

XX

David Storey
**Un pont entre recherche et
politique en faveur des
petites entreprises**

Hans Landström, Roy Thurik et Frank Lash¹

1. Ce chapitre est basé en partie sur la traduction et l'adaptation du chapitre d'ouvrage publié par : Landström H. 2010. Chapter 7 – David Storey, in Landström H. Pioneers in *Entrepreneurship and Small Business Research*, 173-204. Heidelberg, Springer. Les auteurs ont reçu la permission de l'éditeur (Référence de la permission : Springer n° 3353710801868).

Notice biographique

David Storey est sans doute le représentant le plus éminent dans le domaine de la recherche en PME en Grande-Bretagne. Son activité de recherche est essentiellement à destination des acteurs politiques. Il est considéré très tôt comme un représentant de l'école Schumpétérienne, dans une période où le Keynésianisme est prédominant. C'est avant tout son souci de se préoccuper de la relation entre recherche académique et efficacité des politiques publiques qui mérite notre attention. Ses recherches sont caractérisées par leur robustesse, leur grande qualité empirique, des revues de littérature exhaustives, une méthodologie irréprochable, une réflexion approfondie, et enfin des conclusions toujours pertinentes. Ses critiques relatives aux recherches antérieures méritent une attention toute particulière ainsi que sa capacité à synthétiser des connaissances portant sur des phénomènes complexes, afin de les rendre accessibles. Storey a contribué à donner une image plus équilibrée de l'importance des petites entreprises au regard du développement de la société, tout en rendant la recherche sur les petites entreprises plus crédible.

Sa carrière de chercheur commence à l'âge de 21 ans. En 1968, David Storey est diplômé en économie de l'université de Hull. Par la suite, il travaille pendant quatre ans au ministère du Commerce et de l'Industrie, puis pour le compte d'une autorité locale dans le Buckinghamshire. En 1974, il obtient un poste de chercheur au département d'économie de l'université de Newcastle et entreprend une thèse sur l'économie de l'environnement. Thèse qu'il soutiendra en 1978.

À l'issue de son contrat avec l'université de Newcastle, il obtient un poste au Centre for Environmental Studies, un institut de recherche indépendant basé à Londres. Toutefois, les recherches de David Storey portaient sur le développement économique de la région de Middlesbrough sur Teesside (zone située à environ 50 miles de Newcastle). Il développe alors son premier thème de recherche (probablement le plus important), sur la relation entre création d'emplois et développement régional. Ce thème majeur englobera rapidement une réflexion sur la création d'entreprise et le rôle central que jouera cette création sur « le développement régional lié à la création de nouvelles entreprises et d'emplois ».

En 1981, David Storey revient à l'université de Newcastle, plus précisément au Centre of Urban and Regional Development Studies, où il demeure pendant près de six ans, en réussissant à générer grâce ses activités un montant de financement équivalent au coût de ses recherches.

En 1987, David Storey accepte une offre du Centre for Small and Medium-Sized Enterprises émanant de la Warwick Business School. Au moment de son départ de Newcastle à Warwick, l'Economic and Social Research Council (ESRC) lance un important programme de recherche sur les petites entreprises au Royaume-Uni. En effet, au fil des ans, Margaret Thatcher a mis l'accent sur le rôle de l'entrepreneuriat et des

petites entreprises dans l'économie, en adoptant un certain nombre d'initiatives gouvernementales dans ce sens. Dans de nombreux cas, l'action politique était réellement en avance sur la recherche, et il existait un besoin avéré de programme de recherche axé sur les petites entreprises. C'est David Storey qui fut nommé coordonnateur de ce programme.

Au cours des années quatre-vingt-dix, un autre domaine de recherche centré sur les entreprises technologiques émerge. En collaboration avec des coauteurs comme Paul Westhead et Bruce Tether, Storey examine l'importance des nouvelles entreprises technologiques, en mettant l'accent sur les mesures de politiques publiques nécessaires pour stimuler le démarrage et la survie de ce type d'entreprises.

Le troisième thème majeur que David Storey a développé dans son ouvrage *Understanding the Small Business Sector* (1994), a été la question de savoir pourquoi il semblait si difficile de promouvoir la formation des dirigeants et des salariés, dans les petites entreprises.

Ses quatre décennies de recherche et de vie professionnelle très riche sont contenues dans son ouvrage pédagogique *Small Business and Entrepreneurship* (Storey et Greene, 2010), ouvrage considéré aujourd'hui comme une référence en Europe.

On peut donc avancer que, malgré ses lourdes responsabilités administratives en qualité de directeur du Centre for Small and Medium-Sized Enterprise, et plus tard comme vice-doyen chargé de la recherche à la Warwick Business School, David Storey a eu une influence non seulement en tant que chercheur spécialisé dans la petite entreprise, mais également dans le milieu des décideurs en participant activement au débat politique au niveau européen.

Il est aujourd'hui professeur au Department of Business Management and Economics à l'université de Sussex.

Le présent chapitre présente ses trois thèmes de recherche majeurs. Pour chaque thème, les principaux résultats, l'avancement des connaissances sur l'entrepreneuriat et les petites entreprises, ainsi que les implications managériales et politiques seront résumés.

1. NOUVELLES ENTREPRISES, CRÉATION D'EMPLOIS ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Le rôle de l'entrepreneuriat et des petites entreprises dans l'emploi et le développement régional est son premier thème de recherche. C'est également le plus important. Cette thématique a donné naissance à quatre ouvrages fondateurs, parmi les plus cités en recherche sur la PME et l'entrepreneuriat : *Entrepreneurship and the New Firm* (1982), *Job Generation and Labour Market Change* (coécrit avec Steven Johnson en 1987), et *The Performance of Small Firms* (coécrit avec Kevin Keasey, Robert Watson et Pooran Wynarczyk publié en 1987) et *Understanding the Small Business Sector* (1994).

1.1. Entrepreneurship and the New Firm (1982)

Entrepreneurship and the New Firm paraît à une période dans laquelle les petites entreprises britanniques avaient subi une métamorphose remarquable. Dès la fin des années soixante le nombre de petites entreprises augmente, et cette tendance s'est accentuée à un moment où le gouvernement britannique était convaincu que seules les grandes entreprises étaient d'une importance capitale et que les économies d'échelle étaient la base même du développement économique.

