



Université d'Oran 2  
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de  
Gestion

**THESE**

Pour l'obtention du diplôme de Doctorat en Sciences  
En Sciences Commerciales

**L'impact du capital social entrepreneurial sur la performance  
Des PME en Algérie**

Présentée et soutenue publiquement par :  
**Mr. LASSAS Ahmed**

**Devant le jury composé de :**

Mr. BENBAYER Habib	Professeur	Université d'Oran 2	Président
Mr. BOUYACOUB Ahmed	Professeur	Université d'Oran 2	Rapporteur
Mr. ABEDOU Abderrahmane	Directeur de recherche	CREAD Alger	Examineur
Mr. ATTOU Mohammed	Professeur	Université de Sidi Bel Abbés	Examineur
Mr. BENCHIKH Houari	Maître de conférences -A-	Université d'Oran 2	Examineur
Mr. TCHIKOU Fawzi	Maitre de conférences -A-	Université de Mascara	Examineur

Année 2017-2018

# Dédicaces

A la mémoire de mon père **Mustapha**

A ma mère **Algia**

Ma femme **Amal**, mes filles **khouloud** et **manale**

Ma sœur **Hinda**

Mon frère **Rachid**

## Remerciements

Tout d'abord, je remercie le bon dieu de m'avoir donné la volonté nécessaire qui a mené mon travail à terme.

La réalisation de ce travail a été possible grâce au concours de plusieurs personnes à qui je voudrais témoigner toute ma reconnaissance.

Je voudrais tout d'abord adresser toute ma gratitude à mon directeur de thèse Monsieur « BOUYACOUB Ahmed », pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses précieux conseils, qui ont contribué à alimenter ma réflexion.

Je tiens également à remercier monsieur « ABEDOU Abderrahmane », du CREAD pour son aide.

Je voudrais adresser mes remerciements envers mes amis et collègues qui m'ont apporté leur soutien tout au long de la réalisation de ce travail.

Et enfin, j'exprime toute ma reconnaissance aux membres du jury pour avoir pris la peine d'évaluer mon travail.

L'objet de cette thèse a été défini d'une manière progressive. Au début, nous voulions nous intéresser à la performance des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie. L'hypothèse de départ, était que les caractéristiques du réseau social des propriétaires-dirigeants déterminent les types et les niveaux de croissance des entreprises, considérée comme une forme de la performance. Cependant, trois circonstances ont consolidé l'idée d'orienter notre recherche vers le processus entrepreneurial qui, en première approche, renvoi aux différentes étapes de la création d'une entreprise.

1. La participation dans trois ateliers doctoraux<sup>1</sup> organisés à l'occasion d'un à projet de recherche portant sur les modes d'émergence et de développement des PME dans les pays du Maghreb. La présentation de notre sujet de thèse dans ces ateliers, était une opportunité pour saisir la littérature théorique sur le sujet, mais aussi, pour se rendre compte des écueils méthodologiques inhérents à l'articulation projetée entre le réseau social et la performance. Ces écueils peuvent concerner l'opérationnalisation des concepts et la mesure empirique de la performance des PME notamment lorsqu'il s'agit d'une éventuelle enquête de terrain.

2. Une contribution dans un projet de recherche qui devait étudier les caractéristiques démographiques et de fonctionnement des PME dans la wilaya d'Oran<sup>2</sup>. Les résultats tirés de l'analyse très détaillée des mouvements de création et de disparition de ces entreprises et d'une enquête sur le fonctionnement de 219 PME<sup>3</sup>, ont mis en relief de grandes faiblesses, non seulement en matière de gestion mais aussi en termes de niveau de création. Cela a suscité en nous un intérêt sur les conditions dans lesquels l'émergence des PME se fait.

3. Enfin, l'accès aux données des enquêtes réalisées par le groupe international GEM<sup>4</sup> constitue une étape décisive pour la construction de notre objet de recherche. Ces données concernent les caractéristiques, les comportements et le réseau social des individus qui se trouvent dans différentes étapes de la création d'entreprise (intention, création et survie). Il s'agit pour nous d'un matériel empirique propice à un objet de recherche qui met en articulation le contexte relationnel des entrepreneurs et le processus entrepreneurial.

Pour éclaircir davantage notre propos, cette introduction abordera dans un premier temps les constats empiriques esquissés ci-dessus. Ces constats permettront de mettre en relief notre problématique du point de vue du contexte Algérien. Ensuite, nous interrogeons ces faits

---

<sup>1</sup> Ateliers organisés en 2006,2007 et 2009 dans le cadre d'un programme FSP- Maghreb (fond de solidarité prioritaire).

<sup>2</sup> Programme national de recherche PNR, Sous la direction de BOUYACOUB A, (2011-2013) « les principales caractéristiques des PME de la wilaya d'Oran »

<sup>3</sup> Le projet a consisté aussi à questionner des chefs d'entreprises sur la gestion, la performance et les contraintes de fonctionnement de leurs entreprises.

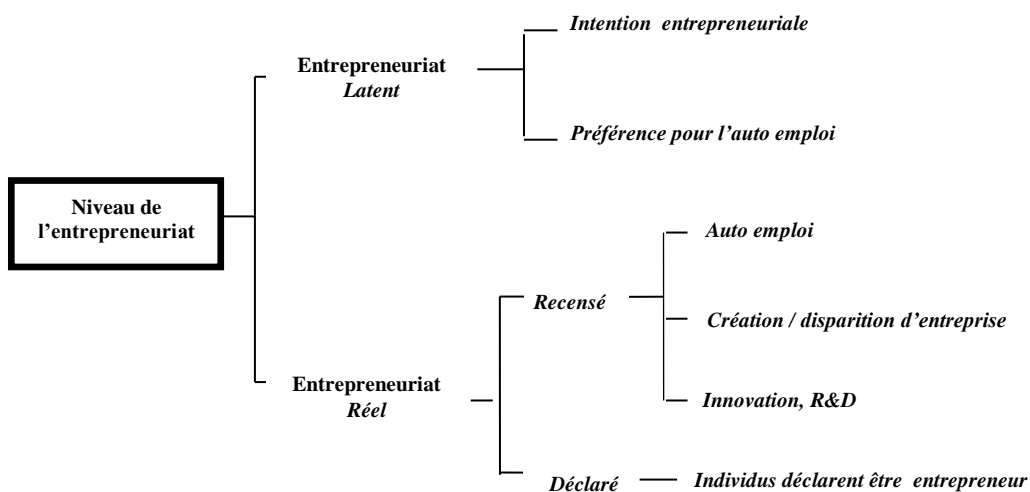
<sup>4</sup> Les enquêtes de 2009, 2011,2012 et 2013 GEM : Global Entrepreneurship Monitor nous utiliserons quelques résultats dans cette introduction mais nous reviendrons en détail sur les aspects méthodologiques et le contenu de ces données dans le troisième chapitre.

empiriques par rapport à la littérature théorique relative au domaine de l'entrepreneuriat ce qui nous permettra de justifier la problématique et les hypothèses de recherche. Enfin, nous mettrons en relief le plan général de la thèse.

## I- CONSTATS SUR L'ENTREPRENEURIAT EN ALGERIE

D'entrée de jeux, l'entrepreneuriat est un fait difficile à mesurer. Le caractère hétérogène et multidimensionnel de ce phénomène implique une impossibilité de construire un indicateur unique pouvant intégrer toutes les dimensions qu'il enferme<sup>5</sup>. Habituellement, les modalités de mesure utilisées dans la recherche académique ou par les enquêtes officielles sont de deux types (fig1). Le premier mesure le niveau de l'entrepreneuriat latent qui reflète la proportion des individus qui présentent une forte probabilité de préférence pour le travail indépendant plutôt que le travail salarié<sup>6</sup>. Le second appréhende le niveau réel de ce phénomène, en se basant soit, sur le recensement systématique de l'auto emploi, de la création de nouvelles d'entreprises, et du nombre d'entreprises innovatrices, soit sur les déclarations des individus s'ils sont en situation d'entrepreneuriat ou non<sup>7</sup>.

**Figure 1 : les principaux indicateurs de mesure de l'entrepreneuriat**



Source : Auteur

5 JULIEN.P.A & CADIEUX.L., La mesure de l'entrepreneuriat, rapport d'étude, institut de la statistique du Québec, 2010, 89 pages, p66

6 GRILO. I., THURIK.R., Latent and Actual Entrepreneurship in Europe and the US: Some Recent Developments International Entrepreneurship and Management Journal N°1, 2005, pp 441-459, p 442

7 IVERSEN.J. JØRGENSEN.R., MALCHOW-MØLLER.N., Defining and measuring entrepreneurship. Foundations and Trends in Entrepreneurship, 2008, Vol 4, N° 1, pp 1-63, p17

Toutes ces modalités, bien que chacune repose sur une conception particulière de l'entrepreneuriat, cherchent en définitive à quantifier ce phénomène pour pouvoir suivre son mouvement dans le temps et son rôle dans la performance économique d'un pays, d'une région, ou d'un territoire.

A travers l'examen des données nationales et internationales disponibles, nous cherchons, tout d'abord, à mettre en relief l'écart entre le niveau potentiel qui quantifie ceux qui veulent devenir entrepreneurs et le niveau réel de l'entrepreneuriat qui reflète le volume de ceux qu'ils le sont réellement. Cet écart, constitue une caractéristique importante des pays qui trouvent des difficultés à se réformer et à réussir leur transition vers le développement.

Ce constat nous conduit par la suite à nous intéresser au contexte Algérien, qui, pour plusieurs auteurs, n'est pas favorable à l'émergence des « entrepreneurs »<sup>8</sup>. La faiblesse des institutions formelles (comme le financement bancaire, la régulation) rendent les institutions informelles et notamment les réseaux personnels déterminants dans la création de nouvelles entreprises. Ce double constat devra être interrogé sur le plan théorique, pour préciser davantage l'objet de cette recherche.

## **1. Entrepreneuriat latent ou le potentiel d'entrepreneurs**

Sur le plan empirique, l'entrepreneuriat latent est le nombre de personnes qui souhaitent devenir indépendant ou employeurs (auto-emploi) ou qui se préparent à le devenir<sup>9</sup>. L'intention qui est sous jacente à cette préférence peut devenir, sous certaines circonstances, une conviction de l'individu pouvant à terme déboucher sur la création d'une activité économique<sup>10</sup> avec toutes les conséquences sociales possibles comme la création d'emploi et de nouvelles opportunités de production<sup>11</sup>. En Algérie, il n'existe pas encore d'enquêtes systématiques permettant de les quantifier, bien que cet indicateur constitue un paramètre pertinent de prédiction des futurs entrepreneurs<sup>12</sup>. Les seules données disponibles sont celles du groupe GEM.

Le niveau de l'entrepreneuriat est déterminé par le nombre de personnes qui ont répondu positivement lorsqu'il leur a été demandé si oui ou non, ils "*prévoient seuls dans les trois prochaines années ou avec d'autres de créer une activité économique y compris dans le cadre d'un auto emploi*".

---

<sup>8</sup> BOUYACOUB quel développement économique depuis 50 ans ?, L'Harmattan | Confluences Méditerranée ,2012/2 - N°81pp 83-102,p99

<sup>9</sup> MASUDA T., The Determinants of Latent Entrepreneurship in Japan, Small Business Economics, N° 26 ,2006, pp 227-240,p227

<sup>10</sup> THOMPSON E R., Individual Entrepreneurial Intent: Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric, Entrepreneurship Theory and Practice Vol 33, N° 3, 2009,pp 669–694, p 676

<sup>11</sup> MASUDA T, idem p227

<sup>12</sup> KRUEGER N. F .Jr. & BRAZEAL D V., Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs Entrepreneurship Theory and Practice, N° 18, 1994, pp 91-104, p 91

Selon les enquêtes réalisées entre 2009 à 2013, leur nombre est supérieur à 20%, (*Tableau1*). En 2011, le niveau enregistré est parmi les plus élevés au monde qui classe l'Algérie en deuxième position après le Chili (46%). En 2013, le niveau est bien supérieur à celui des pays de l'Union Européenne (13,5%) et dépasse de loin la moyenne mondiale qui est de 23.5%<sup>13</sup>.

**Tableau 1 . Niveau d'entrepreneuriat latent en Algérie.**

Années	2009	2011	2012	2013
<b>Entrepreneuriat latent</b>				
En % de la population adulte (18 - 64 ans)	26.1	43,9	21,43	36,6

Source : Lest rapports GEM de 2009, 2011, 2012 et de 2013

Le niveau relativement élevé de l'entrepreneuriat latent peut paraître un signe positif de l'esprit entrepreneurial, mais si l'on tient compte du niveau de développement du pays, le constat doit être relativisé. Sur le long terme, il ressort, selon les mêmes enquêtes, que les niveaux d'intention les plus élevés sont enregistrés dans les pays dont le développement est tiré principalement des revenus d'une ressource naturelle<sup>14</sup>. Dans ces économies, les facteurs comme la formation, le financement, le marché de travail ne favorise pas le développement de l'activité économique susceptible d'améliorer la position du pays dans le champ de la compétitivité internationale. Par contre, les niveaux d'intention les plus faibles sont enregistrés dans les pays les plus avancés.

L'autre caractéristique, qui nous intéresse plus particulièrement est l'écart persistant entre le niveau de l'entrepreneuriat potentiel et l'entrepreneuriat réel<sup>15</sup>. Cet écart reflète le nombre de personnes qui affichent une anticipation pour l'entrepreneuriat mais qui n'ont pas passé à l'acte d'entreprendre comme c'est le cas en 2011, où cet écart s'élève à 34%.

**Tableau 2. Ecart entre Entrepreneuriat latent et entrepreneuriat réel selon les données GEM**

	2009	2011	2012	2013
<b>Entrepreneuriat Latent</b>	26,1	43,9	21,43	36,6
<b>Entrepreneuriat Réel</b>	16,7	9,7	8	4,9
<b>Ecart</b>	<b>9,4</b>	<b>34,2</b>	<b>13,43</b>	<b>31,7</b>

Source : calculé par l'auteur sur la base des données de GEM de 2009, 2011, 2012 et de 2013

<sup>13</sup> Rapport de GEM de 2013, <http://www.gemconsortium.org/report>

<sup>14</sup>Le niveau de développement des pays est déterminé par l'indicateur de compétitivité global " Global Competitiveness Index (GCI" calculé par le Forum Economique Mondial, voir à ce titre SCHWAB K, World Economic Forum, The Global Competitiveness Report,2013–2014,Full Data Edition

<sup>15</sup>L'entrepreneuriat réel selon les enquêtes de GEM est calculé selon l'indicateur : Total Early Stage Entrepreneurial Activity (TEA) .cet indicateur mesure le nombre de personnes qui déclarent être en pleine création d'une entreprise ou qui gèrent une entreprise de moins de trois années d'existence. Nous reviendrons sur cet indicateur dans le troisième chapitre.

Lorsqu'on compare ce résultat avec le niveau mondial, il devient claire que cet écart est problématique, car comme le montre le tableau 3, il semble que cet écart est lié au niveau de performance de l'économie. Il ressort en effet, que plus l'économie se développe plus l'écart se réduit. Les données de 2013 révèlent, pour les pays les moins avancées, un l'écart moyen de 22,9%. Ce qui représente le nombre moyen de personnes qui ne se sont pas engagés dans un processus entrepreneurial alors qu'ils avaient une préférence réelles de le faire. La même année, cet écart est à peine 3% dans les pays les plus développés (tableau 3).

**Tableau 3. Entrepreneuriat latent selon stade de développement des économies**

	2009			2011			2012			2013		
	Latent	Réel	<u>Ecart</u>	Latent	Réel	<u>Ecart</u>	Latent	Réel	<u>Ecart</u>	Latent	Réel	<u>Ecart</u>
<b>Economie fondée sur les ressources</b>	28	17,7	<u>10,3</u>	26	13,4	<u>12,6</u>	48	24	<b>24</b>	44	21,1	<u>22,9</u>
<b>Économie fondée sur l'efficience</b>	21	11,2	<u>9,8</u>	25	11,1	<u>13,9</u>	26	13	<b>13</b>	25	14,4	<u>10,6</u>
<b>Economie fondée sur l'innovation</b>	9	6,3	<u>2,7</u>	10	6,9	<u>3,1</u>	11	7	<b>4</b>	11	7,9	<u>3,1</u>

Source : calcul selon les rapports GEM de 2009, 2011,2012, et 2013

Pour mieux cerner la problématique de cet écart, les développements qui suivent interrogent les données qui mesurent le niveau réel de l'entrepreneuriat.

## 2. Entrepreneuriat réel

L'entrepreneuriat réel reflète le nombre de personnes qui au moment de l'observation sont considérés comme occupants la fonction d'entrepreneur. Nous retenons, compte tenu des données disponibles, l'auto emploi, la création de nouvelles entreprises et le niveau de l'activité d'innovation dans les entreprises.

### 2.1 L'Auto emploi : une faiblesse qualitative des entrepreneurs

Sur le plan empirique<sup>16</sup>, l'auto emploi est une forme d'occupation où des individus qui peuvent être seuls (indépendants) ou faisant travailler d'autres personnes (employeurs) se mettent à leur propre compte. Le revenu de ces derniers dépend directement du profit obtenu de l'offre d'un bien ou d'un service<sup>17</sup>. Certes, cette forme d'occupation n'est pas le synonyme de l'entrepreneuriat<sup>18</sup>, car les personnes en auto emploi ne peuvent pas être considérées tous comme des entrepreneurs. Par contre, leur nombre peut dans certaine mesure indiquer l'offre

<sup>16</sup> Nous ne discutons pas ici les formes et les déterminants de l'auto emploi mais il s'agit de révéler quelques tendances qui permettraient de saisir davantage l'écart entre le niveau potentiel et le niveau réel de l'entrepreneuriat.

<sup>17</sup> Définition issue des classifications de l'emploi du bureau international du travail (BIT) et de l'OCDE, cité par STARTIENE. G. et al., concept of self-employment, economic and management, N°15,2010,pp262-274,p264

<sup>18</sup> BLANCHFLOWER. D. G., *What Makes an Entrepreneur?*, Journal of Labor Economics, 1998, Vol 16,N°1, pp. 26-60,p27



d'entrepreneurs dans la société<sup>19</sup> et par conséquent, il constitue la première mesure approximative de l'entrepreneuriat. En effet, Les personnes en auto emploi peuvent être des entrepreneurs dans la mesure où ils espèrent tirer de leur activité un revenu, incertain par définition, qui soit supérieur à la rémunération d'un travail salarial qui est certain<sup>20</sup>, ou lorsqu'ils sont engagés dans un processus d'innovation ou gérant une activité qui exploite une innovation ou bien lorsque l'activité qu'ils ont mis en place résulte de l'identification et de l'exploitation d'une opportunité de marché et enfin lorsque l'activité économique créée se déroule dans une nouvelle organisation<sup>21</sup>.

Par rapport au contexte Algérien, plusieurs auteurs ont montré que depuis le début des années 1980, le phénomène de l'auto emploi, sous ses différentes formes, commençait à concurrencer le statut de salariat et à devenir une nouvelle valeur dans la société<sup>22</sup>. Certains auteurs parlent même de l'effondrement du salariat<sup>23</sup>. En terme relatif, le niveau de l'auto emploi, sur le long terme, semble confirmer cette tendance. Entre 1992 et 2014 la part des auto-employés parmi les occupés a gagné presque huit points en terme de volume global. Cette évolution est plus importante comparée aux salariés, qui toute en restant dominant dans l'emploi structuré, en perdent quatre point. (Tableau 4).

**Tableau 4. Emploi salarié et l'auto emploi en pourcentage de la population occupée**

Emploi en % de la population occupée	1992*	2004**	2014***
<b>Employeurs et indépendants</b>	20	31,70	27,45
<b>Salariés</b>	74,7	60,10	70,93
• Permanents	58	37,22	35,55
• Non permanents	16,7	22,88	35,38
<b>Aides familiaux</b>	5,3	8,20	1,6
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : \*BOUYACOUB A., *Emploi et croissance en Algérie de 1990-2003, la question de l'emploi au Maghreb central*, volume 3, CREAD, 240 pages, pp128-141, \*\*enquête emploi et chômage 2004 \*\*\* enquête emploi auprès des ménages, 2014, ONS, p39

Cependant le mouvement enregistré sur les dix dernières années révèle une tendance baissière du niveau de l'auto emploi. En terme absolu, le nombre des indépendants et des employeurs a été multiplié par 1,16 entre 2004 et 2014, alors que le nombre de salariés a été multiplié par 1,28<sup>24</sup>. En dépit de cette tendance à la baisse, le volume des auto-employés reste

<sup>19</sup> IVERSEN.J., JØRGENSEN.R., MALCHOW-MØLLER.N. Op et p 22 et 23, d'autres approches existent et seront discutées en détaille dans le premier chapitre

<sup>20</sup> HAMILTON R.T., HARPER D.A., *The Entrepreneur in Theory and Practice*, Journal of Economic Studies, Vol. 21 No. 6, 1994, pp. 3-18.,p 8

<sup>21</sup> Ces quatre considérations renvoient respectivement aux définitions de l'entrepreneur de F.KNIGHT (1942), SCHUMPETER. J (1949), KRIZNER.I(1973) et GARTNER.W(1985) de l'entrepreneur. Ces approches seront discutées dans le premier chapitre.

<sup>22</sup> BERNARD C., *En Algérie, une "nouvelle "valeur, l'auto-emploi ?*, In: Tiers-Monde, tome 29, N°114, 1988. pp. 295-318, p 316

<sup>23</sup> BOUYACOUB. A., *Emploi et croissance en Algérie 1990-2003*, CREAD, 2003, in la question de l'emploi au Maghreb central, volume 3, CREAD, 240 pages, pp128-141,p132

<sup>24</sup> Calculé selon les données rétrospectives publiées dans *Activité, emploi & chômage au 4ème trimestre*, ONS 2013,p12

relativement important si l'on prête à une comparaison internationale sommaire. Il est bien supérieur à la moyenne mondiale enregistrée en 2013 (14,4%)<sup>25</sup>. Il dépasse aussi le niveau moyen des pays de l'Union européenne (14,33%) et représente deux fois le niveau enregistré en France en 2013<sup>26</sup>.

Dans la littérature empirique, le débat sur les déterminants de l'auto emploi dans les pays les moins développés s'est focalisé sur la question controversée, si cette occupation est le résultat d'un choix ou d'une nécessité<sup>27</sup>. Cette question est centrale puisque le niveau de chacune des situations a un impact sur la croissance, la création d'emploi et le développement d'une manière général. Certaines études ont montré un lien négatif entre le chômage et le travail indépendant<sup>28</sup>.

Cette relation caractérise, selon les tenants de cette hypothèse, les économies qui enregistrent une croissance soutenue et une relative faiblesse du taux de chômage où les individus sont attirés par de nouvelles opportunités de marché. Ce contexte exerce ainsi un effet entrepreneurial (*entrepreneurial effect*) sur le choix d'occupation dans la mesure où il peut attirer de nouveaux entrepreneurs<sup>29</sup>. Mais d'autres recherches avaient conclu autrement.

La faiblesse des possibilités de travail dans les pays enregistrant des taux de chômage élevé pousse les individus à se mettre à leur propre compte<sup>30</sup> et exerce, sur le long terme un effet de refuge (*refugee effect*) sur le choix d'occupation des individus. Lorsqu'on croise les données du chômage et de la part des autos employés, il semble que l'indépendance professionnelle est un choix qui ne subit pas la pression du chômage. Le graphique ci dessous montre que le taux de chômage passe de 15,3% en 2005 à 10,6% en 2014 au moment où le nombre des autos employées, comparés à la population occupée, augmentent de 4,45 point en termes de valeur relative.

---

<sup>25</sup> GINDLING.T.H & NEWHOUSE.D., self-employment in the developing world, world Development report, world bank 2013, 36 page 16 <http://siteresources.worldbank.org/>

<sup>26</sup> Données Eurostat de 2013 disponibles sur le site <http://ec.europa.eu/eurostat/fr/data/database>

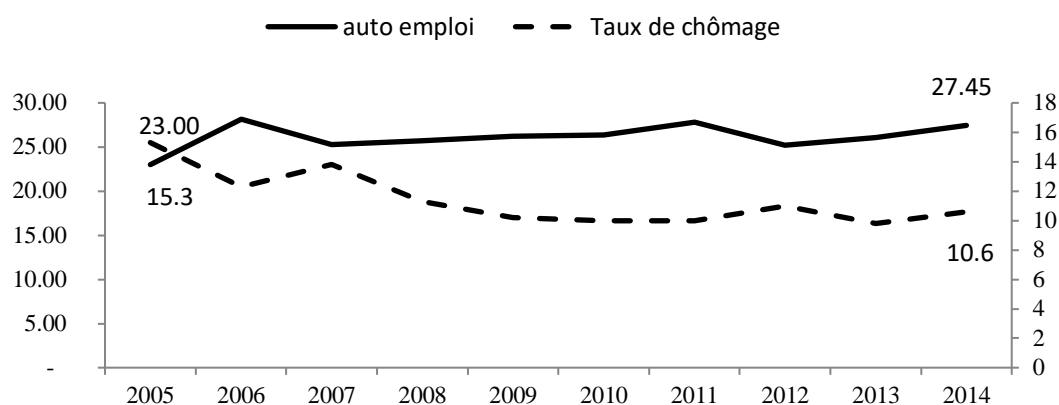
<sup>27</sup> PIETROBELLIC et al, an empirical study of determinants of self employment in developing countries, journal of international development, N° 16, 2004, pp803-820,p803

<sup>28</sup> BLANCHFLOWER .D. G., Self-employment in OECD countries, Labor Economics N° 7,2000., pp 471–505,p 477

<sup>29</sup> THURIK A R, CARREE. M A, VAN STEL A, AUDRETSCH D B., Does Self-Employment Reduce Unemployment?, Journal of Business Venturing, Vol23, N° 6, 2008, pp673-686,p683

<sup>30</sup> THURIK A R, CARREE. M A, VAN STEL A, AUDRETSCH D B, Idem, p683

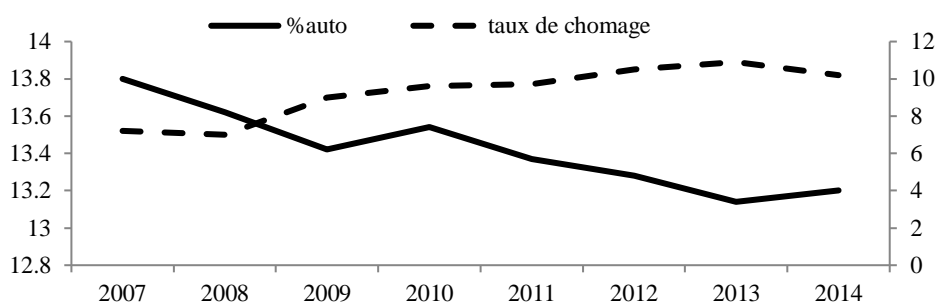
**Graphique 1. Taux de chômage et auto emploi entre 2005-2014**



Sources : Auto emploi en % de la population occupée selon les données de l'ONS, Activité, emploi & chômage au 4<sup>ème</sup> trimestre, ONS, 2014

Contrairement à ce qui a été constaté pour certains pays où l'auto emploi résulte principalement des effets de la crise économique sur l'emploi. La figure suivante montre pour le cas de l'union européenne, une augmentation importante du taux de chômage depuis 2008. Cette augmentation est accompagnée d'une diminution du volume des auto-employés.

**Graphique 2. Taux de chômage et auto emploi dans l'Union Européenne entre 2007 et 2014**



Source données Eurostat, Union Européenne (28 pays) de 2007 2014, <http://ec.europa.eu/eurostat/fr/data/database>  
De ce fait, l'engagement dans la voie de l'auto emploi et potentiellement dans l'entrepreneuriat, peut résulter soit d'une nécessité pour les individus, parce que qu'il n'y a pas d'autre alternative ou d'un choix délibéré qui reflète un engagement volontaire. Les enquêtes annuelles de GEM mesurent la proportion de chacune des situations en différenciant des entrepreneurs par «nécessité» et des entrepreneurs par « opportunité »<sup>31</sup>. Les résultats de GEM révèlent pour le cas de l'Algérie une relative prédominance de la deuxième situation.

