QUELLE PLACE POUR L'ENTREPRENEUR DANS LES THÉORIES DE LA CROISSANCE DES PIB DES RÉGIONS FRANÇAISES ?

François Facchini, Martin Koning

▶ **To cite this version:**

François Facchini, Martin Koning. QUELLE PLACE POUR L'ENTREPRENEUR DANS LES THÉORIES DE LA CROISSANCE DES PIB DES RÉGIONS FRANÇAISES ?. Canadian Journal of Regional Science / Revue canadienne des sciences régionales, 2010, 33, pp.11-26. hal-01286744

HAL Id: hal-01286744
https://hal.science/hal-01286744

Submitted on 3 Mar 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

CJRS (Online)/ RCSR (en ligne) ISSN : 1925-2218
Vol. 33 (Special Issue/ Numéro spécial): 11-26

QUELLE PLACE POUR L'ENTREPRENEUR DANS LES THÉORIES DE LA CROISSANCE DES PIB DES RÉGIONS FRANÇAISES ?

François Facchini
Université de Reims
Centre d'économie de la Sorbonne (CES),
Université Paris 1
106–112 Bd. de l'Hôpital
75013 Paris
facchini@univ-paris1.fr

Martin Koning
Centre d'Économie de la Sorbonne (CES)
Université Paris 1
106–112 Bd. de l'Hôpital
75013 Paris
martinkoning@hotmail.fr

Résumé.
L'objectif de cet article est de montrer comment l'introduction de la figure de l'entrepreneur complète les explications de la croissance régionale proposées par les modèles néoclassiques, l'hétérodoxie radicale et la théorie de la base économique. Il montre que l'introduction de l'entrepreneur dans l'explication de la croissance est déjà plus ou moins faite par ces différents courants de l'économie régionale. L'autre objectif de l'article est de préciser la place de l'entrepreneur dans ces différentes écoles de pensée. La première section montre l'apport de la théorie de l'entrepreneur à la théorie orthodoxe du développement local au travers de la transmission des effets de débordement cognitif. La deuxième section confronte les apports des théories hétérodoxes du développement local aux théories de l'entrepreneur. Elle constate que, malgré les différences importantes dans le contexte de découverte, il existe une grande proximité entre les écoles de pensée. La troisième section argue que la théorie de la base gagnerait à être prolongée en distinguant clairement les effets de la rente et des profits, de l'activité productive des entrepreneurs et de leur activité improductive sur la dynamique régionale.

Mots clés : entrepreneur, opportunités de profit, croissance régionale, théories néoclassiques, théorie de la base économique
Codes JEL / JEL-Codes: M13, O18.

Abstract. What role for the entrepreneur in the theories of GDP growth of French regions?
This article aims to demonstrate how useful the introduction of the entrepreneurial concept can be in completing the main theories of regional growth. Three bodies of literature are dealt with: the one derived from the neoclassical approach and renewed by the success of the New Economic Geography (NEG), those which commonly attached to radical "*heterodox*" thinking and, more particularly, the Keynesian view of regional development symbolized by economic base theory.

The definition of the entrepreneur is quite broad and non-homogeneous as this concept has been studied for centuries by economists. In this article, we draw on the one given by some Austrian authors, such as Kirzner (1973). According to this vision, the entrepreneur is an actor who perceives opportunities for gain not already exploited by others. He is a political entrepreneur if he takes up opportunities on the political market. He is a merchant if he discovers commercial exchanges that are mutually profitable on the economic market. Such definition insists principally on the "*alertness*" of persons. Even if the above mentioned theories do not ignore this figure, it seems important to clarify the way they incorporate it into their respective reasoning.

The orthodox approach of regional economics relies on the transposition of national macro-models to a smaller territorial scale. In this framework, regional growth is mainly explained through the achievement of productivity gains. Initially taken for granted, these productivity gains have been endogenized thanks to the introduction of new factors into the production function. Human capital, R&D activities or physical infrastructure generate externalities which do improve the productivity of labour and capital and thus enhance regional growth. Inspired from the new international trade theories, the NEG goes into detail and provides territorial support to these productive effects. Combined with transportation costs, agglomeration economies indeed allow economists to theorize productivity gains and to explain uneven spatial development.

Although they have been academically praised, these models however ignore the concept of the entrepreneur. In order to remedy to this, Audretsch and Keilbach (2004) have completed the endogeneous growth model with a new variable: "*entrepreneurship capital*" (expressed by the rate of firm creation in the regional population). Their study focuses on German regions and is empirically tested. According to the authors, the entrepreneur is seen as a medium through which economic knowledge can be selected and diffused throughout the regional territory. "*Entrepreneurship capital*" is therefore complementary to R&D activities and improves their productivity thanks to spill-over effects. This result is especially robust when tested for the NITC sectors. A conclusion can be drawn that the productive activities of entrepreneurs favour regional growth, a conclusion that the neoclassical models should seek to demonstrate more precisely.

The heterodox corpus refers to a "*patchwork*" of theories which commonly deny the view of an equilibrated economy. In regional science, these heterodox theories focus on two main issues: the productive development of territories and their mobilization as an economic resource. The first has been essentially studied by economists of the endogenous development school of thought (Piore and Sabel, 1984) and by the Californian School of Economic Geography (Scott, 2001). They highlight that the point that the territorial organization of economic activities into specialized industrial districts, because of the flexibility and proximity it allows, may offer a viable alternative to the concentration of large firms. Concerning the mobilization of the territory as an economic resource, the Regulationist School (Kratke, 1997) insists on institutional arrangements that are produced by a given space and then characterize it. The growth differential between regions does not only provide their initial factors endowments but above all from the specificities of their systems of regulation.

Even if these heterodox theories do not share the optimistic view of the market economy praised by Austrian authors, they nevertheless show many similarities. First, both theories agree not to take GDP as an indicator of territorial development. Second, they explain capitalism based on the same entity: the firm. As entrepreneurs perceive opportunities not already exploited on the market, they participate in territorial development and support the search for factor productivity gains. Above all, the heterodox and entrepreneurial theories seem to develop territorial themes in a very similar fashion. Entrepreneurs' actions are indeed localized into a specific "*cognitive space*" in which agents share knowledge and networks of social relations (Ikeda, 2004). They can therefore be considered as captive by a territory which generates a specific institutional framework.

