

GUÉLIFFO HOUNTONDJI¹

EXPORTATION ET CRÉATION D'ENTREPRISES INDUSTRIELLES

RÉSUMÉ. Cet article aborde le thème de la démographie des firmes en économie ouverte et examine en particulier l'influence exercée par les exportations sur les créations d'entreprises industrielles. Au plan théorique, l'étude s'appuie sur les modèles explicatifs des taux sectoriels de profit dont elle prolonge les résultats. Des hypothèses importantes de ces modèles ont été abandonnées. Il en est ainsi de la traditionnelle discipline des prix qui se traduit par une baisse des profits lorsqu'on passe de l'autarcie à l'économie ouverte. Les exportations générant des effets de discipline, au même titre quasiment que les importations, très peu de travaux ont été consacrés, en économie industrielle, aux incidences du commerce extérieur sur la démographie des entreprises. Comme l'analyse industrielle a longtemps confondu la création d'entreprise avec le phénomène des entrées, l'apparition de nouveaux producteurs dans des secteurs (ouverts sur l'extérieur) où les profits sont supposés baisser ne pouvait que difficilement faire l'objet d'une explication théorique cohérente.

Les modèles proposés dans le présent article sont construits directement en économie ouverte. Ils n'intègrent pas la séquence habituelle du passage de l'au-

tarcie aux échanges extérieurs ; aucune référence n'est faite par conséquent aux effets de discipline du commerce extérieur. Il s'agit de modèles de concurrence à prix fixes dans lesquels les flux du commerce extérieur entraînent des variations de parts de marché pour deux catégories de firmes : les entreprises non exportatrices qui n'opèrent que sur le marché domestique et les firmes exportatrices qui offrent aussi bien sur les marchés extérieurs que sur le marché national. Ces dernières réagissent aux changements qui interviennent dans leurs performances sur les marchés extérieurs ou dans la pénétration du marché domestique, par des choix qui peuvent aller d'un effort de différenciation de leur produit à une réduction de leurs coûts en passant par des mouvements de stockage et de déstockage. Ces choix débouchent sous certaines conditions sur des créations d'entreprises. Sont donc prises en compte les influences aussi bien directes qu'indirectes des exportations sur différents types de créations d'entreprises industrielles. Ces modèles d'équations simultanées ont fait l'objet de tests empiriques sur le tissu industriel français, pour la période 1987-1990.

Classification *JEL* : F12 ; L11 ; L13.

1. GUÉLIFFO HOUNTONDJI est maître de conférences à l'Université de Nice Sophia Antipolis et membre du Latapses (CNRS) ; e-mail : Gueliffo.Hountondji@idefi.cnrs.fr.

L'auteur remercie Gérard Mondello et Michel Rainelli pour leurs critiques et suggestions. La responsabilité des erreurs éventuelles subsistant dans le texte ne saurait leur être attribuée.

Les créations d'entreprises ont souvent été assimilées aux entrées de nouveaux concurrents dans l'industrie (Acs & Audretsch, 1988 ; Dixit, 1989). C'est ce qui explique sans doute la place qu'occupent encore dans la littérature les interrogations relatives à la nature des entrants, aux conditions d'entrée et de survie des entreprises émergentes (Dierickx, Matutes & Neven, 1991 ; Mata & Portugal, 1994). En témoignent aussi les travaux consacrés à l'explication de ce phénomène qui, pour la plupart, établissent un lien direct entre l'existence de profits sectoriels positifs et l'apparition de nouvelles entreprises (Hountondji, 1988 ; Vivarelli, 1991 ; Bianco & Sestito, 1993). Les vérifications économétriques de cette relation simple ont pratiquement toujours été fondées sur des modèles de concurrence industrielle en autarcie (Gallo & Berghini Lupo, 1985 ; Siegfried & Evans, 1994) dans lesquels les taux sectoriels de profit étaient mesurés par des taux de marge sur coûts (*price cost margins*). Curieusement, peu d'auteurs ont cherché à estimer l'influence que pourrait avoir le commerce extérieur sur les créations d'entreprises (Sleuwaegen & Dehandschutter, 1991) et plus généralement sur la démographie des firmes (Marco & Rainelli, 1986 ; Hountondji, 1997) alors même que des travaux, en nombre important, étaient consacrés à l'évolution des profits en économie ouverte.

Ces modèles de concurrence industrielle en économie ouverte, construits à l'origine pour étendre l'étude des barrières à l'entrée aux entrants potentiels étrangers, dans un cadre conceptuel qui était celui du marché de monopole, ont été rapidement généralisés à toutes les structures de marché en concurrence imparfaite (Caves, 1985). Ils se réfèrent de manière explicite aux effets de discipline du commerce extérieur. Dans son acception la plus courante, l'effet de discipline se résume en une pression à la baisse, due à la confrontation des firmes domestiques à la concurrence internationale, des prix pratiqués sur le marché national d'industrie. L'argument avancé pour un monopole en autarcie qui, après l'ouverture des frontières, verrait arriver sur le marché d'industrie des concurrents étrangers pratiquant des prix plus bas que les siens (Krause, 1962 ; Turner, 1980 ; Geroski & Jacquemin, 1981 ; Clark, Kaserman & Mayo, 1990) a été supposé facilement généralisable non seulement au monopole qui déciderait de se porter offreur sur les marchés extérieurs, mais aussi et surtout aux oligopoles (Esposito & Esposito, 1971 ; White, 1974 ; De Ghellinck, Geroski & Jacquemin, 1988). La concurrence imparfaite sur le marché national d'industrie assurant aux firmes qui y opèrent en autarcie des quasi rentes élevées, l'ouverture aux échanges extérieurs induirait une réduction du taux de profit, par la pression qu'elle est supposée exercer à la baisse des prix.

Mais les tentatives de vérification empirique de ces modèles ont débouché sur des résultats souvent erratiques. Elles n'ont jusqu'ici pas permis de démontrer clairement l'existence de cette discipline (Pagoulatos & Sorensen, 1976 ; Pugel, 1980 ; Chou, 1986 ; Hountondji & Longhi, 1991). Une relation entre les exportations et les créations d'entreprises, si elle existe, ne saurait par conséquent s'analyser simplement comme une entrée de nouveaux producteurs dans des industries où s'observent des quasi rentes positives, ou comme la conséquence d'une ouver-

ture aux échanges extérieurs de marchés domestiques fonctionnant jusque là en autarcie.

Le présent article étudie, dans le cadre d'une concurrence conçue directement en économie ouverte, l'influence des exportations sur les créations d'entreprises industrielles. Il montre que cette influence n'est pas directe et qu'elle ne s'exerce pas de manière uniforme sur tous les types de créations d'entreprises. Il présente d'abord les grandes lignes du schéma concurrentiel retenu puis les trois modèles théoriques qui décrivent les relations qu'entretiennent exportations et créations de firmes. Le premier de ces modèles se rapporte au phénomène global de création (les créations brutes); les deux autres traitent de formes particulières de créations, les créations par reprise et les créations *ex nihilo* (ou créations pures). L'article est ensuite consacré à la vérification empirique de ces modèles, sur des données industrielles et douanières françaises relatives à la période 1987-1990.

Le cadre analytique

Le schéma concurrentiel retenu ici exclut deux caractéristiques essentielles des modèles explicatifs des taux de marge sur coûts en économie ouverte : la référence à l'effet de discipline des exportations et l'idée du passage séquentiel de l'autarcie à l'ouverture des marchés. Dans ce schéma, les biens sont produits par des firmes appartenant à des oligopoles non coordonnés. On distingue dans chaque industrie – définie au niveau national – deux groupes d'entreprises. Les 'firmes de type I', exportatrices, offrent sur les marchés extérieurs et domestique un bien différencié; elles forment le noyau de l'oligopole, c'est-à-dire le groupe dominant de l'industrie considérée. Les 'firmes de type II' offrent exclusivement sur le marché domestique un bien homogène; elles appartiennent par hypothèse à une frange concurrentielle.

