

## **Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises**

### **I. Introduction**

La création d'emplois par la petite entreprise est un point central des politiques de l'État et l'objet de premier plan de la recherche inductive.<sup>1</sup> Si les petites entreprises ont la capacité de créer des emplois, comment les politiques gouvernementales peuvent-elles aider le plus grand nombre d'entre elles à concrétiser ce potentiel?

Pour traiter cette question, il est utile de mieux comprendre les facteurs entourant la croissance des petites entreprises. Ce secteur n'a toutefois rien d'homogène puisqu'on compte parmi les très petites entreprises les travailleurs autonomes, les micro-entreprises, la plupart des jeunes entreprises et bien d'autres. La capacité ou le désir de croissance ne sont pas les mêmes pour toutes. Étant donné que, sur le plan du rendement, les résultats diffèrent grandement selon les types de petites entreprises, les approches uniformisées risquent d'être moins efficaces pour en comprendre la croissance. À cette fin, la recherche et les débats sur les politiques pertinentes doivent porter sur des types précis de petites entreprises.

La présente étude se fonde sur les renseignements abondants de l'enquête 2000 sur les micro-entreprises menée par Statistique Canada en collaboration avec Industrie Canada. L'enquête a porté sur les propriétaires fondateurs de micro-entreprises dans sept secteurs autres que celui de la fabrication ayant d'un à quatre employés en 1995 et exerçant toujours leurs activités en 1999.

Puisque les micro-entreprises représentent plus de 80 % de toutes les entreprises suisses et qu'elles contribuent considérablement à la création d'emplois<sup>2</sup>, notre étude porte sur cette cohorte. Il s'agit d'une étude transnationale des facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises, qui désignent les entreprises de moins de cinq employés<sup>3</sup>. L'étude met l'accent sur les entreprises survivantes, soit celles qui exercent leurs activités depuis au moins quatre ans. Étant donné la petite taille des entreprises, le propriétaire fondateur en est toujours le dirigeant, et il se peut que la croissance elle-même soit étroitement liée à ses décisions de gestion, à ses intentions à l'égard de l'entreprise et à ses aspirations.

L'enquête a permis de recueillir des données tant sur les propriétaires que sur les caractéristiques des entreprises, et notre étude a mis l'accent sur les facteurs internes qui régissent la croissance : le savoir, les compétences techniques et de gestion, les aptitudes, les réseaux, les installations matérielles et le capital. L'étude examine brièvement les facteurs externes ayant une incidence sur la croissance de l'entreprise comme la réglementation, la demande des produits et services de l'entreprise et l'évolution technologique. Elle tient compte du secteur d'activité, de la province et de la croissance globale de l'emploi dans le secteur d'activité de l'entreprise sur une période de quatre ans.

Le rapport est organisé comme suit :

la section II examine des textes économiques consacrés à la détermination de la taille des entreprises, à la croissance et au choix de l'entrepreneur;

la section III justifie le choix de variables particulières et établit les hypothèses à vérifier;

la section IV résume les données;

la section V décrit le modèle et la procédure d'estimation;

la section VI présente et analyse les résultats empiriques;

la section VII analyse les répercussions sur les politiques générales.

## II. Analyse documentaire

Relativement peu nombreux, les textes économiques sur les motifs de la croissance des petites entreprises peuvent être classés en deux courants d'idées. Le premier adopte un point de vue lié au cycle de vie organisationnel qui considère la croissance comme un phénomène naturel de l'évolution de l'entreprise. Le second estime que la croissance résulte de choix stratégiques. Dans les deux cas, les attributs du propriétaire, les ressources organisationnelles et les débouchés sont des facteurs cruciaux de la croissance de l'entreprise ou de sa capacité de surmonter les obstacles qui jalonnent les diverses étapes de son évolution. Il est donc justifié d'établir la distinction entre le *propriétaire d'entreprise* et l'*entrepreneur*; ce dernier étant un « être singulier » voué à la croissance de son affaire. Selon certains auteurs, « la croissance est l'essence même de l'entrepreneuriat », et l'engagement envers celle-ci est ce qui distingue avant tout le propriétaire d'une petite entreprise de l'entrepreneur (Sexton et Smilor, 1997, Carland et coll., 1984).