Economic base theory can be seen as the Keynesian perspective of territorial development. It indeed stipulates that the regional trajectory does not depend on output but rather on income. Thus, the way regions succeed in attracting income from the "*rest of the world*" becomes critical, as is their ability to retain this income. A territory may generate an impressive GDP but suffer after that from an "*invisible circulation of wealth*" (Davezies, 2008). In the French case, economic base theory explains why "*unproductive*" territories actually may experience more favourable development than "*productive*" ones. Population aging, increased mobility and a "*new*" way of life are all factors inadequately considered in neoclassical models; they play out through a multiplicative mechanism and increase regional demand in territories with residential amenities.

Baumol (1990) and the Austrian theory of political entrepreneurship advocate a clear distinction between incomes derived from productive and those from unproductive activities. An agent may indeed have the choice between engaging oneself into profit or rent-seeking activities. Such a decision depends critically on incentives given by the institutional framework. Orienting individuals towards rent-seeking induces waste of resources and reduces potential economic growth. Economic base theory should therefore seek to separate more precisely incomes coming from merchant activities and based on exports from those dependent on public transfers. This distinction could highlight how unviable a territorial scheme is in which productive regions finance unproductive ones. By undermining the future growth of wealthy regions and giving individuals inappropriate incentives, such an institutional framework could ultimately lose out at the national scale.

Key Words: Entrepreneur, profit opportunities, regional growth, neoclassical theories, economic base theory
Codes JEL / JEL-Codes: M13, O18.

Introduction

Cet article ne cherche ni à présenter de manière détaillée la théorie de la croissance régionale issue de la théorie de l'entrepreneur Fritsch (2007), ni à exposer l'ensemble des explications proposées dans la littérature pour rendre compte des différentiels de croissance entre les territoires. Son objectif est plus modeste. Il tente de montrer comment l'introduction de la figure de l'entrepreneur pourrait analytiquement compléter les modèles cherchant à expliquer la croissance du PIB régional (PIBR) en France.

Malgré ses efforts pour s'autonomiser des théories de la croissance nationale, l'économie régionale en est finalement restée très dépendante Catin (1995 : 2), Davezies (2005 : 1-3). Dans ses modèles de croissance des PIBR, elle ne fait que transposer à un échelon inférieur les acquis et les débats des théoriciens de l'équilibre et des auteurs keynésiens. Les modèles traditionnellement utilisés pour expliquer l'évolution du PIBR articulent ainsi la théorie des gains de productivité, renouvelée par les travaux issue de la nouvelle économie géographique, à celle de la base économique Krikelas (1992). La croissance du PIBR s'expliquerait donc par deux grands processus interconnectés : les mécanismes cumulatifs de productivité et ceux de multiplicateurs de revenus Catin (1995), Davezies (2008). Dans cette perspective, les différentiels de PIBR sont fonction de l'ampleur et de la nature des effets de fuite ou des gains productifs. Le débat porte alors sur la place respective qu'occupent ces différents canaux de transmission dans la dynamique territoriale.

En dépit de leurs succès respectifs, ces théories ignorent toutefois une grande partie de la littérature attribuant à l'entrepreneur le rôle de coordinateur marchand entre l'offre et la demande. Ce faisant, elles se privent d'une variable explicative des différentiels de croissance entre les régions françaises. Cet article est né de ce constat.

Il présente dans une première section les principaux modèles de croissance des PIBR français et montre à cette occasion qu'ils conduisent à distinguer deux types de croissance : une croissance par les gains de productivité et une croissance par la capture de revenu. Il propose, dans une deuxième section, d'unifier la théorie de l'entrepreneur autour de la théorie kirznérienne de la vigilance aux opportunités de gain et de montrer son apport à la compréhension des mécanismes qui président à la création de richesse. Il montre alors (troisième section) comment cette théorie de l'entrepreneur peut doublement enrichir les modèles de croissance des PIBR en France. La prise en compte de l'activité productive des entrepreneurs améliore tout d'abord notre explication des gains de productivité en montrant comment l'entrepreneur transforme la connaissance en croissance. L'introduction de l'activité de l'entrepreneur politique explique ensuite en partie l'évolution qualitative et quantitative de la base économique. Ceci conduit à s'interroger sur les raisons qui incitent une région à privilégier la croissance par la capture de revenu et à délaisser la croissance par les gains de productivité.

Les modèles de croissance des PIBR

À partir du milieu des années soixante dix, les théories des gains de productivité et de la base économique furent à l'origine de la construction des premiers modèles de croissance

régionale[1]. Il s'agissait alors de répondre à la demande de la Communauté européenne qui faisait des régions administratives l'échelle d'application de ses politiques d'intégration. Dans cette optique, la Division des Études Régionales de l'INSEE proposa les modèles de projection tendancielle (PRUDENT, publié dans *Courrier Statistique*) et de dynamique régionale (MDR) qui entrèrent en concurrence avec leurs alter-égos REGINA et SDR Courbis (1975, 1983). En raison notamment de la lourdeur de l'appareil statistique requis, ces modèles furent toutefois peu à peu délaissés. Sans pour autant que les deux grandes théories en présence ne cessent d'inspirer, certes avec une ampleur différente, les représentations du développement économique territorial.

La croissance par l'offre : les théories des gains de productivité : La théorie néoclassique traita initialement de la croissance régionale à partir d'une fonction de production semblable à celle proposée par Solow en 1956. De par l'existence de rendements décroissants, le modèle de croissance exogène Flam et Helpman (1987) transpose à l'échelle régionale l'hypothèse de convergence des niveaux de développement. Suivant les développements de la macroéconomie, se substituèrent ensuite les modèles de croissance régionale endogène Barro et Sala-i-Martin (1995). Ceux-ci mettent en évidence l'importance des dotations en facteurs générateurs d'effets externes permettant de dépasser la décroissance des rendements d'échelle. La théorie économique réhabilite ainsi en partie l'action de l'État Barro (1990) puisque faisant des infrastructures, de la connaissance et des innovations les principales sources de la croissance[2]. C'est dans un tel contexte qu'apparaît la nouvelle économie géographique (Krugman, 1991; Krugman et Venables, 1997; Combes et al, 2008).