<sup>31</sup> **Par Nécessité** : En pourcentage de la population adulte ( 18-64ans) s'engageant dans l'entrepreneuriat en l'absence d'une autre alternative . **Par Opportunité** : En pourcentage de la population adulte (18-64ans) s'engageant dans l'entrepreneuriat pour exploiter une opportunité dans le marché.

## 2.2 Auto emploi : un choix volontaire plutôt qu'une nécessité

Les recherches empiriques les plus soignées constatent un lien direct entre le niveau de développement du pays et le rapport entre l'entrepreneuriat d'opportunité et l'entrepreneuriat de nécessité<sup>32</sup>. Dans les pays dont la performance est tirée par l'innovation, une grande partie des entrepreneurs sont guidés par les opportunités dans le marché<sup>33</sup>. Comme le montre le tableau 5, ils représentent presque trois fois le nombre d'entrepreneurs qui considèrent leur occupation comme la seule alternative possible. En Algérie, les chiffres indiquent une instabilité des résultats mais par rapport aux données les plus récentes, ce rapport est de 2,9 (2013) c'est-à-dire le nombre d'entrepreneur, y compris, les autos employés qui sont motivés par des opportunités représentent presque trois fois ceux qui se considèrent obligés de travailler pour leur propre compte. La valeur de ce rapport est étonnamment identique à celle des pays développés.

**Tableau 5. Les motivations entrepreneuriales en Algérie et dans le monde**

Ratio entrepreneuriat d'opportunité/ entrepreneuriat de nécessité <sup>34</sup>	2009	2011	2012	2013
<b>Algérie</b>	<b>2.8</b>	<b>1.57</b>	<b>1.56</b>	<b>2.9</b>
Economie basé sur les ressources	1.44	1.03	1.2	1.51
Economie basée sur l'efficience	1.28	1.5	1.64	1.45
Economie basée sur l'innovation	3.29	3.17	2.83	2.93

Source les rapports de GEM 2009,2011,2012,2013

## 2.3 La faiblesse qualitative de l'auto emploi

En termes de volume, l'auto emploi révèle l'importance quantitative des personnes qui se lancent dans des activités économiques indépendantes offrant ainsi une image du potentiel d'entrepreneurs qui peuvent émerger dans une économie. Cette importance relative ne doit pas cacher des faiblesses importantes: les caractéristiques socio démographiques de ceux qui ont choisi ce type d'occupation, la faible présence des employeurs qui sont les plus susceptibles d'être considérés comme des entrepreneurs et le poids de l'informel.

- **Faible qualification du capital humain**

Les données socio démographiques de 2014<sup>35</sup> montrent qu'ils sont en majorité des hommes (84,8 %), plus des deux tiers (75,5%) ont un niveau d'éducation inférieur au moyen (8années de scolarisation). Ils sont uniquement 5.9% qui possèdent un niveau universitaire. Ils sont

<sup>32</sup>ZOLTAN.A., How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth?, in Innovations: Technology, Governance, Globalization, 2006, vol. 1, issue 1, 97-107,p 102 qui constate un lien significatif et positif entre ce rapport et le PIB par tête dans un échantillon de 32 pays

<sup>33</sup> ARDAGNA S et LUSARDI A explaining international differences in entrepreneurship: the role of individual characteristics and regulatory constraints NBER working paper series, wp 14012, 2008, pp1-48,p 38

<sup>34</sup> Le rapport calcul le nombre d'entrepreneurs poursuivant une opportunité sur le nombre d'entrepreneurs par nécessité.

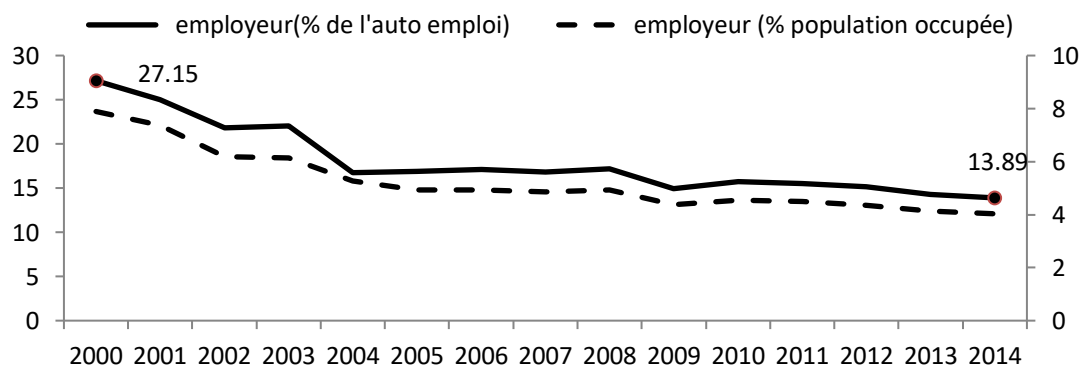
<sup>35</sup> Enquête auprès des ménages, ONS, 2014,271 pages

généralement actifs dans des activités de commerce et de services (42,8%). Ils sont faiblement présents dans les activités industrielles (13,9%). Presque les deux tiers (62,46%) sont installés dans le milieu urbain. L'activité qu'ils gèrent est généralement de très petite taille. Plus de 91,4 % de ces entités ont moins de quatre salariés et à peine 1% emploient plus de 50 salariés. La faible présence des entreprises de taille moyenne et grande est due selon certains auteurs à la faiblesse du niveau de qualification des indépendants et des employeurs<sup>36</sup>.

- **Faible présence des employeurs**

Les employeurs qui sont les plus susceptibles d'occuper la fonction d'entrepreneurs<sup>37</sup> sont une autre faiblesse de l'auto emploi. Par rapport au total des emplois, la part des employeurs diminue avec le temps. Ils représentent, selon les estimations du BIT à 4,03% en 2014 contre 7,89% en 2000 (Graphique 3). Lorsqu'on compare le volume des employeurs par rapport au total de l'auto emploi, il ressort que lorsque les individus choisissent la voie de l'indépendance ils sont de moins en moins tentés de créer des activités avec les autres. Comme le montre le graphique 3 En 2014, ils représentent seulement 13,89%, alors qu'ils étaient 27,15% en 2000.

**Graphique 3. Evolution employeurs rapport à l'auto emploi et la population occupée entre 2000 et 2014**



Source données du BIT

Du point de vue de l'auto emploi, le niveau de l'entrepreneuriat réel est faible. La croissance du volume est importante, mais au delà l'aspect quantitatif, la faiblesse du nombre d'employeurs du niveau de qualification des auto-employés et le poids de l'informel dans ce type d'occupation<sup>38</sup> révèlent une faiblesse qualitative de l'entrepreneuriat. On pourrait aussi conclure sur cet aspect par le croisement des données du PIB comme un indice de performance

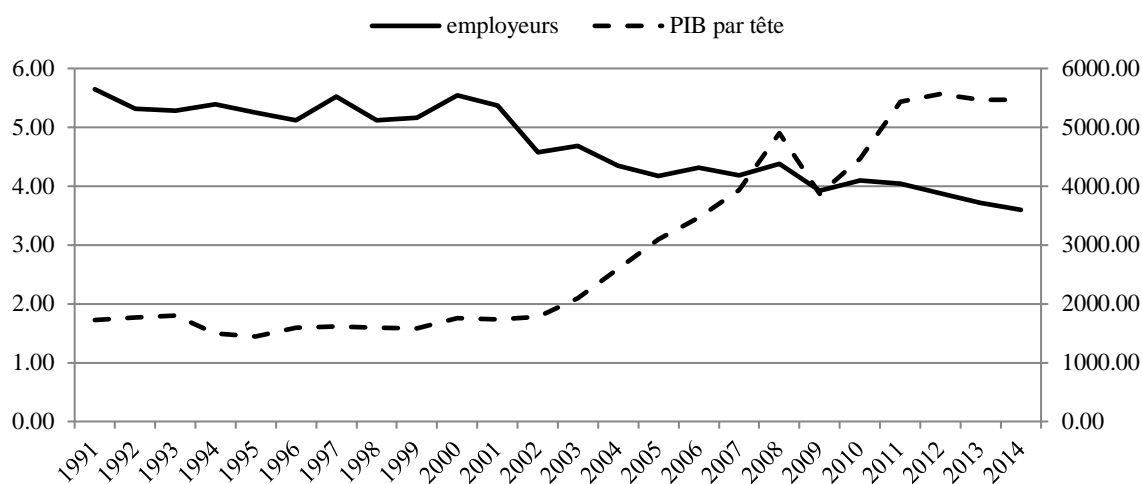
<sup>36</sup> LASSASSIM., HAMMOUDAN.N., capital humain et Strat de résidence des employeurs quel impact sur la croissance de la taille de son Entreprise, les cahiers du MECAS, Volume 4, N° 1, pp197-213,p 205

<sup>37</sup> STARTIENE. G. et al, op ct, p 265

<sup>38</sup> En 2014 l'emploi informel représente 37,7 % de la main d'œuvre totale non agricole; 40,6% de l'emploi masculin et 24,2% de la main d'œuvre féminine.

économique et la part des employeurs comme indice de l'entrepreneuriat réel. Le graphique 4 montre que l'évolution du le PIB par tête n'est pas sensible à l'évolution de ce type d'entrepreneuriat. En effet, sur la période de 1991 à 2014 le PIB a été multiplié par 3,17<sup>39</sup> alors que le volume globale des employeurs<sup>40</sup> dans tous les branches d'activité a été multiplié par 1,17<sup>41</sup>.

**Graphique 4. PIB par tête et employeur en % de la population active entre 1991 et 2014**



Source : auteur selon les données de la banque mondiale et du BIT

Par ailleurs, la dynamique de l'auto emploi, comme le suggèrent plusieurs études empiriques est liée à la dynamique des entreprises<sup>42</sup>. On se poserait, dès lors, la question sur la nature de l'évolution de ce type d'entités. En effet lorsqu'on parle d'indépendants ou d'employeurs on revient à parler des propriétaires dirigeants et en on peut parler de propriétaires dirigeants sans parler des PME. La création des petites et moyennes entreprises et l'entrepreneuriat sont certes liés mais ne sont pas des concepts synonymes<sup>43</sup>, car l'émergence de ce type d'entreprises, est une manifestation, mais pas la seule, des phénomènes entrepreneuriaux<sup>44</sup>. Cependant, l'examen de leur dynamique dans le temps permet de rendre compte du volume des personnes qui ont traversé le processus depuis l'intention qui est une phase de désirabilité à la réalisation qui est une phase de faisabilité<sup>45</sup>. Cette dernière est généralement quantifiée par le recensement systématique de l'enregistrement légal des entreprises. Cet enregistrement se fait dans, pour le

<sup>39</sup> Données de la banque mondiale sur le site <https://donnees.banquemondiale.org>

<sup>40</sup> En % de la population active

<sup>41</sup> Bureau international du travail sur le site <http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases>

<sup>42</sup> FAGGIO.G., SILVA O., self employment and entrepreneurship in urban and rural labour market. *Journal of urban economic*, n°84, 2014, pp67-85, p

<sup>43</sup> THURIK.R., WENNEKERS.S., Entrepreneurship, small business and economic growth, *Journal of Small Business and Enterprise Development*; 2004, pp140-149, p140

<sup>44</sup> VERSTRAET.T., SAPORTA.B., création d'entreprise et entrepreneuriat, les éditions de l'ADREG, 2006, 517 pages, p11

<sup>45</sup> idem, p 32

cas de l'Algérie, dans le Registre National du Registre du commerce (C.N.R.C). Il s'agit dans le développement qui suit, de prendre l'exemple des sociétés privées et en particulier les entités de production organisées sous forme de personnes morales et qui font partie d'un vaste tissu de petites et moyennes entreprises ( PME).

## 2.4 Dynamique entrepreneuriale des sociétés privées

En termes d'évolution, le véritable mouvement des PME a commencé avec les réformes de 1989 et plus particulièrement après l'avènement du code des investissements de 1994<sup>46</sup>. Il s'agit de deux événements qui marquent le début du processus de transition vers l'économie de marché. Ces entreprises ont reçu une attention particulière de la part des pouvoirs publics. Une définition institutionnalisée a vu le jour en 2001<sup>47</sup>. Tout un ministère existe pour définir les stratégies de développement des PME et pour faire le suivi statistique de leur évolution<sup>48</sup> et il existe aujourd'hui six agences publiques liées à la création de PME<sup>49</sup>.

Nous utilisons dans ce titre les données relatives aux sociétés, c'est à dire à dire, des entreprises organisées sous forme de personne morale. L'évolution du nombre de sociétés reflète le dynamisme des entrepreneurs, c'est-à-dire ceux qui ont choisi une forme juridique qui implique la différenciation du patrimoine du propriétaire de celui de l'entreprise mais aussi une séparation des fonctions de gestion et de propriété.

**Les jeux de création et de disparition des sociétés** Sur la période de 2003 à 2014, le volume de ces entreprises a été multiplié par 2.44, alors que le tissu économique dans son ensemble (avec les entreprises personnes physiques) a été multiplié par 2,12. En terme relatif, la part des sociétés dans le tissu économique enregistre aussi une augmentation sur cette période. En 2014 les sociétés représentent presque 11,5 % du tissu économique contre 8% en 2004 et 4,2% en 1977<sup>50</sup>. Lorsqu'on rapporte le volume de PME au nombre d'habitant, cette évolution devra être relativisée. Comme le montre le tableau 6, il existerait en 2014 seulement cinq entreprises pour 1000 habitants, à peine deux entreprises de plus par rapport à l'année 2003. Cette densité paraît encore plus faible par rapport à la moyenne mondiale qui se situe autour de 32,18 sociétés par mille habitants<sup>51</sup>.

---

<sup>46</sup>BOUYACOUB.A., Les PME en Algérie : quelle réalité ? in, *Entrepreneurs et PME : Approche algéro-française*, L'Harmattan, 2004, 280 pages, p 75

<sup>47</sup> La loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise. (P.M.E) de 2001

<sup>48</sup> Anciennement appelé ministère de la PME en 1999, depuis 2008 est appelé ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement.

<sup>49</sup> ANSEJ (1997), ANDI (2001), CNAC (2004), ANGEM (2004), FGAR (2004), CGCIpme (2012).

<sup>50</sup> BOUYACOUB.A., op ct, p 89

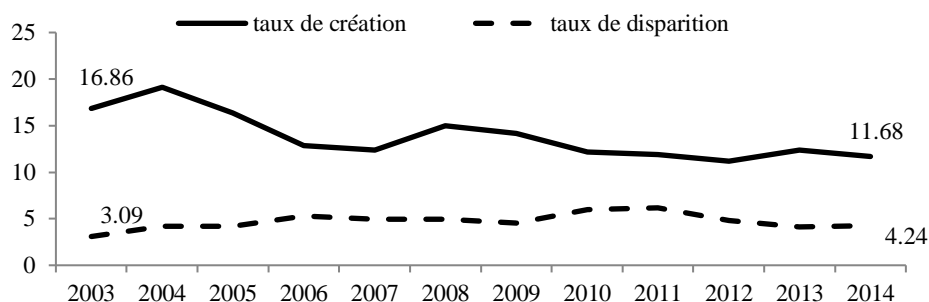
<sup>51</sup> Il s'agit des sociétés à Responsabilité Limitée (SARL) dont les données sont tirés du MSME Country Indicators 2014, International Finance Corporation (IFC), banque mondiale p11

**Tableau 6. Volume et densité des sociétés entre 2004 et 2014**

Sociétés	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Volume global	79289	91115	102192	109947	118112	130006	142579	151343	159991	170178	180879	193574
En % du tissu économique	8,88	9,65	9,86	9,79	9,83	10,09	10,21	10,36	10,16	10,21	11,45	11,48
Densité Par 1000 habitant *	2,45	2,78	3,07	3,25	3,44	3,73	4,02	4,19	4,35	4,53	4,72	4,95

Source : calculs de l'auteur sur la base des données du C.N.R.C et des données sur la population Banque Mondiale

Le volume des sociétés tout comme leur densité est lié au jeu de création et de disparition des entreprises<sup>52</sup>. Les données du CNRC de 2004 à 2014 montrent une baisse des niveaux de créations et une hausse régulière des fermetures d'entreprises. Sur cette période, le nombre de créations nouvelles a été multiplié par 1,71 alors que le nombre de disparitions a été multiplié par 3,56. En terme relatif, les disparitions ont concernés 3% du nombre global d'entreprise existantes en 2003. Dix années plus tard, le nombre d'entreprises qui quittent le marché s'élève à 4% (graphique 5).

**Graphique 5. Taux de création et de disparition des sociétés entre 2003 et 2014**

Source auteur selon les données du C.N.R.C

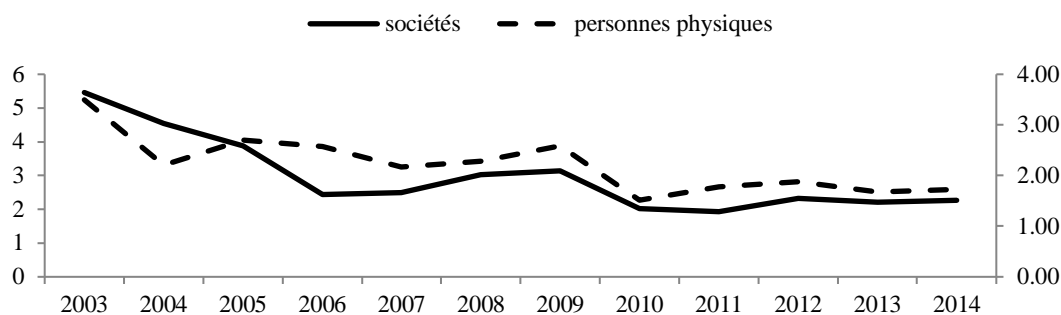
La mortalité des entreprises représente un phénomène naturel et marquant de la vie économique des pays mais son rythme et son ampleur sur le long terme risque d'être préjudiciable au renouvellement du tissu économique. Le graphique 6 indique que le renouvellement<sup>53</sup> du stock de société entre 2003 et 2014 a perdu 3 point. En 2003, il y avait 5 entreprises qui remplacent une entreprise qui disparaît, alors qu'en 2014 il y a seulement 2 entreprises qui compensent une disparition. Le renouvellement du tissu économique se trouve ainsi fragilisé par cette "non compensation" des disparitions. L'émergence de nouveaux entrepreneurs dans la sphère des sociétés est certes meilleure que celle des entreprises individuelles, comme le montre le graphique 6, mais pour les deux cas la tendance est à la baisse. En 2014, une entreprise disparaît sur deux créées. Alors que, les disparitions concernaient une entreprise sur cinq.

<sup>52</sup> Les disparitions sont mesurées la radiation du registre de commerce qui met fin à l'existence légale de l'entreprise

<sup>53</sup> Le taux de renouvellement est calculé, pour une année N, par le rapport des créations d'entreprises sur les disparitions enregistrées la même année (N)



**Graphique 6: taux de renouvellement du tissu économique entre 2003 et 2014**

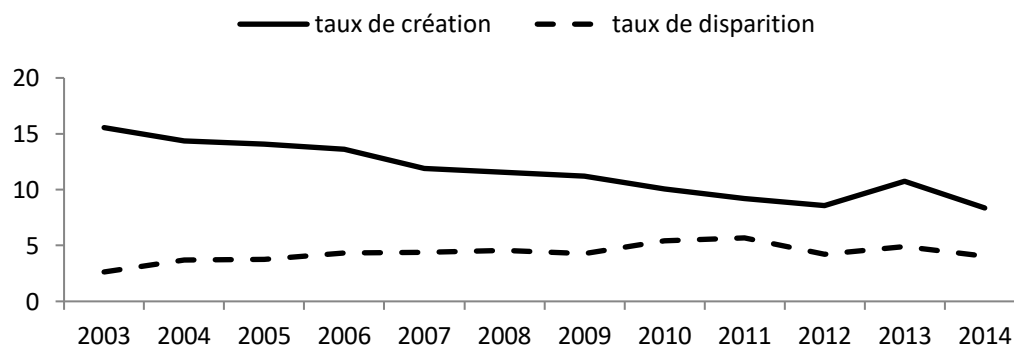


Source : élaboré par l'auteur selon les données du CNRC

### 2.5 Dynamiques entrepreneuriale ; dans le secteur industriel

Ce constat concerne la dynamique des sociétés tout secteur confondu, mais lorsqu'on examine cette dynamique du point de vue des secteurs économiques, il ressort que l'industrie, déterminante pour le développement économique, n'échappe pas à cette réalité. En termes d'évolution quantitative, la dynamique de l'industrie manufacturière et du BTP est la plus faible, comparaison faite avec le commerce et les services. Le nombre de sociétés dans l'industrie manufacturière et le BTP a été multiplié 2.34 alors que le secteur le Commerce et les services enregistre respectivement des niveaux de croissance de 3,13 et 2.89. Le graphique 7 montre qu'il y a de moins en moins d'entrepreneurs qui sont attirés par l'activité industrielle<sup>54</sup> comparaison faite avec le secteur du commerce et des services.

**Graphique 7 création et disparition dans le secteur de l'industrie et du BTP entre 2003 et 2014**

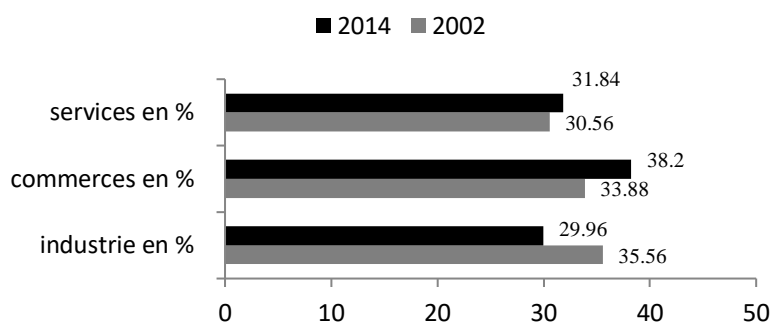


Source les données du CNRC

La conséquence la plus visible de cette dynamique est la modification de l'hierarchie des secteurs comme le montre le graphique 8. Le poids de ce secteur dans le parc des sociétés a fortement baissé. Il représente en 2014 29,96% du volume global, perdant ainsi presque cinq point par rapport à l'année 2002 où il s'élève à 35,56%.

<sup>54</sup> Exception faite du secteur agro-alimentaire qui enregistre une croissance du nombre d'entreprise

**Graphique 8. Hiérarchie des secteurs économiques entre 2002-2014**



Source : données du CNRC

## 2.6 La dynamique entrepreneuriale et territoire

Un autre fait mérite d'être souligné concerne cette fois-ci la distribution des nouvelles créations dans le territoire. A ce titre, BOUYACOUB. A<sup>55</sup> avait conclu dans une étude qui a porté sur le lien entre le capital humain et l'entrepreneuriat sur une corrélation significative entre le stock d'entreprise<sup>56</sup> existant dans chaque wilayate et le niveau de création de nouvelles entreprises. Les wilayates qui abritent le nombre le plus élevé d'entreprises attirent le plus de nouvelles entreprises. Les données sur le mouvement démographique de sociétés de 2014 semblent confirmer cette hypothèse. Le tableau 7 classe selon les données de 2005 et 2014 les dix premières wilayates les plus dynamiques en termes d'émergence de nouvelles entreprises. Il ressort en effet, que les wilayates les plus peuplées en sociétés sont celles qui ont enregistré le plus d'entrées de nouveaux d'entrepreneur.

**Tableau7. Les dix première wilayates en terme de création de nouvelles PME**

wilayates	Stock début 2005	création 2005	wilayates	Stock début 2014	Création 2014
Alger	23311	4988	Alger	62538	5293
Oran	5337	1016	Oran	13784	1769
Constantine	3572	679	Sétif	8395	1094
Sétif	3366	748	Constantine	8022	768
Tizi Ouzou	3070	441	Blida	6704	794
Blida	2704	570	Bejaia	5690	713
Chlef	2663	575	Tizi Ouzou	5607	667
Bejaia	2499	400	Boumerdes	4872	674
Ouargla	1975	301	Annaba	4327	460
Boumerdes	1917	377	Ouargla	4321	506

Source : calculs de l'auteur selon les données du CNRC de 2005 et 2014

Ce constat est fondamental dans la mesure où c'est des entrepreneurs déjà établis qui sont susceptibles d'attirer de nouveaux entrepreneurs. Autrement exprimé, il est possible de croire, abstraction faites des autres facteurs d'attractivité, que les personnes qui possèdent dans leur entourage des entrepreneurs déjà établis peuvent être plus exposées au choix de l'entrepreneuriat.

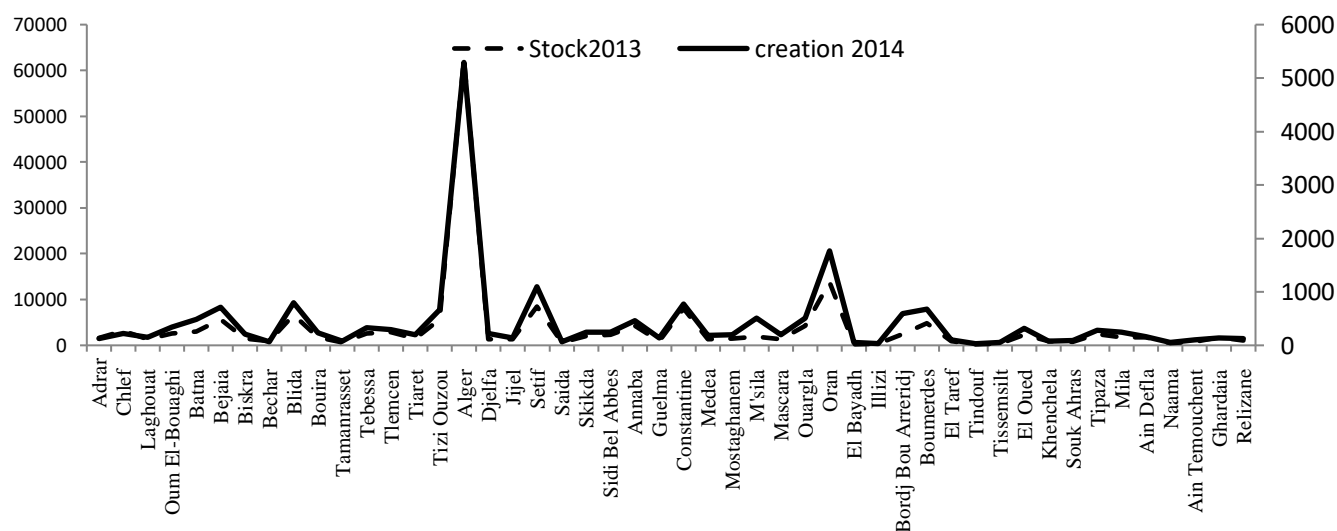
<sup>55</sup>BOUYACOUB.A. Entrepreneuriat territoire et capital humain, in colloque, création d'entreprise et territoires, Tamansasset décembre 2006, p 8

<sup>56</sup> Il s'agissait des données sur la PME du ministère de la Pme et de l'artisanat de l'époque.

Les mécanismes d'attractivité peuvent être divers. Le graphique 11 nous donne la distribution spatiale (wilaya) du stock d'entreprise existant au début de l'année 2014 et les créations enregistrées la même année.

Les deux graphiques se juxtaposent, montrant, que les nouvelles entreprises n'émergent pas n'importe où et vraisemblablement n'importe comment. En définitive, cela laisse supposer que la dynamique entrepreneuriale n'est pas un fait *ex nihilo*, mais qui semble par contre liés à l'existence d'antécédents qui précèdent le déclenchement et la création effective des entreprises.

**Graphique 9. Stocks de société et création par wilaya en 2014**



Source élaboré par l'auteur selon les données du CNRC de 2014

Les données qui ont été exposé indiquent seulement le niveau de l'entrepreneuriat du point de la création de nouvelle entreprise. Il faudrait compléter l'image en exposant quelques constats sur le niveau de l'activité d'innovation dans ces entreprises. Le concept d'innovation a été lié à l'entrepreneuriat pour la première fois par SCHUMPETER.J(1934). Pour lui, l'entrepreneur est un agent dont la fonction est d'introduire de nouveaux produits ou de nouvelles combinaisons productives. L'importance de ce processus dans l'économie réside dans la création de nouvelles valeurs dans le marché, l'amélioration de la productivité et le rééquilibrage du marché<sup>57</sup>. Sur le plan empirique, la mesure de la dynamique d'innovation est faite par plusieurs modalités : nombre de brevets d'invention exploités dans l'industrie, les dépenses en recherche et développement par tête PIB, le nombre d'entreprises innovatrices etc. Que disent à ce titre les données disponibles ?