La séparation des deux populations d'entreprises qui n'entretiennent que des relations de sous-traitance industrielle, se fonde par conséquent sur la participation aux exportations. Mais l'opposition entre firmes de types I et II ne recouvre qu'imparfaitement la distinction traditionnellement faite entre grandes et petites entreprises. S'il est exact qu'en valeur, l'essentiel des exportations est réalisé, en France par exemple, par un nombre relativement faible de grandes entreprises (Auquier, 1980; Francq, 1990; Lefilliatre & Tournier, 1995), le critère empirique qui permet de distinguer les firmes exportatrices de l'ensemble des entreprises est de nature conventionnelle. Sont réputées non exportatrices toutes les firmes qui réalisent moins de un pour cent de leur chiffre d'affaires sur les marchés extérieurs. Au plan statistique, il semble que les variables relatives à la taille soient celles qui discriminent le plus les entreprises exportatrices et non exportatrices. Ainsi, en France le chiffre d'affaires moyen des firmes exportatrices – 61 millions de francs en 1988 – est six fois plus important que celui des firmes non exportatrices (Bricout, 1991). Pour la même période, une étude sur l'industrie manufacturière italienne a identifié comme variable discriminante la taille, mesurée par les effectifs salariés : 329 salariés en moyenne pour les firmes exportatrices, 74 pour les autres (Gnès, & Varetto, 1990). L'assimilation des firmes de type I aux

'grandes entreprises' et celle des firmes de type II aux entreprises 'petites et moyennes'² ne peut être par conséquent qu'une approximation raisonnable.

L'offre des concurrents étrangers des firmes nationales est constituée aussi bien de produit différencié que de bien homogène. Elle s'identifie strictement aux importations dans la mesure où ces concurrents ne réalisent pas d'investissements directs dans l'industrie domestique. Leur production n'est pas assurée par des établissements situés dans l'économie considérée. Hypothèse forte, l'absence d'investissements directs présente pour notre analyse deux avantages essentiels. D'abord, elle introduit une distinction analytique entre deux phénomènes souvent confondus : les entrées de produits sur le marché national d'industrie et les entrées de producteurs dans l'industrie domestique. Elle permet ensuite de rompre avec la dichotomie habituelle – autarcie/économie ouverte – et avec les effets de discipline qui lui sont associés. La concurrence sur le marché domestique peut être par conséquent formalisée directement en économie ouverte.

Dans ce régime de concurrence oligopolistique, la différenciation des produits repose classiquement sur des dépenses de publicité (Commanor & Wilson, 1967) et l'efficacité de cette publicité se traduit dans la répartition des parts du marché domestique entre firmes de type I, ou entre le noyau de l'oligopole et l'ensemble des firmes de type II. Sur chacun des marchés d'industrie, les firmes de type II et les offreurs étrangers sont *price takers* alors que les entreprises de type I offrant un produit différencié, perçoivent une demande coudée. L'élasticité de substitution entre les deux types de biens n'étant pas nulle, l'équilibre du marché se réalise avec une dispersion stable des prix (Sweezy, 1939 ; Sylos-Labini, 1962). Les modèles démographiques construits dans le cadre ainsi fixé seront par conséquent des modèles de concurrence 'à prix fixes' (Hountondji, 1998). Les exportations n'exercent aucune pression à la baisse des prix, même si elles peuvent contribuer à l'accroissement ou à la réduction des profits réalisés par les entreprises. Comme l'économie étudiée est supposée d'emblée ouverte, les variables du commerce extérieur ne mesurent que des variations intervenant dans les conditions de la concurrence « externe ». Ces chocs exogènes ont des effets sur l'organisation de la production, les profits et *in fine* la démographie industrielle. Les répercussions les plus immédiates d'une modification des performances des entreprises de type I à l'exportation sont celles qui touchent aux quantités disponibles sur le marché national d'industrie. Nous dirons, de manière plus précise, qu'une détérioration des performances à l'exportation entraîne un accroissement, sur le marché national d'industrie, de la quantité des biens produits par les firmes exportatrices. Les moyens permettant de résorber cette offre excédentaire sont en fait variés : ils peuvent aller d'une augmentation des stocks jusqu'à l'accentuation des efforts de différenciation des produits par la publicité, en passant par un recours à la sous-traitance susceptible de favoriser une réduction des coûts unitaires. Symétriquement, une amélioration des performances à l'exportation, par la réduction qu'elle implique – à niveau donné d'utilisation des capacités productives – de leur offre sur le marché national d'industrie, entraîne une hausse de la demande

2. Toutefois, dans la catégorie des firmes spécialisées à l'exportation (60 % ou plus du chiffre d'affaires réalisés sur les marchés extérieurs), les PME sont en moyenne plus performantes que les grandes entreprises.

adressée aux entreprises de type II. Ce sont ces variations de parts relatives de marché qui induisent des créations de firmes.

Examinons à présent les trois modèles d'équations simultanées par lesquels nous analysons les influences directes et indirectes des exportations sur les créations brutes, les créations par reprise et les créations pures d'entreprises de type II. Les signes attendus des coefficients de corrélation entre les variables (dont la liste figure dans le TABLEAU 1) sont indiqués pour chacune des équations. Le premier de nos modèles traite le problème sous l'angle des créations brutes de firmes industrielles en économie ouverte.

TABLEAU 1

Variables utilisées dans les modèles théoriques			
Symbole	Variable	Symbole	Variable
<i>CB</i>	Créations brutes d'entreprises	<i>P</i>	Pénétration du marché domestique
<i>CEk</i>	Concentration des effectifs salariés	<i>PB</i>	Différenciation par la publicité
<i>CF</i>	Charges financières	Π	Taux de profit
<i>Ck</i>	Pouvoir de marché	<i>SK</i>	Stocks
<i>CP</i>	Créations pures d'entreprises	<i>SP</i>	Spécialisation sectorielle
<i>CR</i>	Créations par reprise	<i>ST</i>	Sous-traitance confiée
<i>E</i>	Efficacité des allocations productives	<i>T</i>	Taille moyenne des unités de production
<i>I</i>	Investissement productif	<i>X</i>	Performances à l'exportation
<i>M</i>	Importations	<i>Y</i>	Production de l'industrie

Exportations et créations brutes d'entreprises

Les créations brutes d'entreprises représentent la somme des créations pures et des créations par reprise. Les relations entre exportations et créations brutes posent le problème des conséquences, en termes de créations de firmes industrielles en général, d'une modification de la position des firmes exportatrices sur les marchés extérieurs. Plusieurs schémas peuvent, à cet égard, être envisagés :

- les firmes du noyau oligopolistique créent, au sens propre, de nouvelles entreprises, et nous avons une référence obligée à des phénomènes de groupes industriels que nous ne traitons pas dans cet article ;
- les firmes exportatrices (ou d'autres) rachètent des entreprises défaillantes et il s'agit de créations par reprise ;
- des créations *ex nihilo* de firmes de type II s'observent, mais il n'est guère possible de les interpréter comme autant d'entrées liées à l'existence de profits positifs dans l'industrie, puisque ces firmes n'interviennent pas sur les marchés extérieurs.