Les économistes classiques et l'école autrichienne ont été les premiers à reconnaître le rôle de l'entrepreneur comme individu aux attributs singuliers, dans le contexte de la théorie économique. Ainsi, selon Knight (1921), l'entrepreneur manifeste une volonté et une aptitude supérieure à prendre des décisions, à réunir des capitaux et à assumer le risque de l'échec. Schumpeter (1939) y ajoute la capacité supérieure de repérer de nouveaux débouchés du marché, de sorte que l'entrepreneur est tenu pour un innovateur. Le désir d'expliquer certaines constances empiriques sous-tend l'intérêt récent pour l'intégration du rôle de l'entrepreneur aux théories économiques. Pourquoi, dans certains secteurs, les grandes entreprises ont-elles une stabilité et un rendement supérieurs à ceux des petites entreprises? Pourquoi celles-ci présentent-elles des fluctuations de taux de croissance supérieures à celles des grandes entreprises? Pourquoi, sur une période donnée, les petites et les jeunes entreprises sont-elles plus susceptibles de disparaître? Ces théories, bien qu'elles soient abstraites et relativement éloignées des réalités du monde économique, font la lumière sur certains aspects intéressants du comportement des affaires et expliquent la formation, la croissance et l'évolution des petites entreprises.

Nous examinerons brièvement les théories recensées dans les textes commerciaux et économiques qui reconnaissent le rôle de l'entrepreneur dans la mise sur pied et la croissance de l'entreprise. Dans ces théories, les différences d'attitudes et d'aptitudes constatées entre les individus sont essentielles pour déterminer ce qui fait que certaines petites entreprises croissent, et d'autres pas. Nous les avons divisées en trois sections : A) l'entrepreneur dans les théories de l'entreprise, B) les théories du choix de l'entrepreneur, et C) les théories des stades de développement.

### A. L'entrepreneur dans les théories sur l'entreprise

Dans les théories statiques de l'équilibre concurrentiel<sup>4</sup> c'est l'allocation optimale des ressources, y compris les ressources en gestion d'entreprise, associée à certaines technologies qui détermine la taille de l'entreprise. En conséquence, la taille observée de l'entreprise est la taille optimale, dans la mesure où, à ce stade, elle réduit ses coûts à long terme. La croissance découle du désir de maximiser les bénéfices et de la forme des fonctions de coût. Une entreprise croîtra jusqu'à ce qu'elle atteigne la taille où les coûts marginaux à long terme équivalent au prix, ce que l'on considère comme la taille « optimale » de l'entreprise.

Pour Lucas (1978), l'entreprise, c'est l'entrepreneur ou le dirigeant. Selon lui, la production d'une entreprise dépend autant du talent des gestionnaires que du capital et de la main-d'oeuvre. Lucas présente une technologie de la production sujette à des rendements d'échelle constants et une technologie de la gestion distincte sujette à des rendements d'échelle décroissants (ou « étendue des responsabilités »). Les gestionnaires ayant les meilleures aptitudes (c.-à-d. des degrés d'efficacité supérieurs) auront des coûts marginaux moindres et produiront plus. Cependant, l'essor de l'entreprise sera limité par l'efficacité décroissante de son dirigeant à mesure qu'elle prend de l'expansion. Par conséquent, selon le modèle de Lucas, pour qu'une petite entreprise croisse, son propriétaire doit consentir à confier nombre de fonctions de contrôle quotidien à une équipe de gestionnaires compétents.

Selon la théorie de Lucas, le sens des affaires de l'entrepreneur est le premier facteur de la croissance (avec la mise sur pied et la dissolution de l'entreprise). Pour Kihlstrom et Laffont (1979), le principal facteur de croissance des entreprises est lié au goût du risque des personnes. Selon eux, la technologie de production est assortie de risques, et les entrepreneurs qui sont

enclins à en prendre face à l'incertitude produiront plus. La taille de l'entreprise dépend donc de leur volonté de prendre des risques.

Ces théories sont statiques en ce sens qu'elles informent peu sur la façon dont une industrie et les entreprises qui la constituent évoluent avec le temps, et ne tiennent pas compte du fait que les individus peuvent affiner leur sens des affaires en exploitant leur entreprise.