<sup>57</sup> DRAGHICI. A., ALBULESCU. C.T., Does the entrepreneurial activity enhance the national innovative capacity, Social and Behavioral Sciences N°124, 2014, pp 388–396, p 388

## 2.7 Entrepreneuriat et dynamique d'innovation en Algérie

Parmi les indicateurs calculés à l'échelle international, le Global Innovation Index (GII) détermine un indicateur composite qui intègre à la fois les facteurs qui améliorent l'activité d'innovation (ressources humaines, les institutions, les infrastructures, le financement) et les résultats des innovations dans la société (développement et diffusion des connaissances, création de nouveaux produits et services)<sup>58</sup>. Le classement général de 2014 place l'Algérie à la 133<sup>ème</sup> parmi les 142 pays étudiés. Ce classement prend en compte la capacité d'innovation du pays et les résultats de l'innovation dans l'économie. Par rapport à ce dernier critère, l'Algérie ne réalise pas de grandes performances. En termes de classement, la position du pays n'a pas quitté le groupe des trente derniers pays comme le montre le tableau 8.

**Tableau 8. Classement de l'Algérie selon le GII entre 2010 et 2014**

Indicateur D'innovation	2009	2011	2012	2013	2014
Classement général	108	121	124	138	133
Classement selon les résultats de l'innovation	118	123	136	140	123
Score (0-100)	1,75**	9	11,7	11,6	20,6
% Entrepreneuriat D'opportunité ***	51	60	47	62,3	

Source : \* donnée de Global innovation index GII, \*\* score de 0 à 5, \*\*\* en pourcentage du total des entrepreneurs (TEA) selon les enquêtes GEM

La faiblesse du niveau d'innovation et ses applications dans le monde industriel est en contradiction totale avec les niveaux de l'entrepreneuriat d'opportunité définie comme la part des entrepreneurs dont la motivation principale est l'exploitation d'une occasion d'affaires. En 2013, le volume de ces entrepreneurs est estimé à 62,3% du total des entrepreneurs, alors que la même année, le classement de l'Algérie en terme d'utilisation des innovations enregistre un recul de 4 point (140<sup>ème</sup> sur 142 pays). Ce constat semble contredire les conclusions de certaines études qui ont établi un lien direct entre l'entrepreneuriat d'opportunité et l'innovation. En utilisant les mêmes types de données, DRAGHICI. A. et ALBULESCU. C.T.<sup>59</sup> conclut que les pays qui enregistrent les taux d'entrepreneuriat d'opportunité les plus élevés sont les plus dotés en capacité d'innovation et d'entrepreneurs innovants, car une grande partie de ces opportunités sont en fait des possibilités d'introduire de nouvelles combinaisons productives.

Les données de GEM de 2009 à 2013 confirment la faiblesse des entrepreneurs innovants. Parmi les individus qui sont en plein processus de création d'entreprise, ils sont

<sup>58</sup> The Global Innovation Index 2013, The Local Dynamics of Innovation, Cornell University, INSEAD, and WIPO 2013, 417 pages, p40

<sup>59</sup> DRAGHICI. A., ALBULESCU. C.T., op cit, p 395

seulement 11,40% qui considèrent selon leur clients, qu'ils ont introduit une nouvelle combinaison productive (nouveaux produits, technologie, source d'approvisionnement etc.) en 2013.

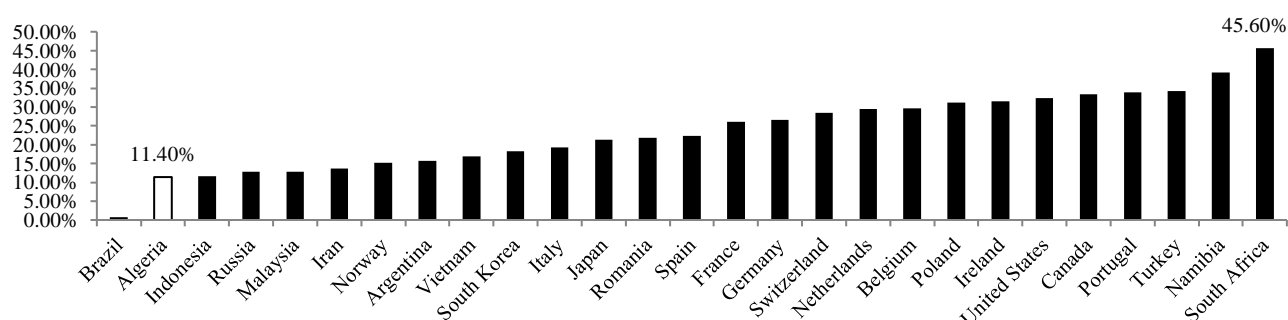
**Tableau 9. Entrepreneurs innovants de 2009 à 2013 selon les données GEM**

	2009	2011	2012	2013
<b>Entrepreneurs innovants</b>	23,7	21,1	20,4	11,4

Source : selon les données de GEM

Le graphique 10 montre bien la faible performance de l'Algérie comparé par rapport à un certain nombre de pays. En Afrique du sud par exemple, ils sont presque 46% parmi les nouveaux entrepreneurs qui déclarent avoir introduit un bien ou un service considéré comme original par les consommateurs. Leurs nombre représentent ainsi plus de 4 fois celui enregistré en Algérie.

**Graphique 10. La part des entrepreneurs innovants en Algérie et dans le monde en 2013**



Source élaboré par l'auteur selon les données GEM de 2013

Sur le long terme, le volume des entrepreneurs innovants est fortement lié au niveau de développement des pays. Comme le montrent les données du tableau 10. La transition d'un niveau de développement vers un niveau supérieur semble exiger un niveau plus important de l'entrepreneuriat fondé sur les activités d'innovation. Dans les pays les plus avancés, la part des entrepreneurs qui se considèrent comme innovateurs représente 26,4% du total des créateurs d'entreprise contre 16% dans les pays dont le développement dépend des revenus d'une ressource naturelle.

**Tableau 10. Entrepreneurs innovants selon les niveaux de développement des pays**

Niveau de développement des pays	Entrepreneurs innovants
<u>Algérie</u>	<u>11,40</u>
Economie basés sur les revenus d'une ressource naturelle	16.2
Economie en transition vers niveau 3	18.9
Economie basé sur l'efficacité	27.0
Economie en transition vers niveau 5	27.1
Economie basée sur l'innovation	26.4

Source : données de l'enquête de GEM de 2013,\* en % du total des entrepreneurs

### 3. CONSTAT PARTIELS SUR L'ENTREPRENEURIAT EN ALGERIE

Les constats faits jusqu'à ce niveau ont mis en relief un écart quantitatif important entre les individus qui désirent devenir entrepreneurs et ceux que l'on pourrait considérer comme des entrepreneurs réels. L'examen de la dynamique de l'auto emploi, la création de sociétés et l'innovation ont permis de constater, une faiblesse qualitative de l'entrepreneuriat en Algérie. Cela conduit naturellement à s'interroger sur les causes possibles, partant de l'hypothèse que ce niveau n'est pas un niveau d'équilibre; c'est-à-dire, un niveau qui soit en adéquation par rapport à la demande sociale qui peut être nourrie par différents acteurs: l'état, la population, les collectivités territoriales et les grandes entreprises<sup>60</sup>. A ce titre, deux séries de facteurs peuvent avoir une influence sur l'apparition d'entrepreneurs: des facteurs *Endogènes* incorporés dans l'individu comme l'âge, l'éducation, l'expérience, l'aversion pour le risque, et des facteurs dits *Exogènes* qui renvoient au contexte sous ces différentes formes : la culture, les normes sociales et les institutions. Pour une grande majorité de spécialistes, ce dernier type constitue une des sources de blocage à l'activité entrepreneuriale en Algérie<sup>61</sup>.

## II- LE CONTEXTE DE L'ENTREPRENEURIAT EN ALGERIE

Du point de vue global, le contexte renvoie aux institutions existantes dans l'économie. Depuis long temps, les économistes ont posé l'hypothèse de la dépendance de la croissance et du développement économique de manière générale envers la qualité des institutions et des arrangements institutionnels utilisées par les acteurs<sup>62</sup>. Empiriquement, elles se traduisent par les règles formelles et informelles qui ont pour fonction de réduire l'incertitude et de créer un ordre dans les interactions économiques, politiques et sociales<sup>63</sup>. A travers quelques exemples, nous tenterions de mettre en exergue les faiblesses du point de vue des institutions formelles dans le but d'introduire le capital social entrepreneurial comme une catégorie d'institution dont les caractéristiques, et surtout l'impact sur l'entrepreneuriat est une conséquence de la faiblesse des institutions formelles. Nous donnerons dans ce qui suit l'exemple de la régulation (les

<sup>60</sup> GRIO.I., THURIK.R., determinants of entrepreneurship in Europe, discussion papers on entrepreneurship, growth and public policy, 23 pages, p6

<sup>61</sup> BOUYACOUB A., croissance économique, atouts et blocage d'un véritable développement économique de l'Algérie contemporaine, in site web [www.cdesoran.org](http://www.cdesoran.org) , Nous donnerons quelques exemples qui serviront plus tard dans la construction de l'objet de cette thèse

<sup>62</sup> MÉNARD C., L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats, *Cahiers d'économie politique*, L'Harmattan, N° 44, 2003, pp 103- 118, p 105

<sup>63</sup> NORTH D. C., Institutions, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol.5, No. 1. 1991, pp. 97-112, p 97

procédures administratives liées à la création d'entreprise), l'accès aux financements et aux ressources informationnelles.

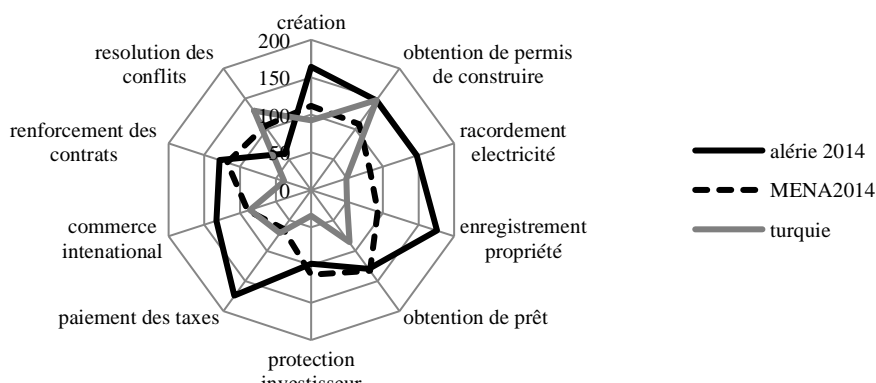
### 1. Les institutions formelles comme un contexte peut propice à l'Entrepreneuriat

Le contexte institutionnel est formé d'un ensemble d'infrastructures, d'activités, et de services qui ont pour but **a)** d'assister l'entrepreneur dans les différentes tâches qu'il doit accomplir pour créer, et développer son entreprise, **b)** procurer les ressources physiques et financières **c)** des informations **d)** des connaissances<sup>64</sup>.

#### 1.1 le cadre réglementaire liée à la création d'entreprise

A ce titre, les données internationales (banque mondiale, centres spécialisés), ont montré la faiblesse de ce contexte et de son inadéquation en Algérie<sup>65</sup>. Nous prenons l'exemple de la qualité du système formel de régulation (procédures administratives) lié à la création d'entreprise (de type S.A.R.L) en Algérie. Les études de *Doing Business* offrent chaque année, un aperçu sur la qualité de ce système dans en moyenne 183 pays. Les données révèlent que, pour créer une entreprise de type SARL, il faudrait accomplir quatorze (14) procédures, qui prendrait en moyenne 25 jours et il faudrait payer au moins l'équivalent de 12,1% du revenu par tête d'habitant. Faire la même chose en Italie, nécessiterait six (06) procédures pour une durée moyenne 6 jours<sup>66</sup>. Contrairement à un entrepreneur à Singapour (classé 1<sup>ier</sup> en 2012) qui peut créer une entreprise en trois jours, en passant par trois procédures et en payant l'équivalent de 0,7 % du revenu par tête. Avec de telles conditions, l'Algérie est classée 153<sup>ième</sup> en 2014 avec un net recul par rapport à 2007 où le pays était classé 116 sur 183 pays. Le graphique 11 compare les performances de l'Algérie en matière de climat des affaires<sup>67</sup> avec les pays du MENA et la Turquie.

**Graphique 11. Classement de l'Algérie en 2014 selon les indicateurs de Doing Business**



Source ; Rapport doing business Algérie de 2012

<sup>64</sup> TAN TM., TAN .W L., et YOUNG J E., Entrepreneurial Infrastructure in Singapore: Developing a Model and Mapping Participation (2000). Journal of Entrepreneurship. Vol 9,N° 1, Research Collection Lee Kong Chian School Of Business.2000,pp1-31, p 4

<sup>65</sup> BOUYACOUB A., Croissance économique et développement 1962-2012 : quel bilan ?, Insanyat N° 58 pp91-113

<sup>66</sup> Comparing regulation for domestic firms in 183 economies doing, doing business , 2012 The World Bank, 212 page .p 78

<sup>67</sup> C'est le terme utilisé par la banque mondiale pour désigner le contexte de la création d'entreprise

Lorsqu'on examine de prêt ce classement, le premier paradoxe qui apparait est celui la faiblesse du coût de création<sup>68</sup> d'entreprise (tableau 11). Ce coût est l'équivalent de 12,9 % du revenu par tête d'habitant en 2011 , proche de celui enregistré par la Turquie, qui affiche un taux de 11,2%. Il est encors plus faible que celui de l'Italie dont le taux s'élève à 15,8% . Sur cette période les frais liés à l'établisseemnt de l'entreprise dinimuent considérablement alors que la facilité globale l'entrepreneuriat ne s'améliorent pas.

**Tableau 11. Coût pour démarrer une activité économique en Algérie 2004-2013**

	2004	2012	2014
Algérie	16,3	12,1	12.4
Maroc	26,6	15,7	9.5
Turquie	36,8	11,2	12.7
Espagne	16,8	4,7	4.7
France	3.0	0.9	0.9

Source : évalué par rapport au revenu par tete d'ahabitant, doing business , banque mondiale, de 2004,2012 et 2014

Ce type de données montre que les dépenses qui doivent étre acquiter par l'entrepreneur ne sont pas le véritable blocage du processu d'emergence d'entreprise mais c'est plutôt le chemin à pacourir pour y parvenir. A ce titre le premier obstacl généralement indiqué par les chercheurs revoie aux difficultés de financement de l'activité aussi biendans laohase de démarrage au dans la phase de développent.

## 1.2 L'Accès au financement bancaire

Plusieurs recherches ont montré que la disponibilité du financement formel (hors celui apportées par l'enpreneurs) est un déterminant important du niveau d'activité entrepreneuriale dans un pays <sup>69</sup>. Dans les pays les plus avancés, l'obtention des crédits bancaires ne constituent pas une véritable contrainte pour la création et le développement des petites structures de production.Or, la réalié en Algérie est paradoxale par rapport à ce point. Selon le dernier recensement économique (2011) seulement 22,1% des entrepreneurs employant entre 50 et 249 salariés déclarent recourir aux emprunts bancaires. Plus de 83% des chefs d'entreprises, tout secteur confondu déclarent s'autofinancer<sup>70</sup>. Le niveau élevé de l'auto financement semble se conjugué avec les faibles niveaux du financement bancaire du secteur privé. Les données sur le financement de l'économie indiquent une faiblesse très importante du volume des crédits destinés au secteur privé. Seulement 18,54% de la richesse crée dans le pays est allouée au

<sup>68</sup> Ce coût inclus tout les frais liés à l'obtention des services publics ou privés, nécessaires à la création légale de l'entreprise.

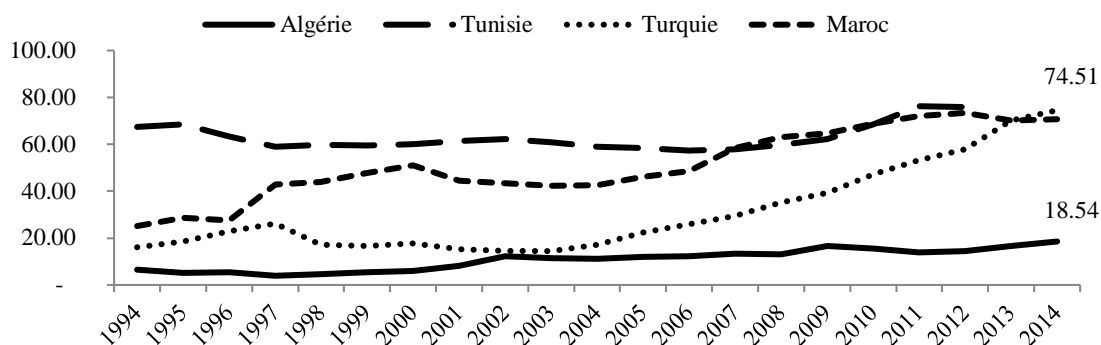
<sup>69</sup> MINNITI M., Entrepreneurship and network externalities, Journal of Economic Behavior & Organization , Vol. 57, (2005) pp 1–27, p 3

<sup>70</sup> Résultat définitifs du recensement économique, ONS, 2012, p 27



secteur privé ( graphique12), alors que ce secteur produit 85,4% <sup>71</sup> de la valeur ajoutée (hors hydrocarbures) . La tunisie par exemple a consacré en 2012, plus de 76 % de son PIB au financement des entreprises privées.

**Graphique 12 . Evolution des crédits alloués au secteur privé en Algérie et tunisie**



Source : données de la banque mondiale Algérie et tunisie

Cette faiblesse qui paraît paradoxale par rapport aux sur liquidités détenues par les banques publiques<sup>72</sup>. La faiblesse du réseau bancaire et le niveau de transparence<sup>73</sup> constituent pour plusieurs auteurs, les raisons objectives pouvant expliquer la faiblesse des emprunts destinés aux entreprises. En effet, le financement n'est pas seulement une transaction marchande. Il dépend aussi des interactions sociales entre les différents intervenants. Ce type de relations améliore la visibilité des deux parties quant aux conditions et aux conséquences du financement. Ce manque de visibilité soulève un autre type de difficulté, le manque de ressources informationnelles.

### 1.3 Accès à l'information et aux connaissances

L'émergence d'une entreprise peut être vue, grâce à l'acquisition de l'information, comme un processus d'apprentissage qui est nécessaire pour surmonter les limites intrinsèques à la nouveauté de cette entreprise dans le marché<sup>74</sup>. Les nouveaux entrepreneurs doivent non seulement connaître les règles administratives liées à la création de leur entreprise mais aussi accéder aux diverses connaissances susceptibles d'améliorer les chances de réussite après la création<sup>75</sup>.

<sup>71</sup> Les comptes économiques de 2000 à 2014, N° 709,2015, office national des statistiques, p 27

<sup>72</sup> BOUYACOUB A., Le rationnement drastique du crédit au secteur privé en Algérie : pourquoi ? EL WATAN, 22/10/2012

<sup>73</sup> BOUYACOUB A., idem

<sup>74</sup> JENSSEN J.I et KOENIG H F., The Effect of Social Networks on Resource Access and Business Start-ups, European Planning Studies, Vol. 10, N°8, 2002,pp1039-1046

<sup>75</sup> ESTRIN S., KOROSTELEVA J., MICKIEWICZ.T., Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? Journal of Business Venturing, N° 28,2013,pp564–580,p 564

Les sources d'informations sont diverses: administration publique, experts, bureaux d'études.etc. A ce titre, le nombre de professionnels de la comptabilité ( experts comptables, commissaires aux comptes et comptables agréés) s'élève en 2014 à 3421. Comparé au volume des entreprises susceptibles de former la demande de service notamment en connaissances, ce nombre est très faible. Comme le montre le tableau 12, la densité de ces professionnels s'élève à 5 pour 1000 entreprise. en France cette densité est de 18 professionnel pour 1000 entreprise .

**Tableau 12. Le nombre des Professionnels de la comptabilité en Algérie et en France**

	Algérie <sup>(1)</sup>	France <sup>(2)</sup>
<b>Expert comptable</b>	233	37500
<b>Commissaire aux comptes</b>	1708	19134
<b>Comptables agréés</b>	1480	-
<b>Total PME</b>	496989 <sup>(3)</sup>	3.138000 <sup>(4)</sup>

Sources : (1) Rapport moral et financier de 2014, chambre nationale des commissaires aux comptes, (2) la compagnie nationale des commissaires aux comptes et de l'ordre des experts comptable, (3) PME privées selon les données de 2014 du ministère de l'industrie de la PME et de la promotion de l'investissement , (4) PME et micro entreprises, données de l'INSEE, de 2014

Dans le domaine de l'expertise technique, le nombre d'experts agréés dans tout le territoire, s'élève à peine à 112<sup>76</sup>. Dans le domaine du conseil en gestion ( marketing, ressources humaines, TIC), le nombre des cabinets spécialisés agréés est de 138<sup>77</sup>. Ces chiffres reflètent une faiblesse des infrastructures et des services capables de fournir des connaissances et des informations pour les entrepreneurs établis ou pour ceux qui veulent le devenir.

Ce type d'infrastructure et la formation dans le domaine de l'entrepreneuriat sont importantes pour l'entrepreneuriat dans la mesure où elle forment la dimension cognitive liée à l'acte entrepreneurial. Dans une récente étude qui portait sur 14 pays émergents, CLERCK et al., ont montré un lien étroit entre le niveau de connaissances des individus sur les opportunités économiques, les techniques de gestion des entreprises et les modalités d'accès aux ressources critiques pour se lancer dans la création d'entreprises et le niveau de l'activité entrepreneuriale<sup>78</sup>.

Les éléments empiriques que nous venant d'évoquer décrivent les conditions dans lesquelles les individus se lancent dans l'entrepreneuriat en Algérie. La question qui s'impose est de savoir comment ces derniers réagissent pour faire face à ces contraintes, quel type de

<sup>76</sup> Liste des experts en études géologiques et minières agréés, ministère de la PME Catalogue des bureaux d'études et de consulting, ministère de la PME

<sup>77</sup> Catalogue des bureaux d'études et de consulting, ministère de la PME

<sup>78</sup> DE CLERCQ .D., DANIS .W., DAKHLIM., The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies., International Business Review, N°19, 2010, pp 85–101, p 95

mécanisme utilisent-ils pour acquérir les ressources, détecter les opportunités, réduire les incertitudes. Les études empiriques les plus élaborées semblent aboutir à l'idée que ce sont les institutions informelles qui deviennent le mécanisme prépondérant dans l'activité économique

## **2. Les conséquences de la faiblesse des institutions formelles**

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, ces institutions lorsqu'elles sont faibles, génèrent des effets contre-productifs pour l'investissement d'une manière générale et pour l'entrepreneuriat de manière particulière. Les recherches empiriques disponibles les plus soignées considèrent que les institutions informelles notamment les relations personnelles deviennent déterminantes dans le processus entrepreneurial et de sa réussite. Ce qui par conséquent détermine le niveau quantitatif et qualitatif de l'entrepreneuriat dans une économie.

### **2.1 L'importance relative des institutions informelles**

La deuxième conséquence de la faiblesse des institutions formelles est l'apparition des relations informelles comme déterminantes dans l'engagement des individus dans l'entrepreneuriat. Une littérature empirique abondante postule que les comportements et les attitudes des entrepreneurs ou ceux qui prévoient de le devenir, reflètent les limites des opportunités qu'offrent les institutions prévalant dans l'économie<sup>79</sup>. C'est en ces termes que ARDAGNA S et LUSARDI A concluent une analyse empirique sur le rôle des institutions dans la création d'entreprise : *"Regulation has the greatest impact on the effects of social networks, business skills, attitudes toward risk, and working status". Specifically, regulation attenuates the effect of social networks, business skills, and working status on entrepreneurship, while it strengthens the impact of attitudes toward risk...*<sup>80</sup>

Dans une étude qui a porté sur un groupe d'entrepreneurs de France, de Russie, de Chine et des États-Unis, HITT.M.A et al ont montré que la densité du réseau social des entrepreneurs devient déterminant dans la croissance des nouvelles entreprises lorsque les règles formelles deviennent inefficaces<sup>81</sup>. Ce constat semble aussi être une caractéristique fondamentale des économies en pleine transition. En effet, les travaux empiriques qui ont étudié l'entrepreneuriat dans les pays en transition, aboutissent en grande majorité à ce résultat. Le niveau bas de leur activité entrepreneuriale comparé aux pays développés s'explique en grande partie par l'inadéquation de leurs institutions formelles et une importance avérée des relations informelles

<sup>79</sup> ESTRIN S., KOROSTELEVA J., MICKIEWICZ T., op.cit., p 564

<sup>80</sup> ARDAGNA S et LUSARDI A., Chapter I: Explaining International Differences in Entrepreneurship The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints, in, international differences in entrepreneurship in National Bureau of Economic Research, 2010, pp 17-62, p20

<sup>81</sup> HITT.M.A et al, Institutionalism, polycentricism, entrepreneur's social network, and new venture growth, academy of management journal, Vol 56, N°4, 2013, pp1024-1049, p1040

pour la création de nouvelles entreprises<sup>82</sup>. AIDIS. R. *et al*<sup>83</sup> ont montré pour le cas de la Russie, que *"Russia is characterized by an intrusive and hostile business environment, in which contacts with both other existing businesses and state administration play a decisive role in networking.*

Le développement des réseaux fermés constitue la deuxième conséquence de la faiblesse des institutions. Une grande partie de ces réseaux sont mobilisés non pas pour des activités productives comme l'innovation, mais pour des activités improductives, cherchant à capturer une rente et des activités destructives comme le crime *"Much of the networking activity is not in the efficiency/real productivity-enhancing sphere but in the form of unproductive activities in the 'control' sphere"*<sup>84</sup>. avaient conclu ces auteurs.

Pour plusieurs observateurs, lorsque l'entrepreneur n'occupe pas une place centrale dans l'économie à cause notamment d'un contexte institutionnel défavorable, le processus de transition économique ne sera pas achevé. La transition n'est pas seulement l'affaire du gouvernement, qui met en œuvre certaines politiques et met en place des règles formelles, mais aussi d'entrepreneurs qui de par, la création d'activités productives, de respect des contrats, créent de nouvelles règles dans le marché<sup>85</sup>. Le réseau fermé renvoie aussi à la place de la famille dans les activités économiques. Plusieurs études ont montré que la dépendance des activités économiques aux cercles familiaux ne produit pas un effet positif sur le développement<sup>86</sup>.

### **III. LES PREMIERES INTERROGATIONS**

Les constats que nous avons pu faire sur le niveau de l'entrepreneuriat en Algérie interpellent en ce qui nous concerne deux types d'interrogation. La première qui nous semble importante est d'ordre méthodologique. Nous pensons que l'analyse de l'entrepreneuriat par des approximations comme la démographie des entreprises, l'auto-emploi, ou l'innovation appréhendent ce phénomène comme une photographie instantanée d'un événement et suppose une homogénéité du phénomène tant du point de vue du résultat,

<sup>82</sup> ESTRIN S MICKIEWICZ., Entrepreneurship in Transition Economies: The Role of Institutions and Generational Change, in The Dynamics of Entrepreneurship :Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data, oxford university press, 2011, 321 page, p192

<sup>83</sup> AIDIS R, ESTRIN S, MICKIEWICZ T., Institutions and Entrepreneurship Development in Russia: A Comparative Perspective, Journal of Business Venturing, 2008, Vol. 23, pp. 656-672, p669

<sup>84</sup> AIDIS R, ESTRIN S, MICKIEWICZ T., idem, p 670

<sup>85</sup> MCMILLAN J et WOODRUFF C., The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies, Journal of Economic Perspectives, Vol 16, N° 3, 2002, pp 153-170, p 168

<sup>86</sup> SABATINI F., The Role of Social Capital in Economic Development. Investigating the Causal Nexus through, Structural Equations Models, 2001, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=901361](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=901361), consulté le 01/12/2013

que la forme du processus<sup>87</sup>. Il y a un risque de passer à côté de certains éléments qui permettent de mieux comprendre son déclenchement, son déroulement dans le temps, sa réussite ou bien son échec. En effet, les données sur l'auto emploi, les niveaux d'intention entrepreneuriale, et la dynamique des créations des entreprises ont révélé, qu'il y a un écart entre le niveau potentiel et le niveau réel de l'entrepreneuriat. Cet écart qui est certes naturel car comme le notait HERNANDEZ.E.M : « *les individus n'affichent pas tous une intention d'entreprendre ceux qui le font, n'arrivent tous à créer une entreprise et parmi ceux qui ont créé une entreprise, ne réussissent pas tous à persister sur le marché* »<sup>88</sup>. Mais, lorsqu'on raisonne sur le plan individuel, le passage à l'acte constitue un espace de problématisation aussi bien pour l'entrepreneur dès lors qu'il est fait *de contraintes, de limitation des possibles.et d'imposition de lignes de conduites par rapport à un champ des possibles*<sup>89</sup>, mais aussi pour celui qu'il l'observe (le chercheur). L'entrepreneuriat est fondamentalement un phénomène basé sur l'action<sup>90</sup> où la connaissance des comportements et des attitudes de ceux qui y participent deviennent des objets importants pour la compréhension de ce phénomène.