Pour rattacher cette troisième catégorie – les créations (pures) – aux performances des firmes exportatrices, il faudrait supposer que ces dernières, soucieuses de réduire leurs coûts, recourent intensivement à une sous-traitance de capacité

(Chaillou, 1977 ; Quélenec, 1987) qui entraîne des créations de nouvelles entreprises dans les secteurs auxquels elles appartiennent. Autrement, ces créations n'entretiendraient qu'un rapport indirect avec les exportations. Le modèle constitué par les quatre équations ³ simultanées suivantes permettra d'expliquer l'influence des exportations sur ces créations brutes d'entreprises :

$$X = f(\underset{+}{CEk}, \underset{+}{Y}, \underset{+}{CF}, \underset{+}{SP}) \quad (1),$$

$$ST = g(\underset{+/-}{X}, \underset{-}{CEk}, \underset{+}{Y}, \underset{-}{T}, \underset{+}{M}) \quad (2),$$

$$\Pi = h(\underset{+/-}{ST}, \underset{+}{CF}, \underset{+}{SP}, \underset{-}{I}, \underset{-}{SK}) \quad (3),$$

$$CB = l(\underset{+}{\Pi}, \underset{+}{ST}, \underset{-}{CF}, \underset{+}{X}, \underset{+}{E}) \quad (4).$$

L'équation (1) est consacrée aux déterminants des performances externes des firmes de type I. En principe, les traits qui distinguent ces firmes de l'ensemble des entreprises devraient aussi déterminer leurs performances à l'exportation. Nous avons retenu l'importance de leur contribution à la production de l'industrie, leur endettement en raison du fait que les plus 'grandes entreprises' sont celles qui bénéficient de l'essentiel des concours financiers externes et la concentration des effectifs salariés. Puisqu'il semble évident que les parts de marché contrôlées à l'extérieur dépendent – du moins en partie – des spécialisations acquises, la corrélation entre performances externes d'une part, production industrielle, charges financières des entreprises et spécialisation sectorielle d'autre part devrait être en théorie positive. Nous supposons par ailleurs une corrélation positive entre la concentration des effectifs et les performances réalisées sur les marchés extérieurs ⁴.

Examinons à présent l'équation (2), c'est-à-dire l'incidence que peuvent avoir ces performances à l'exportation sur l'organisation de la production, à travers le recours à la sous-traitance. Les grandes et petites entreprises entretiennent deux types de relations de sous-traitance : une sous-traitance de capacité quand le donneur d'ordres et le sous-traitant appartiennent au même secteur d'activité, et une sous-traitance de spécialité confiée à des entreprises d'autres secteurs. Si par hypothèse, le premier de ces deux types d'organisation était dominant, l'amélioration des performances sectorielles à l'exportation ne pourrait générer que des créations de nouvelles entreprises de type I. Or celles-ci, par définition, auraient un accès direct aux marchés extérieurs et la corrélation entre performances externes et sous-traitance confiée serait négative. Le recours à la sous-traitance de capacité – même s'il permet d'accroître globalement la production – devrait être d'autant moins important que la taille moyenne des entreprises opérant dans l'industrie considérée est élevée ou que la concentration des effectifs salariés est forte. En revanche, lorsque les performances externes se détériorent ou que les

3. Voir TABLEAU 1 pour la signification des variables.

4. Même les PME spécialisées à l'exportation, décrites traditionnellement comme plus performantes en moyenne que les grandes entreprises, ne participent pas au commerce extérieur tant qu'elles n'ont pas atteint une certaine taille et réuni des ressources spécifiques, financières et en personnel (Bricout, 1991).

importations répondent à une demande de différenciation, les firmes du noyau oligopolistique peuvent conserver leurs parts de marchés en réduisant leurs coûts par une augmentation de la sous-traitance de spécialité confiée. Les corrélations théoriques entre la sous-traitance d'une part, les exportations, les importations et l'augmentation de la production domestique d'autre part seraient alors positives ⁵.

L'équation (3) se rapporte aux profits sectoriels dont elle précise les déterminants. Elle permet en particulier de mesurer l'influence que peuvent avoir les réorganisations – dues aux modifications des performances externes des firmes exportatrices – du système productif sur le taux de profit. En raison de l'importance relative de la part des profits sectoriels réalisée par les firmes de type I, les coefficients de corrélation entre le taux de profit d'une part, la spécialisation et les charges financières d'autre part, devraient être positifs. Si l'on admet facilement que les investissements productifs, lorsqu'ils sont financés sur fonds propres sont d'autant plus importants que les profits réalisés sont élevés, la relation inverse – les investissements déterminant les profits – est marquée, résultat classique, par une corrélation négative. La relation qui lie les charges de sous-traitance aux profits sectoriels dépend de la nature de la sous-traitance confiée. Si les firmes de type I choisissent la sous-traitance de capacité, la corrélation entre profits d'industrie et dépenses liées à la sous-traitance sera naturellement positive. Mais lorsque, pour l'essentiel, les relations entre firmes de tailles différentes ne sont pas de cette nature, les gains générés par la compétitivité externe des firmes de type I pourraient se trouver compensés par une réduction des profits réalisés par les entreprises non exportatrices qui appartiennent à la même industrie. Comme sur cette question nous ne disposons pas d'études monographiques, les résultats des tests économétriques permettront de vérifier si la sous-traitance de capacité est, dans l'industrie française, une forme dominante ou une forme mineure des relations productives entre entreprises. Si elle est une forme mineure d'organisation de la production, la corrélation entre charges de sous-traitance et profits sera de signe négatif. La dernière variable choisie pour expliquer les profits est la variation de stocks. Lorsque les importations sont constituées de biens différenciés, les modifications qui affectent les résultats et les parts du marché domestique contrôlées par les entreprises de type I, qui disposent d'un pouvoir de marché alors que leurs concurrents étrangers sont strictement *price takers*, ne peuvent être amorties que par des variations de stocks. Ces derniers seront par conséquent d'autant plus élevés que les profits sont faibles.

L'équation (4) de ce modèle décrit les incidences directes des variables sélectionnées sur les créations brutes d'entreprises industrielles. Quelle qu'en soit la nature – émergence *ex nihilo* ou reprises opérées par des firmes appartenant ou non au noyau de l'oligopole – le recours à la sous-traitance de capacité et des profits positifs devraient avoir une influence positive sur le flux de créations d'entreprises. En revanche, des charges financières élevées, indice d'un financement

5. Le modèle prévoit donc une corrélation négative entre les charges de sous-traitance de capacité et les caractéristiques structurelles de l'industrie, mais une corrélation positive entre ces variables structurelles et la sous-traitance de spécialité confiée. Les deux types de sous-traitance ne faisant pas l'objet, en France, d'enregistrements statistiques distincts, leurs déterminants et leurs influences sur les performances sectorielles de l'industrie ne seront complètement spécifiés qu'au plan analytique.

externe des nouvelles unités de production devraient avoir une corrélation négative avec les créations brutes. Mais une corrélation directe entre exportations et créations d'entreprises ne pourrait être que positive. En effet, l'amélioration des performances des firmes dominantes à l'exportation peut induire deux types de conséquences. Soit ces firmes exportatrices, grâce aux profits réalisés sur les marchés extérieurs, contribuent directement à la création de nouvelles unités de production, soit elles choisissent d'offrir en priorité leurs produits sur les marchés extérieurs. Les parts du marché domestique qu'elles abandonnent dans cette seconde hypothèse reviennent alors à de nouvelles entreprises industrielles. Dans les deux cas de figure, les créations résultent d'une allocation plus efficace des ressources productives au niveau de l'industrie.

Les deux modèles suivants traitent des formes particulières de créations d'entreprises dont le regroupement statistique constitue les créations brutes : les créations par reprise et les créations pures.