Jovanovic (1982) comble ces lacunes en élaborant un modèle du cycle de vie de l'entreprise fondé sur l'apprentissage. Selon ce modèle, les individus se distinguent par leurs talents d'entrepreneur (comme chez Lucas), mais manquent de confiance. La technologie de la production est assortie de risques (comme chez Kihlstrom et Laffont) en partie à cause de l'incertitude des individus quant à leurs talents, et parce que le risque est inhérent à toute activité de production. Son modèle tient également pour acquis que les gens apprennent à connaître leurs aptitudes avec le temps en observant leurs résultats dans une conjoncture difficile. Ceux qui découvrent qu'ils ont sous-estimé leurs capacités au cours d'une période donnée augmenteront leur production à la période suivante, tandis que ceux qui surestimaient les leurs fermeront leurs portes.

Le modèle de Jovanovic est riche en retombées empiriques. Les jeunes entreprises ont accumulé moins d'information que les entreprises établies sur leur capacité de gestion. Par conséquent, leurs taux de croissance fluctuent davantage parce qu'elles évaluent avec moins de précision leurs véritables capacités. Pour la même raison, on observe plus de fermetures parmi les jeunes entreprises, et parmi les survivantes, les plus jeunes croissent plus rapidement que les plus anciennes. Comme les jeunes entreprises tendent également à être de moindre taille, Jovanovic estime que les mêmes observations s'appliquent aux petites entreprises : les petites « survivantes » sont susceptibles de croître plus vite que les grandes et de présenter des taux de croissance plus instables.

## **B. Les théories du choix de l'entrepreneur**

Selon les théories du choix de l'entrepreneur, les gens présentent certaines caractéristiques liées à la propension à l'entrepreneuriat. Ceux qui en possèdent un grand nombre sont plus susceptibles de devenir des entrepreneurs que ceux qui en ont moins. Une personne décidera alors de créer une nouvelle entreprise afin de maximiser son utilité prévue. L'utilité, quant à elle, est une fonction de l'entrepreneuriat ou du revenu salarial et des attitudes qui affectent l'utilité que la personne tire de son activité d'entrepreneur comme le goût de l'effort, du risque, de l'autonomie, des liens avec la clientèle. Le revenu, quant à lui, dépend de l'aptitude de l'individu à générer des bénéfices comme la capacité de réunir des capitaux, de repérer de nouveaux débouchés et d'innover.

Les théories de la croissance de la petite entreprise ont étendu l'analyse de la décision de se lancer en affaires à celle de la décision de développer son entreprise. D'après Davidsson (1989, 1991), la croissance de l'entreprise indique un esprit d'entreprise *continu*. L'auteur observe que les théories économiques tiennent pour acquise la *volonté* de développer une entreprise en supposant la maximisation des bénéfices. Les données empiriques indiquent toutefois que les propriétaires de petites entreprises hésitent à prendre de l'expansion même s'ils ont la possibilité de le faire, et que des entreprises rentables de différentes tailles coexistent au sein d'une même industrie. Davidsson soutient que la croissance est une décision du propriétaire exploitant et que la maximisation des bénéfices n'est qu'un des motifs possibles de ce choix. Il s'appuie sur les théories de la motivation selon lesquelles nous différons les uns des autres à cet égard. Selon la théorie de la motivation du « besoin d'accomplir », les individus se distinguent par le degré d'effort qu'ils consacrent à la satisfaction de ce besoin. Si le profit sert à mesurer la réussite, le besoin d'accomplir coïncide avec le comportement prédit par la maximisation des bénéfices, mais Davidsson précise que ce comportement n'est ni le seul ni le plus important motif de croissance.

En effet, les modèles empiriques de la croissance de la petite entreprise établissent un lien entre les traits des fondateurs et leur désir de croissance d'une part (Davidsson 1989, Kolvereid, 1990, Gundry et Welsch, 1997), et le rendement de leurs entreprises (Kimberly 1979, Cooper et coll., 1994) d'autre part.

## **C. Les théories des stades de développement**

Selon la théorie très influente de Churchill et Lewis (1983), la croissance fait partie de l'évolution naturelle d'une entreprise. Les auteurs divisent la croissance en cinq stades : existence, survie, réussite, envol et maturité des ressources. À chaque stade correspond un ensemble distinct de facteurs essentiels à la survie et à la réussite de l'entreprise. Les seuils de croissance peuvent

correspondre aux obstacles rencontrés au cours du passage d'un stade à l'autre. En conséquence, à la phase de l'envol – très pertinente dans une étude sur la croissance rapide – on observe deux obstacles importants à la croissance de l'entreprise : la capacité du propriétaire d'engager de nouveaux employés et de déléguer des responsabilités. L'entreprise aura également besoin d'assez de fonds pour répondre à la demande élargie de ressources financières découlant de sa croissance.