Inspirée par les nouvelles théories du commerce international et reprenant un cadre de concurrence imparfaite, cette théorie explique la localisation spatiale des activités économiques comme étant le fruit d'une tension entre forces centrifuges et centripètes. La plus ou moins grande polarisation des territoires dépendra de l'évolution comparée des coûts de transport, des salaires réels et des flux migratoires induits, de l'intensité de la concurrence que s'y livrent les entreprises ainsi que des diverses économies (internes ou externes) offertes par la proximité géographique. Graduellement perfectionnés, les premiers modèles se sont pourtant vus reprocher, entre autres, de ne tenir compte que des uniques externalités pécuniaires (Martin et Sunley, 1997; Coissard, 2007). Ils ignorent dans ce cas les effets positifs provenant des externalités technologiques, mécanismes centraux dans les modèles de la croissance endogène. S'est alors opérée une synthèse progressive entre les deux champs théoriques (Riou, 2003). Les modèles de Martin et Ottaviano (1999) ou d'Englmann et Walz (1995) constituent deux exemples probants de ce rapprochement. Ils étudient les effets conjoints des coûts de transports et de la diffusion de la connaissance (externalités locales ou globales) sur les trajectoires régionales. Au final, même si la polarisation des territoires ne suit pas un processus linéaire et prend la forme d'une « *courbe en cloche* », une grande partie de cette littérature fait des régions métropolitaines les garantes de l'efficacité productive. De par les diverses économies d'agglomération qu'ils offrent (Jacobs, 1969; Glaeser et al, 1992; Catin, 1994; Duranton et

[1] Catin (1992) propose une liste de références bibliographiques sur ce domaine. Il décrit plus précisément le modèle MDR (Macroéconomique Dynamique Régional) qu'il a contribué à élaborer avec l'INSEE. Ce modèle est composé de 500 équations dont environ 20 pour chaque région.

[2] De par les coûts fixes ou les interactions qu'ils supposent, ces facteurs s'inscrivent fortement dans une logique de concentration territoriale.

Puga, 2004), les grands centres urbains génèrent des gains de productivité cumulatifs permettant aux nations de répondre aux enjeux de la nouvelle économie mondialisée fondée sur l'information et la connaissance[3].

Ces travaux théoriques ont fait l'objet d'un certain nombre de tests empiriques dans le cas français. Ainsi, il est démontré que les infrastructures de transport contribuaient à la dynamique économique régionale (Fritsch et Prud'homme, 1997), tout comme les activités innovantes[4] CAE (2008). Concernant la répartition spatiale des activités, deux grandes tendances sont à noter. Combes et al (2008) observent tout d'abord au niveau départemental que, sur le long terme (1860-2000), le mouvement de concentration/déconcentration prédit par la nouvelle économie géographique a caractérisé les secteurs de l'industrie et des services[5]. Ceci semble donc valider l'hypothèse de convergence des niveaux de développement régional, même si cette dernière doit être nuancée pour des raisons de structures industrielles différenciées (Carluer et Gaulier, 2005) ou d'auto-corrélation spatiale notamment (Baumont et al, 2000). Par ailleurs, la baisse continue des coûts de transport Combes et Lafourcade (2005) conjuguée aux enjeux de la nouvelle économie, a simultanément engendré un processus de polarisation au sein des agglomérations régionales CAE (2001). Sur ce dernier point, les études portant sur la nature et l'ampleur des économies d'agglomération Combes et al (2009a, 2009b) confirment les divers avantages productifs associés à la concentration géographique des activités. Le cas de l'Île-de-France, championne en termes de PIBR, est en ce sens illustratif (Rousseau, 2000).

La croissance par la demande : la théorie de la base : La théorie de la base économique doit ses développements initiaux à Cantillon (1725) puis à Sombart (1916). Aydalot (1985: 120) la présente en ces termes : la croissance d'un ensemble économique de petite dimension n'obéit pas aux mêmes lois que les grands ensembles. Tandis que le développement de ces derniers s'explique par des variables internes (population, accumulation du capital, progrès technique), celui des petits ensembles dépend de variables externes. L'importance est alors donnée aux flux de revenus venant irriguer l'économie locale par le biais des exportations. Toutefois, la méthode consistant à mesurer les effets multiplicateurs induits à l'aune des coefficients de localisation, via la distinction entre emplois « *basiques* » et locaux Hoyt (1954), eut de plus en plus de mal à produire des résultats convaincants. L'usage de la théorie de la base connut ainsi un net déclin à partir des années 80 (Richardson, 1985), laissant essentiellement aux théories des gains de productivité le soin d'expliquer la dynamique économique régionale.

La théorie de la base « *revisitée* » (Talandier et Davezies, 2009) participe aujourd'hui aux controverses sur la croissance des PIBR français et relativise le constat précédemment émis. La raison principale de ce revirement provient du fait que la base économique se doit d'être mesurée directement avec des données monétarisées. Dans cette optique, la base économique totale se compose de la base productive privée (salaires et revenus des

[3] Les travaux hétérodoxes de l'École Californienne de Géographie Economique (Scott, 2001), de l'École de la Régulation Kratke (1997) ou encore ceux relatifs au « *développement endogène* » (Piore et Sabel, 1984) sont particulièrement riches pour ce qui est de cerner les enjeux territoriaux associés au « *post-fordisme* ».

[4] Même si leurs effets sont plus perceptibles à l'échelle infrarégionale à cause du caractère local des externalités qu'elles génèrent (CAE, 2008).

[5] Pour ce qui est de la dernière moitié de siècle, ce constat est renforcé par la politique volontariste d'aménagement du territoire qui a permis de mieux répartir les activités entre l'ensemble des régions françaises (Lipietz, 2001).

capitaux issus des secteurs exposés à la concurrence), de la base publique (consommation publique et rémunérations des fonctionnaires), de la base résidentielle (salaires issus des activités locales, pensions de retraite, dépenses touristiques, salaires des migrants) et de la base sociale (prestations et aides sociales). Sachant que, dans le cas des régions françaises, la base productive privée[6] n'excède presque jamais la base publique, et encore moins celle résidentielle, on comprend que la « *circulation invisible des richesses* » induite par le système de redistribution nationale ou par l'ubiquité des modes de vie (Davezies, 2008) force à nuancer le portrait des dynamiques économiques régionales.

Une région peut ainsi avoir un taux de croissance du PIBR élevé sans pour autant que sa base productive privée soit importante. Elle peut, en effet, compenser la faiblesse de ses atouts productifs par les flux de revenus issus du budget de l'État, de la sécurité sociale et/ou des bases résidentielles (Veltz, 2007: 53). Il convient alors de différencier géographies de la production et de la consommation (Davezies, 2004), de ne plus penser uniquement les territoires comme un facteur permettant d'accroître le potentiel productif. Ces territoires sont également des lieux de vie aux seins desquels les individus vont et viennent, déplaçant avec eux leurs revenus et les effets de leurs consommations.