Exportations et créations par reprise

L'acquisition d'une entreprise défaillante par une firme du noyau oligopolistique ne peut être considérée, en elle-même, comme une solution directe au problème de l'offre ou de la demande excédentaire de produits différenciés sur le marché domestique, à moins qu'elle ne participe d'une réallocation de ressources nécessaire à une nouvelle offre de différenciation. Mais un processus concurrentiel dans lequel les créations par reprise seraient une réponse de type global aux modifications des performances à l'exportation semble difficilement concevable car il devrait intégrer au moins deux phénomènes par nature différents. D'abord, les baisses de performances à l'exportation débouchant sur une offre excédentaire de biens différenciés sur le marché national d'industrie, à la réduction de laquelle les firmes non exportatrices, même reprises, ne peuvent logiquement contribuer. Ensuite, les améliorations de performances à l'exportation qui engendrent pour ainsi dire symétriquement, une demande excédentaire de biens différenciés sur le marché domestique, à laquelle les firmes créées par reprise ne pourraient répondre que si elles sont de type I. Dans un tel processus, pour qu'une firme exportatrice participe à une création par reprise, il faudrait que les profits réalisés sur les marchés extérieurs non seulement compensent les 'pertes' liées aux invendus sur le marché national d'industrie, mais permettent aussi de financer les investissements nécessaires à la mise en place de nouvelles capacités de production. Les performances à l'exportation favoriseraient donc l'investissement productif qui lui-même déterminerait la différenciation des produits et les créations d'entreprises par reprise.

La probabilité qu'un processus de ce type se réalise est pourtant faible. La conjonction d'une détérioration des performances externes et de profits suffisamment élevés pour permettre des acquisitions significatives de firmes nationales défaillantes ne serait au mieux qu'une hypothèse d'école. Dans le cas, symétrique, où ces firmes exportatrices seraient très performantes sur les marchés extérieurs, le choix rationnel serait celui consistant à accroître les parts de ces marchés qu'elles contrôlent, et non une tentative de reconquête, au prix d'investissements (productifs et publicitaires) coûteux, du marché national d'industrie.

Pour être conservée, la relation – médiatisée par les investissements productifs et la différenciation des produits – entre performances des grandes firmes à l'exportation et créations d'entreprises par reprise devrait donc traduire un schéma concurrentiel sensiblement différent du traditionnel 'mouvement de concentration' dans lequel les grandes entreprises sont supposées absorber les petites. Dans ce schéma alternatif, l'amélioration des performances sectorielles à l'exportation induit une réduction, sur le marché national d'industrie, du pouvoir de marché des entreprises du noyau oligopolistique, au profit des entreprises non exportatrices qui répondent à la demande excédentaire qui leur est ainsi adressée en se regroupant. Examinons à présent les éléments de cette séquence – exportations, investissements, différenciation, créations par reprise – et les relations qu'ils entretiennent dans un modèle d'équations simultanées. L'influence des exportations sur les créations par reprises d'entreprises est décrite par quatre relations :

$$X = f(CF_+, Ck_+, ST_+, SP_+) \quad (1')$$

$$I = g(X_-, CF_+, CEk_+, T_+, \Pi_+) \quad (2'),$$

$$PB = h(I_+, X_-, Ck_+, M_+, SK_-) \quad (3'),$$

$$CR = l(PB_-, I_+, X_-, CEk_+, SK_-) \quad (4').$$

Comme dans le modèle de créations brutes, les déterminants des performances externes regroupés dans l'équation (1') sont des variables qui traduisent ordinairement l'insertion des entreprises de type I dans les échanges internationaux. Il s'agit de leur capacité à mobiliser des ressources financières importantes, de leur pouvoir de marché, de leur relative spécialisation et des relations de sous-traitance qu'elles entretiennent avec les firmes non exportatrices appartenant ou non à la même industrie. Toutes ces variables devraient en principe avoir une corrélation positive avec les performances à l'exportation.

Les relations qu'entretiennent ces performances avec les engagements de capitaux sont décrites par l'équation (2'). Dans le présent modèle, l'investissement n'est examiné qu'à la lumière de ses rapports avec les créations par reprise. De l'arbitrage opéré au détriment du marché national d'industrie par les firmes exportatrices quand leurs performances sur les marchés extérieurs s'améliorent, nous pouvons déduire que les variables qui expliquent ces performances devraient être négativement corrélées à l'investissement productif. En revanche, la concentration des effectifs devrait être positivement corrélée aux investissements, de même que le taux de profit. Si en effet les regroupements se font entre entreprises de type II, il ne semble pas déraisonnable d'admettre que les firmes absorbantes à la date (t) ont réalisé des profits positifs au titre des exercices précédents, et qu'une part non négligeable des capitaux qu'elles mobilisent aux fins de créations par reprise ne sont pas prélevés sur leurs fonds propres. Un mouvement significatif de reprises serait donc conditionné par un recours important au financement externe, avec comme conséquence un niveau élevé de coûts financiers. Les charges financières devraient être par conséquent positivement corrélées aux investissements.

Le principal intérêt de notre troisième relation (3') réside dans le fait qu'elle contribue à démontrer la proposition suivante : les firmes du noyau oligopolistique

ne détermineraient pas l'essentiel du mouvement de créations d'entreprises par reprise, lorsque celui-ci est généré par les exportations. Pour ce faire, la relation étudiée se réfère à deux caractéristiques essentielles de ces firmes : l'offre de différenciation et le recours à la publicité comme moyen de cette différenciation.

Les entreprises de type I sont amenées à consacrer des ressources à la publicité lorsqu'un risque de réduction, ou une réduction effective des parts du marché national qu'elles contrôlent devient manifeste, et lorsque se détériorent leurs positions sur les marchés extérieurs. L'influence positive des dépenses de publicité (moyen de différencier les produits) sur les exportations serait alors évidente sauf si ces firmes sont *price takers* sur les marchés étrangers. Quand la première hypothèse se vérifie, la 'reconquête du marché intérieur' ne saurait se réaliser au détriment des firmes de type II qui offrent par hypothèse un produit homogène. Il s'ensuit que la finalité principale de leurs dépenses publicitaires ne peut être que la réduction de la demande nationale de produits différenciés qui s'adresse aux producteurs extérieurs. Nous dirions par conséquent que les dépenses publicitaires engagées par les entreprises du noyau oligopolistique seraient positivement corrélées aux importations. Les modifications de court terme dans les performances à l'exportation ou dans l'offre de produits importés, à défaut d'être compensées par des réallocations de parts du marché national d'industrie à l'initiative des firmes exportatrices, peuvent être amorties par ces dernières au moyen de variations de stocks. Ainsi, une détérioration des performances à l'exportation des entreprises de type I entraînerait-elle un gonflement des stocks, alors qu'un accroissement de leurs ventes sur le marché domestique – suite à une réduction de la demande de produits différenciés importés – passerait par des déstockages. Le gonflement des stocks, dans les deux cas de figure, serait l'indice d'une inefficacité de la publicité. La corrélation entre le niveau des stocks dans l'industrie et les dépenses publicitaires devrait par conséquent être de signe négatif. Des équations 1^e et 2^e, nous pouvons déduire une corrélation négative entre dépenses publicitaires d'une part, pouvoir de marché et investissement productif d'autre part.

L'équation (4^e) est celle qui lie le taux de créations par reprise aux variables exogènes qui expliquent directement ou indirectement cet indice démographique. Elle résume d'une certaine manière les précédentes où divers facteurs ont été examinés sous l'angle de leur influence sur les créations par reprise. Leur déterminants respectifs étant connus, les corrélations entre ces variables explicatives et les créations par reprise devraient être les suivantes : corrélation positive pour l'amélioration des performances à l'exportation ; corrélation négative pour les variations de stocks, les dépenses publicitaires, l'investissement productif et la concentration des effectifs. Examinons un instant l'argumentation sur laquelle se fondent ces prévisions de signes. L'amélioration des performances à l'exportation, dès lors qu'elle entraîne une réduction de l'offre des firmes exportatrices sur le marché domestique, favorise un regroupement des firmes de type II par l'augmentation subséquente de la demande de produit homogène. L'évolution des dépenses publicitaires et les mouvements de stockage et déstockage sont en relation avec la demande de différenciation. Un accroissement de ces dépenses, sous réserve d'efficacité de la publicité, ou une variation des stocks à la hausse, limiteraient les possibilités de regroupement pour les firmes de type II. Les raisons pour les-

quelles l'investissement productif devrait être négativement corrélé à ce type de création d'entreprises ont été brièvement exposées lors de l'examen de l'équation 2'. Puisque la concentration des effectifs est positivement corrélée à l'investissement, elle devrait avoir une corrélation négative avec les créations par reprise.

