.

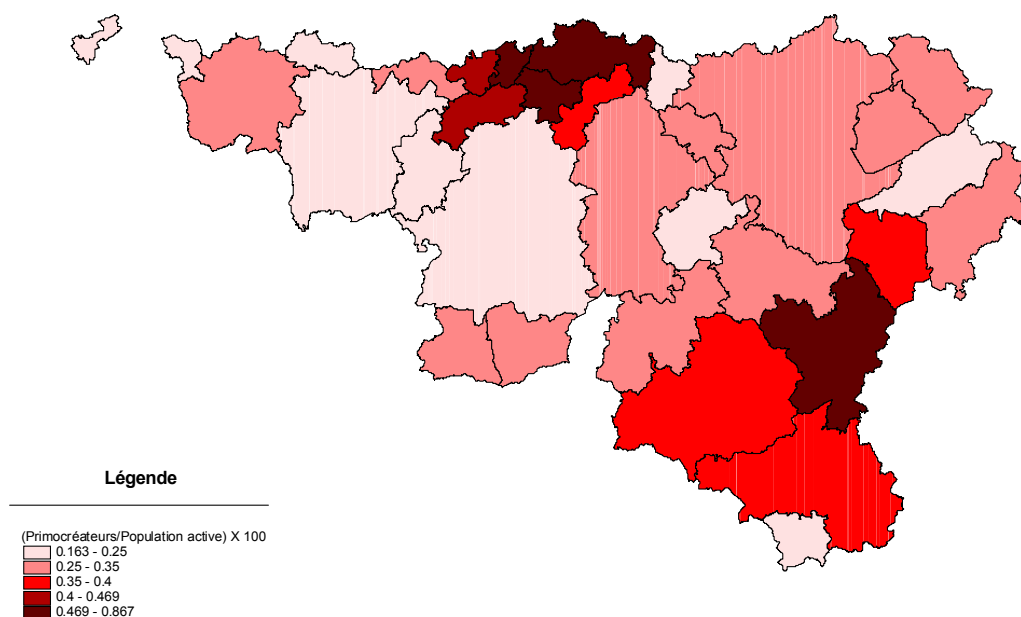
⁵ Tel que défini par la Région wallonne, voir : De wasseige Y., Laffut M., Ruyters C., Schleiper P., « Bassins d'emploi et régions fonctionnelles », Discussion paper, Ministère de la Région wallonne, 2001.

essentiellement sur la différence entre des périphéries souvent plus dynamiques et les centres. Par contre, si l'on regroupe en un même ensemble, celui du bassin d'emploi, centre et périphérie, la carte soulignera les différences socioéconomiques entre bassins d'emploi.

3. La géographie des primo-créateurs



Carte 1 Part des primo-créateurs (1998-2000) dans la population active (1999), par commune



Carte 2 Part des primo-créateurs (1998-2000) dans la population active (1999), par bassin d'emploi

La carte des créateurs par bassin d'emploi montre trois faits remarquables. Premièrement, la faiblesse des populations de primo-créateurs dans les vallées de la Meuse et de la Sambre qui regroupe l'essentiel de l'armature urbaine de la Région. Deuxièmement, un dynamisme plus important au sud du sillon (Ardenne) et principalement dans le bassin d'emploi de Bastogne, qu'il faut tempérer, comme la carte à l'échelle de la commune nous le montre, par des volumes de primo-créateurs relativement faibles. Troisièmement, un dynamisme marqué dans le Brabant wallon, au nord du sillon, renforcé par des volumes de primo-créateurs nettement plus élevés que dans le sud. Par ailleurs, remarquons que le bassin de Virton ainsi que la région germanophone ont des faibles taux de créateurs. En outre, soulignons également que la partie est du sillon wallon, en particulier le bassin liégeois, a des taux de primo-créateurs d'entreprise plus élevé que la partie ouest, notamment Charleroi, le centre et Mons-Borinage.

À l'échelle de la commune, on note principalement la nette différence entre les centres urbains peu créateurs et les périphéries qui le sont nettement plus.