La théorie de la base ainsi renouvelée permet donc de distinguer deux types de croissance : une croissance par la captation de revenu et une croissance par les gains de productivité (Davezies, 2005 : 56). Ceci conduit à penser que certaines régions présentent des multiplicateurs sans frein alors que d'autres voient les leurs limités. On peut ainsi expliquer la dynamique actuelle d'une région comme le Languedoc-Roussillon ou bien les difficultés rencontrées par le territoire francilien. Tandis que la première nommée a vu dernièrement son PIBR fortement croître de par les effets d'entraînement induits par une base résidentielle en hausse, l'Île-de-France a quant à elle connut une décélération de sa croissance en raison des fuites de revenus associées à sa forte contribution fiscale au système de redistribution nationale ou à la faible présence de sa population en son sein (Davezies, 2008).

L'entrepreneur : le grand absent des modèles explicatifs du PIBR:- Les modèles de croissance des PIBR français associent donc des mécanismes « *krugmaniens* » d'efficacité productive assis sur la concentration spatiale et des mécanismes keynésiens de consommation (Talandier et Davezies, 2009 : 57). Cependant, ils n'introduisent pas de manière explicite une variable entrepreneuriale dans leurs raisonnements. Cela peut s'expliquer aisément dans le cadre d'une approche circuitiste et keynésienne qui, par construction, raisonne sur des agrégats macroéconomiques. Cela est en revanche plus difficile à comprendre si on adopte une approche macroéconomique à fondement microéconomique. L'explication se trouve peut-être dans le fait que la littérature sur les effets de l'activité productive des entrepreneurs a vu le jour plus tardivement. Comme nous allons le constater par la suite, une nouvelle génération de modèles est parvenue à intégrer ce facteur dans les modèles de croissance régionale pour des pays comme l'Allemagne et les États-Unis.

[6] Sur laquelle portent principalement les travaux issus de la théorie des gains de productivité.

La vigilance aux opportunités de profit : une posture entrepreneuriale inscrite dans un espace cognitif

Il serait trop ambitieux dans le cadre de cet article de résumer l'ensemble des travaux consacrés à la définition de l'entrepreneur. Nous allons juste rappeler dans ses grandes lignes les positions en présence et prendre position. La théorie kirznérienne de l'entrepreneur nous semble être la meilleure candidate pour unifier les définitions concurrentes (Venkatarman, 1997; Facchini, 2007). Cette théorie alternative de l'action humaine laisse une place prépondérante à la créativité. Elle est également à l'origine d'une théorie originale de l'espace et de son rôle dans la découverte des opportunités de profit qui sont la principale cause de la croissance économique sur un territoire.

Les entrepreneurs : La théorie de l'entrepreneur n'est pas unifiée, l'entrepreneur étant même pour certains un personnage indéfinissable (Hébert, Link et Frank (2006) cité par Bréchet et al, 2009 : 2). Pour modérer cette idée, on peut dire que les grandes figures de la théorie économique sont : l'entrepreneur gestionnaire (Say, 1803), l'entrepreneur preneur de risque (Knight, 1921), l'entrepreneur innovateur (Schumpeter, 1934), l'entrepreneur gestionnaire des inefficiences (Leibenstien, 1968) et l'entrepreneur arbitragiste (Kirzner, 1973).

La théorie de J.B. Say et sa tradition sont souvent associées par simplification à la figure de l'entrepreneur gestionnaire de ressources (Facchini, 2007). Elle perpétuerait ainsi la théorie de Turgot qui faisait de l'entrepreneur individuel le pivot de tout le système de production et de distribution[7]. Ce thème est encore présent dans la littérature et dépasse le champ des sciences économiques (Zalio, 2004). Franck Knight (1921) reprend quant à lui la définition de Cantillon et oppose deux types d'individus : ceux qui aiment le risque et ceux qui y sont averses. Créer une entreprise, c'est accepter de prendre des risques financiers, professionnels, familiaux ou psychiques si le projet échoue. Pour Schumpeter (1934), l'entrepreneur est avant tout un innovateur et un leader. Il a une capacité unique à combiner de nouvelles ressources afin de briser les inerties de la tradition et les routines. Il se définit alors aussi bien par ses caractéristiques propres que par son opposé, le suiveur. Pour Leibenstein (1968) enfin, il est un coordinateur d'activités qui se trouve sur plusieurs marchés. Le concept de « *N-entrepreneurship* » repose sur l'idée que l'entrepreneur a la capacité de réduire les risques qu'impose l'imperfection des marchés.

L'unification autour du concept de vigilance au profit (« alertness ») : L'économiste autrichien Mises (1949) a largement inspiré le travail de son ancien étudiant, Israël Kirzner (1973, 2005). L'entrepreneur est défini par ces deux auteurs au travers de sa qualité de vigilance, fonction inhérente à toute action puisque reposant sur quiconque agit. L'action humaine cherche toujours à écarter ce qui gêne dans le but d'améliorer son sort. Agir ce n'est pas seulement affecter de façon optimale des ressources rares, c'est aussi définir des fins et des moyens. Il faut pour cela imaginer les meilleures voies pour y parvenir. Pour maximiser un profit, innover, prendre un risque, gérer des ressources rares, coordonner des marchés imparfaits, il faut avoir perçu dans ces actions un gain, et chercher à le saisir. Il faut avoir découvert que faire A lorsque tout le monde fait B est un moyen d'améliorer son sort. C'est cet élément que Kirzner appelle l' « *alterness* », posture particulière définissant

[7] Cette caractérisation de la tradition française s'explique sans doute par le lien que Say établit entre l'entrepreneur et son entreprise.

l'entrepreneur. C'est aussi cet élément qui permet à la figure de l'entrepreneur d'incarner le changement. Il est en effet le moteur de la dynamique économique parce qu'il perçoit dans les imperfections du monde une source de profit.

De nombreux économistes ont alors compris que ce gain n'était pas uniquement marchand. Il s'est fait politique (Facchini, 2006), institutionnel (Yu, 2001) et/ou idéologique (Denzau et North, 1994). L'entrepreneur n'est plus seulement un marchand ou un capitaine d'industrie. Il est un homme politique, un intellectuel, un réformateur, un prophète. L'entrepreneur politique peut ainsi être à l'origine de changements institutionnels (droit) favorables à la croissance et au développement. Il perçoit un profit individuel (la réélection) dans un changement qui crée des opportunités de gains pour l'ensemble de la population du pays. Toutefois, l'entrepreneur n'est plus toujours, dans de telles conditions, à l'origine d'une dynamique économique vertueuse. Il peut également freiner le développement en soutenant des institutions formelles (règles du jeu) qui incitent les individus à la recherche de rente et les détournent de la recherche de profit (figure du prédateur).