2. La deuxième implication reflète l'importance du contexte pour ce type d'activité. Depuis les travaux de BAUMOL.W<sup>91</sup>, il est devenu admis que la contribution productive de l'entrepreneuriat à l'activité économique dépend du cadre institutionnel, c'est-à-dire les règles du jeu, dans lequel opèrent les entrepreneurs et évoluent. Les constats faits sur les contraintes administratives, d'accès financement et aux ressources informationnelles ont souligné la faiblesse de l'environnement entrepreneurial en Algérie. Cette situation nous conduit à s'interroger sur les mécanismes alternatifs dont font usage les personnes qui s'engagent et réussissent dans l'entrepreneuriat. Nous nous intéressons en particulier au réseau social des entrepreneurs .

Cette articulation entre les activités des entrepreneurs et leur réseau social s'inscrit dans un segment du domaine de l'entrepreneuriat qui porte sur ce qui est appelé le *capital social*

<sup>87</sup> Création d'entreprise : contributions Épistémologiques et modélisation, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble II) ,Ecole Supérieure des Affaires, soutenu en 1993,430 page, p 110

<sup>88</sup> Expression empruntée à HERNANDEZ E M., Entrepreneuriat comme processus, Revue internationale PME, vol. 8, N° 1 1995, p107-119, p 115

<sup>89</sup> SCHMITT .C., Les situations entrepreneuriales: proposition d'une nouvelle grille d'analyse pour aborder le phénomène entrepreneurial, Revue Economique et Sociale N° 3 2009 ,pp11-4,p 17

<sup>90</sup> MOROZ.P.W et HINDLE.K., Entrepreneurship as a process: toward harmonizing multiple perspectives, Entrepreneurship Theory and Practice, Vol 36,N° 4,2011,pp781-818,p 785.

<sup>91</sup> *How the entrepreneur acts at a given time and place depends heavily on the rules of the game- the reward structure in the economy-that happen to prevail.* in , BAUMOL W.J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive, Journal of Political Economy, 1990, vol. 98, N°. 5,pp 893-921,p 894

*entrepreneurial*. Ce dernier, a fait l'objet d'un riche débat théorique et une littérature empirique abondante notamment sur les bénéfices que peuvent tirer les entrepreneurs de leur possession de ce type de capital. Le titre suivant a pour objectif d'identifier l'objet de cette thèse en délimitant le *champs théorique et conceptuel* dans lequel nous comptons articuler le capital social et le fait entrepreneurial.

Bien que la recherche sur ces deux phénomènes s'est énormément développée depuis une trentaine d'années<sup>92</sup>, le constat fait aujourd'hui, est que les problématiques du capital social dans le domaine de l'entrepreneuriat sont envisageables selon différents niveaux d'analyse (individuel, organisationnel, national) et des constructions théoriques et méthodologiques très hétérogènes<sup>93</sup>. D'une part, l'absence sur le plan théorique d'une grille de lecture définitive permettant de définir avec précision les termes de cette relation et de faciliter la recherche empirique et la nature des matériaux empiriques dont nous disposons (des données secondaires) implique la nécessité d'opérer des choix que nous tenterons d'explicitier. Par conséquent, ce titre envisage la formalisation de l'objet de cette recherche. Il s'agit de préciser le champ scientifique dans lequel il s'inscrit, les concepts qui permettent une formulation opératoire sur le lien entre le capital social et le fait entrepreneurial et les résultats des recherches essentielles sur le sujet<sup>94</sup>. Les choix qui seront faits, ont des implications sur le plan méthodologique et épistémologique de ce travail. Ces deux éléments seront aussi clarifiés dans le reste de cette introduction.

#### **IV- CONTEXTE THEORIQUE : L'entrepreneuriat comme un processus encadré**

L'entrepreneuriat est un domaine de recherche qui se structure autour de trois questions fondamentales<sup>95</sup>. La première, s'intéresse à l'impact des activités de l'entrepreneur dans l'économie et dans la société d'une manière générale. Les travaux tentent de répondre à la question "Qu'est ce qui se passe dans l'économie lorsque des entrepreneurs agissent". La deuxième, travaillée dans les champs de la psychologie et de la sociologie, vise la connaissance des traits particuliers des entrepreneurs et tente de saisir les différences qui les distinguent du reste de la population. Il s'agit de répondre à des questions comme « Qui devient entrepreneur et pourquoi certains individus et pas d'autres arrivent à découvrir et à exploiter des opportunités de

---

<sup>92</sup> Par rapport à l'article de ALDRICHE.H et ZIMMER.C "Entrepreneurship through social network" publié en 1986, considéré comme le travail qui révéla sur le plan théorique l'importance du contexte relationnel dans l'entrepreneuriat.

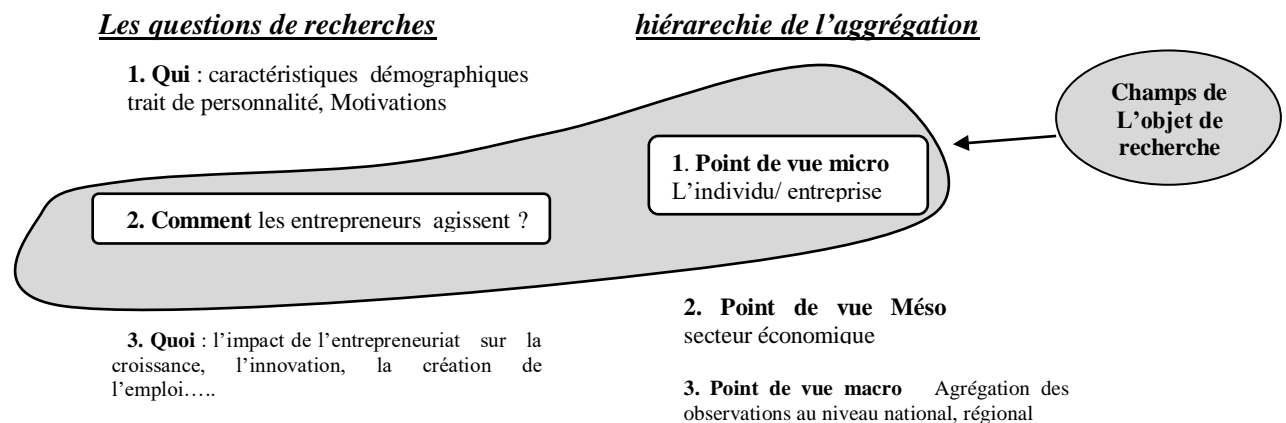
<sup>93</sup> GEINDRE S., DUSSUC. B., Capital social, théorie des réseaux sociaux et recherche en PME : une revue de la littérature, actes du CFEPME, 2012, pp 1-19, p1

<sup>94</sup> AKTOUF.O., Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations **Une introduction à la démarche classique et une critique**, Les Presses de l'Université du Québec, 1987, 213 pages, p44

<sup>95</sup> STEVENSON.H.H., JARILLO.J.C., A paradigm of entrepreneurship, an entrepreneurial management strategic management journal, VOL 11 special issue corporate management 1990, pp17-27, p18

marché »<sup>96</sup>. La troisième question se focalise sur le "Comment", c'est-à-dire, en première approche, sur les différents comportements et événements qui conduisent à la création de nouvelle entreprise<sup>97</sup>. Une grande partie des recherches sur cette question est travaillée dans le champs des sciences de gestion<sup>98</sup>. Ces problématiques de recherches sont abordées selon des niveaux d'analyse qui se réfèrent à une hiérarchie d'aggrégation allant du niveau *Micro*, qui s'intéresse à l'individu ou à l'entreprise comme unité d'observation, au niveau *Macro* qui se focalise sur ce phénomène du point de vue d'une région, ou d'une nation<sup>99</sup>. Entre ces deux catégories, il existe aussi des recherches portant sur des secteurs économiques (niveau *Meso*). Ce travail de thèse, comme le montre le schéma suivant, vise la compréhension du *comment* de l'activité entrepreneuriale et porte son attention sur le niveau individuel.

**Figure2 : Première limitation de l'objet de recherche**



Source : Auteur

Il s'agit à présent de préciser ce que nous envisageons d'étudier dans cette question générique du « comment ». Lorsqu'on parcourt la littérature relative à l'entrepreneuriat, on ne peut manquer de constater l'usage fréquent du concept de *processus entrepreneurial* par ce qu' *En se focalisant sur les actes et les activités de l'entrepreneurs ce concept aide la recherche, notamment à visé empirique, à répondre à la question du comment* »<sup>100</sup>. Notre travail de thèse est ancré dans cette perspective. Cependant, ce concept est une jonction entre les termes de processus et celui de l'entrepreneuriat c'est-à-dire que le sens final qui sera donnée à l'entrepreneuriat est étroitement lié à l'acception qui sera attribuée au termes de processus.

<sup>96</sup> BARON R A., MARKMAN G D., Beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success, *Journal of Business Venturing*, N°18,2003,pp41-60,p 42

<sup>97</sup> LIAO.J. WELSCH. H., Roles of Social Capital in Venture Creation: Key Dimensions and Research Implications, *Journal of Small Business Management*, vol. 45,N°4,2005, pp. 345-362,p348

<sup>98</sup> FAYOLLE A., À la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : vers une nouvelle vision du domaine : *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol.17, N° 1, 2004, pp101-121.p 105

<sup>99</sup> DAVIDSSON, P.et WIKLUND. J , Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory & Practice* Vol.25,N°4, 2001,pp 81-100.p 84

<sup>100</sup> FAYOLLE.A., *entrepreneurship and new value creation* ,, the dynamic of entrepreneurial process, Cambridge University press, 2007, 247 page,p122

A ce titre , le processus a fait l'objet de définitions différentes et parfois dychotomiques où chacune a des implications sur la recherche notamment dans l'observation empirique du phénomène qui lui est rattaché en l'occurrence ici à l'entrepreneuriat. C'est pourquoi nous pensons qu'il faudrait dès le début expliciter notre choix de définition, et le positionnement épistémologique et méthodologique pour le reste de cette thèse.

## 1. Le concept de processus

Il faudrait souligner que le domaine de l'entrepreneuriat emprunte cette notion aux sciences du management notamment de sa branche relative aux théories des organisations et plus précisément du champ du comportement organisationnel « *organizational behavior* » et de la stratégie des entreprises<sup>101</sup>. En faisant la synthèse théorique de ce concept, ALDRICH. H<sup>102</sup> considère qu'il existe deux visions distinctes qui sont utilisées dans les études portant sur les processus organisationnels et entrepreneuriaux: Une approche fondée sur les résultats (*Outcomes based studies*) et une approche fondée sur les événements (*events based studies*)<sup>103</sup>.

### 1.1 Processus Comme Séquence de Résultats

Selon cette conception, l'analyse du processus revient à examiner le degré par lequel une série de variables indépendantes expliquent statistiquement la variation de certains résultats (variables dépendantes). Il y a un processus, lorsque les propriétés des variables indépendantes qui constituent en quelques sortes des événements induisent une variance des propriétés du résultat. Le processus serait alors une liste séquentielle de résultats déterminés par une série d'événements<sup>104</sup>.

L'événement est défini ici comme un résultat spécifique et temporel, résultant des actions d'un acteur que l'acteur lui-même aperçoit et considère comme influent<sup>105</sup>. L'adoption de cette approche a donné une série de définitions empiriques du processus. On pourrait citer à ce titre la proposition de LORINO.P.et, TARONDEAU.J-C pour définir le processus stratégiques en management. Selon ses auteurs est "*un ensemble d'activités organisées en réseau, de manière séquentielle ou parallèle, combinant et mettant en œuvre de multiples ressources, des capacités et des compétences, pour produire un résultat ou output ayant de la valeur pour un client externe*"<sup>106</sup>.

---

<sup>101</sup>HERNANDEZ.E.M., le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique de l'entrepreneuriat, l'Harmattan, 1999,256 pages, p55

<sup>102</sup> Cité par VAN DE VEN..A.H et ENGLEMAN.R.M, Event – and outcome-driven explanations of entrepreneurship, journal of business venturing, N° 19, 2004, pp343-358, p 344

<sup>103</sup> Nous aborderons cette conception du processus dans le premier chapitre tout en explicitons ce qui la différencie de la première

<sup>104</sup> VAN DE VEN.A.H., Suggestions for Studying Strategy Process: A Research Note, *Strategic Management Journal*, Vol 13, Special Issue pp. 169-188.,p 170

<sup>105</sup> HEDAA.L et TÖRNROOS. J-Å., Understanding Event-based Business Networks, *Time & Society*, Vol. 17 N°. 2/3 ,2008, pp. 319–348, p324

<sup>106</sup>LORINO P.et, TARONDEAU J.C., De la stratégie aux processus stratégiques, revue française de gestion, N° 160, 2006, pp



Cette définition fait apparaître « la création de valeur » comme le résultat qui se trouve au cœur du processus. Les variables explicatives qui déterminent son occurrence seraient les ressources, les compétences, l'organisation etc. ces variables sont elle même de entités complexes car pouvant êtres déterminées par d'autres variables.

## **1.2 La conception du processus dans cette thèse**

Nous inscrivons ce travail de thèse dans une vision positiviste. La raison principale est que les données empiriques de cette thèse proviennent d'un un matériel secondaire<sup>107</sup> qui est limité à certains aspects propres aux objectifs et à la démarche du chercheur qui les a élaboré. Nous avons eus l'opportunité d'accéder à la base de données GEM<sup>108</sup> qui comporte les résultats de quatre années enquêtes sur différents aspect de l'entrepreneuriat. Ces résultats sont codifiés et se présentent sous forme de variables dont les items et les échelles sont prédéfinis. En plus les personnes interrogées pendant ces quatre années ne sont pas les mêmes<sup>109</sup>. Il ne pourrait s'agir donc d'une étude longitudinale qui conviendrait beaucoup plus à une analyse événementielle du processus entrepreneurial dont l'interprétativisme ou le constructivisme serait les positions épistémologiques les plus adaptés. La figure suivante complète la définition de l'objet de cette recherche.

---

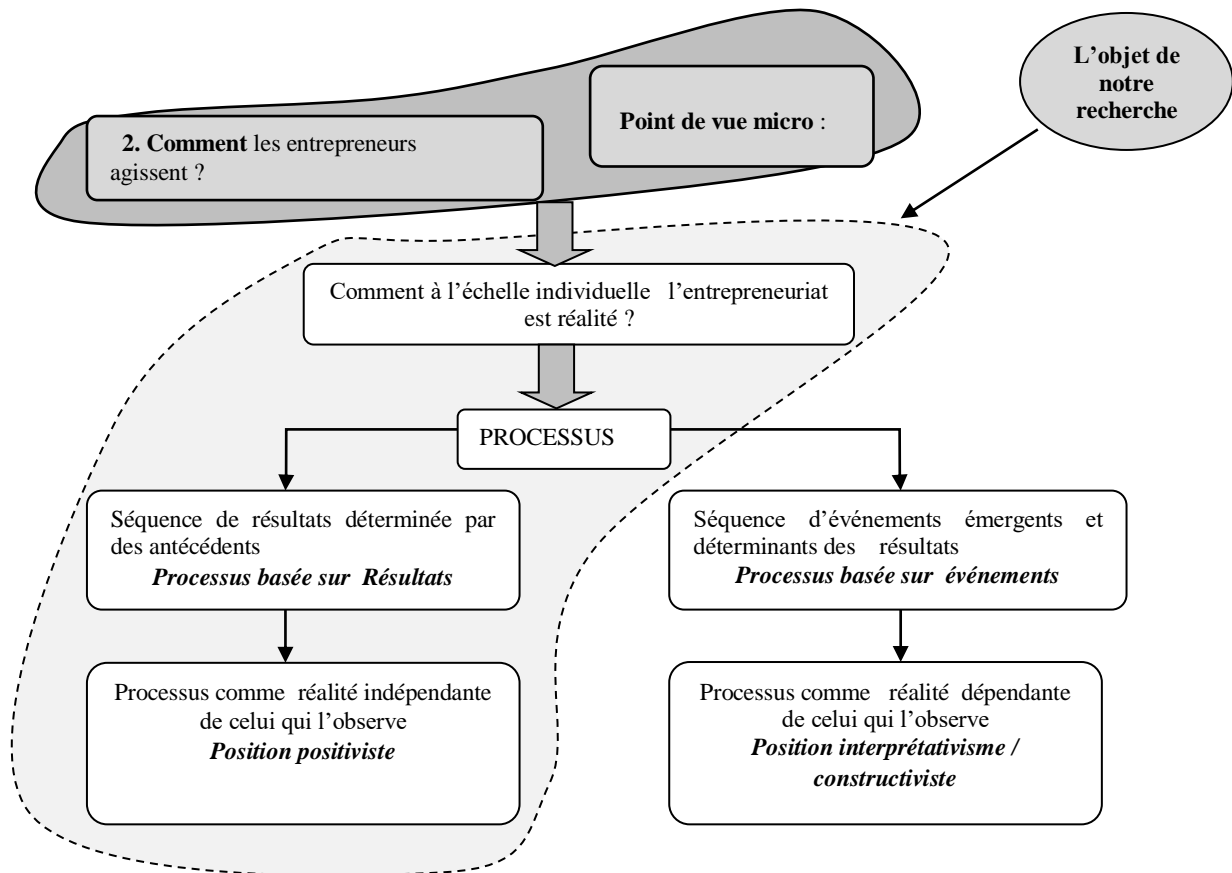
307- 328, p 318

<sup>107</sup> Dans le sens où elles sont établies par d'autre chercheurs et à des fins autres que celles de la présente recherche

<sup>108</sup> Global Entrepreneurship Monitor, nous reviendrons en détaille sur la nature de ces données et leur signification

<sup>109</sup> Il s'agit en effet d'une enquête en coupe transversale, les personnes sont interrogées à un moment précis. il y a certes une possibilité de créer un pseudo panel selon par exemple des cohorte d'âge, mais nous souhaitons garder ces données telle quelles se présentent.

**figure 3. Limitation épistémologique de l'objet de recherche**



Source Auteur

## 2. Définition du processus entrepreneurial

En s'inscrivant dans une vision positiviste, les éléments constituant l'objet de la recherche et leurs relations ne sont pas construits mais définies par rapport à des théories existantes et considérées comme établies dans le champ auquel appartient cet objet. Or dans le domaine de l'entrepreneuriat, tous les auteurs ont montré que ce domaine n'est pas dans un stade de maturité suffisante pour pouvoir tirer une définition unique du phénomène lui-même, encore moins les antécédents qui le déterminent. Les travaux de synthèses les plus récents ont montré que ce domaine est au stade pré-paradigmatique comme l'indique BUSENITZ L.W. et al en analysant l'état de la littérature en 2003 : " *...progress toward coherence in paradigm development in entrepreneurship research has been limited. No powerful unifying paradigm exists, nor do multiple coherent points of view. Entrepreneurship*"<sup>110</sup>. Il n'existe pas en effet selon VERSTARET.T et FAYOLL.A un seul mais des paradigmes, c'est-à-dire *des constructions*

<sup>110</sup> BUSENITZ L.W. et al., Entrepreneurship Research in Emergence: Past Trends and Future Directions, Journal of Management, 2003, Vol 29, N°3, pp 285–308, p 287

*théoriques (des paradigmes) faisant l'objet d'une adhésion d'une partie suffisamment significative des chercheurs qui, au sein de la communauté ainsi constituée, partagent le point de vue proposé par le paradigme*<sup>111</sup>. Ces paradigmes constituent pour nous les connaissances préexistantes pour l'analyse du processus entrepreneurial et ses antécédents. Comment peut-on donc définir le processus entrepreneurial que nous avons considéré comme une séquence de formation de résultats déterminés?

## 2.1 L'entrepreneuriat comme un processus d'étapes

Les travaux adoptant une approche par les résultats ont produit des définitions considérées comme *génériques*. Ces dernières appréhendent l'entrepreneuriat comme un processus entrepreneurial comporte des résultats qu'on retrouve toujours par ce qu'ils sont déterminés par des facteurs dont on a démontré- statistiquement l'existence. La définition proposée par BYGRAVE.W.D et HOFFER.C.W s'inscrit dans ce type de raisonnement. Ces deux auteurs mette en relief dans la définition suivante deux résultats génériques, la perception d'une opportunité et la création d'une organisation pour l'exploiter : "*The Entrepreneurial Process involves all the functions, activities, and actions associated with **the perceiving of opportunities** and the **creation of organizations** to pursue them*"<sup>112</sup>. Ces deux résultats sont liés à deux sortes de facteurs que les auteurs considèrent comme établis dans les travaux antérieurs, à savoir, les capacités individuelles et le contexte qui favorisent ou contraignent le passage de la perception à la réussite de la création de l'organisation. C'est dans ce type de définition que nous inscrivons ce travail de recherche.

Par contre, une approche basée sur les événements ne nie pas l'existence des résultats génériques mais considère que le processus entrepreneurial comporte aussi des activités et des événements qui sont *spécifiques* que seul ce processus comporte. A titre illustratif, la définition de BRUYAT.C et JULIEN.P-A du processus entrepreneurial met en relief, dans une approche dialogique, l'entrepreneur et la création de nouvelle valeur comme les fondements du processus entrepreneurial. Mais, ces auteurs ajoutent que cette création de valeur doit, entraîner des changements profonds dans le vécu de l'entrepreneur. "*The entrepreneur is the individual responsible for the process of creating new value (an innovation and/or a new organization)—in other words, the individual without whom the new value would not be created.....It vests the individuals, who, to a large extent, defines himself or herself in relation to it. It occupies a*

---

<sup>111</sup> VERTSTRAET.T et FAYOLLE.A., Paradigmes et Entrepreneuriat, Revue de l'Entrepreneuriat, Vol 4, N°1,2005, pp33-52,p 33

<sup>112</sup> BYGRAVE.W.D et HOFFER.C.W., theorizing about entrepreneurship , *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.16,N°2,pp 13-22,p 14

*large part of the individual's life*"<sup>113</sup>. Ce changement est un événement spécifique qui arrive seulement dans le processus qualifié d'entrepreneurial et non pas d'autres. Il nous faut à présent identifier les résultats du processus entrepreneurial

## 2.2 Les étapes dans le processus entrepreneurial

De façon empirique, nous définissons le processus entrepreneurial comme une séquence de formation de quatre résultats essentiels. Nous nous inspirons de la description proposée par FAYOLLE.A pour qui la dynamique du processus entrepreneurial se structure autour de trois phases : *déclenchement* (triggering) ; *l'engagement* (commitment) et *la survie / développement* (survival/development)<sup>114</sup>. Nous considérons de notre part que l'émergence de l'entreprise constitue aussi un jalon important de ce processus. En définitive le processus tel que nous l'envisageons dans cette recherche sera défini comme le suivant.

- *Le premier* résultat correspond à une phase où l'individu est considéré comme entrepreneur potentiel. Il présente certaines caractéristiques de comportements, d'attitudes et de perception qui sont favorables à un éventuel engagement. FAYOLLE.A., en citant SHAPERO et SOKOL (1982) préfère l'appeler la propension entrepreneuriale qu'il définit comme la disposition significative d'un individu à agir<sup>115</sup>. Mais ce potentiel cette disposition restent latente dans le sens où il ne s'engage pas réellement dans l'exploitation de l'opportunité économique KRUEGGER résume cette étape de la manière suivante *Potential entrepreneurs need not have any salient intentions toward starting a business; their potential is latent and is causally and temporally prior to intentions*<sup>116</sup>.

- *Le deuxième résultat* se réfère à une étape où deux dimensions entrent en jeu : l'intention et l'engagement dans l'entrepreneuriat. L'intention est définie ici comme un état cognitif précédant immédiatement l'exécution d'un comportement<sup>117</sup>. L'individu dans cette situations présente certaines attitudes qui montrent qu'il y a des objectifs et des finalités mais aussi que ses actions sont désirables et faisables<sup>118</sup>. La conjonction par ailleurs de l'intention et l'engagement est nécessaire par ce qu'il est difficile d'imaginer une intention totalement formée et réelle sans des actes significatifs<sup>119</sup>, comme la recherche d'information sur le projet, le rassemblement des ressources, la recherche de conseils etc, sinon l'individu reste dans le stade

---

<sup>113</sup> BRUYAT.C et JULIEN.P-A., Defining the field of research in entrepreneurship Journal of Business Venturing, N° 16, 2000, pp165-180, p 169

<sup>114</sup>FAYOLLE.A, entrepreneurship and new value creation, the dynamic of entrepreneurial process, p162-163

<sup>115</sup>FAYOLLE.A, idem, p 167

<sup>116</sup> KRUEGER, N. F Jr et BRAZEAL D. V. Entrepreneurial Potential And Potential Entrepreneurs., Entrepreneurship Theory and Practice, vol 18, N°3, pp91-104, p 91.

<sup>117</sup> KRUEGER, N. F. Jr. et DAY.M., Chapter 3: Looking Forward, Looking Backward: From Entrepreneurial Cognition to Neuro-entrepreneurship, in Handbook of Entrepreneurship Research Springer Science Business Media, 2010, 678, p 325

<sup>118</sup> KRUEGER, N. F. Jr. et DAY.M., idem, p325

<sup>119</sup> FAYOLLE.A. p 167

l'entrepreneuriat potentiel. Des travaux récents ont conceptualisé cette étape sous l'appellation d'entrepreneuriat naissant (*nascent entrepreneur*). Empiriquement, ce dernier est défini comme un individu qui entreprend des actions pour démarrer une entreprise dont il projette d'être le propriétaire ou copropriétaire. Il est naissant par ce que l'entreprise n'a pas encore dégagé des liquidités suffisantes pour obtenir un revenu<sup>120</sup>. Ces actions doivent donc conduire à un autre résultat celui de l'émergence de l'entreprise.

- **Le troisième résultat** marque ainsi une étape de l'achèvement du processus d'organisation. au sens anglosaxon *organizing*. L'organisation ici, n'est pas seulement l'entité dans laquelle l'activité économique va se dérouler (ex : entreprise), mais tout le processus qui permettra, pour reprendre l'expression de GARTNER.W à cette entité de se faire connaître. L'entrepreneuriat de ce point de vue, constitue un processus, impulsé par un individu qui permettra la manifestation ou l'émergence d'une nouvelle organisation. L'émergence est le résultat de l'interaction de quatre dimensions fondamentales deux processuelles, l'intention et l'échange et deux structurelles, les ressources et les limites<sup>121</sup>. L'intentionnalité tout comme la collection des ressources qui ont commencé déjà dans la deuxième étape. Mais ce qui caractérise le plus cette phase est la formation de la frontière et l'échange aussi bien interne qu'externe. La frontière marque par ailleurs la séparation entre l'organisation et son environnement. Dans la pratique cette frontière correspond par exemple à l'inscription dans le registre de commerce qui marque l'existence légale de l'organisation<sup>122</sup>. L'échange se manifeste par les transactions entreprises par l'organisation soit en interne soit avec les composants de son environnement (le marché par exemple). Cet échange traduit que l'exploitation de l'opportunité économique est effective.