À cette époque, Teesside et Cleveland, dans le nord-est de l'Angleterre, étaient considérées comme les régions les moins entrepreneuriales de Grande-Bretagne, très affectées par le déclin des secteurs manufacturier et chimique. Motivé par ce que David Birch avait réalisé pour les Etats-Unis, Storey conduit un vaste programme de recherche sur l'emploi et le développement de ces régions. Il en conclut que les nouvelles entreprises dans le secteur manufacturier ne pourront jamais générer un nombre d'emplois suffisant, pour compenser les emplois perdus dans les grandes entreprises.

Il suggère que le rôle des petites entreprises et leur contribution au développement est plus complexe qu'on peut le supposer. Il fait valoir que les grandes entreprises créent encore la majorité des nouveaux emplois (mais elles sont également responsables de la majorité des pertes d'emplois), et bien que les petites entreprises manufacturières contribuent de façon croissante à la production manufacturière totale, ce phénomène est plutôt dû à une baisse de la demande pour les produits des grandes entreprises, qu'à une augmentation de la demande pour les produits des petites entreprises. En outre, la majorité des nouvelles petites entreprises dispa-

raissent au bout de quelques années, quant aux entreprises les plus petites, elles ne possèdent qu'un faible niveau de croissance.

La deuxième partie de l'ouvrage est consacrée à une approche globale et pluridisciplinaire des théories existantes sur la création des nouvelles entreprises. Elle présente une histoire de l'entrepreneuriat dans la pensée économique, ainsi que sur les aspects non économiques (tels que le rôle des divisions de classes ou de l'éducation, l'influence des antécédents familiaux ou de la personnalité entrepreneuriale, etc.).

La troisième partie de l'ouvrage présente une étude empirique réalisée dans le comté du Cleveland situé dans le nord-est de l'Angleterre. L'objectif était de décrire le processus de création des nouvelles entreprises, ainsi que les individus à l'origine de leur création. Les résultats peuvent être résumés comme suit :

- Les caractéristiques personnelles de l'entrepreneur semblent avoir peu d'influence sur la performance de l'entreprise.
- Les entrepreneurs montrent une certaine réticence à solliciter l'aide des organismes d'accompagnement. Malgré cela, le nombre d'organismes d'accompagnement augmente, ce qui nécessite de définir des critères pour évaluer l'efficacité de ces organismes.
- Les banques et les établissements financiers constituent d'importantes sources extérieures de financement pour les nouvelles entreprises. Cependant, ces organisations ne semblent pas être particulièrement performantes pour éviter des investissements dans des entreprises déficitaires et ne sont pas surreprésentées parmi les entreprises à profit élevé.
- Les nouvelles entreprises dans leur ensemble, contribuent peu à la création d'emplois à court terme, c'est une minorité de petites entreprises à croissance rapide, qui crée la plupart des emplois.

Quelles conclusions peut-on tirer de ces travaux au niveau politique ? Que les mesures de politiques publiques visant à aider les petites et nouvelles entreprises, sont d'avantages susceptibles d'être couronnées de succès dans les régions les plus prospères, et qu'à l'inverse, les régions qui connaissent un taux de chômage élevé sont peu susceptibles d'en tirer profit (cet argument est développé dans Storey et Johnson, 1987).

Au niveau des politiques gouvernementales, de nombreuses mesures ont été introduites dans les années soixante-dix afin de stimuler le secteur des petites entreprises en Grande-Bretagne. Storey avance l'hypothèse selon laquelle il existerait une tendance à accepter sans esprit critique ces politiques, dans l'espoir qu'elles puissent produire des effets positifs en tout état de cause (notamment l'espoir que les petites entreprises créeront

de nouveaux emplois et de nouvelles richesses). Cependant, Storey fait valoir que cette vision « euphorique » de la contribution potentielle du secteur des petites entreprises à la création d'emploi, n'est étayée ni par les faits, ni par l'atteinte d'objectifs mesurés suite aux différentes politiques publiques menées dans ce secteur.

1.2. Job Generation and Labor Market Change (1987)

Les années soixante-dix peuvent être caractérisées comme une période de « crises sociales » marquée par des changements structurels de la société : (i) crise pétrolière, ralentissement de la croissance économique dans la plupart des pays développés, concurrence accrue des pays d'Asie du Sud, révolution technologique (ordinateurs et microprocesseurs) ; (ii) changement d'attitude chez les jeunes (« small is beautiful ») par rapport aux grandes entreprises considérées comme ennuyeuses et bureaucratiques, alors que les petites entreprises sont de plus en plus considérées comme dynamiques et plus créatives ; (iii) changements politiques majeurs avec l'arrivée au pouvoir de Ronald Reagan et de Margaret Thatcher – tous deux élus sur un programme de réduction du pouvoir de l'État et de libération de l'initiative individuelle. En conséquence, un environnement plus favorable aux petites entreprises se dessine, avec l'espoir de développer la création d'emplois.

Dans l'ouvrage *Job Generation and Labour Market Change* (1987), David Storey et Steven Johnson ont tenté de décrire les changements survenus sur le marché du travail depuis le début des années soixante-dix, et de mettre en lumière les raisons de ces changements.

Les principales conclusions de l'ouvrage sont les suivantes :

- *Contribution des PME à l'emploi.* Storey et Johnson présentent une critique fouillée de l'étude de Birch (*The Job Generation Process*, 1979). Ils concluent que Birch a surestimé la contribution des petites entreprises à la création d'emplois. L'étude de Birch a été répliquée dans de nombreux pays, et les résultats indiquent que l'ampleur de la création nette d'emplois par les petites entreprises n'est pas aussi importante que celle indiquée par Birch. En réalité c'est un nombre relativement restreint de nouvelles petites entreprises en expansion qui créent une part importante des nouveaux emplois.

- *Croissance des PME.* Il n'y a pas d'explication simple ou unidimensionnelle à la croissance relative des petites entreprises dans l'économie. Pour illustrer leur propos, Storey et Johnson utilisent trois zones géographiques différentes. Dans chaque région, les petites entreprises sont en expansion, mais pour des raisons différentes (spécialisation sectorielle et districts industriels à Bologne en Italie ; entreprises de haute technologie, défense et concentration des établissements d'enseignement supérieur à Boston aux USA ; déclin ou restructuration des grandes entreprises à Birmingham en Grande-Bretagne).