### **III. Facteurs déterminants de la croissance des petites entreprises – Suite**

#### **B. Caractéristiques des pratiques commerciales**

Il est raisonnable de s'attendre à ce que les choix stratégiques du propriétaire exploitant en matière de gestion aient des répercussions sur la croissance de l'entreprise. Qu'il décide de conserver la mainmise sur les principales activités ou de déléguer des responsabilités à des employés et à des professionnels, qu'il innove et adopte les changements technologiques ou qu'il cherche de nouveaux marchés ou du capital de croissance, toutes ces approches peuvent influencer sur la volonté de croître et ont sans doute une incidence sur le rendement de l'entreprise.

##### **1. Délégation de tâches quotidiennes**

Les petites entreprises désireuses de prendre de l'expansion doivent relever un certain nombre de défis. La capacité des fondateurs de gérer une entreprise qui a grandi depuis sa mise sur pied est primordiale (Bird, 1969, Sexton et Bowman-Upton, 1991). D'une part, il se peut que le propriétaire exploitant refuse de partager son autorité et la mainmise sur l'organisation en s'adjoignant des professionnels et du personnel extérieur à la famille (Pondy, 1969). D'autre part, les contraintes financières liées à l'embauche ou à la formation de personnel qualifié peuvent limiter la capacité de l'entrepreneur de déléguer des responsabilités (Industrie Canada, mars 1997).

##### **2. Innovation**

Selon l'école schumpétérienne, la capacité d'innovation influe sur la croissance de l'entreprise (Nelson et Winter, 1978, 1982). Pour continuer de croître, celle-ci a besoin de satisfaire constamment aux besoins de sa clientèle grâce à des approches inédites et ciblées. Même si les études empiriques ont démontré que les PME à forte croissance en Suisse, aux États-Unis et en Europe sont plus innovatrices (Baldwin 1994, 1995, OCDE, 2000), il n'y a pas, à notre connaissance, de lien entre les activités novatrices et la croissance des très petites entreprises.

##### **3. Adoption des technologies du commerce électronique**

L'effet du virage technologique sur la croissance des PME dans le secteur manufacturier canadien a été documenté dans des études récentes (Baldwin, 1994, 1995). Cependant, rien ne prouve l'incidence de l'adoption des technologies du commerce électronique sur la croissance des entreprises. En principe, les débouchés et les avantages éventuels du cybercommerce pour les petites entreprises incluent l'amélioration et le renforcement des relations avec la clientèle, l'amélioration de la réputation de l'entreprise et de l'échange de renseignements ainsi que la capacité de concurrencer les grandes sociétés et d'avoir accès au marché mondial (Price Waterhouse Cooper, 1999, Fariselli et coll., 1999). Cependant, différents niveaux d'évolution des technologies du commerce électronique produisent divers niveaux de retombées prévues. Une connexion de base limitée à l'accès à Internet permet aux entreprises de communiquer, d'échanger de l'information et de nouer des liens commerciaux de façon efficace et peu coûteuse. L'avantage le plus important du commerce électronique est la possibilité de commercialiser des produits et des services par Internet, d'échanger de l'information avec les fournisseurs et les clients, et d'effectuer des transactions. Notre étude évaluera l'incidence de l'adoption de technologies plus poussées que la connexion de base sur la croissance de la micro-entreprise.

##### **4. Orientation commerciale**

Selon les théories économiques, l'entreprise qui dessert le marché local peut obtenir des avantages concurrentiels en parvenant à répondre rapidement aux consommateurs et en accédant à des réseaux et à des systèmes de soutien de la collectivité. Les théories du dynamisme économique suggèrent également que la croissance requiert de la souplesse stratégique et la capacité de changer d'orientation commerciale, ce qui peut exiger l'introduction de nouveaux produits ou l'exploitation de nouveaux marchés (Gorman, 1997). Bien qu'une récente étude menée par l'OCDE

prouve que les PME à forte croissance sont actives à l'échelle mondiale, elle indique par ailleurs que l'on ne peut affirmer que l'exportation stimule la croissance (OCDE, 2000).

## 5. Sources de financement

Les données empiriques indiquent que les bénéficiaires non répartis constituent la principale source de financement des PME en croissance (PMEC) (Baldwin et coll., 1994). Toutefois, les PME prospères ont davantage recours que les autres à des sources externes de financement comme les institutions financières, les sociétés financières d'innovation ou les investisseurs individuels<sup>5</sup>.