Pour plusieurs auteurs, l'émergence de l'organisation ne constitue pas le résultat final du processus entrepreneurial, la pérennité de l'entreprise nouvelle est considérée comme l'étape ultime du processus entrepreneurial<sup>123</sup>. Pour cette recherche cette étape marque le quatrième résultat : la survie / développement

- **Le quatrième résultat est la survie /développement de l'entreprise** : la réussite du processus entrepreneurial a fait l'objet d'un long débat qui se résume dans l'interrogation suivante : faudrait-il limiter cette réussite à l'émergence de l'entreprise ou bien considérer que l'entrepreneuriat n'existe que lorsque l'entreprise arrive à persister dans le marché. En effet,

---

<sup>120</sup> REYNOLDS P.D et al., The Prevalence of Nascent Entrepreneurs in the United States: Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics, *Small Business Economics*, N° 23, 2004, pp263-284, p265

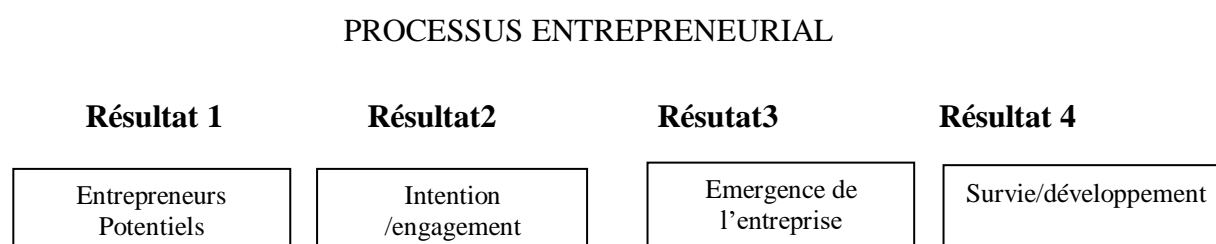
<sup>121</sup> HERNANDEZ. E.M., l'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle, *Revue française de gestion*, N°185, 2008, pp89-105, p92

<sup>122</sup> HERNANDEZ. E.M., idem, p92

<sup>123</sup> FAYOLLE A., op cit, p198

l'émergence de l'organisation, au sens que nous lui avons donné, ne garantit pas la pérennité de l'organisation nouvellement créée. Cette pérennité est selon les tenants de ce paradigme, tributaire d'une valeur apportée au marché. Cette valeur peut être définie comme: "le jugement porté par la société (notamment le marché et les clients potentiels) sur l'utilité des prestations offertes par l'entreprise comme réponse à des besoins. Ce jugement se concrétise par des prix de vente, des quantités vendues, des parts de marché, des revenus, une image de qualité, une réputation, etc."<sup>124</sup>. La création de cette valeur pour plusieurs auteurs n'est pas suffisante. L'entretien de cette valeur devient un événement important du processus entrepreneurial. Comme le notait DETIENNE DAWN R: "central part of the new venture value creation efforts hinges on the ability to harvest that value at some point(s) in the future"<sup>125</sup>. Or, l'entretien de cette valeur se heurte à ce que COLEMAN S J, appelle les limites de la nouveauté (*the liability of the newest*) qui traduisent les risques et les difficultés inhérentes à la nouvelle entreprise<sup>126</sup>. Pour notre part, la survie / développement de l'entreprise existe lorsque l'entreprise a dépassé le stade l'émergence. Le schéma suivant résume les résultats dans le processus entrepreneurial et que nous envisageons pour cette thèse.

**Figure4. le contenu du processus entrepreneurial**



Source : auteur

En considérant l'entrepreneuriat comme une séquence d'étapes, nous devons impérativement expliciter le statut du temps dans cette conception.

### 2.3 Dimension temporelle dans le processus entrepreneurial

Il faudrait souligner que le processus entrepreneurial revêt, dans cette représentation, une dimension temporelle. Le déroulement de ces étapes peut être envisagé selon deux logiques différentes : une logique diachronique qui aborde les résultats comme des étapes partielles d'un processus d'évolution plus long<sup>127</sup>, ou bien dans une logique synchronique comme un ensemble

<sup>124</sup> LORINO P., « Le déploiement de la valeur par les processus », Revue française de gestion, n° 104, 1995, pp 55-71, p 60

<sup>125</sup> DETIENNE DAWN R., Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development Journal of Business Venturing N°25, 2010, pp 203-215, p 205

<sup>126</sup> COLEMAN S., The "Liability of Newness" and Small Firm Access to Debt Capital: Is There a Link? The Journal of Entrepreneurial Finance, Vol 9, N° 2, 2004, pp 37-59, p 38

<sup>127</sup> LÉCONTE P., Le processus de structuration des techniques de gestion prévisionnelle des ressources humaines application à la construction d'un référentiel métiers dans un réseau d'organisations complexes, Doctorat de Sciences de Gestion, sous la direction de, PIGANIOL-JACQUET C., Université François Rabelais – Tours, 1998, 519 pages, p 181

de résultat achevé. L'observation de ces deux dynamiques ne se fait pas de la même manière. Dans la première catégorie, il n'y a pas de rupture entre les étapes comme s'il y avait des flux continus de résultats où l'achèvement d'un résultat produit l'arrivée du résultat suivant. Alors que dans le second cas, le processus désigne l'agencement des résultats formels (intention, émergence, survie) et des variables sensées les expliquer.

Le second cas est adapté à notre définition du processus entrepreneurial car les données que nous disposons permettent, pour un échantillon unique, d'observer des individus qui sont présents de manière concomitante dans l'une des quatre phases<sup>128</sup> que nous avons citées : entrepreneuriat latent, intention, émergence et survie/ développement. Il ne s'agit pas en effet d'un même groupe d'individus qui a été observé selon une procédure longitudinale.

Il est possible à présent, après avoir défini le processus entrepreneurial de mettre en relief dans les paragraphes qui suivent la problématique de recherche.

## **V- LA DEFINITION DE L'OBJET DE RECHERCHE**

Le point de départ de notre questionnement se situe au niveau des déterminants du fait entrepreneurial. Dans ce registre, la diversité des définitions et des mesures appliquées au phénomène lui-même, a entraîné un vaste éventail de théorie et d'explication sur les origines et les déterminants de l'entrepreneuriat<sup>129</sup>. Comment se structure la recherche sur ces facteurs ?

### **1. Les déterminants de l'entrepreneuriat**

L'étude de ces facteurs ne peut pas être confinée tout d'abord à une seule discipline. Les économistes, les sociologues, les psychologues ont tous inclus dans la recherche, la problématique de l'explication du déclenchement et de la réussite du processus entrepreneurial<sup>130</sup>. En plus de la diversité des ancrages disciplinaires, ces déterminants ont été étudiés selon différents niveaux d'analyse macro, méso et micro de l'entrepreneuriat. La perspective macro tente d'expliquer le niveau de l'entrepreneuriat par des facteurs qui ne sont pas sous le contrôle des entrepreneurs comme le niveau de la technologie, les conditions économiques, la culture ambiante dans la société et les institutions.<sup>131</sup> Ces facteurs influencent la demande pour l'entrepreneuriat à travers la création de nouvelles opportunités disponibles pour de nouveaux entrepreneurs<sup>132</sup>.

---

<sup>128</sup> Nous utilisons les termes : phase, étapes, résultats dans le processus pour désigner la même entité

<sup>129</sup> GRILO I et IRIGOYEN J-M., Entrepreneurship in the EU: To wish and not to be, *Small Business Economics*, N° 26, 2006, pp 305-318, p 306

<sup>130</sup> GRILO I et THURIK., determinants of entrepreneurship in Europe, *ERIM Report Series Research in Management*, 2004, pp 1-23, p 3

<sup>131</sup> WENNEKERS., UHLANER L.M., THURIK.R Entrepreneurship and its Conditions: a Macro perspective, *International Journal of Entrepreneurship Education*, Vol 1, N° 1, pp 25-65, p 35

<sup>132</sup> ARNIUS.P., MINNITLM., Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship, *Small Business Economics*, N° 24, 2005, pp 233-247, p 236

Les études effectuées au niveau méso de l'entrepreneuriat prennent le secteur d'activité comme unité d'analyse et se focalisent sur les facteurs comme les opportunités de profits, d'entrée et de sortie dans un secteur particulier<sup>133</sup>. Les études au niveau micro ont l'individu ou l'entreprise comme objet d'analyse et s'intéresse aux antécédents expliquant la présence des individus dans le processus entrepreneurial. Globalement, cette approche met l'accent sur les facteurs qui sont spécifiques à la capacité de l'entrepreneur et qui sont plus ou moins sous son contrôle. Les premières tentatives de réponses à cette question ont été apporté par l'école des traits de personnalité. Cette école considère que ceux qui se lancent dans l'entrepreneuriat ont des caractéristiques psychologiques propres, qui les différencient des autres (âge, motivation, aversion pour le risque.....). Mais, comme le notait FILLION J-J : " A ce jour, on n'a pas encore établi un profil psychologique scientifique absolu de l'entrepreneur"<sup>134</sup>, par ce que les études ont abouti à des résultats variables et parfois contradictoires. Les limites de cette école tiennent au fait que, pour expliquer le phénomène de l'entrepreneuriat seul l'entrepreneur compte. Réduire l'entrepreneuriat à l'individu, revoie essentiellement à deux caractéristiques principales de l'entrepreneur : l'unicité qui postule que ceux qui se lancent dans les affaires et réussissent sont unique ; l'isolement qui postule que l'entrepreneur ne doit sa réussite qu'à lui-même<sup>135</sup>.

Dans les deux cas de figures, l'entrepreneur est considéré comme un individu isolé, rationnel et autonome et non pas comme une personne encastrée dans un réseau social<sup>136</sup>. L'introduction du réseau social dans le domaine de l'entrepreneuriat, constitue donc une réponse alternative par rapport à l'approche par les traits, car, elle permet d'introduire l'aspect contextuel dans l'explication du processus entrepreneurial. A l'échelle individuelle, ce context est tout les éléments matérielles ou immatériel avec lequel l'entrepreneur interagit pour réussir le passage de l'intention vers la création de la valeur.<sup>137</sup>. Ces variables peuvent correspondre à des acteurs, des normes, des événements.

Tout ces éléments forment une structure à partir de laquelle l'entrepreneur peut en dégager un capital. Ce capital peut prendre plusieurs formes. BURT R, distingue trois types de capital : un capital financier (épargne, ligne de crédits,etc.), un capital humain (qualification, santé, compétence, expérience, etc.) et un capital social qui revoie au relation avec d'autres acteurs<sup>138</sup>.

---

<sup>133</sup> GRILO I et THURIK., idem, p4

<sup>134</sup> FILLION L- J., Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances, Revue internationale P.M.E., vol. 10, N° 2, 1997, pp 129-172, p 138

<sup>135</sup> SCHMITT C (Sous la direction de), Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales, Presse de l'université du Québec 2008, 299 pages, p17

<sup>136</sup> KLYVER K & HINDLE K., The Role Of Social Networks At Different Stages Of Business Formation, Small Business Research 15, 1, 2007 p 22

<sup>137</sup> VERSTRAET T., entrepreneuriat, modélisation du phénomène, revue de l'entrepreneuriat, Vol 1, N°1, 2001, pp 5-24

<sup>138</sup> BURT R S., The Social Structure of Competition, Harvard University Press, 1995, 313 page ,p 57



C'est à partir de ce dernier point que nous voudrions débiter la réflexion sur la question de recherche. La notion de capital social n'est pas le produit du domaine de l'entrepreneuriat. L'appropriation des chercheurs de ce concept n'avait pas produit une stabilité des acceptions et des méthodologies de recherche liées à son rôle dans le phénomène entrepreneurial. C'est pourquoi dans les paragraphes qui suivent nous voudrions jeter le premier cadrage de notre objet de recherche qui nécessite au préalable la délimitation du concept lui-même.

## **2. Définition du capital social pour cette thèse**

Depuis le début des années 1990 une attention grandissante, selon différentes point de vue, est portée à l'influence des ressources de nature sociales sur l'activité économique. Ces ressources revêtent des formes diverses. Il peut s'agir de la confiance et de la réciprocité, qui permettent de promouvoir la coopération entre les individus et la réduction des coûts de transaction<sup>139</sup>. Elles sont aussi les institutions formelles qui garantissent les droits de propriété et le fonctionnement libre du marché<sup>140</sup>. Les relations sociales et l'engagement civique dans la vie associative sont une autre catégorie de ressources sociales qui favorisent la performance économique<sup>141</sup>. Les ressources sociales sont aussi les règles informelles, dont la fonction principale est la création d'un ordre et la réduction de l'incertitude dans ce jeu économique<sup>142</sup>. Ces ressources sociales bien que approchées différentiellement, découlant des relations maintenues par des individus, des groupes ou des organisations sont habituellement identifiées par le concept de capital social. La notion de capital social est apparu avec les sociologues BOURDIEU.P (1980), COLEMAN.J (1998) , BURT.R(1992) et le politologue PUTNAM.R (1994). L'Hypothèse centrale sous jacente à la majorité de ces travaux est que les réseaux de relations sont des ressources qui ont une valeur pour la conduite des activités sociales et économiques et qu'ils sont à la fois la source et le résultat de la réussite de ces activités<sup>143</sup>. Cette hypothèse envisage le rôle du capital social aussi bien du point de vue individuel, organisationnel que sociétal. Nous nous focalisons a priori sur une acception individuelle de ce concept.

## **3. Le capital social dans le domaine de l'entrepreneuriat**

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, les travaux que nous venons de citer ont attiré l'attention sur l'existence d'une autre forme de capital aussi importante, que le capital économique (épargne, ligne de crédit) et le capital humain (expérience, qualification, santé,

---

<sup>139</sup> FYKUYAMA.F., social capital, civil society and development, third world quarterly, vol22,2001,pp7-20,p7

<sup>140</sup> BARRO. R, «Democracy and growth». *Journal of economic growth*, N° 1,1996, pp.1-27,p 17

<sup>141</sup> KNACK. S et KEEFER P., Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, N° 4, (1997), pp. 1251-1288, p1251

<sup>142</sup> North D.C., *Institutions Journal of Economic Perspectives- Volume 5, Number 1-Winter 1991-Pages 97-112,p 97*

<sup>143</sup> NAHAPIET J & GHOSHAL S., Social capital intellectual capital and organizational advantage, *Academy of Management Review*, Vol 23, N°2, 1998,pp 242-266, p 243

compétences)<sup>144</sup>. Cependant, s'il existe une proposition unificatrice par rapport aux conséquences de ce capital, les définitions n'ont pas fait l'objet d'une unanimité chez les auteurs. Pour notre travail de thèse ce concept sera défini selon la conception de NAHAPIET, J. et GHOSHAL, S. Ces auteurs définissent sous une approche individuelle : " *la somme des ressources actuelles ou potentielles encastrées dans, disponibles et dérivées du réseau de relations possédées par un individu ou une unité sociale*<sup>145</sup>. Ce que l'on pourrait retenir de cette définition c'est bien la position centrale qu'occupe le réseau social dans le capital social.

#### **a. Les dimensions du capital social**

Selon les mêmes auteurs, le capital social revêt de trois dimensions : structurelle, relationnelle et cognitive. La dimension structurelle fait référence aux propriétés des relations sociales et des réseaux qui naissent de ces relations aux travers desquels transitent les ressources et les bénéfices de manière générale<sup>146</sup>. La dimension cognitive du capital social enferme les représentations, les normes et les systèmes de croyance que partage l'individu avec les autres<sup>147</sup>. La dimension relationnelle se réfère à la qualité des relations interpersonnelles cette qualité est appréhendée par le niveau de confiance et de réciprocité existant entre les membres du réseau social. Ces trois dimensions, ont deux points en commun 1) Elles constituent des caractéristiques de la structure sociale 2) elles facilitent les actions des individus dans cette structure<sup>148</sup>.

Les auteurs dans le domaine de l'entrepreneuriat s'accordent à ce titre que sur le plan individuel le capital social peut être mieux étudié par une focalisation sur les caractéristiques du réseau social des entrepreneurs<sup>149</sup>. C'est ce que nous envisageons dans cette recherche. Notre attention portera ainsi sur les caractéristiques structurelles du capital social et leurs conséquences à l'échelle individuelle puisque l'objet d'observation empirique sera l'entrepreneur en situation d'entrepreneuriat. De ce point de vue, la littérature s'accord sur deux type du capital social. Le schéma suivant résume le point de vue qui sera considéré pour le capital social.

---

<sup>144</sup> BURT, R. chapter 2: the social structure of competition, in network and organization,

<sup>145</sup> Traduit par nous du propos original : *Sum of the actual and potential resources embedded, available through and derived from the network of relationship possessed by an individual or social unit*, in NAHAPIET, J. & GHOSHAL, S., Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage, *Academy of Management Review*, vol.23, N°2, 1998, pp242-266, p 243

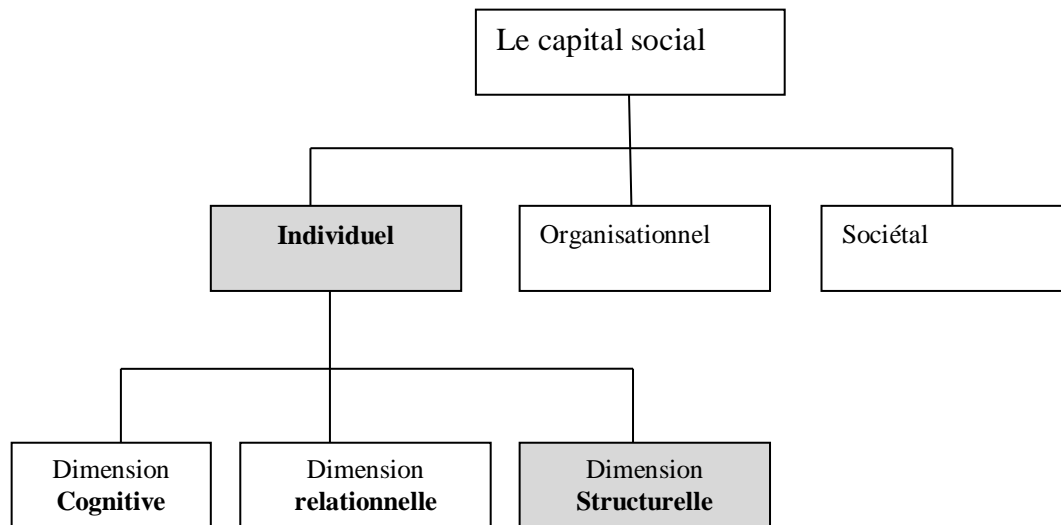
<sup>146</sup> NAHAPIET J & GHOSHAL S., op ct, p 244

<sup>147</sup> <sup>147</sup> NAHAPIET J & GHOSHAL S, op ct, p 244

<sup>148</sup> COLEMAN, J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital *The American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure. ,1988 , pp. S95-S120.p S101

<sup>149</sup> HOANG H .& ANTONCIC B., Network-based research in entrepreneurship A critical review, *Journal of Business Venturing*, N° 18, 2003, pp 165-187, p167

**Figure 5. Conception et dimensions clefs capital social**



Source auteur

La structure du réseau social renvoie au schéma qui se forme de l'ensemble des liens directs ou indirects existants entre les acteurs<sup>150</sup>. La proposition centrale est que les différentes positions des acteurs dans cette structure ont un impact important sur le flux des ressources et sur la réalisation des résultats dans le processus entrepreneurial<sup>151</sup>. Mais cette influence a été envisagée selon différentes approches dont il convient d'en préciser leurs contenus.

### **b. Réseau social et processus entrepreneurial : les approches dominantes**

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, l'analyse du réseau de l'entrepreneur s'est faite selon deux considérations<sup>152</sup>. La première porte sur l'hypothèse que ce sont les caractéristiques des réseaux sociaux qui influencent les activités de l'entrepreneur et devient par là une variable explicative. Pour la deuxième hypothèse, le réseau social devient un phénomène à expliquer et suggère que c'est la progression dans le processus de création de l'entreprise et les différents événements sous-jacents qui influencent les caractéristiques et les modifications du réseau social de l'entrepreneur<sup>153</sup>. Cette dynamique du réseau social est inscrite dans ce qui est appelé le réseautage, qui est vu comme un comportement de l'entrepreneur, qui implique des activités d'établissement et de gestion des relations personnelles<sup>154</sup>. Dans cette catégorie, certains auteurs

<sup>150</sup> HOANG H. & ANTONCIC B., idem, p 170

<sup>151</sup> HOANG H. & ANTONCIC B., op cit, p 171

<sup>152</sup> HOANG H. & ANTONCIC B., Network-based research in entrepreneurship A critical review, Journal of Business Venturing, N° 18, 2003, pp 165-187, p173

<sup>153</sup> HOANG H. & ANTONCIC B., p175

<sup>154</sup> JOHANNISSON B., Business formation- a network approach, scandinavian journal of management, Vol 4, N° 3 et 4, 1988, pp. 83- 99, p 83

comme BRÜDERL J & PREISENDÖRFER P., distinguent entre le réseau social expliquant à l'étape de la naissance de l'entreprise et un autre qui change de caractéristique et expliquant la réussite et le développement de l'entreprise leur propos résume cette distinction : "*The "network approach to entrepreneurship" is a prominent theoretical perspective within the literature on entrepreneurship. This literature assumes that network resources, networking activities and network support are heavily used to establish new firms (network founding hypothesis). Further, those entrepreneurs who can refer to a broad and diverse social network and who receive much support from their network are more successful (network success hypothesis)*"<sup>155</sup>.

Nous considérons pour notre part, que la structure du réseau social des entrepreneurs comme une variable (un antécédent) explicative de l'arrivée des résultats formant le processus entrepreneurial. Car nous ne comptons pas étudier les changements de la morphologie de ce réseau à partir du moment où nous retenons un seul type de lien social. C'est pourquoi nous posons la question sur le type de relation qui est la plus favorable pour l'entrepreneur.

### c. Quel réseau est le plus profitable pour l'entrepreneur

Le réseau social présente un certain nombre de caractéristiques qui impactent différemment le processus entrepreneurial. La première est la **La force** des liens théorisée par GRONOWETTER M. ce dernier explique comment des liens forts et des liens faibles n'ont pas le même impact en termes d'accès aux informations, aux nouvelles connaissances etc. Selon GRANOWETTER M les liens peuvent revêtir une double nature. Ils sont faibles (weak ties) lorsque les liens renvoient à des connaissances vagues et lointaines. Lorsque le réseau social est dominé par ce type de liens, il forme un capital social passerelle (Bridging social capital). Dans ce type de capital, la recherche s'intéresse à l'individu comme point focal et étudie comment l'entrepreneur fait usage de ses liens.

Ils sont considérés comme des liens forts (strong ties) lorsqu'ils concernent des connaissances proches et intimes (famille, amis), dont les bénéfices sont limités aux membres du réseau. Ce type de capital est généré au sein d'un groupe, ou d'une communauté composée d'individus homogènes qui constitue d'ailleurs l'objet principal d'observation. Parmi les critères qui différencient ces deux types de liens, le temps consacré à la relation, l'intensité émotionnelle, l'intimité et le niveau de réciprocité des services dans les relations<sup>156</sup>.

---

<sup>155</sup> BRÜDERL J & PREISENDÖRFER P., Network Support and the Success of Newly Founded Businesses, Small Business Economics N°10, 1998, pp 213–225, p 213

<sup>156</sup> GRANOWETTER M., the strength of weak ties, American journal of sociology, vol 78, N°6, 1973, pp 1360-1380, p 1361

C'est dans le premier type de structure qui nous intéresse particulièrement. Nous considérons comme BURT.R que les liens faibles sont des contacts non redondants et riches en ressources informationnelles c'est à dire favorable à l'accès, la synchronisation de connaissances de différentes natures et aux nouvelles opportunités<sup>157</sup> . Dans ce contexte, il n'ya pas de doute sur l'impact des relations informelles comme la connaissance d'un entrepreneur qui a réussi ou la participation dans le financement d'autres entreprise (business Angel). Ces dernières peuvent être plus efficaces que les relations formelles pour faciliter la création de nouvelle entreprise.

#### **4. la question principale de la recherche**

L'entrepreneuriat est un processus d'étapes et non pas un fait spontanée, depuis l'intention jusqu'à les première années d'existence de l'entreprise, l'entrepreneur n'est pas isolé, comme un agent rationnel et autonome, mais un individu encastré dans une structure sociale qui de par ce qu'elle contient comme ressources et la possibilité quelle offre de les atteindre favorise le passage d'un entrepreneuriat potentiel à un entrepreneuriat réel. Le terme « favorise » signifie que le fait de posséder un type particulier de relation sociale plus ou moins durable, aura pour effet d'augmenter les chances d'atteindre ou de faire partie des étapes du processus entrepreneurial. Seulement notre interrogation principale ne concerne pas si oui ou non cet impact existe.

Nous croyons qu'une large littérature empirique a explicitement démontré ce lien<sup>158</sup> mais il s'agit d'explorer le comment de cet impact qui reste un sujet inachevé dans la littérature. C'est dans ce terrain que nous voudrions mener cette recherche. La question centrale interroge donc le lien entre le réseau social des entrepreneurs et le fait entrepreneurial dans le contexte Algérien.

Notre question de recherche peut se formuler comme suit : **comment le capital social individuel définie par sa dimension structurelle influence la participation dans les différentes étapes du processus entrepreneurial ?**

---

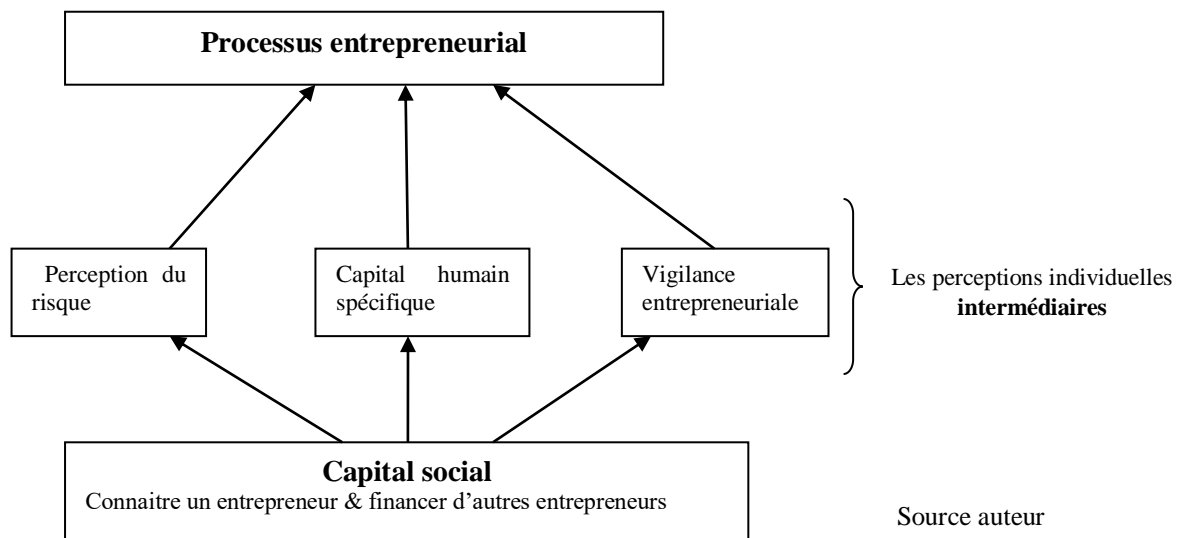
<sup>157</sup> BURT.R., Le capital social, les trous structureux et l'entrepreneur, Revue française de sociologie. Vol.36, N°4,1995, pp. 599-628,p 602

<sup>158</sup> DE CAROLIS D. M. et SAPARITO P., Social Capital, Cognition, and Entrepreneurial Opportunities: A Theoretical Framework, Entrepreneurship: Theory and Practice, Vol.13,N°1, 2006,pp 41-56,p 42

## 5. L'hypothèse de recherche

L'hypothèse sous-jacente à l'objet de cette thèse peut être exprimée en ces termes. Les chances pour qu'un individu participe dans les différentes phases du processus entrepreneurial, c'est-à-dire, affichant une intention réelle, arrivant à faire émerger une entreprise et réussissant dans le marché est augmenté par la nature des liens que possède cet individu. Puisque la question porte sur le comment nous ajoutons que ce lien n'est pas direct mais il existe des variables intermédiaires qui assurent l'articulation entre le capital social individuel et le processus entrepreneurial. Nous pensons que ces variables peuvent concerner le niveau des compétences individuel, l'aversion pour le risque et la vigilance aux opportunités économiques exprimée autrement, le réseau social favorise l'engagement et la réussite dans l'entrepreneuriat à travers ses effets positifs sur ces trois variables perceptuelles. Nous nous focalisons sur deux composantes du capital social lié à l'entrepreneuriat 1) la connaissance d'un entrepreneur, c'est-à-dire posséder un lien avec des individus ayant réussi le processus entrepreneurial 2) être personnellement engagé avec d'autres entrepreneurs par des financements informels ce dernier c'est-à-dire être une personne qui a fourni un capital pour le démarrage d'une autre entreprise<sup>159</sup>. Avant d'explicitier le rôle de ce type de relations, nous présentons dans ce schéma le raisonnement qui a permis de formuler notre hypothèse de recherche

**Figure 6. Lien capital social et processus entrepreneurial et perception individuelle**



### a. La perception du risque entrepreneurial

Depuis longtemps, l'entrepreneuriat est associé à la notion de risque. Décider si une idée peut devenir une opportunité d'affaires nécessite un jugement qui est fait dans des conditions

<sup>159</sup> DE CLERCQ D. ARENIUS. P., op cit, p 351

d'incertitude et de complexité. Le risque, qui est étroitement lié à cette incertitude, est la probabilité que l'entrepreneur sera capable ou non de transformer cette idée en une entreprise viable<sup>160</sup>. L'incertitude est principalement due à l'absence d'information pour une telle décision<sup>161</sup>. Par ailleurs, le risque n'est pas présent seulement dans les phases amont de la naissance de l'entreprise, *les petites entreprises émergentes ont aussi un risque d'échouer car elles souffrent d'un double handicap de nouveauté et de petitesse. Ce handicap réduit la capacité de la nouvelle entreprise, à survivre lorsqu'elle se trouve en compétition avec des entreprises déjà établies*<sup>162</sup>. De ce fait le risque n'est pas seulement une probabilité d'échec mais une perception d'échec qui constitue un antécédent important qui affecte l'engagement et la réussite dans l'entrepreneuriat<sup>163</sup>. A partir du moment où cette perception est importante et que l'individu est limité dans sa capacité à absorber les informations et de déterminer les conséquences de leur décisions, ils auront besoins d'établir des contacts externes pour obtenir ces informations<sup>164</sup>. Le capital social, à travers notamment sa composante structurelle peut être particulièrement important pour limiter l'aversion au risque.