LA RECHERCHE DES INDICATEURS PERTINENTS

1. Considérations méthodologiques

Le traitement statistique choisi pour mettre en relation le taux de créateurs et les différentes variables retenues est celui de la corrélation simple de Pearson. Une telle méthode pourrait apparaître très simple, sinon simpliste. Nous justifions son emploi par le fait que le calcul des coefficients de corrélation permet de mesurer la similarité dans la distribution spatiale entre les variables de création d'entreprises et celles du contexte socio-économique⁶. Ainsi,

⁶ Les coefficients de corrélation sont calculés au niveau des communes et des bassins d'emploi

l'interprétation des résultats est faite avec une extrême prudence car la similitude entre la distribution de deux indicateurs ne signifie aucunement l'existence d'une relation de causalité. C'est pourquoi notre analyse de corrélation est éclairée d'une part, d'une analyse qualitative de l'espace wallon et d'autre part, d'une approche théorique de la question des dynamiques entrepreneuriales. Aussi, notre démarche analytique doit être comprise, dans la lignée de nos développements théoriques, comme une articulation de méthodes quantitatives et qualitatives qui visent à cerner le contexte territorial de la création d'entreprise non seulement par l'intermédiaire de variables statistiques mais aussi par une approche qualitative qui vise à dégager les divers effets, sur la création d'entreprise, du processus de construction historique de l'espace wallon, qui n'est pas quantifiable.

2. Discussion sur les variables les plus pertinentes

Le tableau 2 reprend les coefficients de corrélation entre le taux de créateurs et les différents éléments du contexte socio-économique.

Coefficient de corrélation avec le taux de primo-créateurs		
	par commune	par bassin d'emploi
Part des diplômés supérieurs longs dans la population active	*0,562	*0,750
Part des diplômés secondaires supérieurs ou plus	*0,532	*0,676
Part des diplômés supérieurs courts	*0,508	*0,694
Part des indépendants dans l'emploi	*0,495	*0,689
Revenus moyens par ménage 1997	*0,493	*0,641
Part du Vote libéral	*0,402	*0,689
Impôts/ habitant 1999	*0,401	*0,518
Part des ménages de 5 personnes et plus	*0,363	*0,626
Revenus/habitant 1999	*0,344	*0,485
Taux d'actifs occupés	*0,309	0,407
Part de l'emploi dans le commerce	*0,249	0,348
Part des belges dans la population	*0,245	0,303
Part de l'emploi dans l'horeca	*0,220	*0,542
Part de l'emploi dans les petites entreprises (<50)	*0,199	0,304
Vote social-chrétien	*0,184	0,249
Part des emplois dans la haute technologie	*0,177	0,329
Part de l'emploi dans l'agriculture	0,162	0,287
Taux d'activité global	0,139	0,105
Part des travailleurs intellectuels	0,136	0,370
Part du Vote écolo	0,126	0,391
Part de l'emploi dans l'éducation	0,076	0,201
Part des femmes de 25 à 44 ans	0,074	-0,040
Part de l'emploi dans les services personnels et collectifs	0,068	0,061
Part des hommes mariés	0,056	0,040
Part des hommes entre 25 et 44 ans	0,056	-0,061
Part des femmes mariées	0,048	0,015
Part des étrangers non-UE	0,037	0,132
Part de l'emploi dans les services aux entreprises	0,029	0,310
Part des ménages de 2 à 4 personnes	0,021	-0,042
Part de l'emploi dans la construction	0,014	-0,187
Part des hommes de 45 à 64 ans	0,009	0,024
Part des emplois dans la moyenne technologie	-0,010	0,044
Part des femmes de 45-64 ans	-0,037	0,000

Part de l'emploi dans les activités financières	-0,042	-0,235
Part de l'emploi dans l'administration	-0,049	-0,150
Part de l'emploi dans la santé	-0,081	-0,243
Part des hommes seuls	-0,091	-0,219
Part de l'emploi dans les transports-communications	-0,097	-0,090
Part de l'emploi dans les grandes entreprises (>500)	-0,105	-0,185
Part de l'emploi dans l'industrie manufacturière	-0,133	-0,116
Part des travailleurs manuels	-0,136	-0,370
Part de l'emploi dans les entreprises moyennes (51-499)	-0,150	-0,110
Part des femmes seules	-0,173	-0,365
Part des femmes divorcées	*-0,175	-0,246
Part des hommes de plus de 65 ans	*-0,249	*-0,456
part des hommes divorcés	*-0,263	-0,446
Part des femmes de plus de 65 ans	*-0,362	*-0,726
Part du vote socialiste	*-0,44	*-0,662
Taux de chômage	*-0,457	*-0,664
Part de l'emploi salarié	*-0,464	0,034
Part des votes blancs et nuls	*-0,482	*-0,705
Part de la population sans diplôme ou diplôme primaire	*-0,493	*-0,662
Part des diplômés secondaire inférieur ou moins	*-0,532	*-0,676