L'emprunt est de loin la source principale de financement externe des petites entreprises, malgré les obstacles qui s'y rattachent. Les garanties personnelles et d'entreprise exigées par les banques et les taux d'intérêt élevés demandés aux entreprises de petite taille (FCEI, 2001) en constituent les meilleurs exemples<sup>6</sup>.

Quant au financement par actions, deux motifs principaux expliquent sa faible incidence sur les petites entreprises. Les exploitants hésitent à y recourir, ne voulant pas perdre la maîtrise de leur affaire même au détriment de sa croissance (Equinox, 2000). Par ailleurs, les investisseurs déplorent la pénurie d'entrepreneurs<sup>7</sup> (Dalkin et coll., 1993). Notre étude utilise par conséquent la source de financement à titre d'indicateur de la volonté du propriétaire de croître, de son « ingéniosité à réunir des capitaux » (Yvon Gasse, 1988) et de sa capacité à gérer la croissance.

Une autre raison pour laquelle le type de financement peut influencer sur la croissance de l'entreprise est liée aux différences marquées entre l'investissement en capital financier des banques, des investisseurs informels et des sociétés financières d'innovation ainsi qu'en capital humain. En 2000, le financement moyen accordé par les banques et autres institutions aux entreprises de moins de cinq employés s'établissait à 40 000 \$ (FCEI, 2001), tandis que les prêts consentis par les investisseurs privés étaient, en moyenne, de 100 000 \$ à 200 000 \$. L'apport de ces derniers dépasse le simple financement : près de 80 % apportent des compétences, un savoir-faire, des connaissances et des relations pouvant améliorer le rendement de l'entreprise dans laquelle ils investissent (Riding, 2001). D'autre part, en 1999, les investissements des sociétés financières d'innovation se sont chiffrés à 3,8 millions de dollars en moyenne pour les entreprises au stade du démarrage, et à 4,9 millions pour celles aux premiers stades de développement (McDonald, 2001). Par conséquent, la source de financement est également un indicateur du capital financier autant qu'humain (autre que celui constitué par le propriétaire exploitant) dont dispose l'entreprise, et l'on s'attend à ce qu'elle ait une incidence sur sa croissance.

En résumé, nous vérifierons les hypothèses suivantes :

*Hypothèse 17 : Les entreprises dont le propriétaire délègue certaines tâches quotidiennes affichent une croissance supérieure à celles dont le propriétaire n'agit pas ainsi.*

*Hypothèse 18 : Les entreprises qui innovent affichent une croissance supérieure à celles qui ne le font pas.*

*Hypothèse 19 : Les entreprises ayant leur propre site Internet ou qui utilisent ceux de leurs fournisseurs affichent une croissance supérieure à celles qui ne le font pas.*

*Hypothèse 20 : Il y a un lien positif entre la croissance d'une micro-entreprise et la part du marché local dans son chiffre d'affaires.*

*Hypothèse 21 : La croissance est supérieure pour les entreprises qui ont obtenu du financement sous forme d'emprunts bancaires ou gouvernementaux.*

*Hypothèse 22 : La croissance est supérieure pour les entreprises ayant obtenu des capitaux « providentiels ».*

*Hypothèse 23 : La croissance est supérieure pour les entreprises ayant obtenu du capital de risque.*

## **C. Caractéristiques de l'entreprise**

Nous avons inclus dans les caractéristiques de l'entreprise les variables usuelles des études empiriques consacrées à la croissance de l'entreprise : taille et âge, secteur et emplacement (la province, dans le cas présent). Nous avons inclus le statut juridique de l'entreprise.

### **1. Âge et taille de l'entreprise**

Les études empiriques menées aux États-Unis concluent qu'il y a un lien négatif entre l'âge et la taille de l'entreprise, et sa croissance, comme le prévoit le modèle de Jovanovic (Variyam et coll., 1992; Evans, 1987).

De son côté, Birch (1987) soutient que parmi les PME, les anciennes affichent une croissance plus rapide que les jeunes, et que parmi les grandes entreprises, on note une tendance au déclin progressif de la croissance avec l'âge. Selon Brock et Evans (1986), la croissance de l'entreprise diminue avec l'âge pour celles de moins de 25 employés, mais augmente pour celles de plus de 25 employés. Étant donné que notre échantillon est constitué de micro-entreprises, nous devrions nous attendre à déceler un lien négatif entre la croissance et l'âge de l'entreprise.