#### **b. Le capital humain une approche en terme de compétences entrepreneuriales**

Le capital humain, défini comme le niveau de qualification et des capacités peut être une source importante de performance pour l'individu, les organisations et pour la société<sup>165</sup>. Le capital humain peut être développé par des investissements en formation formelle, et par l'expérience professionnelle. Dans le domaine de l'entrepreneuriat, les résultats des études empiriques ne permettent pas toujours d'établir un lien définitif entre le capital humain et la réussite des entrepreneurs.. Le premier est plus lié à l'éducation et l'expérience de l'individu. En termes de son impact sur l'activité entrepreneurial, les études se sont focalisées beaucoup plus sur la performance de la nouvelle entreprise que sur les chances de création d'une nouvelle entreprise. NEIRA.I. et al ont trouvé par exemple que ce lien est significatif seulement pour les entrepreneurs qui sont devenus propriétaires d'entreprises ayant dépassé le stade de l'émergence. Ce lien est trouvé comme non significatif pour les phases de décision et d'engagement dans l'entrepreneuriat<sup>166</sup>. Comme l'indiquent DE CLERCQ.D et ARENIUS. P, la recherche devra

---

<sup>160</sup> TAT KEH. H et al., Opportunity Evaluation under Risky Conditions: The Cognitive Processes of Entrepreneurs, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 2002, pp 125-148,p 126

<sup>161</sup> DE CLERCQ D. et ARENIUS. P.,The Role of Knowledge in Business Start-Up Activity, *International Small Business Journal* Vol .24,N°4,2006,pp 339–358,p342

<sup>162</sup> SMIDA A. et KHELIL N., Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes : proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative, *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 23, N° 2, 2010, pp65-106,p 73

<sup>163</sup> TAT KEH. H et al., op cet , p 126

<sup>164</sup> DE CLERCQ D. et ARENIUS. P idem,p 342

<sup>165</sup> DE CLERCQ D. et ARENIUS. P idem, p 362

<sup>166</sup> NEIRA.I et al., Social and human capital as determining factors of entrepreneurship in the Spanish Regions,

différencier entre le capital humain générale qui peut être étudiée dans toutes les phase entrepreneuriales et un capital humain spécifiques qui est beaucoup plus lié aux phases qui se trouvent en amont de ce processus . Nous nous intéressons dans cette recherche à ce type de capital humain. Il est dit spécifique par ce qu'il identifie les capacités et les connaissances de l'individu dans un contexte particulier, celui de l'engagement et de l'émergence de la nouvelle entreprise. comme le notait JANSSEN F et al <sup>167</sup>"chaque individu entre dans le processus entrepreneurial avec un stock de connaissances subjectif qui est conditionné par son expérience préalable et ses contacts antérieurs.Pour faire référence à ce stock de connaissances entrepreneuriales, Harvey et Evans (1995) proposent le concept de «degré de préparation entrepreneuriale », qui fait allusion aux habilités et aux capacités apportées par l'entrepreneur au processus entrepreneurial".<sup>168</sup>

Ces connaissances peuvent être obtenue par le fait que l'individu s'expose à autre expérience notamment de ceux qui ont réussi a création d'entreprise. Accéder à des connaissances auprès d'autres entrepreneur peut fournir au futur entrepreneur des compétences utiles et des connaissances qui peuvent réduire les ambiguïtés inhérentes à un environnement incertain <sup>169</sup> .

### **c. Opportunité et vigilance entrepreneuriale**

La question de l'opportunité a été négligé au dapart , par ce que pour les économistes, le marché fournissait toujours les information pour les signaler et les entrepreneur pour les saisir et les exploiter le temps voulu. plus tards avec l'école des traits , les psychologues ont tentaint de déterminer la différence entre ceux qui arrivent à dettecter et à exploiter ces opportunités de ceux qui n'arrivent pas à le faire. par la suite. *les socio-économistes ont montré que, si les opportunités étaient souvent « dans l'air », comme l'expliquait Marshall en 1890, elles avaient besoin des réseaux pour être mieux saisies, selon Kirzner, ou créées selon Schumpeter, et surtout pour trouver les ressources nécessaires afin de les appliquer*<sup>170</sup>. L'opportunité économique est la possibilité pour un individu, seul ou avec les autres, de combiner des ressources pour introduire dans le marché un bien ou un service dont la valeur lui permet de tirer un profit<sup>171</sup>. Pour certains checheurs, s'incrivant dans la tradition autrichienne de KIRZNER.I l'opportunité constitue un phénomène objectif qui existe dans le marché indépendamment des individus que seuls qui sont vigilants et diposant d'information peuvent la detecter et la transformer en une

<sup>167</sup> JANSSEN F et al., in JANSSEN F( sous la direction de ), *Entreprendre, une introduction à l'entrepreneuriat*, De BOECK, 1<sup>ière</sup> édition, 2014,pp 53

<sup>169</sup> Johannisson, B. 'The Dynamics of Entrepreneurial Networks', 1996 in *Frontiers of Entrepreneurship Research*.

<sup>170</sup> JULIEN.P.A. opportunité, information e temps, *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol .9, N°1, 2010,pp24-42,p 24

<sup>171</sup> LEWIN P., Entrepreneurial opportunity as the potential to create value, *the Review of Austrian Economics*, Vol. 28, N° 1, 2013,pp 1-15, p 1



activité économique. La vigilance comme l'indique CHABAUD ET *est cette compétence développée au plus haut point chez l'entrepreneur et qui, plus que les autres, lui permet de savoir où se trouve l'information pertinente pour découvrir des opportunités de marché*<sup>172</sup>. *cette définition implique que, d'une part la découverte de l'opportunité de marché par l'entrepreneur est un processus et non pas une illumination soudaine et d'autre part, ce processus a l'information comme objet principal.* Comme le notait JULIEN.P.A P. La recherche et la transformation de l'information sont un processus collectif passant par le réseautage et par des capacités particulières de l'organisation à capter et à transformer celle-ci en opportunité<sup>173</sup>. De là apparaît la nécessité de prendre en considération les connaissances externes détenues par d'autres individus dans le réseau des entrepreneurs<sup>174</sup>. Dans le secteur de la technologie SINGH et al et al ont montré pour un échantillon de 1402 entrepreneurs qu'un réseau large dominé par des liens externes au cercle familial étaient positivement liés à l'identification de nouvelles idées et la reconnaissance de nouvelles opportunités<sup>175</sup>. Nous pensons à ce titre que la présence d'un entrepreneur dans le réseau social des individus tels que le fait d'être des business Angel constitue deux types de liens favorables à la détection des opportunités économiques.

Nous supposons que la possession de ce type de relation impacte positivement le niveau des connaissances et des capacités individuelles, les aide à percevoir de nouvelles opportunités et en fin à réduire leur perception sur les possibilités d'échec. Ce raisonnement nous permet de formuler une hypothèse d'explication de la relation entre le capital social et le fait entrepreneurial au niveau individuel.

En effet nous pensons que l'hypothèse centrale qui va guider ce travail de thèse est que : **le capital social favorise la participation dans l'entrepreneuriat à travers son influence sur les perceptions individuelles, vigilance entrepreneuriale, compétences spécifiques et perception du risque.**

De ce fait, ce travail de la thèse s'inscrit dans une démarche nécessairement positiviste en termes de posture épistémologique et dans une démarche hypothético déductive. Les concepts que nous utilisons pour appréhender le phénomène à expliquer (processus entrepreneurial), les antécédents censés l'expliquer (capital social et la perception individuelle)

<sup>172</sup> CHABAUD. D et NGIJOL., J La contribution de la théorie des réseaux sociaux à la reconnaissance des opportunités de marché » Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 18, N° 1, 2005, pp29-46,p .

<sup>173</sup> JULIEN.P.A. idem, p25

<sup>174</sup> RAMOS-RODRÍGUEZ.A –R et al., What you know or who you know? The role of intellectual and social capital in opportunity recognition, International Small Business Journal , Vol. 28 ,N°6.pp566–582,p 577

<sup>175</sup> SINGH R.P., et al., Opportunity recognition through social network characteristics of entrepreneurs, In: *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Babson College,2006,pp 228–241.p236

sont déduits d'une littérature préexistante, nous ne comptons pas reconstruire cette réalité par les interprétations des acteurs.

## **6. Les objectifs de la recherche**

Ce travail de thèse consistera à faire une revue de la littérature dans le domaine de l'entrepreneuriat, à concevoir un modèle conceptuelle pour le texte de l'hypothèse et à une illustration empirique pour répondre à la question centrale. Ces activités auront donc des objectifs qui peuvent être résumés de la manière suivante

Objectif 1 : connaître les principales caractéristiques du processus entrepreneurial en identifiant les attitudes des entrepreneurs dans la phase d'intention, d'émergence et de persistance de l'entreprise.

Objectif 2 : identifier l'importance relative de la vigilance des entrepreneurs, appréhendé comme la reconnaissance des opportunités dans le marché

Objectif 3 : identifier les caractéristiques du réseau social des entrepreneurs en terme de structure mais aussi les changements de ce réseau tout au long du processus entrepreneurial.

Objectif 4 : connaître l'utilité des méthodes de régression logistique dans la compréhension de la relation entre réseau de l'entrepreneur, variables perceptuelles et processus entrepreneurial

## **IV- Plan de la thèse**

Cette thèse se structure autour de quatre chapitres. Le premier chapitre a pour objet le processus entrepreneurial. Nous mettrons en relief dans une première section le développement de la recherche sur le phénomène entrepreneurial. Le but est de montrer comment l'approche processuelle de l'entrepreneuriat a émergé et en quoi elle est pertinente. Étant au cœur du phénomène, la notion de processus sera discutée dans la seconde section. Cette section devra déboucher sur une définition largement admise qui considère l'entrepreneuriat comme un processus d'exploration de découverte et d'exploitation des opportunités économiques. Ce processus n'est pas un fait ponctuel, mais structuré autour d'un certain nombre d'étapes. Nous terminerons la deuxième section par la présentation des principales étapes qui forment ce processus à savoir, la phase de l'entrepreneuriat potentiel, du déclenchement du processus, de l'émergence de l'entreprise et la survie de la nouvelle entreprise. La troisième section sera consacrée aux variables perceptuelles qui seront considérées comme déterminantes pour la participation des individus dans le processus entrepreneurial. Nous retenons la vigilance aux opportunités entrepreneuriales, le capital humain spécifique et la perception du risque.

Le deuxième chapitre portera principalement sur le capital social des entrepreneurs. Étant une notion très controversée du point de vue conceptuel, nous discuterons dans la première section la genèse de ce concept dans le champ des différents champs disciplinaires les principales approches qui permettent de le définir. Nous nous intéressons particulièrement à son acceptation dans le domaine du management. Dans la perspective managériale, le capital social revêt de trois dimensions essentielles, une dimension structurelle relationnelle et cognitive. Notre travail de thèse s'inscrit dans une approche structurelle et définit le capital social du point de vue des ressources accessibles par l'intermédiaire du réseau social des entrepreneurs. La deuxième section sera consacrée par conséquent à la notion de réseau social. Il est question dans cette section de montrer les caractéristiques fondamentales d'un réseau et l'importance prise de la notion de réseau passerelle (bridging social network) dans le domaine de l'entrepreneuriat. La troisième section est une synthèse qui cherche à identifier les mécanismes par lesquels le réseau social influence la participation entrepreneuriale. Cette section devra déboucher sur le cadre conceptuel qui guide la recherche empirique.

Les deux derniers chapitres seront consacrés à une illustration empirique. Dans le troisième chapitre nous présenterons dans la première section le matériel empirique qui sera utilisé. Il s'agit principalement des données tirées des enquêtes annuelles du groupe GEM. C'est pourquoi dans cette section nous présenterons ce groupe pour mettre en relief la nature des données qu'il publie annuellement et les variables identifiant le processus entrepreneurial. La seconde section présente une analyse descriptive du capital social des entrepreneurs, dans la troisième section nous nous intéressons aux variables perceptuelles.

Le quatrième chapitre aura pour objet le test de notre hypothèse. Nous utilisons pour cette fin la méthode de la régression logistique. Ainsi, nous proposons de définir cette méthode du point de vue du processus de son fonctionnement, des variables qui seront utilisées et de l'interprétation des résultats. La deuxième section examine le lien entre le capital social et la participation entrepreneuriale, il s'agit de vérifier si la possession de connaissance avec d'autre entrepreneur, et la participation dans le financement d'autre entreprise ont pour effet d'augmenter les chances pour qu'un individu soit présent dans les différentes étapes du processus entrepreneurial. La dernière section constitue le moment où sera vérifié si les variables perceptuelles jouent réellement un rôle d'intermédiaire entre le capital social et le processus entrepreneurial.

**CHAPITRE I**  
**Entrepreneur et entrepreneuriat *Une approche processuelle***

## Introduction

En l'absence d'une définition consensuelle sur l'entrepreneuriat<sup>176</sup>, il est de la responsabilité du chercheur de déclarer le plus clairement possible le sens qui sera donné à ce phénomène et d'en préciser par conséquent la population qui sera étudiée<sup>177</sup>. Cette tâche sera l'objet de ce chapitre. Pour arriver à un choix de définition, il semble nécessaire dans une première étape de porter un regard sur les problématiques les plus importantes qui ont animé depuis une trentaine d'années la recherche académique. La revue des travaux de synthèse montrera que la recherche s'intéresse à trois objets qui se résument dans les interrogations suivantes : *Qui* devient l'entrepreneur et pourquoi, *Quelles* sont les résultats de ses actes dans la société et *Comment* ils agissent<sup>178</sup>. Ce dernier type de questionnement, qui nous intéresse particulièrement, s'inscrit dans ce qui est appelé aujourd'hui le processus entrepreneurial. L'objet de la première section est montré comment la recherche s'est orientée vers cette approche.

Étant une notion empruntée aux sciences de gestion, il est nécessaire de revenir sur les aspects les plus importants du concept de *processus* et notamment les implications possibles pour l'étude du phénomène entrepreneurial. Ensuite lorsqu'on parcourt la littérature, on ne peut manquer de constater l'absence d'un consensus sur les facteurs de déclenchement, sur le contenu et les résultats de ce processus au plan individuel. Par contre, il existe des constructions théoriques, des modèles et des concepts polarisés autour de quatre paradigmes à savoir le paradigme de l'opportunité d'affaires, de l'émergence organisationnelle, de la création de valeur et de l'innovation. L'objet de la seconde section est d'arriver à une définition du processus entrepreneurial tel que nous l'envisagerons pour le reste de cette thèse.

Par ailleurs, l'examen des travaux récents montre que la majeure partie des contributions théoriques adoptant ce type d'approche considère que l'entrepreneuriat est un processus contingent<sup>179</sup>. La recherche intègre en effet cette dimension pour identifier les facteurs de l'environnement qui peuvent être hostiles ou bien favorables à l'entrepreneur. La troisième section examinera par conséquent les contributions théoriques qui ont permis d'éclaircir les facteurs qui agissent sur le déclenchement, le déroulement et la réussite du processus entrepreneurial. Cette section, s'achèvera par l'introduction de la notion de capital social qui se

---

<sup>176</sup> VERSTRAET.T., l'entrepreneuriat, l'harmattan, 1999,205 pages, p7

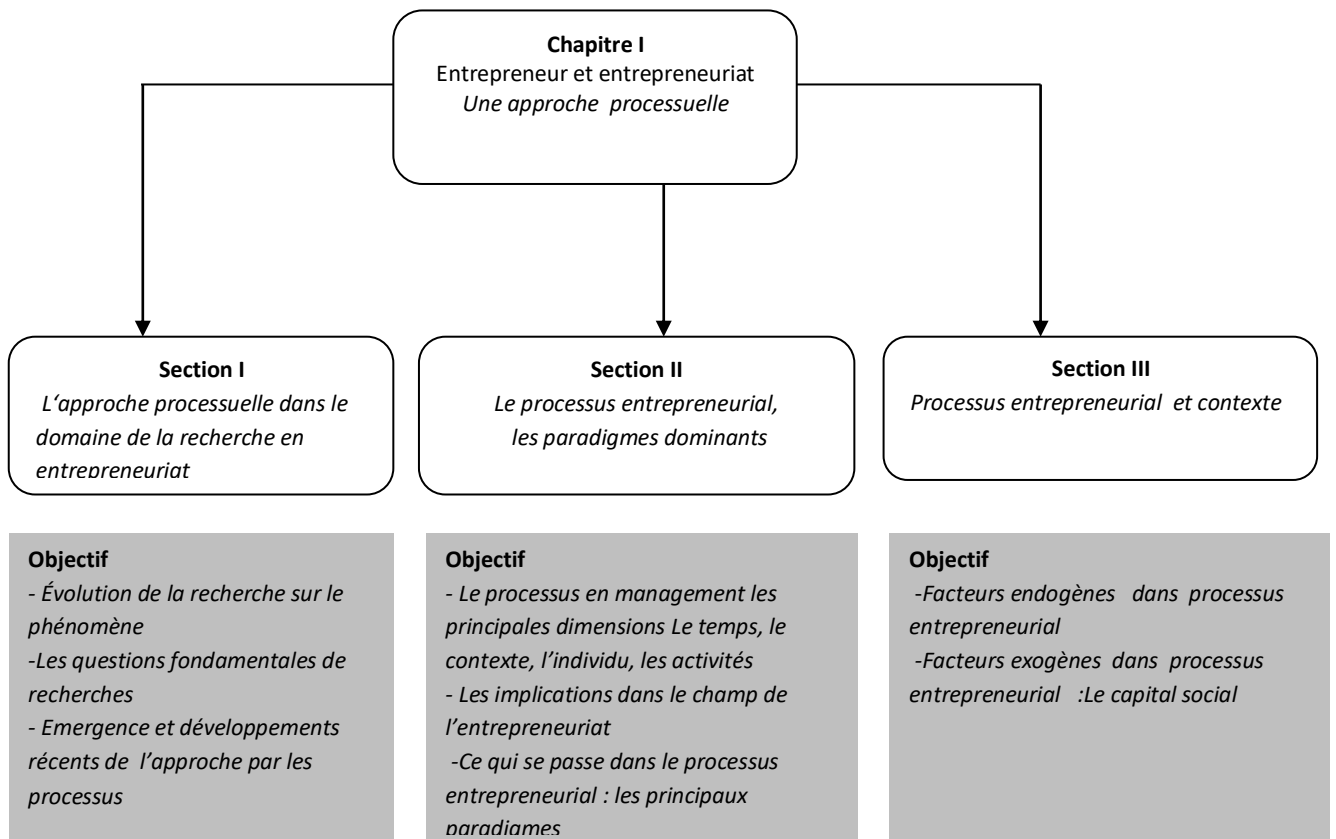
<sup>177</sup> WILLIAM.B.D et HOFER.C.W., theorizing about entrepreneurship, Entrepreneurship Theory and Practice, Vol 16,1991,pp3-22,p 13 et14

<sup>178</sup> FAYOLL.A., À la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : vers une nouvelle vision du domaine, Revue internationale P.M.E: économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 17, N° 1, 2004, pp. 101-121, p105

<sup>179</sup> HERNANDEZ. É.M., L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle, Revue française de gestion, N°185, 2008,pp 89-105,p92

trouve au cœur de la dynamique des interactions entre entrepreneurs et son environnement<sup>180</sup>. Le schéma suivant résume le plan de ce chapitre.

**Figure7. Plan du premier chapitre**



<sup>180</sup>PLOCINICZAK.S., la construction sociale du marché des très petites entreprises. Des réseaux sociaux au capital social local des entrepreneurs, l'exemple de l'arrondissement lensois, Revue d'économie Régionale & Urbaine, N° 3, 2003, pp 441-476,p 443

## Section1 la recherche en entrepreneuriat

L'entrepreneuriat désigne un phénomène social et économique, un domaine de recherche et un sujet académique d'enseignement<sup>181</sup>. *Les enseignements découlent de la pratique d'individus entreprenant que le chercheur vise à connaître en comprenant leurs pensées, les actions et le contexte de ces dernières pour, ensuite, décliner en exercice pédagogique les connaissances apportées*<sup>182</sup>. C'est l'activité de recherche qui nous intéresse dans cette étape.

A ce titre, l'entrepreneuriat a fait l'objet d'une diversité des regards disciplinaires et les chercheurs ont produit un volume impressionnant de travaux portant sur de multiples sujets, qui malheureusement ne permettent pas de définir avec précision les frontières de ce domaine<sup>183</sup> pour pouvoir positionner avec aisance son propre travail de recherche. Quels serait dès lors le type de travaux que nous devrions exploiter pour comprendre la structure de ce domaine, qui, à en croire SHANE.S, reste au stade embryonnaire<sup>184</sup>.

Selon BECHAR.J.P, les travaux liés à ce phénomène ont produit des connaissances qui peuvent être appréhendés selon trois niveaux<sup>185</sup>: *Le niveau Praxéologique* qui est un ensemble de connaissances, issues essentiellement de l'observation des entrepreneurs, cherchant en finalité la prescription des normes ou des limites pour la conduite de ces derniers dans des situations de création d'entreprise ou d'innovation<sup>186</sup>; *Le niveau disciplinaires* enferme les connaissances théoriques et pratiques d'une ou de plusieurs sciences comme l'économie, la psychologie, la sociologie, l'anthropologie, etc. Ces connaissances sont construites dans le but de comprendre et/ ou de prédire l'entrepreneuriat selon les prémisses de chaque discipline et des méthodologies scientifiques qui leur sont propres; *Le niveau Épistémologique* combine les contributions de plusieurs disciplines dont le but serait de définir, modéliser, classer et évaluer les connaissances du domaine de l'entrepreneuriat vu dans sa globalité. Ce dernier type de connaissances offre ainsi la possibilité de comprendre l'évolution de ce domaine dans le temps repérer les contributions les plus importantes notamment dans la discipline d'appartenance du chercheur.

C'est ce dernier type de connaissances que nous exploitons pour arriver à notre objectif de compréhension de la structure du domaine de l'entrepreneuriat. Avant d'explorer la

---

<sup>181</sup> FAYOLL.A., Entrepreneurship and new value creation, the dynamic of entrepreneurial process, Cambridge university press, 2007, 247page, p v

<sup>182</sup> VERSTRAET. A, théorisation dans le domaine de l'entrepreneuriat et ses frontières dans le contexte scientifique français, Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 21, n° 2, 2008, p. 169-190, p 170

<sup>183</sup> BRUYAT.C et JULIEN P.A. defining the field of research in entrepreneurship, Journal of Business Venturing,N°16,2000,pp 165-180,p165

<sup>184</sup> SHANE.S., Reflections on the 2010 AMR decade award: delivering on the promise of entrepreneurship as a field of research, Academy of Management Review, Vol 37, N°1,2012,pp 10-20.p10

<sup>185</sup> BECHARD.J.P., understanding the field of entrepreneurship, a synthesis of most often quoted contributions, Working papers N°04,1997,HEC,pp1-15.p2

<sup>186</sup> Ce qui donne tout l es ouvrage sous forme de guide pratique pour les nouveaux entrepreneurs

production scientifique sur l'entrepreneuriat, nous définissons tout d'abord ce qu'est un domaine de recherche dans les sciences sociales.

### **1. qu'est ce qu'un domaine de recherche en sciences sociales**

*Un domaine* de recherche est défini comme l'ensemble des études systématiques qui s'appuient sur la collection de données originales (qualitatives ou quantitatives) liées à un objet réel<sup>187</sup>. *Un objet* est considéré ici comme un élément sur le quel on voudrait, grâce au travail intellectuel, apporter une connaissance<sup>188</sup>. *Un champ* de recherche est l'ensemble des objets étudiés par une communauté de chercheurs regroupés pour élaborer des connaissances savantes visant soit une compréhension empirique, soit la formalisation de connaissances théoriques à propos de ces objets. L'accumulation des travaux qui cristallisent le champ, est consacré dans des revues, ou bien dans des thématiques au sein de revues, et de manifestation scientifiques plus ou moins régulières. Le domaine de l'entrepreneuriat existerait parce lorsqu'il y a une communauté scientifique qui s'efforce d'analyser des objets qui sont liés à ce phénomène mais qui appartiennent à d'autres champs de recherche, sans forcément inclure tout le champ<sup>189</sup>.

#### **Un Exemple pour illustrer le lien entre objet, champ et domaine de recherche**

L'intention des individus de devenir entrepreneurs constitue une dimension reconnue comme importante du phénomène entrepreneurial (nous l'aborderons plus loin). Or, l'intention est un objet travaillé dans le champ de la psychologie<sup>190</sup> notamment pour tout individu en situation de passage à l'action. L'usage des différentes connaissances proposées dans ce champ ont donné naissance à plusieurs modèles de l'intention entrepreneuriale. La théorie du comportement planifié d'AJZEN. I (1991), la théorie de l'auto efficacité et de l'apprentissage social dans le choix de carrière d'A.BANDURA (1977) sont des exemples qui peuvent être cités à ce titre<sup>191</sup>. L'intention est aussi un objet de recherche pour le marketing (l'intention d'achat des consommateurs)<sup>192</sup>. L'opportunité constitue aussi comme nous le verrons plus loin un objet fondamental dans le domaine de l'entrepreneuriat mais également dans le champ de l'économie et c'est dans ce champ quelle a été mis en évidence notamment à travers l'analyse de l'efficience des marchés. Le domaine de la stratégie accorde aussi une importance à la notion d'opportunité. Le modèle de SWOT place en effet la détection des opportunités comme une des finalités du

---

<sup>187</sup> EDMONDSON A.C. et MCMANUS. S. E., methodological fit in management field research, Academy of Management Review, 2007, Vol. 32, No. 4, pp 1155–1179. p1155

<sup>188</sup> VERSTRAET.T, idem, p 176

<sup>189</sup> Nous ne discutons pas de manière approfondi l'autonomie de ce domaine c'est-à-dire sa capacité à produire ses propres concepts, méthodologies par rapport aux autres champs dont ils nécessairement connectés.