* corrélations significatives à 0.05

Tableau 2 : Corrélation entre les taux de primo-créateurs d'entreprises et les variables socioéconomiques à l'échelle de la commune et du bassin d'emploi (corrélation simple de Pearson)

Les variables sont classées selon le niveau de corrélation avec la création d'entreprises

Les variables sont pondérées par la population des bassins d'emploi

Les couleurs indiquent le type de variables (emploi en gris, démographie en bleu, politique en cyan, environnement en magenta, diplôme en bleu, revenus en orange)

Tout d'abord, notons que nous n'avons reproduit ici que le tableau de corrélations des bassins d'emploi car les résultats sont similaires aux deux échelles d'analyse, à tout le moins dans la hiérarchie générale des indicateurs.

Les diverses corrélations observées nous montre principalement une coïncidence spatiale entre le taux de primo-créateurs d'entreprises, d'une part, les niveaux de revenus et de diplômes, d'autre part, rien de plus. De telles corrélations ne signifient pas que ce sont les riches diplômés qui créent des entreprises. En effet, elles montrent, tout au plus, que les communes et bassins d'emploi dont la population est la plus qualifiée et où les revenus sont les plus élevés sont les zones où la création d'entreprises est la plus importante. Par ailleurs, elles permettent d'affirmer que les communes faiblement qualifiées et à faibles revenus sont peu favorables à la création d'entreprises.

Ainsi, l'émergence d'un entrepreneuriat en Région wallonne apparaît fortement lié au niveau socioéconomique des espaces, et, principalement, dans sa composante socioculturelle, dont le diplôme n'est, certes, qu'un indicateur partiel.

Par ailleurs, les résultats obtenus montrent que les variables démographiques sont peu pertinentes pour comprendre le phénomène étudié dans l'espace géographique retenu. En effet, de telles variables présentent une grande homogénéité dans l'espace de la Région wallonne, elles ne peuvent donc être que peu discriminatoires. De plus, elles ne sont que faiblement superposées avec les autres réalités socio-économiques, tels que les diplômes et les revenus, qui, comme on vient de le voir, sont nettement plus pertinentes pour identifier les zones de localisation des créateurs d'entreprises.

On peut s'étonner du fait que la structure sectorielle de l'emploi ne ressorte guère parmi les variables explicatives, en particulier la part de l'emploi industriel, tant l'industrialisation précoce a marqué l'espace wallon de son empreinte. En fait, si l'industrialisation de l'espace wallon a été déterminante dans sa construction historique différenciée, elle ne constitue plus aujourd'hui un facteur aussi discriminant. Pour l'expliquer, il faut souligner deux évolutions : les zones anciennement industrialisées du sillon se sont désindustrialisées de façon dramatique depuis les années 60 (fermeture des charbonnages, diminution d'emploi dans la sidérurgie,...) et d'autres sous-régions ont connu, dans le même temps, des dynamiques industrielles plus favorables, en particulier le Brabant wallon.

La structure sociale de l'emploi (la proportion d'emplois manuels ou intellectuels, la proportion de salariés et d'indépendants, les taux d'activité et de chômage) présente des corrélations intermédiaires avec la création d'entreprises. Le recouvrement partiel avec la géographie des diplômés et des revenus (les ouvriers sont moins qualifiés que les employés, les chômeurs également, la proportion d'indépendants est, toutes choses égales par ailleurs, plus élevée dans les zones à hauts revenus,...), n'explique que partiellement ces corrélations significatives. Mais ces variables montrent aussi d'autres dimensions des réalités sociales des espaces concernés susceptibles d'enrichir l'explication des contextes favorables à la création d'entreprises. Ainsi, la part des indépendants permet d'expliquer que certaines régions peu qualifiées sont néanmoins « créatrices », car probablement plus favorables aux valeurs entrepreneuriales. A l'opposé, l'héritage des fortes proportions d'ouvriers dans une industrie en crise peut se traduire aujourd'hui par des taux de chômage élevés et par des barrières culturelles forte à l'égard de l'idée d'entreprendre.