La place de l'espace dans le processus d'identification des profits : Dans le cadre de cette théorie générale de l'action humaine à l'origine de la création de richesse (ou de valeurs au sens de la théorie subjective), il y a donc l'idée entrepreneuriale. Cette idée s'inscrit dans un territoire que l'on pourrait qualifier d'espace cognitif. En effet, les territoires sont des lieux où les agents partagent de la connaissance et apprennent à se connaître (Ikeda, 2004). Ils y développent un réseau de relations sociales où chacun partage des expériences sur les conséquences de ses actes. L'entrepreneur échange donc, grâce à des effets de proximité, des façons de penser, d'apprendre et de faire les choses (Desrochers, 2001: 34 ; Perrin, 2001). Il est au contact physique avec d'autres agents ce qui lui permet de saisir de la connaissance qu'il ne pourrait pas obtenir dans un monde virtuel ou via un système artificiel de communication. C'est en ce sens qu'il faut interpréter l'expression hayékienne de connaissance de temps et de lieu (Facchini, 2006: 274). L'entrepreneur porte donc avec lui son territoire car il voit le monde avec la connaissance que celui-ci lui a permis d'acquérir (l'entrepreneur en est captif). La répartition des hommes sur des territoires différents explique ainsi en partie la dispersion de la connaissance et la diversité des manières de voir le monde. Cela est d'autant plus vrai qu'à chaque territoire correspond un système institutionnel et que chaque système institutionnel véhicule une connaissance tacite particulière.

L'entrepreneur est donc celui qui perçoit une opportunité de profit non encore exploitée par le marché (profit d'innovation, d'arbitrage, de spéculation, politique). Sa perception est encastrée dans un espace cognitif particulier qui le prédispose à voir des opportunités que les autres ignorent. L'entrepreneur apparaît donc comme le maillon manquant des modèles de croissance régionale français. Il est celui qui permet de coordonner l'offre (modèle de gains de productivité) et la demande (théorie de la base).

Entrepreneur, gains de productivité et théorie de la base

L'apport de la théorie de l'entrepreneur aux modèles de croissance régionale nous apparaît double. Elle doit pouvoir tout d'abord améliorer notre explication de la croissance par les gains de productivité et préciser ainsi les raisons des différentiels de croissance entre les régions françaises. Elle doit, ensuite, pouvoir nous aider à comprendre pourquoi une région

développe une croissance par la capture de revenu et non une croissance par les gains de productivité.

Le rôle de l'entrepreneur dans les effets de débordement cognitif : L'introduction d'une variable entrepreneuriale dans la fonction de production néoclassique a fait l'objet de nombreux travaux désormais intégrés à l'économie régionale orthodoxe (Audretsch et Fritsch, 2002; Fritsch et Mueller, 2004; Fritsch, 2007; Audretsch et Keilbach, 2004; Audretsch et Keilbach, 2005). La version la plus aboutie est celle consistant à faire de l'activité productive de l'entrepreneur un capital équivalent au capital humain ou physique. Audretsch et Keilbach (2004: 611–613), s'inspirant de Romer (1990), renouvellent ainsi le modèle de croissance endogène en proposant la fonction de production suivante :

(1) $Y = F(K, L, A, E)$

avec K le stock de capital, L le travail, A le stock de connaissance (nombre d'employés dans les secteurs de la R&D) et E le « *capital entrepreneurial* » (nombre d'entreprises créées par rapport à la population régionale). Cette dernière variable permet de faire de l'entrepreneur le chaînon manquant de la théorie de la croissance endogène (Audretsch et al, 2006: 57).

Les firmes produisent en effet des connaissances dans une première période et les utilisent comme intrants lors de la seconde période. Une partie de ces connaissances nouvelles est inappropriable par les autres firmes. Toutefois, une autre fraction est à l'origine d'effets de débordement. Comme le remarquent Audretsch et al (2006), alors que la connaissance et la technologie étaient exogènes dans le modèle initial de Solow, c'est la diffusion de connaissance qui est exogène dans les modèles de croissance endogène. D'où l'idée que les entrepreneurs pourraient être le mécanisme par lequel la connaissance est convertie en croissance. Les entrepreneurs perçoivent une opportunité de profit parce qu'ils découvrent qu'un certain nombre de connaissances disponibles n'ont pas encore été exploitées par les firmes existantes. Ils constituent, en ce sens, les acteurs des effets de débordement cognitif et représentent, à côté des chercheurs, le second moyen de diffuser (et commercialiser) la connaissance[8].

Ce modèle générique prévoit, tout d'abord, qu'une région aura un niveau de croissance de son PIB d'autant plus fort que l'activité des entrepreneurs et l'investissement en R&D y seront élevés. Il prévoit ensuite qu'une région peut avoir peu d'investissement en R&D et compenser cette faiblesse par un fort « *capital entrepreneurial* ». Inversement, une région peut avoir un niveau élevé d'investissement en R&D et ne pas avoir des niveaux de croissance élevés. Le simple fait que des firmes et des universités investissent dans la création de nouvelles connaissances ne garantit ainsi pas leur commercialisation. Il prévoit enfin que les grandes firmes ne soient pas bien préparées à profiter des effets de débordement et que ces derniers soient géographiquement limités. En effet, la diffusion de la connaissance se fait de proche en proche, suivant une logique de réseau similaire à celle décrite par la théorie du territoire compris comme un espace cognitif. La conséquence générale de ce modèle de Solow élargi est donc de ne plus penser l'économie de marché seulement comme un processus de destruction-créatrice. Elle est tout autant un processus de construction-créatrice via l'accumulation de connaissance.

[8] Cela veut également dire que l'entrepreneur possède une influence sur le stock de connaissance disponible.

Ces résultats sont importants car ils rappellent l'incomplétude actuelle des modèles de croissance des PIBR français. Ils ne doivent pas, néanmoins, nous conduire à surestimer les effets d'une telle intégration de l'entrepreneur dans la théorie de la croissance. L'intégration d'une variable entrepreneuriale dans une fonction de production ne prend pas en compte l'organisation industrielle. Elle ignore également les différences institutionnelles, ne tient pas compte du temps et de la monnaie et pose un problème d'agrégation[9] (Garrison, 2001). Malgré ces réserves vis-à-vis de la notion de « *capital entrepreneurial* », ces travaux quantitatifs sont cependant utiles car ils rappellent aux théoriciens de la croissance régionale qu'il ne faut pas négliger le rôle de l'activité productive des entrepreneurs. À côté des effets d'agglomération, du capital humain, du capital physique, de la R&D et de toutes les variables explicatives des gains de productivité, il faut ajouter l'activité productive des entrepreneurs.