Selon Storey et Johnson, la leçon à tirer de ces exemples est qu'il ne semble pas que ce soit le nombre de petites entreprises (la quantité) qui détermine la performance de l'économie, mais plutôt la qualité des entreprises. En conséquence, Storey et Johnson préconisent, plutôt qu'une politique publique axée sur l'augmentation de la quantité des petites entreprises, une politique publique plus sélective, concentrée sur moins d'entreprises, à savoir les entreprises les plus performantes, qui disposent d'une réelle capacité à améliorer la situation économique générale.

1.3. The Performance of Small Firms (1987)

L'intérêt pour les petites entreprises a connu un intérêt croissant au cours des années quatre-vingt. Margaret Thatcher a adopté une série de mesures visant à développer le secteur de la petite entreprise en Grande-Bretagne. Certaines de ces initiatives, comme le Enterprise Allowance Scheme, ont été conçues afin d'augmenter le taux de création des petites entreprises, tandis que d'autres ciblaient prioritairement les petites entreprises déjà existantes. On peut citer les exemples du programme Business Expansion Scheme pour le premier objectif et le Loan Guarantee Scheme pour le second. L'ouvrage *The Performance of Small Firms* (1987), coécrit avec Kevin Keasey, Robert Watson et Pooran Wynarczyk, à l'attention des décideurs vise à fournir une meilleure compréhension du processus de création d'emplois dans les petites entreprises, les conclusions de cet ouvrage peuvent être résumées comme suit :

- *Création d'emplois par les petites entreprises.* Les petites entreprises sont loin d'être une version réduite des grandes sociétés cotées en bourse, ce qui implique que le grand nombre d'études empiriques basées sur la performance des grandes sociétés cotées sont de peu d'intérêt pour les décideurs politiques qui veulent agir en faveur des petites entreprises. Par conséquent, on peut avancer que les petites

entreprises réagissent sans doute différemment à des stimuli tels que la fiscalité réduite, ou d'autres incitations à la croissance adaptées aux grandes entreprises.

- *Politique globale vs politique sélective.* Un des grands axes de la politique du gouvernement britannique envers les petites entreprises existantes, était de réduire leurs coûts de fonctionnement, dans l'espoir d'augmenter leur rentabilité et du même coup leur permettre de créer davantage d'emplois. Les mesures politiques ont donc spécialement ciblées le résultat opérationnel des petites entreprises. Cependant, Storey n'a trouvé qu'une faible relation entre bénéfices commerciaux élevés et augmentation de la création d'emplois. Par ailleurs, les jeunes entreprises étaient non seulement plus rentables, mais elles se développaient plus rapidement que les entreprises déjà existantes ; ce qui tend à démontrer que le facteur de l'âge est un aspect important dans la compréhension des petites entreprises.

Il se confirme enfin que seule une poignée d'entreprises génère la majorité des créations d'emplois, ainsi que Storey l'écrit (p. 152) : « Dans les grandes lignes, un tiers des emplois se concentrent dans moins de quatre pour cent des entreprises qui débutent leur activité ».

À la lumière de cet état de fait, une stratégie pertinente serait de concentrer les ressources publiques sur les entreprises à croissance rapide. Aussi Storey plaide pour une politique en faveur des petites entreprises qui soit plus sélective, c'est-à-dire orientée prioritairement vers les petites entreprises qui disposent d'un potentiel de croissance et de la volonté de se développer.

- *Prédiction de l'échec.* Une caractéristique importante propre aux petites entreprises réside dans leur taux d'échec élevé. Ce taux élevé nécessite de mieux comprendre les mécanismes d'échec spécifiques à ce type d'entreprise, afin de développer des modèles prédictifs qui rendraient (techniquement) possible l'identification des indicateurs d'échec imminent.

Storey et ses coauteurs ont examinés trois indices potentiels de défaillance : la rentabilité, la liquidité et les fonds propres. L'hypothèse était que les entreprises les plus susceptibles d'échouer auraient une rentabilité et une liquidité plus faible, mais des fonds propres plus élevés. Au fil des analyses, deux autres facteurs semblaient jouer un rôle important, mais étaient difficile à isoler, à savoir l'âge de l'entreprise et le secteur d'activité.

Dans l'étude, certains facteurs qualitatifs ont été inclus. Le « meilleur » modèle prédictif de l'étude a permis de classer correctement les 3/4 des

entreprises. Mais toutes les prédictions d'échec doivent être basées prioritairement sur l'analyse individuelle de l'entreprise, le modèle ne peut être considéré que comme un complément (et non pas un remplacement) pour apprécier la responsabilité des institutions financières.

1.4. Understanding the Small Business Sector (1994)

L'ouvrage *Understanding the Small Business Sector* (1994) trouve son origine dans la décision prise par le Economic and Social Research Council (ESRC) de financer un programme de recherche sur les petites entreprises. David Storey fut nommé coordonnateur de ce programme de recherche en 1987. Un des objectifs prioritaires de cette initiative était d'influencer les décideurs de haut niveau, l'autre était de convaincre les chercheurs des diverses disciplines de gestion que le domaine de la petite entreprise avait besoin d'avantage de rigueur académique.

Ce livre constitue un « classique » de la recherche en PME et probablement l'un des premiers qui se soit donné pour objectif de synthétiser les recherches sur la petite entreprise dans une forme qui soit accessible aux décideurs.

Understanding the Small Business Sector est de loin le travail de David Storey le plus fréquemment citée. Sur la base de ces travaux, David Storey tire des conclusions soigneusement examinées par les responsables politiques :

- *Le développement des petites entreprises au Royaume-Uni.* Les petites entreprises jouent un rôle important dans le développement économique. Leur représentation en matière de nombre d'emplois et de volume d'activité dans la production manufacturière a augmenté depuis la fin des années soixante.
- *Les évolutions du nombre d'entreprises (la naissance, la mort et la croissance).* Les nouvelles entreprises ont eu une influence majeure sur le nombre global d'entreprises dans l'économie, mais le taux de création de nouvelles entreprises variait considérablement en fonction des secteurs d'activité, des périodes, des pays ou des régions.
- *L'échec.* Les jeunes entreprises sont plus susceptibles d'échouer que les plus anciennes. Les très petites entreprises sont plus susceptibles d'échouer que leurs homologues plus grosses. L'influence la plus déterminante sur la survie des jeunes TPE semble être leur capacité à se développer dans un bref laps de temps après la phase de démar-

rage. D'autre part, les caractéristiques de l'entrepreneur (âge, sexe, éducation), ne semblent pas être liées à la performance des entreprises (à l'exception du niveau d'éducation).