Enfin, les comportements électoraux présentent également de relativement bonnes corrélations avec la création d'entreprises, en particulier des corrélations positives avec le vote PRL-FDF-MCC en 2000 et négatives avec le vote socialiste. Cependant, à nouveau, la prudence s'impose dans l'interprétation de tels résultats. En effet, de telles corrélations ne peuvent se comprendre comme déterminées par le poids des formations politiques locales favorables ou non à la création d'entreprises. Tout d'abord, soulignons que le vote reflète le profil socioéconomique de la population ; ainsi, par exemple, la corrélation entre vote libéral et création d'entreprise est liée avant tout au haut niveau de qualification et de revenu de la population. Ainsi, prise comme telle, la variable ne présente pas d'intérêt particulier. Toutefois, la variable électorale apparaît significative si elle est considérée comme le reflet des temps longs de l'histoire. Dès lors, le vote indique les inerties d'une population et les héritages issus de formations sociales anciennes qui se fixent dans la reproduction des comportements électoraux. Par exemple, la domination socialiste sur le sillon wallon reflète son industrialisation passée plutôt que le poids actuel de la classe ouvrière, tant celle-ci a été laminée numériquement.

3. Une ébauche de modèle explicatif de la géographie de l'entrepreneuriat en Wallonie

Au regard de tels résultats, le Brabant wallon se dégage comme la zone la plus dynamique de la Région wallonne. Un tel mouvement peut être vu comme intimement lié à la situation de périphérie aisée de Bruxelles. Ceci pour deux principales raisons. Premièrement, le Brabant wallon est la destination privilégiée de la périurbanisation bruxelloise des classes moyennes et riches ; le niveau social y est donc le plus favorisé de la Région wallonne. Deuxièmement, cette zone bénéficie de façon prioritaire dans la région, des modifications structurelles de l'économie apparues ces dernières décennies et expliquées par le concept de « métropolisation ». Celui-ci illustre le phénomène d'agglomération des activités

économiques au sein des grandes villes aptes à fournir une série de services externalisés par les entreprises. Ce phénomène est généralement vu comme issu de l'organisation horizontale de l'économie et non plus verticale, souvent dénommée postfordiste. Malgré une telle idée de retour vers la ville pour profiter des avantages de l'agglomération, on constate néanmoins que ce sont essentiellement les périphéries des grandes villes qui en bénéficient⁷, à tout le moins dans le contexte bruxellois. En effet, l'environnement périurbain permet de bénéficier d'une forte densité d'entreprises, propices à l'organisation de réseaux, sans les inconvénients de la congestion des centres urbains. Un tel contexte crée donc de nombreuses opportunités pour la création d'entreprises, notamment dans les services aux entreprises. Ainsi, on peut raisonnablement estimer que le Brabant wallon présente une combinaison de ressources favorables à la création d'entreprise dans le cadre d'une économie de spécialisation flexible car elle contient une population favorisée économiquement et culturellement et bénéficie d'une proximité géographique avec un centre urbain important garant de l'accès aux divers réseaux d'une économie globalisée. Un tel constat s'inscrit par conséquent, dans le prolongement direct des hypothèses théoriques développées dans la première partie de la présente contribution.

Les grandes villes de la Région et leurs bassins, situés dans les vallées de la Meuse et de la Sambre, ainsi que la zone verviétoise, ne peuvent faire l'objet du même type d'interprétation que le Brabant wallon. En effet, leur masse économique est trop peu significative pour être comprise selon le principe de « métropolisation ». En outre, leur passé industriel, dont les effets se manifestent encore à l'heure actuelle, renforcent l'hypothèse. Ainsi, la structure socioéconomique de la zone industrielle de la Région, composée des grandes villes des vallées de la Sambre et de la Meuse et du bassins d'emploi verviétois, demeure tributaire du déclin d'une industrialisation massive spécialisée dans l'industrie lourde. En effet, la population y est peu qualifiée et dispose de faibles revenus, tandis que le chômage reste massif. Le dynamisme de ces zones stagne donc sans surprise sous la moyenne de la Région, à l'exception du bassin liégeois légèrement plus dynamique, même si l'on élimine l'effet du niveau faible ou moyen de la qualification. Par ailleurs, un tel contexte se voit renforcé par des structures sociales très spécifiques liées au passé ouvrier. En effet, la généralisation de la condition d'ouvriers dans cette zone dépendante de sphères de commandement bruxellois n'a pas permis la mise en place de structures favorables à l'entrepreneuriat car le niveau de qualification comme celui des revenus y sont demeurés faibles. En outre, leur tradition syndicale liée à l'opposition au patronat bruxellois, qui se traduit encore de nos jours par un vote socialiste massif, ne génère certainement pas de sentiment favorable à l'égard de la figure de l'entrepreneur. Dès lors, de telles bassins, fortement marqués par un contexte économique de crise industrielle et de faiblesse structurelle du tertiaire renforcé par des traditions ouvriéristes, forment un contexte peu favorables au dynamisme entrepreneurial. Toutefois, il faut tempérer une telle interprétation par l'existence d'une double différence entre l'est de la zone industriel, c'est-à-dire Liège et son bassin, et l'ouest, c'est-à-dire le Hainaut industriel. En effet, la région liégeoise s'affiche comme socialement plus favorisée, notamment en raison de la présence d'une université. Ainsi, l'industrialisation s'y est calquée sur un noyau urbain ancien relativement important doté d'une structure sociale moins monolithique. Dès lors, même si l'effet des diplômes et revenus est éliminé, le bassin liégeois reste plus favorable à la création d'entreprises.