Le rôle de l'entrepreneur politique dans le choix du modèle de croissance régionale : La théorie de la base économique met en évidence l'existence de deux grands modèles de croissance des PIBR : une croissance par la captation de revenu et une autre par les gains de productivité. Généralement, la composition de la base économique est prise comme une donnée. Les théories de l'entrepreneur politique et de la recherche de rente peuvent en faire une variable puisqu'elles conduisent à émettre l'hypothèse que les élus manipulent la base économique pour réaliser leurs propres objectifs. A l'instar des entrepreneurs qui ont le choix entre prédation et production (Baumol, 1990), les entrepreneurs politiques (les élus) doivent en effet trancher entre les deux types de développement régional. La question[10] est alors de savoir quels sont les intérêts qui poussent les élus à choisir un modèle plutôt qu'un autre ?

La stratégie des élus dépend de leurs objectifs individuels et de l'environnement dans lequel ils évoluent. Concernant l'ancrage territorial, les élus sont attachés à leurs circonscriptions. Ils sont Sénateurs, Députés, Conseillers régional, général ou municipal. Ils peuvent par ailleurs chercher à réaliser trois objectifs : s'enrichir (intérêt économique strict), réaliser leur idéal politique (idéologie) et gagner les élections.

Si l'entrepreneur politique possède un important patrimoine immobile, il a tout d'abord un intérêt économique à la croissance du PIBR puisque celle-ci stimule la demande de logements notamment. Cet intérêt converge avec celui des électeurs car il sait que pour voir son mandat reconduit, il doit offrir du travail et soutenir la valeur du patrimoine régional (Facchini et François, 2010). Les prix du foncier et des biens immobiliers jouent en effet sur le sentiment de prospérité de la population régionale. Dans cette première optique, on comprend donc qu'une forte croissance du PIBR se traduit en voix et en gains monétaires pour l'entrepreneur politique (plus-values ou absence de moins-values), et ce quelle que soit la nature de la base économique régionale.

On peut ensuite supposer que les intérêts des électeurs sont, en partie, déterminés par l'origine de leurs revenus et qu'ils souhaitent que les politiques menées aient dessus un effet positif. Sous ces conditions, et dans le cadre de la durée d'un mandat, il est logique que les élus choisissent plutôt une politique de croissance du PIBR par la capture lorsque

[9] Pour lier Y, L, K et E, il faut supposer que les facteurs de production sont homogènes et stockables, ce qui est critiquable car quelque chose est un capital parce que le marché, le consensus des esprits des entrepreneurs, estime qu'il peut produire un revenu.

[10] Cette question a été traitée pour les régions françaises d'Outre-mer par Rochoux (1997 : 2).

leur électorat tire ses revenus des bases résidentielle, sociale et publique. Ils choisiront au contraire la croissance par les gains de productivité si les revenus de son électorat dépendent de la base privée. Pour soutenir le mode de développement retenu, l'entrepreneur politique peut utiliser ses propres ressources fiscales locales ou mobiliser son pouvoir de « *logrolling* »[11] (Mueller, 2003 : 104-112).

L'élu d'une région où domine la base privée va soutenir des réformes institutionnelles favorables à la libéralisation des échanges, à la mise en œuvre de pôle de compétitivité, de politiques de R&D et de brevets performantes. Il utilise alors son pouvoir de « *logrolling* » pour créer un cadre institutionnel favorable à l'épanouissement des avantages comparatifs de son territoire. Il sera aussi largement favorable aux politiques d'investissement dans l'éducation, les infrastructures routières et plus généralement, dans l'ensemble des biens collectifs à l'origine d'externalités positives. Au niveau des politiques locales, l'entrepreneur politique est tout autant incité à pratiquer une fiscalité locale et à fournir des biens publics locaux propices à l'implantation des entreprises exportatrices et innovantes. Dans ce cas, c'est l'accroissement de la base privée qui stimule les revenus des électeurs et impulse la croissance du PIBR. À l'inverse, lorsque l'entrepreneur politique est en présence d'un électorat qui tire ses revenus des bases sociale, résidentielle et publique, il choisira plutôt la croissance par la capture de revenu. L'élu va donc utiliser son pouvoir de « *logrolling* » pour localiser les aides et emplois publics sur son territoire, pour bénéficier de la manne financière associée aux grandes travaux publics et pour augmenter le montant des prestations sociales (retraite, minima sociaux, indemnités chômage, …). Il va également chercher à rendre son territoire attractif en développant les aménités régionales. Cela revient à promouvoir une politique favorable au tourisme, à l'accueil des travailleurs « *hypermobiles* » et aux bénéficiaires des pensions de retraite. Ces différentes politiques ont alors pour effet d'accroître les revenus non directement liés à la sphère exportatrice. Dans cette configuration, c'est essentiellement la base résidentielle qui tire la croissance du PIBR.

Les intérêts communs des entrepreneurs politiques et de l'électorat tendent finalement à créer une sorte de « *dépendance de sentier* ». Les régions à forte base privée vont ainsi chercher à l'entretenir et à la développer tandis que les régions à faible base privée vont plutôt développer leurs bases sociales, publiques et résidentielles. L'activité des entrepreneurs politiques enferme donc les régions dans un modèle de développement bien spécifique[12].

Conclusion

Cet article a permis de constater l'absence d'une variable entrepreneuriale dans les principaux modèles explicatifs de la croissance des PIBR français. Il a ensuite montré que l'entrepreneur « *kirznérien* », en adoptant une posture de vigilance face aux opportunités de profit, était le maillon manquant des modèles de croissance régionale. En réduisant les poches d'ignorance et en diffusant sur le territoire les connaissances non encore exploitées, l'entrepreneur génère des effets externes positifs et impulse ainsi des gains de productivité.

[11] Le « *logrolling* » consiste en l'échange de voix entre élus de même niveau afin d'obtenir des avantages mutuels. L'élu de la région 1 vote pour une politique favorable à la région 2 en échange d'un vote de l'élu de la région 2 pour une politique dont bénéficiera la région 1.

[12] Il semble y avoir dans cette thèse un terrain fertile pour analytiquement croiser économie régionale et économie politique.

Cet article a, en ce sens, bien préparé l'intégration de la théorie de l'entrepreneur dans les modèles empiriques de croissance des PIBR français.

L'articulation de la théorie de l'entrepreneur politique à celle de la base économique a de surcroit permis de montrer que les intérêts communs des élus et des électeurs pourraient avoir pour conséquence de fixer la région dans un modèle de croissance par les gains de productivité ou par la capture des revenus. Cette dépendance de la croissance du PIBR aux intérêts des électeurs fait que les régions qui délaissent le développement de leur base privée vont être de plus en plus économiquement dépendantes des régions les plus productives.