Le troisième et dernier modèle traite des créations pures d'entreprises industrielles en économie ouverte.

Exportations et créations pures d'entreprises

Les entreprises émergentes qui ne sont pas des reprises constituent le flux des créations pures, qui ne peut être entièrement imputé au commerce extérieur. Mais ses déterminants purement 'internes' ne seront pris en compte dans notre modèle qu'à travers le rôle qu'ils sont supposés jouer, dans la répercussion des 'chocs' que représentent les variations de performances à l'exportation des firmes de type I. Les créations par reprise mises de côté, les performances des firmes exportatrices induisent des créations par au moins deux processus distincts, selon qu'elles se modifient à la hausse ou à la baisse. Une amélioration de leurs performances à l'exportation conduit (nous l'avons vu) les firmes dominantes à privilégier les marchés extérieurs ; il s'ensuit une hausse de la demande adressée, sur le marché national d'industrie, aux entreprises de type II et par conséquent des créations pures. Quand survient une détérioration de ces performances externes, ces firmes cherchent à réduire leurs coûts par un recours à la sous-traitance de spécialité ; les créations pures de nouvelles entreprises résultent de cette sous-traitance confiée.

Les modifications de performances à l'exportation induisent au niveau de l'industrie des choix plus efficaces de facteurs, un recours plus intensif à la sous-traitance. De plus, les besoins de reconquête du marché domestique, suite à une variation à la hausse de sa pénétration par des produits différenciés, sont principalement satisfaits grâce à des investissements publicitaires. Tous ces éléments sont de nature à favoriser des créations pures d'entreprises. Mais si l'émergence de ces nouvelles firmes n'est pas financée sur fonds propres, leur nombre sera d'autant plus faible que les charges financières des entreprises de l'industrie seront en moyenne élevées. Le modèle explicatif des créations pures est constitué par le système suivant d'équations :

$$X = f(\underset{+}{CEk}, \underset{+}{Y}, \underset{+}{CF}, \underset{+}{SP}) \quad (1'')$$

$$ST = g(\underset{-}{X}, \underset{-}{I}, \underset{-}{CEk}, \underset{-}{E}, \underset{+}{M}) \quad (2'')$$

$$E = h(\underset{-}{ST}, \underset{-}{P}, \underset{-}{I}, \underset{+}{CEk}, \underset{+}{SK}) \quad (3'')$$

$$CP = l(\underset{+}{E}, \underset{+}{ST}, \underset{+}{X}, \underset{-}{CF}, \underset{-}{PB}) \quad (4'')$$

Nous avons soutenu *supra* que les créations par reprise ne sont pas faites pour l'essentiel par les firmes dominantes. Leurs performances à l'exportation induisent donc, lorsqu'elles ont une influence sur la démographie des entreprises, des créations pures. C'est la raison pour laquelle l'équation (1'') qui dans le présent modèle détermine ces performances, sera la même que celle qui figurait dans le

modèle de créations brutes, les signes des coefficients de corrélation étant évidemment inchangés.

L'équation (2'') explique le recours à la sous-traitance par les firmes exportatrices. Quand se détériorent leurs performances à l'exportation ou qu'augmentent les importations, la sous-traitance confiée à des entreprises de taille plus modeste évite aux firmes dominantes le choix de l'investissement productif. Les ressources qu'elles y consacrent sont d'autant plus importantes que ces performances sont faibles ou – ce qui est analytiquement équivalent – que l'organisation courante de la production est inefficace et que l'industrie est peu concentrée. Nous pouvons espérer en conséquence des corrélations avec le recours à la sous-traitance, qui soient négatives pour les performances à l'exportation, l'investissement productif, l'efficacité des allocations productives et la concentration des effectifs salariés, mais positive pour les importations.

L'équation (3'') rapporte à l'efficacité des allocations de facteurs en économie ouverte. Il s'agit d'expliquer au moyen d'un indice de productivité, la pertinence des choix que peuvent faire les firmes dominantes quand changent les conditions de leur insertion dans le commerce international ou que se réduisent leurs parts du marché national. Un recours plus intensif à la sous-traitance (au détriment de l'investissement productif) ou une plus grande pénétration du marché domestique par des produits importés peut être considéré comme autant d'indices d'inefficacité des allocations productives courantes. Comme une réponse adéquate aux importations de produits différenciés réside dans les stocks constitués par les plus grandes entreprises, nous pouvons nous attendre à voir l'efficacité allocative corrélée négativement avec les charges de sous-traitance, la pénétration du marché national par les produits importés et l'investissement productif, mais positivement avec la concentration des effectifs et les variations de stocks.

L'équation (4'') renvoie aux déterminants directs des créations pures d'entreprises, variables dont les évolutions en économie ouverte ont été décrites par les équations précédentes du modèle. Les mécanismes qui conduisent aux créations pures peuvent être résumés en termes simples. L'amélioration des performances externes des firmes de type I libère des parts de marché (domestique) pour des firmes émergentes de type II. Mais une détérioration de leurs performances à l'exportation conduit ces entreprises à recourir intensivement à la sous-traitance, mode d'organisation de la production qui contribue à l'émergence de nouvelles entreprises qui ne sont pas majoritairement financées sur fonds propres. Enfin, lorsqu'elles sont confrontées à des importations de produits différenciés, l'une des stratégies adoptées par les firmes du noyau oligopolistique est celle consistant à accentuer la différenciation de leurs produits par la publicité. Ce choix, en revanche, ne favorise pas en principe des créations pures d'entreprises. Les coefficients de corrélation entre les créations pures et ces variables sont donc en théorie, positifs pour les performances externes, la sous-traitance confiée et l'efficacité allocative, négatifs pour les dépenses publicitaires et les charges financières des entreprises.

Après avoir passé en revue les modèles théoriques, voyons à présent les estimations économétriques faites sur le cas particulier de l'industrie française.

L'application au tissu industriel français

Sur le plan statistique, les informations sur la démographie des firmes (dénombrement par tailles et par secteurs des entreprises, créations et cessations annuelles par régions et par secteurs) ont été fournies par l'INSEE (Observatoires

TABLEAU 2

Variables* utilisées dans les modèles estimés					
VT	VP	Définition	VT	VP	Définition
CB	TCREB(t)	Taux brut de création	P	VTPE(t)	Taux de pénétration
CEk	CONCEQ(t)	Indice C4 des effectifs (a)	PB	EDPUB(t)	Effort de différenciation (b)
	CONCEC(t)	Indice C50 des effectifs		VIPUB(t)	Intensité de la publicité
CF	CFVA(t)	Charges financières sur VA	Π	RCSA(t) RNVA(t)	Résultat courant par salarié Ratio résultat net à la VA
Ck	CONQAC(t)	Indice C4 du chiffre d'affaires (c)	SK	VSTOCK(t)	Variations de stocks
CP	TCREP(t)	Taux de création pure	SP	IBAL(t) VIBAL(t)	Indice de Balassa
CR	TCRER(t)	Taux de création par reprise	ST	ISOUT(t)	Intensité de la sous-traitance (d)
E	VAPP(t)	Rendement apparent de la main-d'œuvre	T	VVANE(t)	VA par entreprise
I	RBI(t)	Rentabilité brute de l'investissement	X	XCA(t)	Part du chiffre d'affaires réalisée à l'exportation
	ITVA(t)	Taux d'investissement productif		VXCA(t)	
	VITVA(t)			VXVA(t)	Part exportée de la VA
	VVAIT(t)	Rendement apparent de l'investissement (e)		VEXVE(t)	Intensité des exportations
M	VIMVE(t)	Intensité des importations (f)	Y	TVA(t) VTVA(t)	Taux de valeur ajoutée (g)

* VT : variable théorique ; VP : variable proxy ; I : investissement ; VA : valeur ajoutée HT.