⁷ Voir M. Lennert et M. Van Crieckingen (2003), "Centre et périphéries : des espaces en compétition ? Enquête sur les types de localisation des entreprises à l'échelle de l'aire métropolitaine bruxelloise", *Belgeo*, vol. 4, pp 425-442.

Entre les bassins de Charleroi et de Liège, le bassin de Namur est très peu marqué par le passé industriel mais a pourtant des performances aussi médiocres que celle de Charleroi, du moins quand on ne tient pas compte du fait que la population y est globalement plus qualifiée. Il faut peut-être y voir l'effet d'une région structurellement marquée par l'importance du non-marchand.

Au sein du Hainaut, le Hainaut occidental, et singulièrement le bassin de Mouscron, se montre nettement plus dynamique malgré une population peu diplômée. En dehors du sillon industriel, cette zone a une structure économique et sociale plus « souple », qui la rapproche quelque peu de celle du Courtrais.

Les zones rurales au sud des bassins d'emploi du sillon ont des comportements nettement plus dynamiques, malgré des qualifications et revenus moyens souvent plus faibles encore que dans le sillon. Ces zones rurales structurées autour de petites villes locales n'ont pas subi l'influence des grandes villes industrielles wallonnes : leur structure sociale et économique n'a pas été marquée par une prolétarisation précoce de la population. Par conséquent, les petites structures économiques et les indépendants y ont gardé un poids important (y compris en-dehors de l'agriculture). Les bassins de Virton et Arlon dans l'extrême-sud ont également des indices de création par habitant relativement élevés, mais plutôt moins que l'Ardenne malgré une population plus favorisée. Il est vrai que le bassin de Virton reste marqué par son passé sidérurgique.

CONCLUSION

Dans la présente contribution, nous avons tenté d'illustrer par un exemple concret, celui de la Région wallonne, une possible approche géographique empirique de la création d'entreprise.

Notre revue de la littérature géographique sur la question a montré les difficultés que soulèvent les essais de conceptualisation géographique de l'entreprise, de sa création mais aussi de la personne de l'entrepreneur. Ainsi, nous en sommes arrivés au constat qu'une approche géographique de l'entreprise reposait principalement sur l'étude de l'articulation entre l'entreprise et le territoire, c'est-à-dire la manière dont le micro-réseau de l'entreprise s'articulait à de plus vastes, constitutifs d'un territoire.

Ensuite, nous avons souligné les difficultés liées à l'opérationnalisation d'un tel cadre théorique, c'est-à-dire sa formulation en divers indicateurs. Afin de construire une méthode pertinente, nous avons organisé une grille d'analyse sur base de la théorie sociologique de la « logique d'action » qui permet de formaliser ce que la géographie n'a pu encore véritablement opérer. Ainsi, retenons-le, il nous a fallu procéder à une opération courante en géographie humaine, l'importation de concepts d'autres branches des sciences humaines.

Ceci nous a mené à sélectionner une série d'indicateurs aptes à caractériser le contexte de la création d'entreprise et de l'émergence de créateurs.

Les résultats de nos analyses statistiques combinés à une approche qualitative, visant à caractériser de manière temporellement plus globale les structures territoriales, nous amènent à observer que la primo-crédation d'entreprise est fortement liée aux dimensions socioculturelles du contexte géographique, identifiées notamment par la variable la plus corrélée : le diplôme. En outre, nous soulignons que des configurations territoriales spécifiques se dégagent comme particulièrement propices à la création ou au contraire particulièrement défavorables : la périphérie bruxelloise de la zone du Brabant wallon est la plus dynamique, de même que la région de Bastogne et le nord-ouest de Liège, toutes trois extérieures au coeur urbain déprimé de la Région : les vallées de la Sambre et de la Meuse – quoique subsistent certains contrastes entre l'est et l'ouest de ce sillon.