### **2. Statut juridique**

Selon Dietmar et coll. (1998), les entreprises constituées en personne morale – à responsabilité limitée – affichent une croissance supérieure à celle des entreprises non constituées. Plusieurs facteurs peuvent expliquer le lien entre le statut de l'entreprise et la croissance. Les personnes morales peuvent émettre des actions, et les actionnaires, revendre celles qu'ils détiennent, ce qui facilite la mobilisation des capitaux nécessaires à l'expansion. Les attentes des entrepreneurs jouent également un rôle; le choix du statut juridique peut refléter leur évaluation du degré de risque de leur projet et leur motivation pour investir et se développer (Stiglitz et Weiss, 1981).

Le traitement fiscal des bénéficiaires et des capitaux propres, et la responsabilité du propriétaire en vertu des diverses formes juridiques peuvent aussi influencer sur la motivation de l'entrepreneur à investir et à étendre ses activités. Les propriétaires d'entreprises non constituées sont entièrement responsables et risquent leurs biens personnels, tandis que les dirigeants d'entreprises constituées ne sont responsables que d'un montant correspondant à leur part dans l'affaire. L'avantage de cette responsabilité limitée est compensée par un assujettissement à l'impôt et une complexité juridique accrue. Les bénéficiaires courants et les capitaux propres des entreprises non constituées sont imposés proportionnellement à la part du propriétaire, tandis que les gains et la richesse de l'entreprise constituée le sont. La combinaison de ces deux facteurs peut influencer sur les décisions d'investissement, donc sur la croissance.

### **3. Secteur**

Des études antérieures sur le rendement des entreprises ont révélé des différences notables selon les secteurs, où les petites entreprises des secteurs du commerce de détail et des services personnels affichent des taux de croissance inférieurs (Reynolds 1987, Cooper et coll., 1994). Cette observation empirique peut correspondre à des différences dans les technologies de production inhérentes aux divers secteurs qui auraient un effet sur la détermination de la taille optimale de l'entreprise. Par conséquent, on peut attendre des entreprises qui survivent dans des secteurs caractérisés par un degré élevé d'économies d'échelle qu'elles affichent des taux de croissance supérieurs à celles qui survivent dans des industries où les économies d'échelle jouent un rôle secondaire (Audretsch, 1995).

Dans les secteurs du commerce de détail et des services personnels, il se peut qu'il y ait moins d'obstacles au démarrage et que la pression concurrentielle soit accrue. En outre, les produits et services offerts dans ces secteurs sont peut-être plus faciles à imiter. À l'opposé, l'exercice d'activités dans les secteurs industriels et des services professionnels dépend d'un ensemble de compétences et de besoins particuliers acquis grâce à l'expérience ou à la formation antérieures, ce qui complique l'imitation.

Comme il est indiqué dans l'introduction, nous avons également tenu compte de la croissance de l'emploi par secteur au cours de la période couverte par l'étude (1995-1999). À cette fin, la variable du secteur de l'entreprise a été multipliée par le taux de croissance de l'emploi dans le secteur; les données proviennent de l'enquête de Statistique Canada sur la main-d'oeuvre.

#### 4. Province

Les différences entre les provinces quant à la taille des entreprises ou à la composition industrielle peuvent expliquer les écarts de croissance des micro-entreprises. Des facteurs institutionnels ou des différences de réglementation entre les provinces peuvent également avoir une incidence sur le potentiel de croissance d'une micro-entreprise.

En résumé, voici les hypothèses à vérifier :

*Hypothèse 24 : La croissance de l'entreprise diminue de pair avec son âge et sa taille.*

*Hypothèse 25 : Les entreprises constituées en personnes morales affichent des taux de croissance supérieurs à celles qui ne le sont pas.*

*Hypothèse 26 : À taux constant de croissance industrielle, les taux de croissance sont inférieurs pour les entreprises n'appartenant pas aux secteurs des services commerciaux ou professionnels.*

*Hypothèse 27 : La province où la micro-entreprise exerce ses activités influe sur la croissance*

E-mail : [info@swissmedia.ch](mailto:info@swissmedia.ch) - <http://www.swissmedia.ch>



Phone +41 21 925 80 30 - Fax +41 21 921 61 14  
SwissMedia-Center Rue du Clos 12 – CH-1800 Vevey/Switzerland