(a) : part cumulée des quatre (respectivement des 50 pour l'indice C50) premières entreprises en pourcentage des effectifs salariés du secteur.

(b) : effort de différenciation des produits mesuré par les dépenses de publicité rapportées aux investissements corporels totaux (alors que l'intensité de la publicité est le ratio dépenses publicitaires sur chiffre d'affaires hors taxes).

(c) : part cumulée des quatre premières entreprises en pourcentage du chiffre d'affaires du secteur.

(d) : intensité de la sous-traitance définie par le rapport des charges de sous-traitance à la valeur de la production propre.

(e) : inverse du taux d'investissement productif, lui-même défini par le ratio investissements corporels totaux sur valeur ajoutée hors taxes.

(f) : ratio importations en valeur sur ventes, choisi pour décrire l'intensité des importations (celle des exportations définie de manière similaire).

(g) : valeur ajoutée hors taxes sur production propre.

de Paris et de Marseille) ; les exportations et importations en valeur par le service des statistiques des Douanes (direction régionale de Toulouse) et les variables brutes de structures et de comptes des entreprises ont été tirées des *Enquêtes Annuelles d'Entreprises* du SESSI (ministère de l'Industrie). Ces données correspondent toutes à un regroupement au même niveau de nomenclature (NAP 100) et les secteurs retenus sont ceux de l'industrie au sens strict. Avant de spécifier complètement les modèles, nous allons présenter brièvement les variables proxy utilisées dans les tests ⁶.

Toutes ces variables (TABLEAU 2), sont calculées au niveau sectoriel sur des données annuelles. Celles dont les noms commencent par 'V' désignent une variation relative entre deux dates (t-1) et (t) du ratio : ainsi, $VEXVE(t)$ représente la variation relative, entre (t-1) et (t), de l'intensité des exportations $EXVE(t)$.

Estimation du modèle de créations brutes

Traduit en termes des variables proxy définies *supra*, ce modèle sera spécifié par les quatre équations suivantes, avec $k \in [0,3]$ comme pour les deux autres modèles ⁷ :

$$VEXVE(t) = f [CONCEQ(t-k), TVA(t-k), CFVA(t-k), VIBAL(t-k)] \quad (E1),$$

$$ISOUT(t) = g \left[\begin{array}{l} VEXVE(t-k), CONCEQ(t-k), VTVA(t-k), \\ VVANE(t-k), VIMVE(t-k) \end{array} \right] \quad (E2),$$

$$RCSA(t) = h \left[\begin{array}{l} ISOUT(t-k), CFVA(t-k), IBAL(t-k), \\ VITVA(t-k), VSTOCK(t-k) \end{array} \right] \quad (E3),$$

$$TCREB(t) = l \left[\begin{array}{l} RCSA(t-k), ISOUT(t-k), CFVA(t-k), \\ VEXVE(t-k), VAPP(t-k) \end{array} \right]. \quad (E4).$$

Le TABLEAU 3 résume les résultats obtenus. A l'exception des coefficients de $CONCEQ88$ (équation E1) et $RCSA89$ (équation E4) dont le signe négatif ne s'expliquerait qu'au terme de recherches sans doute plus approfondies, l'estimation économétrique confirme les prévisions de notre modèle théorique. S'agissant des performances à l'exportation et des relations de sous-traitance dans l'industrie, autrement dit les deux vecteurs principaux de l'influence qu'exercent les flux du commerce extérieur sur les créations, les résultats du test surprennent quelque peu par leur disparité. Les performances externes sont en effet négativement corrélées à l'intensité de la sous-traitance (signe négatif du coefficient de $VEXVE88$ dans l'équation E2), bien que leur influence sur les créations brutes soit 'favorable' comme en témoigne le signe positif du coefficient de $VEXVE89$ dans l'équation E4. Pour ce qui est de la sous-traitance, elle est corrélée négativement au taux de profit (signe négatif du coefficient de $ISOUT89$ dans l'équation E3), alors que sa corrélation avec les créations brutes est positive comme le montre le

6. Le calcul des ratios et les estimations économétriques ont été réalisés avec le logiciel SAS.

7. La probabilité de disparition la plus forte pour les firmes émergentes en France est celle mesurée pour la troisième année de leur existence.

TABLEAU 3

Estimation du modèle de création brute				
	Variables dépendantes			
	1	2	3	4
	VEXVE88	ISOUT89	RCSA89	TCREB90
INTERCEP	-2,251359 (-4,275)	0,127523 (8,612)	0,048643 (2,971)	0,046266 (4,359)
TVA87	4,162058 (4,066)			
CFVA87			0,356483 (2,606)	-0,240999 (-3,094)
CFVA88	10,159899 (4,086)			
VEXVE88		-0,145571 (-3,866)		
CONCEQ88	-0,674531 (-2,072)	-0,120425 (-3,261)		
VIMVE88		0,159909 (5,508)		
IBAL88			0,070860 (2,700)	
VITVA88			-0,125633 (-3,169)	
VIBAL88	-0,491960 (-3,490)			
VTVA88		0,857462 (5,256)		
VVANE88		-0,339799 (-3,023)		
VEXVE89				0,050439 (3,611)
VSTOCK89			0,000802 (2,116)	
VAPP89				0,140594 (2,901)
ISOUT89			-0,248907 (-3,406)	0,142950 (3,531)
RCSA89				-0,282484 (-2,124)
R-Square	0,5157	0,7507	0,5964	0,5737
Adj R-SQ	0,4489	0,7061	0,5243	0,4976
F Value	7,719	16,859	8,275	7,536
Prob>F	0,0002	0,0001	0,0001	0,0001

Taux brut de création : TCREB90 ; SYSLIN Procedure, OLS Estimation.

signe du coefficient de *ISOUT89* dans l'équation E4. Ce test ne suffit donc pas pour décider quel type de sous-traitance se pratique de manière dominante dans l'industrie française.

Nous pouvons dire néanmoins que la relation entre performances à l'exportation des firmes de type I et créations d'entreprises de type II existe, mais qu'elle prend des formes qui ne sont sans doute pas simples. D'un côté, nous observons une influence positive des exportations et de la sous-traitance sur les créations brutes, de l'autre une corrélation négative d'abord entre les exportations et la sous-traitance, ensuite entre la sous-traitance et les profits sectoriels. Cette dualité suggère que deux flux distincts de créations d'entreprises se conjuguent pour donner les créations brutes, mais que la distinction entre ces flux n'est pas de nature seulement statistique. Il convenait par conséquent d'étudier séparément les créations par reprise et les créations pures pour mieux comprendre au plan analytique, les relations qui lient les exportations aux créations d'entreprises industrielles.