- *L'emploi se crée dans une minorité d'entreprises à croissance rapide.* Il semble y avoir trois principaux facteurs : le vécu et les ressources de l'entrepreneur (la motivation, l'éducation, et la présence de plusieurs fondateurs) ; la nature de l'entreprise elle-même (âge et taille de l'entreprise, différences sectorielles et géographiques) ; et les décisions stratégiques prises par la direction (capacité d'identifier des niches, capacité de financement, marché du travail).
- *Qualité de l'emploi et finance.* Les petites entreprises aux États-Unis et au Royaume-Uni semblent créer des emplois à un rythme plus rapide que les grandes entreprises, même si cette contribution est loin d'être aussi élevée que prévue initialement par David Birch. En outre, les petites entreprises sont également créatrices d'emplois de façon plus régulière (elles semblent moins influencées par les conditions macro-économiques). Toutefois, la qualité des emplois est plus faible dans les petites entreprises par rapport aux grandes entreprises (salaires, avantages sociaux et formation). Les banques constituent la principale source de financement extérieure pour de nombreuses petites entreprises, mais la relation entre les banques et les petites entreprises a également été l'objet de nombreuses critiques.
- *Le rôle des PME et la cohérence des mesures politiques.* Storey examine la politique du gouvernement envers les petites entreprises dans un chapitre qui est peut-être le plus intéressant de son ouvrage. L'ampleur du secteur des petites entreprises dans de nombreux pays est telle qu'il n'est plus possible d'évoquer les problématiques de politique économique sans reconnaître le rôle des petites entreprises dans l'économie. Il existe un éventail d'initiatives visant à aider les petites entreprises, mais ces politiques ont souvent été mises en place au coup par coup. Les gouvernements doivent plutôt déployer une politique cohérente en précisant clairement les objectifs et les cibles de chaque politique en termes mesurables, ce qui permet d'apprécier l'efficacité de ces politiques (ce raisonnement est décrit plus précisément dans Storey, 2000). Finalement, sur la base de plusieurs évaluations des politiques publiques, Storey formule un certain nombre de suggestions et de préconisations à destination des politiques économiques gouvernementales.

1.5. Autres travaux sur ce thème

L'intérêt de Storey pour les nouvelles entreprises, la création d'emplois et le développement régional a été soutenu dans le temps. Il a étudié ces questions non seulement dans ses nombreux ouvrages, mais aussi dans un grand nombre d'articles scientifiques. Comme nous l'avons vu, son intérêt pour ce type de questions remonte à l'étude de David Birch (1979). Cependant, Storey était à bien des égards prudent par rapport aux résultats de Birch, dont il critiquait la méthodologie, ainsi que la pertinence des résultats propres au contexte économique du Royaume-Uni (Storey, 1982 ; Storey et Johnson, 1986, 1987, 1990).

Dans plusieurs articles, Storey a montré que les conditions régionales spécifiques du marché du travail sont d'une grande importance lorsqu'il s'agit d'expliquer les taux de création des nouvelles entreprises (et leur variation) entre les régions. En voici un exemple :

- *Chômage et création d'entreprises.* Dans les recherches antérieures, l'hypothèse d'une relation positive entre le nombre d'entrants et la perception des bénéfices futurs était souvent émise, mais cette relation avait rarement été testée. D'après les études empiriques sur le nord de l'Angleterre et les East Midlands (Storey et Jones, 1987), peu de preuves ont pu être trouvées afin d'étayer cette hypothèse. En revanche, le principal facteur qui influence le taux de création de nouvelles entreprises est le taux de pertes d'emplois dans la région, à laquelle l'auto-entreprise semble la seule solution. La relation entre le chômage et la création d'entreprises peut s'expliquer de différentes manières (Storey, 1991). Selon l'hypothèse « *pull* », la création de nouvelles entreprises a lieu quand un individu perçoit la possibilité d'entrer sur un marché, ce qui est plus susceptible de se produire lorsque la demande est forte. L'hypothèse contraire (« *push* ») suggère que des conditions défavorables du marché et des taux de chômage élevés sont plus susceptibles de conduire à la création de nouvelles entreprises. Storey avance une troisième hypothèse et suggère que la relation entre le chômage et la création d'entreprises serait non linéaire.
- *Différences régionales de l'entrepreneuriat.* David Storey ne limite pas ses centres d'intérêt au développement régional du nord de l'Angleterre. Avec Paul Reynolds et Paul Westhead, il réalise une mission d'enquête pour le compte de la commission européenne visant à comparer les taux de création d'entreprises dans les différents pays de la Communauté européenne (Reynolds, Storey et Westhead, 1994a, 1994b). Les objectifs de cette comparaison étaient d'expliquer pourquoi les régions de certains pays connaissent des taux de création plus élevés que d'autres, et d'évaluer l'impact des politiques

publiques sur les taux de création d'une région. Les résultats ont montré que le taux moyen de création de nouvelles entreprises est à peu près similaire d'un pays à l'autre et que les variations régionales se retrouvent dans tous les pays.

En examinant les déterminants qui affectent la création de nouvelles entreprises, les explications semblent être assez semblables entre les pays. Storey propose l'explication suivante : trois facteurs ont un effet certain et positif sur le taux de création d'entreprises à savoir, la croissance de la demande, une population d'entreprises composée majoritairement de petites entreprises, et un environnement fortement urbanisé. *A contrario*, le taux de chômage, la richesse personnelle de l'entrepreneur, une politique libérale ou des incitations gouvernementales semblent avoir un impact faible ou mixte.

Ces résultats conduisent à la question suivante : que peuvent faire les pouvoirs publics pour encourager la création d'entreprises ? Selon Reynolds, Storey et Westhead (1994b), les efforts visant à stimuler la création peuvent être divisés (i) en efforts généraux visant à améliorer les conditions pour toutes les entreprises pour fonctionner plus efficacement (par exemple l'infrastructure), et (ii) en efforts plus directs liés au processus entrepreneurial (par exemple la réduction des coûts de transaction pour les petites entreprises). Cependant, d'un point de vue régional, les politiques nationales visant à stimuler la création d'entreprises semblent favoriser les régions les plus prospères socialement et économiquement. Ainsi, des politiques publiques non sélectives (qui n'incluent pas les spécificités régionales) ne font qu'augmenter les différences régionales (voir également Storey, 1982, 2004).