Ainsi, si le concept de « métropolisation » développé notamment par Veltz (2003), peut expliquer aisément le phénomène observé dans la périphérie bruxelloise, nous demeurons plus sceptiques sur sa pertinence analytique dans le cas de la région de Bastogne ou du nord-ouest de Liège. Cependant, il apparaît relativement clairement que la création d'entreprise est largement dépendante de la mobilisation de compétences territoriales spécifiques, ce qui confirme les hypothèses théoriques de la première partie de la contribution.

Les conclusions d'une telle analyse demeurent, bien entendu, provisoires, une étude plus approfondie, axée notamment sur la caractérisation des secteurs des primo-crétions est nécessaire à l'affinage de l'interprétation des résultats : le dynamisme de Bastogne est-il lié au développement du secteur touristique ou à sa situation frontalière avec le Grand-duché de Luxembourg ? le nord-ouest de Liège est-il plus dynamique en raison de la périurbanisation forcée de ménages exerçant leurs professions dans deux bassins d'emplois différents ? Voilà les questions essentielles que nos recherches ultérieures tenterons d'élucider.

BIBLIOGRAPHIE

- ALLEN J., MASSEY D., COCHRANE A., (1998), Rethinking the Region, Routledge, 256pp.
- AMBLARD, H., BERNOUX, PH., HERREROS, G., LIVIAN, Y.-F., (1996), Les nouvelles approches sociologiques des organisations, Paris, Seuil.
- AMIN, A., (2000), Organizational Learning through Communities of Practice, paper presented at the Workshop on the Firm in Economic Geography, University of Portsmouth, 9-11 March.
- AMIN, A., THRIFT, N., (1994), Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe, London, Oxford University Press.
- AUDRETSCH, D., FELDMAN M., (2003) "Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation", *Handbook of Urban and Regional Economics*, Vol. 4, www.rotman.utoronto.ca/feldman/papers/AudFel%20Final%20Rev%203.pdf
- AUDRETSCH, D., THURIK, R., (2003), The Model of the Entrepreneurial Economy, www.few.eur.nl/few/people/thurik/publications/underconsideration/audretsch%20thurik%20for%20ijee%206.pdf.
- AUDRETSCH, D.B., LEHMANN, E., WARNING, S., (2003), University Spillovers: Strategic Location and New Firm Performance, papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=408580.
- BADE, F-J, NERLINGER, E., (2000), "The Spatial Distribution of New Technology-Based Firms: Empirical Results for West-Germany", *Papers Reg. Sci.*, vol. 79, pp.155-176.
- BALDWIN, R., MARTIN, P., (2003), "Agglomeration and Regional Growth", Handbook of Urban and Regional Economics, ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/3960.html
- BARTIK, T.J., (1989), "Small Business Start-ups in the United States : Estimates of the Effects of Characteristics of States", *Southern Economic Journal*, vol. 55, pp. 1004-1018.
- BATHELT, H., (2003), "Geographies of Production: Growth Regimes in Spatial Perspective 1 - Innovation, Institutions and Social Systems", *Progress in Human Geography*, vol. 27, n°6, pp. 763-778.
- BOSCHMA, R.A., LAMBOOY, J.G., (2002), "Knowledge, Market Structure, and Economic Coordination: Dynamics of Industrial Districts", *Growth and Change*, vol. 33, pp. 291-311.
- BRESCHI, S., LISSONI, F., (2001), "Localised Knowledge Spillovers vs. Innovative Milieux: Knowledge "Tacitness" Revisited", *Papers Reg. Sci.*, vol. 80, pp. 255-273.