Estimation du modèle de créations par reprises

Par rapport aux variables qui ont été définies comme proxy de celles figurant dans les relations théoriques, le modèle sera entièrement spécifié par le système :

$$XCA(t) = f[CFVA(t-k), CONCAQ(t-k), ISOUT(t-k), IBAL(t-k)] \quad (E1'),$$

$$ITVA(t) = g \left[\begin{array}{l} XCA(t-k), CFVA(t-k), CONCEC(t-k), \\ VVANE(t-k), RNVA(t-k) \end{array} \right] \quad (E2'),$$

$$EDPUB(t) = h \left[\begin{array}{l} ITVA(t-k), VEXVE(t-k), CONCAQ(t-k), \\ VIMVE(t-k), VSTOCK(t-k) \end{array} \right] \quad (E3'),$$

$$TCRER(t) = l \left[\begin{array}{l} EDPUB(t-k), VVAIT(t-k), VXCA(t-k), \\ CONCEC(t-k), VSTOCK(t-k) \end{array} \right] \quad (E4').$$

Les paramètres de l'estimation de ce deuxième modèle sont résumés dans le TABLEAU 4. Significatifs au seuil traditionnel de 5 % (t de Student entre parenthèses), les coefficients de corrélation entre les variables instrumentales du modèle estimé et les variables endogènes sont tous, sauf *VEXVE89*, affectés des signes prévus par le modèle théorique. La bonne qualité statistique de l'ajustement linéaire que traduisent les coefficients de détermination compris entre 0,5149 (équation 2) et 0,7392 (équation 4) conduit à limiter le commentaire relatif aux résultats économétriques à un petit nombre de remarques.

Au sein de la création d'entreprises générée par les exportations, les reprises ne semblent pas faites dans les secteurs de l'industrie, par les entreprises du noyau oligopolistique, mais par des firmes moyennes ou petites en majorité, opérant pour l'essentiel sur le marché national d'industrie. Si elles s'expliquent néanmoins par les performances à l'exportation, c'est parce que les entreprises exportatrices, dont la compétitivité dépend fortement du recours à la sous-

TABLEAU 4

Estimation du modèle de création d'entreprises par reprise				
	Variables dépendantes			
	1	2	3	4
	XCA88	ITVA89	EDPUB89	TCRER90
INTERCEP	0,093969 (2,830)	0,064568 (2,720)	0,783577 (6,992)	0,016262 (13,992)
CFVA87		0,767866 (3,066)		
CONCAQ88	1,009555 (4,571)		-0,498301 (-2,564)	
XCA88		-0,288064 (-2,803)		
VXCA88				0,020560 (2,502)
CFVA88	1,009555 (2,555)			
CONCEC88		0,102574 (2,492)		-0,010107 (-6,366)
IBAL88	0,154619 (2,778)			
VVANE88		-0,175459 (-2,905)		
VSTOCK88			-0,007001 (-6,993)	-0,000040539 (-2,890)
ISOUT88	0,310158 (2,038)			
RNVA88		0,347765 (2,148)		
VVAIT88				-0,008535 (-3,530)
VEXVE89			-2,009023 (-2,825)	
ITVA89			-2,927883 (-3,707)	
EDPUB89				-0,006248 (-4,259)
VIMVE89			2,121044 (3,149)	
R-Square	0,6948	0,5149	0,7309	0,7392
Adj R-SQ	0,6527	0,4283	0,6828	0,6927
F Value	16,503	5,945	15,209	15,875
Prob>F	0,0001	0,0007	0,0001	0,0001

Taux de création par reprises : TCRER90 ; SYSLIN Procedure, OLS Estimation.

traitance, choisiraient en priorité d'offrir leur production sur les marchés extérieurs où elles ne seraient pas nécessairement *price leaders* – plutôt que sur le marché national d'industrie – quand les profits qu'elles y réalisent sont importants. Cet arbitrage aurait pour effet une hausse de la demande adressée sur le marché domestique aux firmes de taille plus modeste, qui y répondent par des processus d'intégration horizontale.

Les reprises d'entreprises par des firmes du noyau oligopolistique existent certes aussi. Notre modèle démontre simplement que cette part du phénomène de créations par reprise qui participerait du 'mouvement de concentration' s'explique sans doute par des facteurs autres que le commerce extérieur. Reste maintenant à examiner la dernière composante du flux de créations d'entreprises, en liaison avec les exportations.

Estimation du modèle de créations pures

Ce modèle est estimé par les équations suivantes où les variables théoriques sont représentées par les proxy qui ont été définies :

$$VEXVE(t) = f [TVA(t-k), CONCEQ(t-k), VIBAL(t-k), CFVA(t-k)] \quad (E1'')$$

$$ISOUT(t) = g \left[\begin{array}{l} VEXVE(t-k), VITVA(t-k), CONCEQ(t-k), \\ RBI(t-k), VIMVE(t-k) \end{array} \right] \quad (E2'')$$

$$VAPP(t) = h \left[\begin{array}{l} ISOUT(t-k), VIPE(t-k), VITVA(t-k), \\ CONCEQ(t-k), VSTOCK(t-k) \end{array} \right] \quad (E3'')$$

$$TCREP(t) = l \left[\begin{array}{l} VAPP(t-k), ISOUT(t-k), VXVA(t-k), \\ CFVA(t-k), VIPUB(t-k) \end{array} \right] \quad (E4'')$$

Les principaux paramètres de l'estimation empirique sont réunis dans le TABLEAU 5. Les coefficients de détermination vont de 0,5157 (équation 1) à 0,7173 (équation 4) et pour l'ensemble des variables du modèle estimé, les signes des coefficients sont conformes à ceux prévus par le modèle théorique. Les créations pures procèdent de la sous-traitance mais ne sont pas assimilables à des phénomènes d'entrées dans des branches industrielles où existeraient des quasi rentes élevées. Il est en effet remarquable que dans le modèle estimé, ne figure aucune variable identifiable à un taux sectoriel de profit.

Cette absence de toute relation – directe ou indirecte – entre les profits sectoriels et le taux de création pure d'entreprises est un résultat important. Elle conduit à s'interroger sur la portée des analyses traditionnelles qui identifient systématiquement les créations d'entreprises au phénomène des entrées dans l'industrie (Jenny & Weber, 1974 ; Rosenbaum, 1993).

TABLEAU 5

Estimation du modèle de création pure				
	Variables dépendantes			
	1	2	3	4
	VEXVE88	ISOUT89	VAPP89	TCREP90
INTERCEP	-2,251359 (-4,275)	0,185573 (6,243)	0,269935 (9,855)	0,047468 (4,877)
TVA87	4,162058 (4,066)			
VEXVE88		-0,166529 (-3,540)		
VXVA88				0,152526 (5,334)
CONCEQ88	-0,674531 (-2,072)	-0,097324 (-2,069)	0,243119 (3,928)	
CFVA88	10,159899 (4,086)			
VIMVE88		0,157273 (4,236)		
VITVA88		-0,175735 (-2,653)	-0,340960 (-3,690)	
VIBAL88	-0,491960 (-3,490)			
RBI88		-0,034290 (-3,150)		
VAPP89				0,114620 (5,113)
VTPE89			-0,017855 (-2,178)	
CFVA89				-0,553573 (-4,654)
ISOUT89			-0,369142 (-2,107)	0,207700 (6,372)
VSTOCK89			0,001859 (1,991)	
VIPUB90				-0,035432 (-2,018)
R-Square	0,5157	0,6056	0,6481	0,7173
Adj R-SQ	0,4489	0,5352	0,5853	0,6668
F Value	7,719	8,599	10,315	14,208
Prob>F	0,0002	0,0001	0,0001	0,0001

Taux de création pure : TCREP90 ; SYSLIN Procedure, OLS Estimation.

Conclusion

En économie ouverte, l'existence d'un flux d'entreprises émergentes semble dépendre de manière incontestable, du commerce extérieur en général et des exportations en particulier. Les tests relatifs aux modèles de concurrence à prix fixes montrent, au-delà de la diversité des indices démographiques, que la relation entre créations d'entreprises industrielles et exportations n'est pas directe ; elle passe par des comportements de stockages et de déstockages et par des modifications de l'organisation de la production, c'est-à-dire de la concordance des choix faits par des firmes de tailles différentes face à une concurrence externe. L'évolution de leurs performances à l'exportation conduit les firmes dominantes à des arbitrages entre les différentes formes de leur insertion sur les marchés extérieurs et sur l'industrie domestique. Les créations – pures ou par reprise – de firmes non exportatrices s'analysent comme des conséquences ultimes de ces arbitrages et les processus concurrentiels qui débouchent sur ces deux types particuliers de créations d'entreprises étudiés rendent bien compte de cette situation.