<sup>190</sup>FAYOLLE A., Entrepreneurship and New Value Creation, The Dynamic of the Entrepreneurial Process, Cambridge University Press, 2007, 247 pages, p 63

<sup>191</sup> FAYOLLE A., idem. p63

<sup>192</sup> VERSTRAET. A, idem, p177



diagnostic de l'environnement La vision stratégique des créateur d'entreprise constitue, dans une approche processuel de l'entrepreneuriat un des objets d'analyse qu'on le retrouve aussi dans le champ du management stratégique notamment dans l'analyse du processus de formulation de la stratégie chez les managers<sup>193</sup>. Certain comme PATUREL.R et LEVY-TADJINE.T avancent, à juste titre, que l'entrepreneuriat n'est qu'une branche de l'analyse stratégique appliquée non pas à une organisation existante mais en voie de l'être<sup>194</sup>. Ces d'exemples montrent que le domaine de l'entrepreneuriat s'est formé garce à un processus de regroupement des objets appartenant à d'autres champs pour apporter des connaissances dont nous explorons dans le titre suivant leur contenu.

## **2. structure du domaine de l'entrepreneuriat**

Les auteurs ayant fait l'exercice de synthèse et d'évaluation de connaissances ont proposé des grilles de lecture différentes pour restituer la structure du domaine de l'entrepreneuriat. Cette diversité est le résultat de plusieurs considérations. Tout d'abord, il y a la diversité des ancrages disciplinaires où chaque auteur tend de apporter des connaissances selon les prémisses de sa discipline d'appartenance, impose parfois au moment de la synthèse de décomposer les connaissances selon les disciplines<sup>195</sup>. Le contexte temporel de la synthèse, (quand elle a été faite) et le type de matériaux ayant fait l'objet de lecture (Travaux à vocation théorique, méthodologique ou empirique) conditionnent les résultats de l'évaluation et probablement sa pertinence. Le troisième facteur qui n'est pas le moindre renvoi à la langue de rédaction des travaux évalués. Généralement, les auteurs mobilisent des contributions rédigées dans leur langue respective et ignorent, parfois de manière intentionnelle<sup>196</sup>, ceux réalisés dans d'autres langues. Une grande partie des synthèses faites en langue anglaise se fonde sur l'analyse des papiers publiés dans des revues, les plus coté en management ou en entrepreneuriat mais qui sont rédigées dans cette langue. Par conséquence, Il faudrait donc une clef de lecture pour cerner au moins les approches dominantes notamment dans le champ des sciences de gestion. Nous avons choisi, pour donner des exemples, des travaux rédigés dans les deux langues, anglais et français et effectués dans des dates différentes. Cela nous permettra, à notre sens d'élargir le champ de l'observation et de cerner en même temps l'évolution qualitatives de ce domaine. Ce n'est que

---

<sup>193</sup> VERSTREAT.T., *Entrepreneuriat*, l'Harmattan, 1999,203 pages, p39

<sup>194</sup> LEVY-TADJINE.T et PATUREL.R *Entrepreneuriat et Management Stratégique où le rêve d'Icare ?*, AIMS 2009- Grenoble, pp1-18,p 5

<sup>195</sup> JEAN-LUC GUYOT ET JEAN VANDEWATTYNE, « Chapitre 1. Le champ de l'entrepreneuriat: pluralité des approches et richesses du champ d'analyse », in Jean-Luc Guyot et al., *Les logiques d'action entrepreneuriale*, De Boeck Supérieur « Économie, Société, Région », 2008, p. 15-40,p 40

<sup>196</sup> PATUREL.R, grandeur et servitude de l'entrepreneuriat, *Revue internationale de psychosociologie*, Vol. XIII,N° 31,2007,| pages 27 à 43

récemment que des travaux anglophones commencent à intégrer dans leur évaluation certaines recherches francophones notamment avec les travaux de JULIEN P A et BRUYAT.C.<sup>197</sup>,

## 2.2 Les grilles de lecture possibles du domaine de l'entrepreneuriat

Par grille de lecture, nous entendons les éléments qui permettent de comprendre comment les connaissances sont-elles organisées dans un domaine aussi diversifié et fragmenté à l'image de la pratique elle-même<sup>198</sup>. Ces éléments peuvent être, la chronologie des travaux considérés comme les plus influents, les disciplines intervenant dans la recherche, etc. LOW.M.B et MCMILLAN.I.C, sont parmi les premiers qui ont fait cette tentative de synthèse de la recherche. Ils considèrent que l'observation de la production scientifique sur l'entrepreneuriat peut se faire selon : les objectifs de la recherche, les théories mobilisées, les niveaux d'analyse, les objets observés et les méthodologies utilisées dans la recherche<sup>199</sup>. C'est grâce à ces éléments que l'on pourrait suivre dans le temps l'évolution positive et les limites des connaissances dans ce domaine. VERSTRAET.T et FAYOLLE.A considèrent qu'à défaut de l'existence d'une approche fédératrice des connaissances et de la communauté qui le compose, le domaine de l'entrepreneuriat est formé d'un ensemble de paradigmes c'est-à-dire un ensemble de : "*construction théorique (concept, modèle, théorie) faisant l'objet d'une adhésion d'une partie suffisamment significative des chercheurs qui, au sein de la communauté ainsi constituée, partagent le point de vue proposé par le paradigme*"<sup>200</sup>. Selon ces auteurs, il existerait quatre paradigmes: le paradigme de l'opportunité d'affaires, de la création de valeur, de l'émergence organisationnelle et de l'innovation<sup>201</sup>. D'autres auteurs ont montré l'aspect que la recherche en entrepreneuriat est organisée selon les filiations intellectuelles des et entre les auteurs. Il existerait selon CORNELIUS .B et al<sup>202</sup>, pour les travaux anglophones et KIZABA. G<sup>203</sup>et pour les travaux en langue française un aspect cognitif de la recherche au niveau de la problématisation, des méthodologies et des niveaux d'analyse. Certains auteurs sont influencés par d'autres ce qui permet à une approche de se développer et de se maintenir ou bien de disparaître avec le temps De là découle un schéma implicite d'organisation des objets de recherche et des connaissances qui est dérivé d'un schéma d'influence des auteurs reconnus et

---

<sup>197</sup> Pour leur proposition de redéfinir l'objet scientifique de la recherche en entrepreneuriat dans l'article de BUSENITZ . L. W. et al., Entrepreneurship research in emergence: past trends and future directions, *Journal of Management*, Vol 29, N°3,2003, pp 285-308

<sup>198</sup> BECHARD.J.P., op ct,p1

<sup>199</sup> LOW MURRAY B et MACMILLAN.I.C., Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges, *Journal of Management*, Vol 14,N°2,1988,pp139-158,140

<sup>200</sup> VERSTRAET.T et FAYOLLE.A., paradigme et entrepreneuriat, *Revue de l'Entrepreneuriat* Vol. 4 , N°1,2005 pp 33- 52, p33

<sup>201</sup> Voir notamment le schéma de représentation des ces quatre paradigme et de leur lien, VERSTRAET.T et FAYOLLE.A., idem, p 44

<sup>202</sup> CORNELIUS B., LANDSTROM, H., et PERSON.O., Entrepreneurial Studies: The Dynamic research Front of a Developing Social Science, *Entrepreneurship Theory And Practice*, Vol30N°3 2006, pp375-398,

<sup>203</sup>KIZABA.G., Revue scientifique et 10 ans de recherche Francophone en entrepreneuriat, *Innovations*, N° 24 2006, pp 231-258

identifiés généralement par le nombre de citations et des Co-citation dans les travaux de recherche. Enfin, STEVENSON.H.H et JARILLO .C<sup>204</sup> considèrent que fondamentalement et au delà des clivages disciplinaires, le domaine de l'entrepreneuriat est organisé selon trois questions principales de recherche : Qui devient entrepreneur et pourquoi : Qu'est ce qui se passe dans l'économie lorsque l'entrepreneur agit et Comment il agit ?<sup>205</sup>. Le tableau suivant résume les grilles de lecture et met en exergue les critères qui, selon les auteurs, permettent de capturer la structuration du domaine mais aussi les constats faits sur ces éléments.

---

<sup>204</sup> STEVENSON.H.H et JARILLO.C., A paradigm of entrepreneurship : entrepreneurial management, strategic management Journal, Vol 11, Special issue, Corporate Entrepreneurship, 1990,pp 17-27,p18

<sup>205</sup> Traduction du text original: what happens when entrepreneurs act: why they act; and how they act.

**Tableau 13. L'analyse de la recherche en entrepreneuriat selon quelques auteurs de références**

Auteurs et années de publication	Eléments analysés	La langue et le Nombre des références utilisées	Résultats : l'état de la recherche par rapport aux éléments analysés
LOW M.B ET MACMILLAN I. M (1988)	-les objectifs de la recherche -Les niveaux d'analyse -Les objets analysés -Les théories mobilisées -La méthodologie	Anglais 94	- Jusqu'au début des années 1980 la Recherche est principalement à caractère empirique. - Besoin de travaux théoriques pour l'explication et la prédiction du phénomène. - Proposition d'un objectif unificateur de la recherche celui d'expliquer et faciliter le rôle de la nouvelle entreprise dans la croissance économique <sup>206</sup> -Intérêt grandissant de la recherche vers le processus entrepreneurial et son contexte
STEVENSON.H.H ET JARILLO.C. (1991)	Toutes les recherche s'interrogent soit sur le : -Qui (l'entrepreneur) -Quoi (son impact sur l'économie (système productif) -Comment (ses activités)	Anglais 85	- l'entrepreneuriat en groupe est aussi important que l'entrepreneuriat individuel. -L'opportunité doit devenir le noyau dur de la recherche sur le comment de l'entrepreneuriat. -Trois aspects sont importants pour les recherches futures:1) la détection,2) l'exploitation de l'opportunité 3)la croyance en la réussite. La compétence collective est un facteur de réussite important
FAYOLLE.A 2004	Un axiome pouvant unifier la recherche	Français+anglais 57	L'élément central de la recherche est la dialogie individus- création de valeurs -sous une approche processuelle, il y a quatre paradigmes structurent la recherche : Le processus de découverte et d'exploitation d'opportunité, processus d'émergence d'une nouvelle organisation, processus d'innovation et Processus de création de valeur
VERTSRAET.T ET FAYOLLE.A 2006)	Construction théorique sur lesquelles il y suffisamment de consensus (les paradigmes -Aspect cognitif de la connaissance :Qui influence Qui dans la recherche	Français+anglais 80	- Depuis le début de années 2000, il y moins d'outsiders qu'il a 20 ans. Preuve, qu'il y a une constitution d'une communauté plus ou moins unifiée -Complexité croissante de la recherche rendant la 'entrepreneuriat un domaine envahit par à d'autre discipline finance, développement régional.. -L'opportunité est un fédérateur possible des recherches dont SCOTT SHANE (défenseur de cette approche) en est l'auteur le plus cité sur les périodes 1986-2004
CORNELIUS. B LANDSTRÖM. H PERSSON. O (2010)	-Les auteurs influents et les filiation existantes dans les périodes :(1986-1990) (1993-1997)(2000-2004) -Les outsiders <sup>207</sup> dans la recherche (-Stabilisation des thèmes de recherche	Anglais 38	- Depuis le début de années 2000, il y moins d'outsiders qu'il a 20 ans. Preuve, qu'il y a une constitution d'une communauté plus ou moins unifiée -Complexité croissante de la recherche rendant la 'entrepreneuriat un domaine envahit par à d'autre discipline finance, développement régional.. -L'opportunité est un fédérateur possible des recherches dont SCOTT SHANE (défenseur de cette approche) en est l'auteur le plus cité sur les périodes 1986-2004

Source auteur

<sup>206</sup> Notre traduction : we appeal to researchers to link the specific purpose of their study to the more fundamental purpose we have proposed: *to explain and facilitate the role of new enterprise in furthering economic progress*, LOW M.B Et MACMILLAN I.M, *op ct*, p 156

<sup>207</sup> Les outsiders sont des auteurs qui sont cités par les chercheurs en entrepreneuriat mais qui eux, ne citent pas ses chercheurs l'exemple MINTZBERG.H dont les travaux sur le rôle du manager ont beaucoup intéressé la recherche sur les activités de l'entrepreneur

En plus de ces cinq références, nous utilisons d'autres travaux (tableau annexe) pour mieux cerner les éléments suivant : L'émergence de ce domaine, les théories dominantes, les objets, la méthodologie et les niveaux d'analyse qui ont marqué la recherche.

### **2.3 L'émergence de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche**

Nous utilisons avec précaution le terme « émergence », par ce que le lecteur pourrait entendre qu'après cette émergence, le domaine sera aujourd'hui en une phase de maturité ou d'une construction achevée, alors qu'on parcourant les travaux les plus influents, les auteurs considèrent que ce domaine reste au stade la gestation ou comme préfèrent certains, au stade près paradigmatique. Ainsi le sens que nous donnons fait référence au début de la formation de la communauté scientifique qui consacre, à titre exclusif, ses recherches à ce phénomène.

Il est difficile de déterminer avec précision la naissance de ce domaine mais plusieurs auteurs considèrent que le domaine de l'entrepreneuriat tel qu'il existe aujourd'hui, avec ses revues, ses conférences académiques et ses théories est relativement jeune<sup>208</sup>. Par la naissance il faudrait entendre le processus par lequel un domaine commence à gagner de la légitimité auprès d'autres disciplines ou d'autres domaines de recherche et jusqu'à quel point la recherche produit des connaissances utiles et substantiellement cautionnées par des acteurs externes à sa communauté<sup>209</sup>. La majeure partie des auteurs considèrent que ce domaine a commencé à apparaître dans les années 1980. Mais la base historique et les premières tentatives de théorisation du phénomène viennent des sciences économiques<sup>210</sup>. En effet, VECIANA J.M considère en effet que ce domaine de recherche s'est développé en quatre principales étapes dont la première revient aux économistes. La deuxième étape, regroupe les travaux sur l'entrepreneuriat dans une perspective historique (début du XXe siècle, la troisième étape (1949-1979), a vu le lancement des programmes de recherches dans le domaine du management sur l'entrepreneuriat et les petites et moyennes entreprises (PME), la quatrième étape (depuis 1979) a vu la consolidation et l'explosion des recherches sur l'entrepreneuriat comme objet de recherche<sup>211</sup>.

---

208 BECHARD. J.P Comprendre le champ de l'entrepreneurship, Cahier de recherche N° 96-01-01 1996, École des Hautes Études Commerciales (HEC), Montréal PP 1-46, p 34

209 BUSENITZ L.W., WEST G.P., SHEPHERD DEAN., NELSON.T., CHANDLER.G. N et ZACHARAKIS. R ., Entrepreneurship Research in Emergence: Past Trends and Future Directions, Journal of Management, Vol 29, N°3, 2003, pp 285-308, p286

210 FAYOLLE. A., A la recherche du Cœur de l'entrepreneuriat: vers une nouvelle vision du domaine » Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 17, n° 1, 2004, pp101-121.p106

211 RIBEIRO Á. C.D, Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective, Salvador Roig (Eds), 2007, 348 pages, p24

### 3. L'origine du domaine avec les économistes

L'économie comme champs scientifique entretient une relation complexe avec l'entrepreneur<sup>212</sup>. d'un côté son rôle est reconnu dans la sphère économique mais ses activités ne sont pas intégrées dans les schémas d'explication du fonctionnement de l'économie notamment dans le raisonnement classique puis dans le paradigme néo classique. BAUMOL.W considère que l'entrepreneur est le spectre qui hante les modèles économiques. CASSON.M parle de lacune dans la théorie économique. Cependant, il existe des travaux d'économistes sur l'entrepreneur mais qui sont restés à la marge de ces deux grands courants qui ont structuré la pensée économique. Ces travaux adoptent, dans leur majorité, un point de vue fonctionnel de l'entrepreneur. Ce dernier a des fonctions dans la production et la création de richesses<sup>213</sup>. L'examen de la littérature économique montre que quatre fonctions ont été attribuées à l'entrepreneur<sup>214</sup> : la prise de risque,

#### 3.1 La fonction liée à l'incertain

Incontestablement, c'est CANTILLON.R, dans son livre *Essai Sur La Nature Du Commerce En Général* (1755) qui est le premier à avoir introduit le terme "entrepreneur" avec un sens économique précis et il est le premier qui a rendu visible la fonction entrepreneuriale dans le système économique<sup>215</sup>. Pour cet auteur, il existe dans une économie deux catégories de gens des propriétaires et des fermiers qui vivent de rentes c'est-à-dire des rémunérations sans incertitude et les entrepreneurs à gage incertain<sup>216</sup>. Selon cet auteur, l'entrepreneur fait parti de la classe de ceux qui vivent dans l'incertitude. Partant de cette distinction, l'auteur définit l'entrepreneur comme « toute personne qui prend le risque de mener une affaire commerciale à son propre compte dans un but de profit. Il opère dans le risque, par ce qu'il, achète à des prix certain mais vend à des prix incertains. Cependant, CANTILLON ne précise pas la notion de risque, il faudrait attendre KNIGHT.F (1921) dans son livre *Risque, Incertitude et Profits* pour formaliser la distinction devenue canonique<sup>217</sup> entre l'incertitude et le risque. Pour cet auteur, une situation de risque implique la possibilité d'effectuer un calcul de probabilité connue, tandis que la notion d'incertitude, qui englobe celle de risque renvoie également à des événements non prévisibles, dont la distribution des probabilités est inconnue. L'entrepreneur dans cette

---

<sup>212</sup> BRECHET J-P et PROUTEAU L., A la recherche de l'entrepreneur. au-delà du modèle du choix rationnel : une figure de l'agir projectif, *Revue française de socio-économie* N°6 2010 ,pp109-130 ,p11

<sup>213</sup> Nous verrons dans cette section que ces fonctions ont été intégrées dans les approches processuelles de l'entrepreneuriat. L'entrepreneur exerce ces fonctions dans le cadre d'un processus

<sup>214</sup> LANSDESTROM. H *Pioneer in entrepreneurship and small business research* Springer Science, 2005, 380 page , p 14

<sup>215</sup> VAN PRAAG C. M., *Some classic views on entrepreneurship*, *DE ECONOMIST* 147 , N° 3, 1999,pp 311–335 ,p313

<sup>216</sup> CANTILLON.R, *Essai sur la nature du commerce en général*, traduit par Stéphane Couvreur, institut COPPET, paris, 2011,94 page, p 16

<sup>217</sup> COMPAGNOLO G et VIVEL.C., *Figure de l'entrepreneur*, « introduction », *Revue de Philosophie Economique*, Vol 15, N°1,2014,pp3-16,p5

perceptive serait l'individu qui se lance dans la création d'entreprise tout en connaissant les risques possibles. Le lien entre risque et entrepreneuriat est un des éléments fondamentaux des travaux des économistes sur l'entrepreneuriat et a donné lieu à de nombreux développements aussi bien théoriques qu'empiriques contemporaines comme on pourrait le constater dans la définition suivante de l'entrepreneur. *Est alors un entrepreneur, l'individu qui, compte tenu de ses jugements, accepterait d'assumer l'incertitude liée à la production de biens et services. Les profits attendus viendraient en rémunération de cette activité.*<sup>218</sup>.

### **3.2 Entrepreneur fonction de coordination des ressources**

Dans cette approche il revient à SAY.J.B va préciser le rôle de l'entrepreneur. Cette fois ci, en introduisant sa fonction organisatrice de ressources, tout en plaçant cette fonction dans un contexte d'incertitude et de risque comme dans la tradition CANTILLON- KNIGHT<sup>219</sup>. Ce risque est généré par la nouveauté qu'il introduit, alors que celui auxquels s'expose l'entrepreneur de Cantillon sont liés aux aléas du marché. Pour cet auteur *l'entrepreneur déplace les ressources économiques d'un niveau de productivité et de rendement donné vers un niveau supérieur*<sup>220</sup>. En définitive, l'entrepreneur de SAY. J.B est : *«Entrepreneurs d'industrie. Ils concourent à la production en appliquant les connaissances acquises, le service des capitaux et celui des agents naturels, à la confection des produits auxquels les hommes attachent une valeur* »<sup>221</sup>. Les connaissances (savants et des ouvriers), et les capitaux sont acquises sur un marché moyennant une rémunération *certaine* pour ceux qui la possèdent. Une fois acquises, ces ressources vont être utilisées par un administrateur (gestionnaire) pour la création de biens et de services dont le profit qui régule de leur échange sur un marché est *incertain*. Cette configuration des transactions confère à l'entrepreneur une position d'intermédiaire entre le marché et le gestionnaire de la production, de là découlent cette fonction de coordination de ressources. Le résultat de cette fonction est l'obtention d'un profit que SAY J B qualifie de *pur*. ce dernier résulte de la différence entre les profits initialement incertain et les rémunérations certaines payées aux détenteurs de ressources.

### **3.3 fonction de l'entrepreneur liée à l'innovation**

Bien entendu SAY ne précise pas si cette coordination s'inscrit dans une entreprise déjà en activité ou qu'elle relève de l'organisation d'une nouvelle entreprise. Il revient à

---

218 DEJARDIN. M, Entrepreneuriat et croissance, une conjonction évidemment favorable, Reflets et perspectives de la vie économique, Tome 34, 2000, N°4 , pp. 19-31. p 23

219 STEINER P., La théorie de l'entrepreneur chez Jean-Baptiste Say et la tradition Cantillon-Knight, L'Actualité économique, vol. 73, n° 4, 1997, p. 611-627,p 620

220 Cité par DRUCKER.P, innovation and entrepreneurship, Practice and principales, Harper&Row, Publishers, Inc,1985, 277 page, p16

221 Cité par STEINER P., p 613

SCHUMPETER.J de faire cette distinction. C'est uniquement dans le second cas que la coordination des facteurs peut être considérée comme procédant de l'entrepreneuriat. En Effet, SCHUMPETER.J notait : L'évolution, caractérisée quant au fond, découle donc de l'exécution d'une combinaison nouvelle. Ce concept englobe cinq cas :

- 1° la fabrication d'un bien nouveau ;
- 2° l'introduction d'une méthode de production nouvelle;
- 3° l'ouverture d'un débouché nouveau ;
- 4° la conquête d'une source nouvelle de matière première;
- 5° la réalisation d'une nouvelle organisation (par exemple l'établissement d'une situation de monopole). La réalisation de cette combinaison nouvelle est la caractéristique de l' «entreprise » au sens où J. Schumpeter emploie ce mot et la fonction propre de l'entrepreneur<sup>222</sup>.

### **3.4 Entrepreneur doté d'une fonction d'arbitrage**

L'analyse de la fonction d'arbitrage a vu le jour avec CANTILLON, mais sa formalisation contemporaine revient à KIRZNER. I (1973). Cet auteur met en relief le rôle de l'entrepreneur dans le marché par rapport à un concept devenu fondamental dans le champ de l'entrepreneuriat à savoir l'"opportunité". Pour cet auteur, les informations dont disposent les agents sur les conditions du marché (comme le prix, le niveau de la demande etc...) sont partielles et leurs anticipations peuvent être erronées. Par conséquent, ils prennent leur décision avec une certaine ignorance des opportunités qui, de ce fait, restent inexploitées. Mais le marché est un lieu d'apprentissage, d'accumulation des informations additionnelles qui vont conduire les agents à modifier leurs plans d'offre et de demande. C'est cette dynamique d'apparition des opportunités et de correction de l'ignorance initiale des agents qui est au fondement d'un processus de marché intrinsèquement concurrentiel<sup>223</sup>. *De ce fait, les inefficiences des marchés offrent aux individus qui les repèrent et qui les exploitent des opportunités de profit. Dans le modèle de KIRZNER (1997), les opportunités entrepreneuriales traduisent également des situations de déséquilibre<sup>224</sup>.* Par exemple, si «quelque chose» est vendu à des prix différents sur deux marchés, du fait d'une communication imparfaite entre les deux marchés » (ibid. p. 67), une occasion de profit apparaîtra dont se saisira l'entrepreneur qui aura su faire preuve de la vigilance (alertness) requise pour déceler l'arbitrage à opérer. L'entrepreneur est donc celui qui,

---

<sup>222</sup> Joseph SCHUMPETER, Théorie de l'évolution Economique Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture: introduction, Québec, 2002,148 pages, p59, [http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques des sciences sociales/index.html](http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques%20des%20sciences%20sociales/index.html)

<sup>223</sup> KIRZNER. I , Concurrence et esprit d'entreprise, Economica, traduction française de : Competition and entrepreneurship, The University of Chicago Press, 1973.p 9

<sup>224</sup> CHABAUD. Didier et MESSEGHÈM. Karim., LE PARADIGME DE L'OPPORTUNITÉ Des fondements à la refondation, Revue française de gestion, 2010/7 n° 206 | pages pp93-112, p 95

<sup>224</sup> KARRI R. et GOEL S., Demand and supply side perspective of entrepreneurial action in emerging economies, Paper presented at Conference on Entrepreneurship in Emerging Regions, 2006, Hyderabad, India.pp1 -32,p8



grâce à la vigilance dont il fait preuve, sait découvrir les opportunités de profit, contribuant ainsi à réduire l'ignorance des agents. Cette fonction fondée sur le concept de l'opportunité va alimenter une littérature abondante aussi bien dans le champ de l'économie que celui du management. Nous reviendrons en détail sur cette approche lorsque il s'agit de discuter les principales dimensions du processus entrepreneurial.

### **3.5 Analyse économique moderne de la fonction de l'entrepreneuriat**

Il faudrait souligner que l'entrepreneur tout comme l'entrepreneuriat sont restés absents dans l'analyse économique depuis les travaux des économistes cités. Pour des raisons Il faudrait attendre L'analyse économique ne s'est pas limitée à la compréhension du rôle de l'entrepreneur dans les processus économiques. Les différences constatées entre les pays en matière de niveau d'occurrence de ce phénomène, a alimenté une importante littérature théorique et empirique sur les déterminants endogènes et exogènes des comportements des entrepreneurs et des niveaux de création de nouvelles activités économiques. Les fondements de ce débat se situent autour de deux visions fondamentales : la demande et l'offre d'entrepreneurs.

***Du point de vue de la demande,*** il existerait dans chaque économie des entrepreneurs potentiels, qui lorsqu'ils perçoivent des signaux favorables venus de l'extérieur (facteurs exogènes à l'entrepreneur) feront un jugement positif et feront le pas pour devenir des entrepreneurs réels. BAUMAOL.W<sup>225</sup> suggère que ces signaux peuvent être les incitations institutionnelles existantes qui récompensent la créativité et la prise de risque. Pour cet auteur existeraient deux types d'incitation soit celles qui font multiplier les entrepreneurs improductifs profitant de l'évolution quantitative de la demande dans le marché (capture de rente) soit la multiplication des entrepreneurs productifs qui introduisent des innovations qui est la seule voie à une véritable croissance à long terme. Le niveau de la demande d'entrepreneur est déterminé aussi, de ce point de vue, par le niveau de la demande des entreprises déjà en activité. Plus il existerait des besoins en nouveaux produits, nouveaux services et de nouvelles technologies, plus il existerait d'entrepreneurs potentiels<sup>226</sup>.

***Du point de vue de l'offre :*** Les recherches tentent d'identifier les aspects endogènes à l'entrepreneur qui se résument dans leurs caractéristiques démographiques, leurs connaissances, les compétences développées dans d'autres emplois, les relations personnelles. Ces différentes ressources comme le font souligner KARRIER et GOEL S sont utilisées pour créer d'autres

---

225 Cite par ROCHA V.C., The Entrepreneur in Economic Theory: From an Invisible Man Toward a New Research Field, N.° 459, 2012, School of Economics and Management, University of Porto, pp1-35, p9

226 HUNT R, Demand-Side Drivers of Entrepreneurial Activity: A Cliometric Reassessment Using Socially Embedded Historical Artifacts

ressources requises pour gérer l'incertitude liée notamment à la découverte, la création et à l'exploitation d'une opportunité économique.<sup>227</sup>

BAUMOL.W dans un livre récent, nous montre que ces deux visions ne s'excluent pas mutuellement, puisque comme le notait cet auteur "*Societal and institutional structures that nurture, support, and encourage entrepreneurial behaviors may help influence (or offset) culture and traditions, and may prove as important as personal characteristics in catalyzing entrepreneurship*"<sup>228</sup>. On pourrait comprendre de ces propos, que la nature des motivations, des attitudes, et des comportements des entrepreneurs ne se modifient pas au cours du temps, autrement dit toute société comporte toujours une fraction entrepreneur potentiels (offre d'entrepreneurs), ce qui est par contre le plus important ce serait les règles de jeux de qualité comme les institutions politiques et légales (demandes) qui déterminerait la nature de leur contribution dans l'économie<sup>229</sup>. L'apport des économistes dans le domaine de l'entrepreneuriat reste fondamental et qui a servie de base de recherche en fournissant des concepts qui restent d'actualité à savoir l'opportunité, le risque et l'innovation. Mais avec le développement du modèle néoclassique qui suppose que pour l'équilibre dans l'économie, nul besoin d'un entrepreneur. En plus dans la réalité empirique les années d'après guerre ont connue le développement des grandes entreprises jusqu'à la fin des années 1970. Ce dernières ont contredis les conclusions de SCHUMPETER.J sur le rôle que devait avoir l'entrepreneur dans l'économie notamment avec sa fonction créatrice de valeur. Cette fonction est le fait dans cette période de la grande entreprise. Cependant après le constat fait par certain chercheur sur l'importance empirique de petites structures dans la production, la création de nouveau emploi et dans l'innovation a attiré l'attention des chercheurs sur l'importance des entreprises de petite dimension et du processus qui les fit naître.