-
- BUNNELL, T.G., COE, N.M., (2001), "Spaces and Scales of Innovation", *Progress in Human Geography*, vol. 25, pp. 569-589.
- CAMAGNI, R., (1995), "The Concept of Innovative Milieu and its Relevance for Public Policies in European Lagging Regions", *Papers Reg. Sci.*, vol. 74, n° 4, pp. 317-340.
- CAPRON, H., DE WAEGHE, N., GREUNZ, L., LOHEST, O., (2004) « Les Nouveaux Créateurs d'Entreprise en Région Wallonne et les Conditions de leur Réussite : Revue de la Littérature », Rapport de recherche non publié.
- CEH, B., (2001), "Regional Innovation Potential in the United States: Evidence of Spatial Transformation", *Papers Reg. Sci.*, vol. 80, pp. 297-316.
- CLARK, G.L., WRIGLEY, N., (1997), "Exit, the Firm and Sunk Costs: Reconceptualizing the Corporate Geography of Disinvestment and Plant Closure", *Progress in Human Geography*, vol. 21, n°3, pp. 338-358.
- CONTI S., (1993), "The Network Perspective in Industrial Geography: towards a Model", *Geografiska Annaler Series B*, vol. 75, n°3, pp.115-130.
- DAVIDSSON P., (1995), "Culture Structure and Regional Levels of Entrepreneurship", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 7, pp. 41-62.
- DE GROOT, H., NIJKAMP, P., ACS, Z., (2001), "Knowledge Spill-overs, Innovation and Regional Development", *Papers Reg. Sci.*, vol. 80, pp. 249-253.
- DICKEN, P., THRIFT, N., (1992), "The Organization of Production and the Production of Organization: Why Business Enterprises matter in the Study of Geographical Industrialization", *Transaction of the Institute of British Geographers*, vol. 17, pp. 279-291.
- DICKEN, P., MALMBERG, A., (2001), "Firms in Territories: A Relational Perspective", *Economic Geography*, oct., pp. 345-363.
- FUIJITA, M., KRUGMAN, P., (2004), "The New Economic Geography: Past, Present and the Future", *Papers Reg. Sci.*, vol. 83, pp. 139-164.
- GROTZ, R., BRAUN, B., (1993), "Networks, Milieux and Individual Firm Strategies: Empirical Evidence of an Innovative SME Environment", *Geografiska Annaler, Series B*, vol. 75, n°3, pp. 149-162.
- GUYOT, J.L., avec la collaboration de VANDEWATTYNE J., (2004), « Ebauche d'une sociologie des logiques d'action des créateurs d'entreprise : apports théoriques », communication acceptée pour le 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME organisé à Montpellier les 27, 28 et 29 Octobre 2004 (Universités Montpellier I et III)
- HANSON, S., PRATT, G., (1992), "Dynamic Dependencies: a Geographic Investigation of Local Labor Markets", *Economic Geography*, vol. 68, n° 4, pp. 373-405.
- HODGSON, G., (1988), *Economics and Institutions, a Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge, Polity Press.
- HOLMEN, H., (1995), "What's New and What's Regional in the 'New Regional Geography'?", *Geografiska Annaler, Series B*, vol. 77, n°1, pp. 47-63
- JACKSON J. E., RODKEY G. R., GRETCHEN R., (1994), "The Attitudinal Climate for Entrepreneurial Activity", *Public Opinion Quarterly*, vol. 58, n° 3, pp. 358-380.
- JOHANSSON, B., QUIGLEY, J., (2004), "Agglomeration and Networks in Spatial Economies", *Papers Reg. Sci.*, vol. 83, pp. 165-176.
- KANGASHARJU, A., (2000), "Regional Variations in Firm Formation: Panel and Cross-Section Data Evidence from Finland", *Papers Reg. Sci.*, vol. 79, pp. 355-373.