Storey remet donc en question les politiques publiques visant à promouvoir la création d'entreprises de manière globale. Ces politiques sont à mettre en œuvre au niveau régional et doivent varier en fonction des entreprises concernées afin d'avoir un réel impact sur le développement économique.

Storey poursuit dans cette voie et continue à explorer la relation entre le taux de création d'entreprises et la performance économique régionale. Il s'avère que cette relation est de nature très complexe. En effet, ce n'est pas nécessairement un niveau d'activité entrepreneuriale élevé dans une région qui induit un taux d'emploi élevé ou une plus grande richesse dans la région. Van Stel et Storey (2004) ne trouvent aucune relation significative entre le nombre de créations de start-ups et la création d'emplois dans les années quatre-vingt en Grande-Bretagne, mais plutôt un impact positif au cours des années quatre-vingt-dix. Les différences régionales indiquent

que les régions fortement entrepreneuriales bénéficient plus que les régions moins dynamiques d'une croissance de l'emploi générée par les nouvelles entreprises (Storey émet l'hypothèse d'un « type inadapté d'entrepreneuriat » pour les régions défavorisées ; Mueller, Van Stel et Storey, 2008).

- *Politiques d'accompagnement et réglementation.* Dans un article co-écrit avec Colin Wren (Wren et Storey, 2002), Storey analyse les mesures publiques d'accompagnement destinées à accroître la performance des PME (« *soft business support* ») et conclut que les effets de ces politiques profitent plutôt aux entreprises de grande taille qu'aux entreprises de petite taille.

Dans un de ses derniers articles, Storey et ses coauteurs traitent des dispositifs subventionnés dit de « préparation guidée » permettant d'accompagner les entrepreneurs naissants et nouveaux au Danemark. Ils concluent à des effets positifs sur la survie et la taille des entreprises nouvelles, mais ils déplorent des impacts faibles ou diffus sur la croissance économique (Rotger, Gørtz et Storey, 2012).

Dans son analyse des politiques publiques favorisant la compétitivité des entreprises, Storey démontre que les petites entreprises sont fortement exposées aux pratiques anticoncurrentielles. Cette problématique doit, selon lui, être davantage prise en compte par les autorités de régulation (Storey, 2009).

En se concentrant plus particulièrement sur la problématique de la réglementation, les travaux récents de Storey confirment son effort pour fournir des connaissances pertinentes relatives à la relation complexe entre création d'entreprises et création d'emplois, en utilisant les comparaisons internationales (Cappelleras, Mole, Greene et Storey, 2008 ; Van Stel, Storey et Thurik, 2007). Analysant l'impact de la réglementation dans 39 pays, Van Stel, Storey et Thurik (2007) trouvent que les contraintes administratives (temps, coût, nombre de procédures) n'ont pas d'influence sur le taux de création d'entreprises, contrairement aux exigences de fonds propres minimaux. La réglementation du marché du travail fait baisser le taux de création dans les différents pays. Ce dernier constat questionnait fortement la politique européenne qui reposait sur l'hypothèse d'une relation positive entre réglementation et entrepreneuriat.

Les sections précédentes ont présentées les recherches de Storey au niveau macro-économique (l'importance des petites entreprises dans le développement de la société et le développement régional).

La présente section va se concentrer plutôt sur ses recherches au niveau micro-économique (le développement d'entreprises individuelles).

- *Performance de la nouvelle entreprise et survie.* La relation entre la taille de l'entreprise et la performance est mal connue et a été principalement étudié sur des populations de grandes entreprises. On a supposé que la croissance des entreprises est indépendante de la taille de celles-ci (la loi dite de Gibrat). Toutefois Evans (1987) fait valoir que lorsqu'il est appliqué au secteur de la petite entreprise, la loi de Gibrat ne se vérifie pas, puisque la croissance et la taille semblent être corrélées négativement. Des résultats similaires ont été obtenus par Storey, Keasey, Watson et Wynarczyk (1987) et Parker, Storey et Van Witteloostuijn (2010). Storey (1989) approfondit ces résultats et remarque que de nombreux propriétaires de petites entreprises à croissance rapide possèdent une participation dans au moins une autre entreprise. Le portefeuille d'entreprises est constamment ajusté par la création de nouvelles entreprises et la disparition d'autres.

Saridakis, Mole et Storey (2008) adoptent une approche plus managériale axée sur le capital humain du chef d'entreprise et les variables organisationnelles pour expliquer la survie et la non-survie des entreprises. Les résultats indiquent que le niveau de formation du fondateur et le financement bancaire favorisent la survie alors que les entreprises qui se focalisent sur une logique de compétitivité prix ou qui sont financièrement contraintes au démarrage échouent plus souvent.

Coad, Frankish, Roberts et Storey (2012) relient la survie des nouvelles entreprises aux trajectoires de croissance, et constatent que si la performance des entreprises est aléatoire, la survie ne l'est pas et dépend principalement du stock de ressources existantes à la création de l'entreprise ou présentes grâce à un processus d'accumulation.

- *Le paradoxe de l'informalité.* Storey s'intéresse également au droit du travail et à l'environnement juridique de la petite entreprise. La petite taille d'une entreprise est liée à un niveau d'informalité élevé, toutefois les avantages de l'informalité dans la conduite des affaires peuvent conduire à des situations paradoxales. Saridakis, Sen-Gupta, Edwards et Storey (2008), montrent que les petites entreprises sont plus susceptibles que les grandes d'être exposées à des plaintes émanant de leurs salariés, d'être soumis à une plus grande variété de contentieux, et de devoir procéder à des transactions à l'amiable pour éviter des contentieux.

Storey et ses coauteurs ont aussi examiné le lien entre l'informalité et la satisfaction ressentie par les employés (Storey, Saridakis, Sen-Gupta, Edwards et Blackburn, 2010). Dans l'ensemble, les résultats confirment que le niveau de formalité augmente avec la taille de l'entreprise : la satisfaction au travail est plus élevée dans les petites entreprises et diminue avec la taille des entreprises.