Dans ces conditions, il serait utile de repenser l'articulation entre politiques nationales et régionales. À l'instar des travaux d'Alonso (1971) qui, au sujet de la « *taille optimale des villes* », avait montré la divergence entre intérêts locaux et nationaux, les choix des modèles de développement pris par les entrepreneurs politiques régionaux pourraient être, à terme, nuisibles au dynamisme économique de la France. Pour reprendre Davezies (2005 : 56) : « *Le modèle territorial « qui marche » aujourd'hui, dans lequel ce sont les territoires dans lesquels on produit le moins dont le revenu progresse le plus !- est largement fondé sur la captation de revenus qui ne sont qu'indirectement liés à la production et ne peut être un modèle national, au risque de devenir le modèle national « qui perd »* ». Même s'il existe d'importants clivages théoriques, cette conclusion ne va pas sans rappeler la théorie de la prédation. Les élites régionales seraient un peu comme les entrepreneurs dans la théorie de Baumol (1990). Elles sont placées dans un contexte institutionnel qui ne les incite pas à développer des activités productives mais à privilégier la croissance par la capture, entendez les activités improductives. Une telle opportunité ne peut qu'avoir des effets négatifs sur la croissance nationale alors qu'elle peut, au contraire, générer au niveau régional de la croissance.

Bibliographie

Alonso, W. 1971. "The Economics of Urban Size". *Regional Science Association Paper*, 26 : 68-83.

Audretsch, D.B., M.C. Keilbach et E.E. Lehmann. 2006. *Entrepreneurship and Economic Growth.* Oxford University Press.

Audretsch, D.B. et M.C. Keilbach. 2005. "Entrepreneurship Capital and Regional Growth". *The Annals of Regional Science*, 39: 457 – 469.

Audretsch, D. et M.C. Keilbach. 2004. "Entrepreneurship and Regional Growth: An Evolutionary Interpretation". *Journal of Evolutionary Economics*, 14: 605 – 616.

Audretsch, D.B. et M. Fritsch. 2002. "Growth Regimes over Time and Space". *Regional Studies*, 36: 113 – 124.

Aydalot, P. 1988. *Économie Régionale et Urbaine*. Paris: Economica.

Barro, R. 1990. "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth". *Journal of Political Economy*, 98: 103-125.

Barro, R. et X. Sala-i-Martin. 1995. *Economic Growth*. New York: McGraw-Hill.

Baumont, C., C. Ertur et J. Le Gallo. 2003. "A Spatial Econometric Analysis of Convergence across European regions, 1980-1995", dans B. Fingleton (dir.), *European Regional Growth, Advances in Spatial Science series*. Berlin: Springer Verlag, 99-130.

Baumol, W.J. 1990. "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive". *Journal of Political Economy*, 98, 5 (1): 893 – 921.

Bréchet, J-P., L. Prouteau et N. Schieb-Bienfait. 2009. « À la recherche de l'entrepreneur. Entre économie et sociologie : une figure centrale de l'action collective ». http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/41/92/22/PDF/LEMNA_WP_200903.pdf

Cantillon, R. 1755, 1990. *Essai sur la nature du commerce en général*, Institut national d'études démographiques, ré-éd. 1997. "The Circulation and Exchange of Goods and Merchandise", dans Casson, M. (dir.). *Entrepreneurship*. Hants: Edward Elgar, 5-10.

Carluer, F. et G. Gaulier. 2005. "The Impact of the Convergence in the Industrial Mix on Regional Comparative Growth: Empirical Evidence from the French Case". *The Annals of Regional Science*, 39 (1): 85-105.

Catin, M. 1992. « La modélisation régionale », dans Derycke, P.H. (dir.), *Espace et dynamiques territoriales*. Paris: Economica.

Catin, M. 1995. « Les mécanismes et les étapes de la croissance régionale ». *Régions & Développement*, 1: 1 – 19.

Catin, M. 1994. « Économie d'Agglomération », dans Auray, J.P., A. Bailly, P.H. Derycke et J.M. Huriot (dir.), *Encyclopédie d'économie spatiale*. Paris: Economica.

Coissard, S. 2007. « La nouvelle économie géographique de Paul Krugman : apports et limites ». *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 1: 111-125.

Combes, P.P. et M. Lafourcade. 2005. "Transport Costs: Measures, Determinants and Regional Policy Implications for France". *Journal of Economic Geography*, 5 (3): 319-349.

Combes, P.P., M. Lafourcade, J.F. Thisse et J.C. Toutain. 2008. "The Rise and Fall of Spatial Inequalities in France: A Long-Run Perspective". *CEPR Discussion Paper*, 7017.

Combes, P.P., T. Mayer et J.F., Thisse. 2008. *Economic Geography: The Integration of Regions and Nations*. Princeton: Princeton University Press.

Combes, P.P., G. Duranton, L. Gobillon et S. Roux. 2009a. « Estimating Agglomeration Economies with History, Geology, and Worker Effects", dans E.L. Glaeser (dir.), *The Economics of Agglomeration.* Chicago: NBER. University of Chicago Press.

Combes, P.P., G. Duranton, L. Gobillon et D. Puga. 2009b. "The Productivity Advantages of Large Cities: Distinguishing Agglomeration from Firm Selection". *CEPR Discussion Papers*, 7191.

Courbis, R. 1975. « Le modèle REGINA, modèle de développement national, régional et urbain de l'économie française ». *Économie Appliquée*, 28 (2-3).

Courbis, R. 1983. « L'expérience française de comptabilité et modélisation régionales », dans Paelinck, J. et A. Sallez (dir.). *Espace et localisation*. Paris: Economica.

Davezies, L. 2008. *La République et ses Territoires.* Paris : La République des Idées, Seuil.

Davezies, L. 2005. « Vers une macroéconomie locale. Le développement local entre économie productive et présentielle ». *DATAR* (Groupe Vieillissement, présidé par Godet, M., et V. Piveteau, rapport par M. Mousli).

Davezies, L. 2004. « Temps de la production et temps de la consommation : les nouveaux aménageurs du territoire ? ». *Futuribles*, 295.

Denzau, A. et D. North, 1994. "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions". *Kyklos*, 47: 3-31.

Desrochers, P. 2001. "Geographical Proximity and the Transmission of Tacit Knowledge". *The Review of Austrian Economics*, 14 (1): 25-46.

Duranton, G. et D. Puga. 2004. "Micro-Foundations of Urban Agglomeration Economies", dans J. V. Henderson et J.F. Thisse (dir.). *Handbook of Regional and Urban Economics*. Amsterdam: North Holland, 4: 2063-2117.