- LUNDEVALL, B-A, (1992), National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, London, Pinter.
- MACKINNON, D., CUMBERS, A., CHAPMAN, K., (2002), "Learning, Innovation and Regional Development: a Critical Appraisal of Recent Debates", *Progress in Human Geography*, vol. 26, n°3, pp. 293-311.
- MACLEOD, G., GOODWIN, M., (1999), "Space, Scale and State Strategy: Rethinking Urban and Regional Governance", *Progress in Human Geography*, vol. 23, n°4, pp. 503-527.
- MAILLAT D., (1994), « Comportements spatiaux et milieux innovateurs », in AURAY J.P et al., *Encyclopédie d'économie spatiale*, Paris, Economica.
- MAILLAT D., (1999), « Interactions entre système urbain et système de production localisé », in BAILLY A., HURIOT J.-M. (éds), *Villes et croissance. Théories, modèles, perspectives*, Paris, Anthropos, pp. 187-206.
- MALMBERG, A., SOLVELL, O., ZANDER, I., (1996), "Spatial Clustering, Local Accumulation of Knowledge and Firm Competitiveness", *Geografiska Annaler, Series B*, vol. 78, n°2, pp. 85-97.
- MARTIN, R., SUNLEY, P., (1998), "Slow Convergence? The New Endogenous Growth Theory and Regional Development", *Economic Geography*, vol. 74, n°3, pp. 201-227.
- MARTIN, R., SUNLEY, P., (1996), "Paul Krugman's Geographical Economics and its Implications for Regional Development Theory: a Critical Assessment", *Economic Geography*, vol. 72, n°3, pp. 259-292.
- MASKELL, P. et al. (1998), Competitiveness, Localised Learning and Regional Development, London, Routledge.
- MASKELL, P., (2003), "The Firm in Economic Geography", *Economic Geography*, oct., pp. 328-343.
- MASSEY D., (1995), Spatial Divisions of Labour : Social Structures and the Geography of Production, London, Macmillan.
- NELSON, R., (ed), (1993), National Innovation Systems - a Comparative Analysis, London, Oxford University Press.
- Ó HUALLACHÁIN, B., (1989), "Industrial Geography", *Progress in Human Geography*, vol. 13, pp. 251-258.
- Ó HUALLACHÁIN, B., (1992), "Industrial Geography", *Progress in Human Geography*, vol.16, n°4, pp. 545-552.
- OERLEMANS, L., MEEUS, M., BOEKEMA, F., (2001), "Firm Clustering and Innovation: Determinants and Effects", *Papers Reg. Sci.*, vol. 80, pp. 337-356.
- PARETO V., (1917), Traité de sociologie générale, trad. Franç., Genève, Droz (rééd. 1968).
- PELLENBARG, P.H., VAN STEEN, P., (2003), "Spatial Perspectives on Firm Dynamics in the Netherlands", *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 94, n°5, pp. 620-630.
- PELLENBARG, P.H., VAN WISSEN, L.J.G., VAN DIJK, J, (2002), Firm Relocation: State of the Art and Research Prospects, ideas.repec.org/p/dgr/rugsom/02d31.html, 42 pp.
- SCHOENBERGER, E., (1997), The Cultural Crisis of the Firm, London, Blackwell.
- SCHUTJENS, V., WEVER, E., (2000), "Determinants of New Firm Success", *Papers Reg. Sci.*, vol. 79, pp. 135-159.

- SCOTT, A., (1988), New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe, London, Pion.
- SEGARRA BLASCO, A., CALLEJÓN FORNIELLES, M., (2001), Geographical Determinants of the Creation of Manufacturing Firms: the Regions of Spain, ideas.repec.org/p/bar/bedcje/200168.html, 19 pp.
- SHAPERO A., SOKOL L., (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in KENT C., SEXTON D., VESPER K. (Eds), *Encyclopedia of entrepreneurship*, Engelwood Cliffs, Prentice Hall.
- SUAREZ-VILLA L., (1987), « Entrepreneurship in the Space-Economy », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp. 59-79.
- SUAREZ-VILLA L., (1993), "The Dynamics of Regional Invention and Innovation: Innovative Capacity and Regional Change in the Twentieth Century", *Geographical Analysis*, vol. 25, n°2, pp.147-164.
- TAYLOR, M., (1999), "The Firm as a Temporary Coalition", <http://www.envf.port.ac.uk/geo/whatson/aag01.htm#Mike%20Taylor>.
- TAYLOR, M., ASHEIM, B., (2001), « The Concept of the Firm in Economic Geography », *Economic Geography*, oct., pp. 315-327.
- VAN DE VEN H. (1995) "The Development of an Infrastructure for Entrepreneurship", in BULL I., WILLARDS G. (Eds), *Entrepreneurship: Perspectives on Theory Building*, Oxford, Pergamon.
- VELTZ P., (1993), « Logiques d'entreprise et territoires : les nouvelles règles du jeu », in SAVY M., VELTZ P. (Eds), *Les nouveaux espaces de l'entreprise*, Paris, Datar/éditions de l'aube.
- VELTZ, P., (2003), « Le Développement local face à la Mondialisation », in VANDERMOTTEN, C., *Stratégie pour une Remétropolisation globale et Aménagement du Territoire*, Éditions du Cetal, pp. 29-50.
- WEBER M., (1904-1917), Essai sur la théorie de la science, trad. Franç., Paris, Plon (rééd. 1965).
- YEUNG, H., (2000), "Organizing 'the Firm' in Industrial Geography I: Networks, Institutions and Regional Development", *Progress in Human Geography*, vol. 24, n°2, pp.301-315.
- YEUNG, H., (2001), "Regulating 'the Firm' and Sociocultural Practices in Industrial Geography II", *Progress in Human Geography*, vol. 25, n°2, pp. 293-302.