2. LES NOUVELLES ENTREPRISES TECHNOLOGIQUES

L'intérêt de David Storey pour les questions de politique publique incitatives s'est exprimé dans une autre thématique. Après le rapport du *Arthur D. Little Consulting Group* (Little, 1977) comparant les nouvelles entreprises technologiques aux États-Unis avec celles du Royaume-Uni et d'Allemagne, l'intérêt des décideurs de nombreux pays européens pour ce type d'entreprises a redoublé. Ceci est également vrai pour le Royaume-Uni. David Storey, en collaboration avec des coauteurs tels que Bruce Tether et Paul Westhead, a exploré dans de nombreux articles l'importance des nouvelles entreprises technologiques.

2.1. Évolution des industries – un cadre analytique alternatif

Le modèle le plus connu pour expliquer l'évolution des industries est le modèle du cycle de vie, qui stipule que l'industrie devrait passer par un chemin standard de l'évolution au cours du temps (Phase I *Expansion* ; Phase II *Shake-out* ; Phase III *Consolidation*).

Le modèle du cycle de vie a été prégnant à bien des égards, et notamment parmi les décideurs, convaincus du rôle important des nouvelles entreprises technologiques dans le renouveau industriel. Cependant, la généralisation du modèle du cycle de vie a été mise en doute par Storey. En collaboration avec Bruce Tether, David Storey présente un modèle alternatif qui fournit un moyen de « cartographier » le développement des industries (Tether et Storey, 1998 ; voir aussi Tether et Storey, 1997). Ce modèle distingue quatre types d'industries qui se caractérisent par un changement à deux dimensions dans le temps : le nombre d'unités actives dans l'industrie et le niveau de l'emploi. Ainsi, quatre types se dessinent : (i) *Type I*. Augmentation de l'emploi et du nombre d'établissements ; (ii) *Type II*. Augmentation de l'emploi et réduction du nombre d'établissements ; (iii) *Type III*. Réduction de l'emploi et réduction du nombre

d'établissements. Pendant que les trois premiers types font des liens avec le modèle des « cycle de vie » de l'évolution industrielle, un quatrième groupe d'industries a été identifié. Les industries du Type IV sont celles où l'emploi se contracte, alors que le nombre d'unités actives dans l'industrie augmente.

Tether et Storey ont testé ce cadre analytique dans une variété de secteurs de haute technologie et également par rapport aux mutations industrielles entre pays. Leurs conclusions montrent que les secteurs de la haute technologie dans les services en Europe ont suivi une tendance presque universelle de Type I durant les années quatre-vingt. En revanche, le secteur de la haute technologie de fabrication dans de nombreux pays européens pourrait être caractérisé comme étant des industries de Type IV. Étant donné que le secteur des hautes technologies devrait être important pour la création d'emplois futurs, les résultats sont très intéressants. L'existence d'industries de Type IV peut être moins favorable pour le rôle des petites entreprises comme une source de renouveau économique, ce qui indique que les industries de Type IV peuvent être influencées par des « facteurs négatifs », comme une tendance des grandes entreprises à réduire la taille (downsizing) et à se concentrer sur leurs activités principales. Cela se traduira par la création de nombreuses entreprises technologiques qui sont économiquement marginales et dominées par leurs plus gros clients.

2.2. La performance des entreprises de haute technologie

Malgré un intérêt croissant parmi les décideurs politiques pour les nouvelles entreprises technologiques, les facteurs associés à la survie de ces entreprises restaient peu connus. À partir des recherches de Cooper et Gimeno-Gascon (1992) en particulier et Cooper (1993), Westhead, Storey et Cowling (1995 ; voir aussi Storey et Strange, 1992) ont réalisé une étude afin d'identifier les facteurs qui influençaient la survie des entreprises technologiques basées dans des *Science Parks* au Royaume-Uni en 1986. Le résultat le plus intéressant était que parmi les variables associées à la survie de ces entreprises, aucune des variables liées à la technologie n'étaient significatives, ce qui suggère que les facteurs influençant la survie des entreprises technologiques ne sont pas différents des facteurs qui influent sur les autres types d'entreprises.

Westhead et Storey (1995) ont réalisé une analyse afin de vérifier et développer ces résultats, et plus encore d'explorer l'importance des liens

formels et informels entre les entreprises technologiques et les établissements d'enseignement supérieur.

Les résultats ont montré qu'en 1986, la plupart des parcs scientifiques étaient relativement nouveaux et que les liens entre l'industrie et les établissements d'enseignement supérieur étaient faibles. Toutefois, les entreprises situées dans un parc scientifique étaient significativement plus susceptibles d'avoir un lien avec un établissement d'enseignement supérieur comparé à celles localisées en dehors des parcs, et par ailleurs, les entreprises technologiques ayant ce type de lien, avaient une plus haute probabilité de survie. Par conséquent, les gestionnaires des parcs scientifiques disposaient d'un rôle important pour encourager et stimuler des liens formels entre nouvelles entreprises et enseignement supérieur.

Considérant l'importance des entreprises technologiques dans le développement économique d'une société, la question principale devient alors : comment soutenir ce type d'entreprise ? Basé sur une analyse des politiques publiques destinées à favoriser la création de nouvelles entreprises technologiques au sein de l'Union européenne, Storey et Tether (1998) concluent que dans la plupart des pays, le soutien offert aux nouvelles entreprises technologiques est identique à celui donné aux autres types d'entreprises. Ils font valoir que les nouvelles entreprises technologiques sont « spécifiques » : (i) les retours en recherche et développement sont susceptibles d'être à long terme et incertains, par conséquent, il est plus difficile de faire une évaluation précise de leur succès ; (ii) les entreprises technologiques peuvent avoir seulement une courte « fenêtre d'opportunité », ce qui signifie que si les investissements ne sont pas faits au moment opportun, toute l'activité peut être compromise.

3. LA FORMATION EN MANAGEMENT DANS LES PETITES ENTREPRISES

Un troisième thème de recherche concerne la question de la formation professionnelle en management dans les petites entreprises. Storey a été un pionnier en inscrivant la question de la formation professionnelle dans un agenda de recherche et au cœur du débat politique dans les années quatre-vingt-dix. Il est bien connu que les petites entreprises sont beaucoup moins à même de fournir à leurs employés et leurs managers des programmes de formation professionnelle que les grandes entreprises. Il en conclut que les dirigeants des petites entreprises sous-estiment l'importance de la formation professionnelle alors que celle-ci améliorerait de façon significative la performance des entreprises.