Englmann, F.C. et U. Walz. 1995. "Industrial Centers and Regional Growth in the Presence of Local Inputs". *Journal of Regional Science,* 35 (1): 3-27.

Facchini, F. 2006. « L'entrepreneur politique et son territoire ». *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 2: 263 – 280.

Facchini, F. 2007. « L'entrepreneur comme un homme prudent ». *Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion,* septembre: 29-39.

Facchini, F. et A. François. 2010. "A Border Effect in Political Mobilization ? Territorial Dependence and Electoral Turnout in National Election". À paraître dans *Political Geography*.

Flam, H. et E. Helpman. 1987. "Vertical Product Differenciation and North-South Trade". *The American Economic Review,* 77 (5): 810-822.

Fritsch, B. et R. Prud'homme. 1997. "Measuring the Contribution of Road Infrastructure to Economic Development in France", dans Quinet, E et R. Vickerman (dir.), *The Econometrics of Major Transport Infrastructures.* London: MacMillan Press Ltd.. 45-67.

Fritsch, M. 2007. "How Does New Business Formation Affect Regional Development? Introduction to the Special Issue". *Small Business Economics,* 29 (available online).

Fritsch, M. et P. Mueller. 2004. "The Effects of New Business Formation on Regional Development over Time". *Regional Studies*, 38: 961 – 975.

Garrison, R. 2001. *Time and Money. The Macroeconomics of Capital Structure. Foundations of the Market Economy*. Londres: Routledge.

Glaeser, E.L., J.A. Scheinkman, A. Shleifer et D.K. Heidi. 1992. "Growth in Cities". *Journal of Monetary Economics,* 36(1): 117-143.

Guigou, J.L., D. Parthenay, L.A. Gérard-Varet, M. Mougeot et A. Lipietz. 2001. *Aménagement du territoire, rapport au Conseil d'Analyse Économique*. Paris: La Documentation Française.

Hébert, R.F. et A.N. Link. 1982. *The Entrepreneur. Mainstreams Views and Radical Critiques.* New York: Praeger Publishers.

Hoyt, H. 1954. "Homer Hoyt on Development of Economic Base Concept". *Land Economics*, 30: 182-186.

Ikeda, S. 2004. "Urban Interventionism and Local Knowledge". *The Review of Austrian Economics,* 17: 247 – 264.

Jacobs, J. 1969. *The Economy of Cities.* New York: Random House.

Kirzner, I. 1973. *Competition and Entrepreneurship.* Chicago et London: The University of Chicago Press, traduction française en 2005. C*oncurrence et esprit d'entreprise*, Paris: Economica.

Knight, F.H. 1921. "Risk, Uncertainty and Profit", dans Casson, M. (dir.) *Entrepreneurship*. Hants: Edward Elgar, 11-18.

Krikelas, A. 1992. "Why Regions Grow: A Review of Research on the Economic Base Model". *Economic Review,* numéro juillet: 16-29.

Kratke, S. 1997. « Une approche régulationniste des études régionales ». *L'Année de la régulation*, 1: 263 – 296.

Krugman, P. et A. Venables. 1997. "Integration, Specialization and Adjustment". *European Economic Review,* 40: 959-968.

Krugman, P. 1991. "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy*, 99: 483-499.

Leibenstein, H. 1968. "Entrepreneurship and Development". *American Economic Review*, 58: 72-83.

Lipietz, A. 2001. « Aménagement du territoire et développement endogène », dans Guigou, J.L., D. Parthenay, L.A. Gérard-Varet, M. Mougeot et A. Lipietz (dir.), *Aménagement du territoire*, rapport au Conseil d'Analyse Économique. Paris: La Documentation Française, 109-128.

Madiès, T. et J.C. Prager. 2008. *Innovation et compétitivité des régions.* Rapport au Conseil d'Analyse Économique. Paris: La Documentation Française.

Martin, P. et G. Ottaviano. 1999. "Growing Location: Industry Location in a Model of Endogenous Growth". *European Economic Review*, 43 (2): 281-302.

Martin, R. et P. Sunley. 1997. "Paul Krugman's Geographical Economics and its Implications for Regional Theory: A Critical Assessment"». *Regional Studies*, 77: 259-292.

Mises, L. 1949, 1985. *L'action humaine.* Paris: Coll. Libre échange, PUF.

Mueller, D.C. 2003. *Public Choice III*. Cambridge University Press.

Perrin, P. 2001. « Un apport autrichien à la théorie du territoire ». *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 2: 229 – 248.

Piore, M. et C. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide.* New York: Basic Books.

Richardson, W. 1985. "Input-Output in Base Economic Multipliers: Looking Backward and Forward". *Journal of Regional Science*, 25 (4): 607-661.

Riou, S. 2003. « Géographie, croissance et politiques de cohésion en Europe ». *Revue Française d'Économie*, 17: 171-215.

Rochoux, J-Y. 1997. « Transferts financiers publics et développement régional. Le Cas d'une région d'outre-mer : la Réunion ». *Région & Développement*, 5: 1-20.

Romer, P. 1990. "Endogenous Technological Change". *Journal of Political Economy*, 98 (5): 71-102.

Rousseau, M.P. 2000. *La productivité des grandes villes.* Paris: Collection Villes, Economica.

Say, J.B. 1803 et 1972. *Traité d'économie politique.* Paris: Calmann Lévy.

Schumpeter J. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Cambridge University Press.

Scott, A.J. 2001. *Les régions et l'économie mondiale*. Paris: L'Harmattan, Théorie sociale contemporaine, traduit de l'anglais. *Régions and the World Economy*. *The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order*. Oxford University Press. 1997.

Sombart, W. 1916. *Der Moderne Kapitalismus.* Munich: Duker et Humbolt.

Talandier, M. et L. Davezies. 2009. *Repenser le développement territorial? Confrontation des modèles d'analyse et des tendances observées dans les pays développés.* PUCA, Recherche, 198.

Veltz, P. 2007. *Mondialisation, villes et territoires.* Paris : Essais débats, Quadridge, PUF.

Venkatarman, S. 1997. "The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: An Editor's Perspective", dans Katz, J. et R. Brockhaus (dir.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth.* Greenwich: CT, JAI Press.

Yu, T.F. 2001. "An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change". *Constitutional Political Economy*, 12: 217-236.

Zalio, P.P. 2004. « L'entreprise, l'entrepreneur et les sociologies ». *Entreprise et Histoire*, 35: 16 – 30.