Si les créations pures d'entreprises, flux démographique le plus trivialement assimilable – dans les modèles traditionnels de concurrence en autarcie – aux entrées dans l'industrie, est précisément celui qu'expliquent de manière privilégiée les exportations, le modèle estimé pour le taux de créations pures n'intègre paradoxalement aucune variable proxy des profits sectoriels. Par ailleurs, les reprises – pour autant qu'elles sont déterminées par le commerce extérieur – ne semblent pas faites pour l'essentiel par des firmes exportatrices en liaison avec leurs performances sur les marchés extérieurs, mais par des entreprises opérant principalement sur le marché domestique.

G. H.

RÉFÉRENCES

- Acs Z. & D. Audretsch (1988), « Small-Firm Entry in US Manufacturing », *Economica*, n° 56.
- Auquier A.A. (1980), « Sizes of Firms, Exporting Behavior, and the Structure of French Industry », *The Journal of Industrial Economics*, Vol. XXIX, n° 2, décembre, pp. 203-217.
- Bianco M. & P. Sestito (1993), « Entrate, uscite e struttura di mercato : una rassegna della letteratura », *L'Industria*, Vol. XIV, n° 1, janvier-mars, pp. 87-108.
- Bricout J.-L. (1991), « Exporter : une question de taille », *Economie et Statistique*, n° 244, juin, pp. 25-33.
- Caves R.E. (1985), « Commercio Internazionale e Organizzazione Industriale: Problemi Risolti e Questioni Aperte », *L'Industria*, Vol. VI, n° 2, avril-juin, pp.175-198.
- Chaillou B. (1977), « Définition et typologie de la sous-traitance », *Revue Economique*, Vol. XXVIII, n° 2, mars, pp. 262-285.
- Chou T.C. (1986), « Concentration, Profitability and Trade in a Simultaneous Equation Analysis: The Case of Taiwan », *The Journal of Industrial Economics*, Vol. XXXIV, n° 4, juin, pp. 429-443.
- Clark D.P., D.L. Kasperman & J.W. Mayo (1990), « Barriers to Trade and The Import Vulnerability of The US Manufacturing Industries », *The Journal of Industrial Economics*, Vol. XXXVIII, n° 4, juin, pp. 433-447.
- Commanor W.J. & T.A. Wilson (1967), « Advertising, Market Structure and Performance », *Review of Economics and Statistics*, 49, novembre, pp. 423-444.

- De Ghellinck E., P.A. Geroski & A. Jacquemin (1988), « Inter-Industry Variations in the Effect of Trade on Industry Performances », *Journal of Industrial Economics*, Vol. XXXVII, n° 1, septembre.
- Dierickx I., C. Matutes & D. Neven (1991), « Cost Differences and Survival in Declining Industries. A Case for 'Picking Winners' », *European Economic Review*, 35, pp. 1507-1528.
- Dixit A. (1989), « Entry and Exit Decisions under Uncertainty », *Journal of Political Economy*, Vol. 97, n° 3.
- Esposito L. & F.F. Esposito (1971), « Foreign Competition and Domestic Industry Profitability », *Review of Economics and Statistics*, 53, n° 4, novembre, pp. 343-353.
- Franco T. (1990), « Ouverture vers l'extérieur et performances à l'exportation des entreprises industrielles dans les années quatre-vingt », *Economie et Prévision*, n° 94-95.
- Gallo M.C. & A. Berghini Lupo (1985), « La nascita di nuove imprese : uno studio empirico », *L'Industria*, Vol. VI, n° 4.
- Geroski P. & A. Jacquemin (1981), « Imports as a Competitive Discipline », *Recherches Economiques de Louvain*, Vol. 47, septembre.
- Gnes P. & F. Varetto (1990), *Industria italiana et capacité compétitive sur les marchés internationaux*, contribution à la XV^e journée des Centrales de Bilans, novembre.
- Hountondji G. (1988), « Concurrence sectorielle et démographie des firmes industrielles régionales : une étude économétrique sur la région Provence-Alpes-Côte d'Azur », *Revue d'Economie Industrielle*, n° 45, 3^e trimestre, pp. 58-68.
- _____ (1997), « Exportations et dynamique sectorielle de l'industrie : une étude sur la démographie des entreprises », *Economia e Politica Industriale*, n° 96, décembre, pp. 31-54.
- _____ (1998), « Commerce extérieur et disparitions d'entreprises industrielles », *L'Actualité Economique*, Vol. 74, n° 2, juin, pp. 221-244.
- Hountondji G. & C. Longhi (1991), « Echanges extérieurs et performances industrielles », dans *Traité d'Economie Industrielle*, sous la direction de R. Arena, L. Benzoni, J. de Bandt & P.M. Romani, 2^e édition, Economica, pp. 566-577.
- Jenny F. & A.-P. Weber (1974), « Taux de profit et variables structurelles dans l'industrie manufacturière française », *Revue Economique*, Vol. XXV, n° 6, novembre, pp. 924-956.
- Krause L.B. (1962), « Import Discipline : The Case of United States Steel Industry », *The Journal of Industrial Economics*, Vol. XI, novembre.
- Lefilliatre D. & A. Tournier (1995), « Les entreprises françaises et l'exportation », dans *Les Entreprises Françaises et le Commerce Extérieur*, Banque de France, miméo n° B95/08.
- Marco L. & M. Rainelli (1986), « Les disparitions de firmes industrielles en France : un modèle économétrique », *Revue d'Economie Industrielle*, n° 36, 2^e trimestre, pp. 1-13.
- Mata J. & P. Portugal (1994), « Life Duration of New Firms », *The Journal of Industrial Economics*, Vol. XLII, n° 3, septembre, pp. 227-245.
- Pagoulatos E. & R. Sorensen (1976), « Foreign Trade, Concentration and Profitability in Open Economies », *European Economic Review*, 8, pp. 255-267.
- Pugel T.A. (1980), « Foreign Trade and US Market Performance », *Journal of Industrial Economics*, Vol. XXIX, n° 2, décembre, pp. 119-129.
- Quelennec M. (1987), « La sous-traitance industrielle gagne du terrain », *Economie et Statistique*, n° 199-200, mai-juin, pp. 27-42.
- Rosenbaum D.I. (1993), « Profit, Entry and Changes in Concentration », *International Journal of Industrial Organization*, 11, pp. 185-203.
- Siegfried J.J. & L.B. Evans (1994), « Empirical Studies of Entry and Exit : A Survey of the Evidence », *Review of Industrial Organization*, Vol. 9, n° 2, avril, pp. 121-155.

- Sleuwaegen L. & W. Dehandschutter (1991), « Entry and Exit in Belgian Manufacturing », dans *Entry and Market Contestability, An International Comparison*, sous la direction de P.A. Geroski & J. Schwalbach, Oxford, Basil Blackwell.
- Sweezy P. (1939), « Demand Under Conditions of Oligopoly », *Journal of Political Economy*, Vol. 47, n° 2.
- Sylos-Labini P.S. (1962), *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge, Ma., Harvard University Press.
- Turner P.P. (1980), « Import Competition and the Profitability of United Kingdom Manufacturing Industry », *The Journal of Industrial Economics*, 29, pp. 155-166.
- Vivarelli M. (1991), « Natalità e Mortalità delle Piccole Imprese : un Modello Interpretativo », *L'Industria*, Vol. XII, n° 3, juillet-septembre, pp. 467-481.
- White L. (1974), « Industrial Organization and International Trade: Some Theoretical Considerations », *American Economic Review*, Vol.64, n° 6, décembre, pp. 1013-1020.