Storey et Westhead (1997) fournissent quelques explications sur le contexte général de la formation professionnelle continue dans les petites entreprises : (i) les bénéfices de la formation se manifestent plutôt sur le long terme que sur le court terme ; (ii) il existerait un risque plus élevé de perdre des managers qui ont suivi une formation ; (iii) les mobilités internes d'évolution professionnelle suite à une formation sont plus limitées dans une petite entreprise ; (iv) les coûts de formation sont plus élevés par employé.

Dès lors, la question qui se pose est la suivante : quels types de politiques publiques peuvent être mis en œuvre dans les différents pays afin de développer la formation dans les petites entreprises ? Storey (2004) réalise une comparaison entre six pays de l'OCDE (le Canada, la Finlande, l'Allemagne, le Japon, les États-Unis et le Royaume-Uni) relative à leurs politiques de formation professionnelle en faveur des petites entreprises. Les résultats montrent des différences tranchées entre les pays, reflétant les différences nationales dans l'approche de la formation :

- Les États-Unis sont le pays qui a le plus recours aux prestataires de formation indépendants du secteur privé. L'hypothèse implicite est que l'entrepreneuriat est « endémique » dans la culture et le souci de défaillance d'entreprise est presque inexistant. L'échec fait partie de l'apprentissage entrepreneurial et ne discrimine pas l'entrepreneur.
- L'approche inverse a été relevée en Allemagne, où les chambres de commerce et d'industrie jouent un rôle central dans la formation professionnelle à destination des petites entreprises.
- L'offre de formations professionnelle à destination des petites entreprises par des organisations étatiques est spécifique au Japon, qui a une longue histoire de politique de formation professionnelle au management orientée vers les petites entreprises. Une situation similaire se retrouve en Finlande et dans une certaine mesure, au Canada.

Les gouvernements, pour leur part, ont tendance à privilégier la formation professionnelle, car celle-ci conduit à une qualification reconnue par les employeurs. De plus il est plus facile pour le gouvernement de contrôler les fonds investis et de s'assurer que la formation est effectivement fournie. En revanche, on observe que les petites entreprises ont tendance à fournir la plus grande partie de leur formation sous la forme d'un ensemble « informel ».

Un autre exemple de sa recherche sur les programmes de formations gouvernementales consiste en une évaluation des mesures visant à encourager les jeunes diplômés à rechercher des emplois prioritairement dans les petites entreprises (Westhead, Storey et Martin, 2001). Mais Storey et ses coauteurs ne trouvent pas d'impact significatif sur l'accès à l'emploi en général et dans les PME en particulier.

Remarques finales

Notre revue des travaux et contributions de David Storey montre son intérêt à la fois pour l'analyse macro-économique – l'importance des petites entreprises dans le développement régional et plus globalement dans la société – et pour l'analyse micro-économique qui se concentre sur le développement des entreprises individuelles.

Les contributions de Storey s'inscrivent dans une tradition de questionnement critique des recherches antérieures et d'évaluation des politiques publiques, dans le but d'offrir de nouvelles perspectives aux théories classiques, ainsi que de fournir des préconisations managériales et politiques en faveur de la petite entreprise. Ses travaux portent toujours sa marque de fabrique : robustesse, haute qualité des travaux empiriques, examen détaillé de la littérature, une méthodologie mûrement réfléchie, une réflexion approfondie et des conclusions pertinentes. Une autre contribution de Storey réside dans sa préoccupation permanente de conduire des recherches sur la petite entreprise à différents niveaux d'analyse et dans des contextes très variés.

Il a été le premier chercheur Européen à rédiger un textbook dans le domaine de la petite entreprise (*Understanding the Small Business Sector*, 1994), qui est son ouvrage le plus souvent cité, et qui a exercé une influence capitale sur la recherche en PME ainsi que sur les décideurs politiques. L'analyse bibliométrique permet de dire que David Storey est le chercheur en entrepreneuriat non Américain présentant le plus grand impact académique (Landström, Harirchi et Åström, 2012). Son ouvrage *Understanding the Small Business Sector*, occupe le neuvième rang des « œuvres fondamentales » dans le domaine de l'entrepreneuriat, la plus haute place pour un chercheur non Américain (Landström, Harirchi et Åström, 2012). Son dernier ouvrage coécrit avec Francis Greene, *Small Business and Entrepreneurship* (2010), est à nouveau une démonstration de son immense vue d'ensemble dans le domaine de l'entrepreneuriat et de la recherche sur la petite entreprise.

En passant ainsi en revue les travaux récents publiés par David Storey, nous observons un intérêt constant pour la relation entre création d'entreprises et emploi, la performance des entreprises nouvelles et les questions managériales dans les petites entreprises. À cet égard, il est intéressant de relever que de nombreux chercheurs, dont David Storey, même s'ils se sont spécialisés dans certains thèmes de recherche, peuvent faire varier leurs sujets au fil du temps tout en restant fidèle à leur problématique centrale.

Son œuvre atteste qu'il peut être défini comme un bâtisseur de ponts entre recherche et pratique avec une forte influence à la fois sur la communauté scientifique et sur les pouvoirs publics. Storey a créé des liens entre la recherche et l'élaboration des politiques publiques dans le domaine de la PME. Bien que sa critique des dispositifs politiques en faveur des petites entreprises soit sévère, il exerce une énorme influence sur les décideurs nationaux dans différents pays européens, à la fois directement ou par l'intermédiaire d'organismes tels que l'Union européenne, l'OCDE, etc. Il en résulte que les recherches de cet avocat infatigable pour la cause de la petite entreprise et de la compréhension de ses spécificités et problématiques ont un impact énorme tant sur le public académique que non-académique.

Travaux cités de l'auteur

- Capelleras, J.-L., Mole, K.F., Greene, F.J. et Storey, D.J. (2008), « Do more heavily regulated economies have poorer performing new ventures ? Evidence from Britain and Spain », *Journal of International Business Studies*, 39(4), 688-704.
- Coad, A., Frankish, J., Roberts, R.G. et Storey, D.J. (2012), « Growth paths and survival chances : An application of Gambler's Ruin theory », *Journal of Business Venturing*. [<http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.06.002>].
- Mueller, P., van Stel, A. et Storey, D.J. (2008), « The effects of new firm formation on regional development over time : The case of Great Britain », *Small Business Economics*, 30(1), 59-71.
- Parker, S.C., Storey, D.J. et van Witteloostuijn, A. (2010), « What happens to Gazelles ? The importance of dynamic management strategy », *Small Business Economics*, 35(2), 203-226.
- Reynolds, P., Storey, D.J. et Westhead, P. (1994a), « Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates : An editorial overview », *Regional Studies*, 28(4), 343-346.
- Reynolds, P., Storey, D.J. et Westhead, P. (1994b), « Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates », *Regional Studies*, 28,(4), 443-456.
- Rotger, G.P., Gørtz, M. et Storey, D.J. (2012), « Assessing the effectiveness of guided preparation for new venture creation and performance : Theory and practice », *Journal of Business Venturing*, 27(4), 506-521.
- Saridakis, G., Mole, K. et Storey, D.J. (2008). « New small firm survival in England », *Empirica*, 35(1), 25-39.
- Saridakis, G., Sen-Gupta, S., Edwards, P. et Storey, D.J. (2008), « The impact of enterprise size on employment tribunal incidence and outcomes : evidence from Britain », *British Journal of Industrial Relations*, 46(3), 469-499.
- Storey, D. et Greene, F. (2010), *Small Business and Entrepreneurship*, London : Pearson.

- Storey, D. J., Saridakis G., Sen-Gupta, S., Edwards, P.K. et Blackburn, R.A. (2010), « Linking HR formality with employee job quality : The role of firm and workplace size », *Human Resource Management*, 49(2), 305-329.
- Storey, D., Keasey, K., Watson, R. et Wynarczyk, P. (1987), *The Performance of Small Firms. Profits, Jobs and Failures*, London : Croom Helm.
- Storey, D.J. et Johnson, S. (1986), « Job generation in Britain : A review of recent studies », *International Small Business Journal*, 4(4), 29-46.
- Storey, D.J. et Johnson, S. (1987), « Regional variations in entrepreneurship in the U.K. », *Scottish Journal of Political Economy*, 34(2), 161-173.
- Storey, D.J. et Johnson, S. (1987), *Job Generation and Labour Market Change*, Basingstoke, Hants : Macmillan.
- Storey, D.J. et Johnson, S. (1990), « A review of small business employment data bases in the United Kingdom », *Small Business Economics*, 2, 279-299.
- Storey, D.J. et Strange, A. (1992), « Where are they now ? Some changes in firms located on UK science parks in 1986 », *New Technology, Work and Employment*, Vol. 7, p. 15-28.
- Storey, D.J. et Tether, B.S. (1998), « New technology-based firms in the European union : an introduction », *Research Policy*, 26, 933-946.
- Storey, D.J. et Westhead, P. (1997), « Management training in small firms – a case of market failure ? », *Human Resource Management Journal*, 7(2), 61-71.
- Storey, D.J. (1982), *Entrepreneurship and the New Firm*, London : Routledge.
- Storey, D.J. (1989), « Firm performance and size : Explanations from the small firm sector », *Small Business Economics*, 1(3), 175-180.
- Storey, D.J. (1991), « The birth of new firms-does unemployment matter ? A review of the evidence », *Small Business Economics*, 3, 167-178.
- Storey, D.J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, London : Routledge.
- Storey, D.J. (2000), « Six steps to heaven : evaluating the impact of public policies to support small businesses in developed economies » in D.L. Sexton et H. Landström (eds.), *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*, Oxford : Blackwell.
- Storey, D.J. (2004), « Exploring the link, among small firms, between management training and firm performance : a comparison between the UK and other OECD countries », *International Journal of Human Resource Management*, 15(1), 112-130.
- Storey, D.J. (2009), « The competitive experience of UK SMEs : Fair and unfair », *Small Enterprise Research*, 17(1), 19-29.
- Tether, B. et Storey, D. (1997), « Smaller firms and the evolution of technology-based sectors in Europe », in A. Arundel et R. Garrelfs (eds.), *Innovation measurement and policies : conference proceedings*, Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 197-203.
- Tether, B.S. et Storey, D.J. (1998), « Smaller firms and Europe's high technology sectors : a framework for analysis and some statistical evidence », *Research Policy*, 26, 947-971.
- van Stel, A., Storey, D.J. et Thurik, A.R. (2007), « The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship », *Small Business Economics*, 28(2-3), 171-186.

- van Stel, A.J. et Storey, D.J. (2004), « The link between firm births and job creation : Is there a Upas Tree effect ? », *Regional Studies*, 38(8), 893-909.
- Westhead, P. et Storey, D.J. (1995), « Links between higher education institutions and high technology firms ? », *Omega*, 23(4), 345-360.
- Westhead P., Storey, D.J. et Cowling, M. (1995), « An exploratory analysis of the factors associated with the survival of independent high-technology firms in Great Britain », in F. Chittenden, M. Robertson et I. Marchall (eds.), *Small firms : partnership for growth*, London : Paul Chapman, 63-99.
- Westhead, P., Storey, D.J. et Martin, F. (2001), « Outcomes reported by students who participated in the 1994 Shell technology enterprise programme », *Entrepreneurship and Regional Development*, 13(2), 163-185.
- Wren, C. et Storey, D.J. (2002), « Evaluating the effect of soft business support upon small firm performance », *Oxford Economic Papers*, 54(2), 334-365.

Autres références bibliographiques

- Birch, D.L. (1979), *The job generation process*, Massachusetts : MIT Press/M.I.T. Program on Neighborhood and Regional Change.
- Cooper, A.C. (1993), « Challenges in predicting new firm performance », *Journal of Business Venturing*, 8, 241-253.
- Cooper, A.C. et Gimeno-Gascon, F.J. (1992), « Entrepreneurs, processes of founding and new-firm performance », in D.L. Sexton et J.D. Kasarda (eds), *The state of the art of entrepreneurship*, Boston : PWS-Kent Publ, 301-340.
- Evans, D.S. (1987), « The relationship between firm growth, size and age : Estimates for 100 manufacturing industries », *Journal of Industrial Economics*, 35, 567-582.
- Landström, H. (2010, « David Storey », in H. Landström, *Pioneers in entrepreneurship and small business research*, Heidelberg, Springer, 173-204.
- Landström, H., Harirchi G. et Åström F. (2012), « Entrepreneurship : Exploring the knowledge base », *Research Policy*, 41, 1154-1181.
- Little, A.D., (1977), *New Technology-Based Firms in the United Kingdom and the Federal Republic of Germany*, London : Wilton House.