Ce qui fait que, pour plusieurs auteurs, la recherche en entrepreneuriat a vue le jour dans le champ de la petite et moyenne entreprise comme l'explique le titre suivant

#### **4. Le domaine, une naissance dans la sphère de la PME**

Un certain consensus existe pour considère que *le champs d'exploration de l'entrepreneuriat a débuté principalement dans la sphère de la petite et moyenne entreprise (PME) dans la fin des années soixante dix et le début des années 1980*. Il y a une raison de ce regain d'intérêt aussi bien de la part des économistes que des autres disciplines de sciences sociales que

---

<sup>227</sup> KARRI R. et GOEL S, idem, p8

<sup>228</sup> BAUMOL.W, the microtheory of innovative entrepreneurship, princeton university press, 2010, 246 pages, p

<sup>229</sup> CAPRON.H., Introduction à l'économie de l'entrepreneuriat, in, Entrepreneuriat et création d'entreprises, De Boeck Supérieur, économie, société, région, 2009, pp11-33, p 19

BOUTILLIER S. ET UZUNIDIS D. les résume dans ces propos. "En cette période de crise économique prolongée, où l'incertitude est grande, le retour du paradigme de l'entrepreneur semble être la contrepartie de l'échec de la grande entreprise et de ses managers qui a priori ne sont pas adaptés à la situation économique d'aujourd'hui."L'entrepreneur se résume à l'agent économique qui prend des décisions stratégiques dans un environnement économique incertain."<sup>230</sup>

## **5. Les programmes de recherche en entrepreneuriat**

En effet, les premiers programmes de recherches dédiés à titre exclusif à l'entrepreneuriat ont débuté vers la fin des années 1980<sup>231</sup>. CORNELIUS. B et al considèrent que qu'à cette période les circonstances comme la crise pétrolières des années 1970, le progrès technique, l'accroissement de l'internationalisation des économies, les changements politiques orientés vers l'idéologie de l'économie de marché ont généré un niveau important d'incertitude et de déséquilibre. Ces changements ont provoqué une demande de plus en plus manifeste pour l'innovation et l'entrepreneuriat<sup>232</sup>. Mais en dépit de ce contexte, production scientifique dans cette période reste relativement faible. A partir du début des années 1990 que la production scientifique a commencé à prendre de l'ampleur. MEYER et al constatent dans une analyse bibliométrique des travaux publiés entre 1990 et 2009<sup>233</sup> dans les deux langues, que l'entrepreneuriat paraît au début des années 1990 comme un domaine faiblement présent dans les publications scientifiques. Comme le montre le graphique suivant, le rythme de publication est très faible, seulement 100 papiers sont publiés. En 2009 le nombre de publication atteint 620 ce qui présente 6 fois le volume des travaux publiés en début de période (1991). En termes de volume globale de publication, le nombre de publications existantes en 2009 est encore impressionnant(5000). Il représente 2.5 fois ce qui existait en début 2000. le taux de croissance moyen est de 12,1%<sup>234</sup>.

---

<sup>230</sup> Cite par CORNUAU F., QUI SONT LES ENTREPRENEURS EN FRANCE ? Et comment économistes et statisticiens se représentent-ils ces personnes ? Revue internationale de psychosociologie, Vol. XIV, N°32, 2008, pp181-205, p185

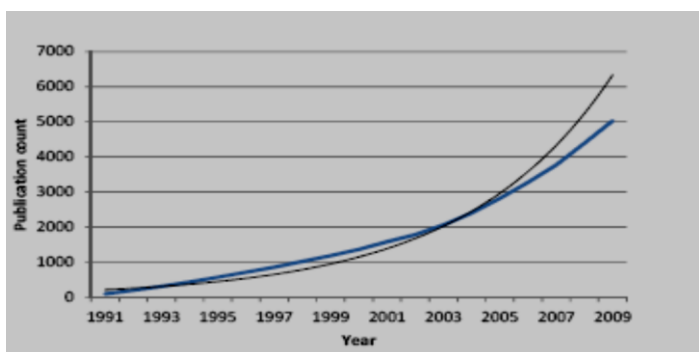
<sup>231</sup> VECIANA, J.M. ,Entrepreneurship as a Scientific Research Programm in Entrepreneurship Concepts, Theory and Perspective, Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2007, pp 23-71, p 27

<sup>232</sup> CORNELIUS B., LANDSTROM, H., op ct, p 375

<sup>233</sup> Selon la base de données de Thomson et Reuters, pour être considérés comme des publications du domaine, ces travaux sont choisis lorsque le titre comprend le mot '*entrepren*' (pour capter les travaux comprenant soit entrepreneur ou entrepreneurship dans le titre) ou *new venture* (nouvelle entreprise)

<sup>234</sup> MEYER, M., LIBAERS, D., THIJS, B., GLÄNZEL, W. Origin and emergence of entrepreneurship as a research field, Scientometrics, vol 98, N°1, janvier 2014, pp 473-485, p476

**Graphique 13. Evolution du nombre de publication dans le domaine de l'entrepreneuriat entre 1991 et 2009**



Source MEYER, M., LIBAERS, D., THIJS, B., GLÄNZEL, W, p375

Les auteurs constatent une très forte dominance des travaux anglo-saxons comme le montre le tableau suivant. Les travaux publiés aux Etats-Unis et au Royaume-Unis représente 69% du total comptabilisé dans la période 1993 -2002 et 62% dans la période 2003-2007.

**Tableau 14. Nombre de publication par pays dans le domaine de l'entrepreneuriat 1993-2007**

Table 1. Countries active in entrepreneurship research: Publication counts and Citation impact  
[Data source: Thomson Reuters, Web of Science]

Country	1993–2002		2003–2007	
	Papers	MOCR	Papers	MOCR
Australia	36	0.89	66	3.08
Belgium	17	0.88	41	3.05
Canada	98	1.11	168	3.18
China	12	1.08	52	2.23
Finland	9	2.00	41	2.39
France	29	1.38	40	2.60
Germany	42	1.40	137	2.29
Italy	24	0.83	56	1.96
Netherlands	38	1.58	89	2.66
Singapore	18	1.89	35	1.26
Spain	8	0.50	49	2.80
Sweden	37	0.86	72	2.49
Switzerland	9	1.33	30	3.93
UK	221	1.81	362	2.62
USA	881	2.02	877	3.27
<i>World</i>	<i>1592</i>	<i>1.53</i>	<i>1988</i>	<i>2.58</i>

Source :MEYER, M., LIBAERS, D., THIJS, B., GLÄNZEL, W ,p376

La communauté scientifique francophone dans le domaine de l'entrepreneuriat a émergé avec la création de l'Association internationale de recherche en PME « AIRPME » en 1998 qui organise chaque année le congrès international francophone en PME (CIPME)<sup>235</sup>. Avec l'accroissement de la recherche centrée sur l'entrepreneur, la création et la reprise d'entreprise, le congrès changea d'appellation et devient en 2002 le Congrès International Francophone en

<sup>235</sup> VERTARET.T, op ct , 173

Entrepreneuriat et PME (CIFEPME). En 1978 il n'y avait pas de revues spécialisées dans ce domaine<sup>236</sup>. Les premiers programmes de recherches dédiés à titre exclusif à l'entrepreneuriat ont débuté vers la fin des années 1980<sup>237</sup>. En France, la première académie de l'entrepreneuriat devant organiser les connaissances scientifiques issues de la recherche et le matériel pédagogique pour l'enseignement naissait en 1998<sup>238</sup>. Il semble que le développement des travaux de recherche dans le monde francophone suit relativement la même trajectoire pas sur le plan quantitatif mais sur le plan de la croissance des publications. C'est ce que constate KIZABA G. en analysant la production scientifique dédiée à l'entrepreneuriat de six revues francophones entre 1995 et 2005<sup>239</sup>. Ce qui a été publié en 2005 représente neuf fois le nombre d'article publié en 1995. Cette ressemblance de trajectoire avec la communauté anglophone n'est pas fortuite, l'analyse des références bibliographiques des papiers rédigés en français laisse penser que c'est le développement de la recherche en anglais qui a entraîné un développement des travaux dans la langue française. La matrice d'association des références.

Cette comparaison ne permet pas certes de rendre compte le développement du domaine dans ses détails, mais sur le plan temporel elle révèle que le début des années 1990 était une période cruciale marquant la naissance de ce domaine de recherche.

## 6. Le domaine de la recherche selon les disciplines dominantes

Aujourd'hui, une grande partie des recherches en entrepreneuriat appartiennent aux sciences de gestion. Selon VECIENNA J.M (2008), plus de 58.8% des articles anglophones publiés entre 1987-1991, relève de ce champ disciplinaire, contre seulement 7.3% de l'économie<sup>240</sup>. De même, en France, une recension des thèses soutenues entre 2004 et 2007 fait ressortir une domination des approches gestionnaires (61,7%) contre 14,9% en économie<sup>241</sup>. Cette tendance semble s'être affirmée avec le temps. Entre 2008 et 2009, les sciences de gestion constituent la discipline dominante et les thèses portant sur l'entrepreneuriat représentent 76% contre 11% relevant du champ de l'économie<sup>242</sup>. L'engouement apparent des sciences de gestion sur les sujets de l'entrepreneuriat ne doit pas cacher le fait que la base historique et les premières

---

236 CACHON, C. entrepreneur, "Entrepreneurs : pourquoi? Comment? Quoi?" Revue du Nouvel-Ontario, numéro 113-14, 1991, pp13-52, p14

237 VECIANA, J.M. „Entrepreneurship as a Scientific Research Programm in Entrepreneurship Concepts, Theory and Perspective, Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2007, pp 23-71, p 27

238 VERSTRAETE, T. op cit, p 174

239 Se sont les revues suivantes : *Revue internationale de PME, (RIPME), Revue de l'entrepreneuriat, Revue de Sciences de Gestion, L'Expansion managementreview, Revue Française de Gestion, Gestion 2000,*

240 José María Veciana & David Urbano, The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction, *International Entrepreneurship Management Journal*, (2008) 4:pp365-379, p 366

241 MESSEGHEM .K. et VERSTRAETE, T. La recherche en entrepreneuriat : état des thèses soutenues entre 2004 et 2007, note de recherche, *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol 8, n°1, 2009, pp 91-105, p96

242 fayolle & messeghem , la recherche en entrepreneuriat entre 2008 et 2009, De Boeck Supérieur | *Revue de l'Entrepreneuriat*, 2011/1 - Vol. 10, pp 53- 72, p 61

tentatives de théorisation du phénomène viennent des sciences économiques<sup>243</sup>. VECIANA, J.M<sup>244</sup> considère que ce domaine de recherche s'est développé en quatre principales étapes dont la première revient aux économistes. La deuxième étape, regroupe les travaux sur l'entrepreneuriat dans une perspective historique (début du XXe siècle, la troisième étape (1949-1979), a vu le lancement des programmes de recherches dans le domaine du management sur l'entrepreneuriat et les petites et moyennes entreprises (PME), la quatrième étape (depuis 1979) a vu la consolidation et l'explosion des recherches sur l'entrepreneuriat comme objet de recherche.

## 7. Le domaine de l'entrepreneuriat selon l'objet de la recherche

Le tableau suivant nous donne selon la conception de FAYOLLE.A les questions fondamentales autour desquelles la recherche s'organise.

**Tableau 15. Organisation de la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat**

Question principale	Quoi	Qui pourquoi	Comment
Type d'approche	Approche fonctionnelle	Approche sur les individus	Approche sur les processus
Echelle du temps	200 dernières années	Depuis le début des années 1950	Depuis le début des années 1990
Domaine scientifique principale	Economie	Psychologie, sociologie, psychologie cognitive, anthropologie sociale	Sciences de gestion, Sciences de l'action, Théories des organisations
Objet de l'étude	Fonction de l'entrepreneur	de Caractéristiques personnelles, traits des individus entrepreneurs et entrepreneurs potentiels	Processus de création, D'une nouvelle activité, D'une nouvelle entreprise
Hypothèse de base	L'entrepreneur joue/ ne joue pas un rôle important dans la croissance économique	Les entrepreneurs sont différents des entrepreneurs	Les processus entrepreneuriaux sont différents les uns des autres

Source FAYOLLE.A la recherche du cœur de l'entrepreneuriat vers une nouvelle vision du domaine, 2004,p105

## 8. L'émergence de l'approche par les processus

Presque tous les auteurs qui ont analysé l'évolution de la recherche sur l'entrepreneuriat admettent que l'approche processuelle a émergé pour combler les insuffisances de l'approche par les traits qui restait dominante jusqu'à la fin des années 1970. Deux articles de GARTNER.W allaient marquer la rupture avec cette approche. Le premier publié en 1985 sous le titre " *A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation*".

243 FAYOLLE. A op cit, p106

244 , RIBEIRO Á. C.D, Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective, Salvador Roig (Eds), 2007, 348 pages, p24

et le second publié quatre années plus tard " *who is the entrepreneur ?, Is the wrong question* " <sup>245</sup> dans ce dernier, l'auteur portait principalement ses critiques sur le travail de CARLAND.J.W et al publié en 1984 dont l'objet portait sur une synthèse des travaux sur la différenciation conceptuelle entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs <sup>246</sup>. Cette synthèse défendait l'idée qu'il existe une différence prouvée empiriquement entre les entrepreneurs et le reste de la population notamment en termes de caractéristique psychologiques. Ce qui permettra à ces auteurs de conclure que c'est la connaissance des traits spécifiques de l'entrepreneur qui permettront de définir le phénomène de l'entrepreneuriat <sup>247</sup>. Or, les insuffisances du point de vue méthodologique des recherches sont le point de départ d'une remise en cause fondamentale de cette approche. Comme le soulignait GARTNER.W, dans leur majorité, les recherches adoptent une définition restrictive de l'entrepreneur et intègrent par conséquent plusieurs type d'individus dans leurs échantillons: responsable des ventes, managers, propriétaires, et activant dans des domaines économiques diversifiées. De ce fait, il est impossible d'établir le profil " type" de l'entrepreneur et de les différencier du reste de la population par ce qu' *il existe des différences importantes entre les entrepreneurs, à tel point que, parfois, la dispersion est plus faible lorsque l'on compare des entrepreneurs à des non-entrepreneurs, que lorsque l'on compare des entrepreneurs entre eux.* <sup>248</sup> STEVENSON ET JARILLO considèrent qu'il est extrêmement difficile d'établir des causalités entre quelques traits psychologiques ou sociologiques avec un comportement aussi complexe que celui de l'entrepreneuriat <sup>249</sup>. Ce changement dans l'objet de la recherche donna plus d'importance à l'analyse des actes des entrepreneurs et à leurs comportements. D'autres auteurs ont aussi plaidé pour cette nouvelle perspective. BYGRAVE.W.D et HOFFER.C.W publiaient en 1991 un article intitulé "*the theorizing about entrepreneurship*" <sup>250</sup> qui suggère à juste titre de suivre le développement du domaine du management stratégique qui lui aussi avait à l'origine le rôle et la les fonctions des managers comme objet de recherche mais la publication en 1962 des travaux de CHANDLER.A et de ANDREWS.K en 1971 <sup>251</sup> ont réorienté la recherche vers les processus stratégiques dans les organisations. Les travaux d'ANSOFF.I et al (1974) et d'ANSOFF .I (1979) sur la planification stratégique sont les meilleurs exemples pour repérer cette nouvelle direction de la recherche. De la même manière, la recherche en entrepreneuriat devrait changer

<sup>245</sup> Meilleur article de la revue ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE pour l'année 1988.

<sup>246</sup> Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization ,Academy of Management Review.1984

<sup>247</sup> GARTNER.W who is the entrepreneur? Is the wrong question , *Entrepreneurship, theory and practice*, 1988, Vol 13,N°4,pp 47-68,p59

<sup>248</sup> FAYOLLE. A., A la recherche du Cœur de l'entrepreneuriat: vers une nouvelle vision du domaine, p106

<sup>249</sup> STEVENSON.H.H et JARILLO.C., op ct,p 20

<sup>250</sup> BYGRAVE.W., Theorizing about entrepreneurship, *Entrepreneurship, theory and practice*. Vol 16, N° 2, pp13-22. P 14

<sup>251</sup> Respectivement *Strategy and .structure* et *The concept of corporate strategy*

d'objet d'observation et de théorisation en se focalisant davantage sur le processus entrepreneurial en suivant ces problématiques qui doivent guider la recherche sur le processus entrepreneurial <sup>252</sup> :

- Quels sont les éléments qui rentrent en jeu en matière de détection des opportunités et de leur exploitation efficiente
- Quels sont les tâches clefs dans la création réussie d'une nouvelle organisation
- Quelles sont les différences entre ces tâches et celles des managers des entreprises déjà établies
- Quelle contribution qu'on pourrait qualifier d'unique de l'entrepreneur dans ce processus

L'importance prise par cette nouvelle direction de la recherche fait dire à STEVENSON et JARILLO que le domaine de l'entrepreneuriat se structure autour de trois questions fondamentales, les plus anciennes sont axées sur l'entrepreneurs ( qui) et les résultats de ses actes ( quoi) et la plus récente serait d'interroger le comment qui revient à s'interroger sur le processus par lequel ce phénomène devient une réalité.

Dans la même période, SHANE et VENKATARAMAN publié en 1988 un article formalisant leur approche de la recherche basée sur l'opportunité. Ils considèrent l'entrepreneuriat comme un domaine qui devait s'intéresser au processus d'exploration, de découverte et d'exploitation des opportunités d'introduire de nouveaux produits et de services. Là encore, on remarque très bien que c'est une autre manière de déplacer la recherche vers les faits et les événements que comporte l'acte d'entreprendre.

---

<sup>252</sup> STEVENSON.H.H et JARILLO.C., op cit, p 16



## **Section 2 définition théorique un approche empirique le processus entrepreneurial**

Nous pensons qu'il est avantageux pour cette recherche de préciser le sens du concept de processus par ce qu'il directement lié à notre objet « l'entrepreneuriat ». A ce titre il y a trois éléments qui méritent d'être discuter. La définition du concept dans les sciences de l'organisation puisque c'est dans ce champs que se concept a été mie en exergue et a reçu le plus d'attention. Ensuite, l'usage qui a été fait de ce concept n'est pas unique, il existe au mois trois acceptions qui renvoient à des définitions, et des méthodologies de recherche différentes dont il faudrait connaitre. Puisqu'il s'agit enfin de faire un choix pour l'application de ce concept dans cette recherche, nous tenterons dans un dernier point de justifier une définition et ses implications méthodologiques pour le reste de ce travail.

### **1. Le processus du point de vue sémantique**

Il n'est pas superflu de revenir sur la définition officielle dans La littérature générale qui donne le sens commun du mot processus. Dans la définition du dictionnaire *Hachette* le processus est « *développement temporel de phénomènes marquant chacun une étape* ». dans le dictionnaire Larousse<sup>253</sup> les définitions sont : **1)** Enchaînement ordonné de faits ou de phénomènes, répondant à un certain schéma et aboutissant à quelque chose **2)** Suite continue d'opérations, d'actions constituant la manière de faire, de fabriquer quelque chose **3)** Manière que quelqu'un, un groupe, a de se comporter en vue d'un résultat particulier répondant à un schéma précis. Dans sa définition anglophone the *Merriam-Webster* se focalise sur la notion de changement et définit le processus comme « un phénomène naturel marqué par des changements graduels qui aboutissent à des résultats particuliers<sup>254</sup> ». Dans le dictionnaire *Shorter Oxford Dictionary*, La définition met l'accent sur les objectifs, et le processus serait « une série d'actions ou d'opérations dirigée vers l'atteinte d'un certain objectif »<sup>255</sup>. Avec ces deux définitions nous avons une idée préliminaire de ce que pourrait être le processus. Dans littérature scientifique, notamment en management, le sens n'est pas totalement différent. Il revient à VAN DE VEN.A.H de formaliser une définition de ce concept dans ce domaine<sup>256</sup>.

### **2. Processus Signification dans les sciences de management**

C'est au début des années 1990 que le terme de processus a été introduit dans le champ du management<sup>257</sup>. Tout d'abord dans le domaine de la stratégie, lorsque les chercheurs commençaient à s'intéresser aux activités des managers notamment dans les réflexions portant

---

<sup>253</sup> Larousse <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/processus/64066> consulté le 20/10/2015

<sup>254</sup> Notre traduction : A natural phenomenon marked by gradual changes that lead toward a particular result

<sup>255</sup> Notre traduction : A series of actions or operations directed to some end

<sup>256</sup> PETIGREW. A.M., op ct , p 338

<sup>257</sup> FAYOLLE.A., Ala recherche du cœur de l'entrepreneuriat : vers une nouvelle vision du domaine, op ct, p 105

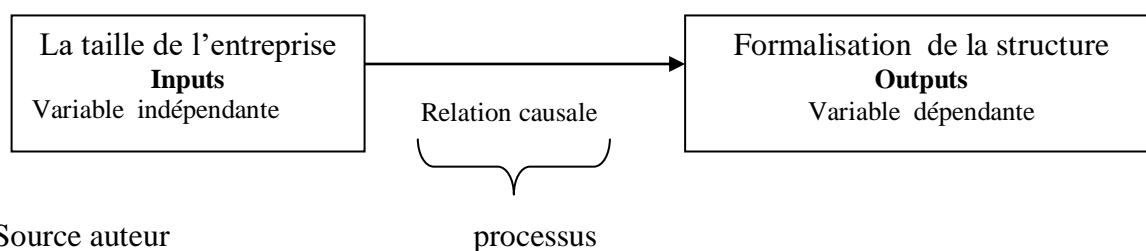
sur le processus de planification stratégique avec ANSOFF.I et dans le champ de la théorie des organisations avec l'approche évolutionniste développée par ALDRICH.H sur des sujets comme le changement organisationnel<sup>258</sup>.

Il revient à VAN DE VEN d'avoir fait la première tentative de formalisation du concept. Cet auteur propose, dans un article publié en 1992 et qui est devenu une référence, de définir le processus selon trois approches qui montre par la suite qu'elles sont certes utiles mais qui sont fondamentalement différentes. Le processus selon cet auteur est 1) une logique d'explication d'un phénomène dans le cadre de la théorie de la variance, 2) un catégorie de concept qui se réfère à des actions individuelles ou organisationnelles 3) une séquence d'événements qui décrivent comment les changements interviennent dans une entité notamment dans une organisation<sup>259</sup>.

### 2.1 Le processus comme une logique d'explication d'un phénomène.

Dans cette optique, le processus est lié à des phénomènes qui peuvent être représentés par un modèle *Input- processus -output*. Le processus serait alors l'explication de la relation causale entre les inputs considérés comme des variables indépendantes et des outputs considérés comme de variables dépendantes<sup>260</sup>. Les inputs tous comme les outputs sont des entités fixes qui ont des propriétés. Ces propriétés ont des valeurs. Il existe un processus dès lors que la relation causale en question est validée statiquement c'est-à-dire les variations des valeurs des inputs entraînent dans le temps une variation des valeurs des résultats. On dit alors qu'il y a une variance des résultats due à la variance de inputs d'où son appellation « processus comme explication dans la théorie de la variance ». Le schéma suivant met en relief un exemple de processus appréhendé dans cette vision.

**Figure 8. le processus comme moyen d'explication d'un phénomène**



Dans une telle conception, le processus n'est pas observé dans l'action. Le lien entre la taille de l'entreprise et le niveau de formalisation de la structure n'est pas un lien historique c'est à dire observé régulièrement mais un constat fait sur une relation statique entre deux entités, la

<sup>258</sup> VAN DE VEN A .H. et ENGLEMAN M.R ., op ct, p 343

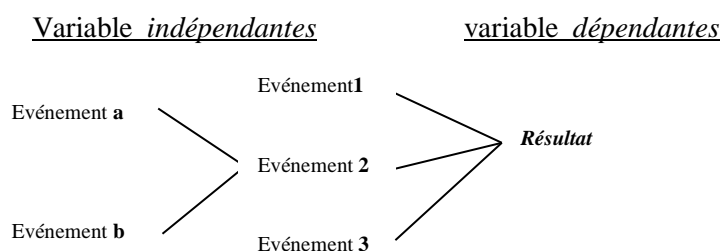
<sup>259</sup> VAN D VEN A.H , op ct, p 169

<sup>260</sup> VAN D VEN A.H 1992, idem, p 170

formalisation de la structure et la taille de l'entreprise. Cette dernière peut être mesurée par exemple par des propriétés comme la croissance de l'effectif par exemple. Lorsque les changements de ces propriétés induisent des variations dans le phénomène attendu en l'occurrence la formalisation il y a un processus.

Après la publication de cet article, plusieurs auteurs dans le champ des théories des organisations intéressés par de phénomène comme l'émergence organisationnelle, la croissance d'entreprises, la naissance des industries ont précisé le sens du concept sous cette approche en lui donnant une assise théorique. ALDRICH.H et al qui sont les plus connu dans ce domaine ont défini le processus comme des séquences de résultats ( (Outcome based process.) Le processus se forme sur la base de la connaissance, à postériori, des résultats. Ces résultats sont déterminés à travers les relations causales qu'il entretiennent avec des événements connus et identifiés<sup>261</sup>. Cette définition met en relief le fait que les événements sont donnés par hypothèse et non pas découverts par l'observation du processus dans la réalité. Le schéma suivant met en relief le principe de l'approche basée sur les résultats.

**Figure 9. le processus selon l'approche fondée sur les résultats**



Source : VAN DE VEN H.A et ENGLEMAN.R.M, page 344

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, la majeure partie des recherches à vocation théoriques ou empiriques adoptent ce type de raisonnement. Comme l'ont déjà montré CHANDLER et LYON dans l'examen de 291 articles publiés entre 1989 et 1999 dans les revues académique les plus cotées. Ces auteurs trouvent que plus de 80% des travaux s'inscrivent dans cette approche du processus. On pourrait illustrer ce principe par l'exemple d'une étude publiée en 2008 portant sur les déterminants de l'intention entrepreneuriale.

### **Exemple d'une recherche empirique sur un processus basé sur les résultats**

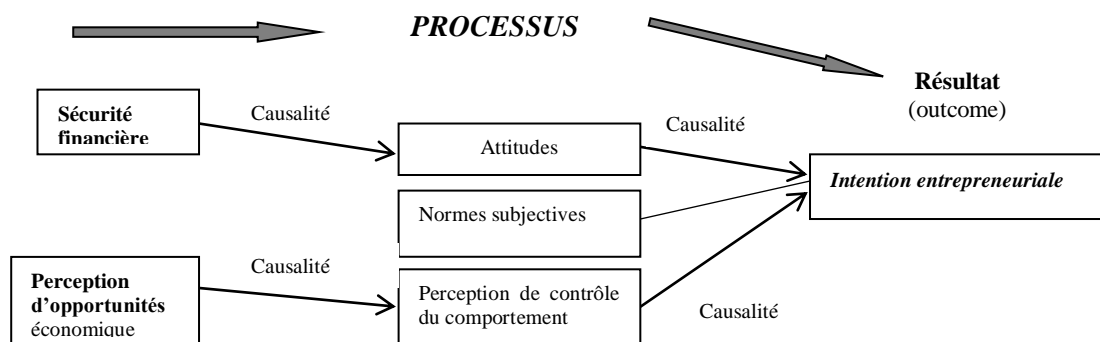
Dans une étude qui s'interrogeait sur le processus qui préside à la formation de l'intention entrepreneuriale chez 1225 étudiants Danois en management, GELDEREN M. V et al<sup>262</sup> ont

<sup>261</sup>. ALDRICH H. E Who Wants to Be an Evolutionary Theorist, op ct, p 118

<sup>262</sup> GELDEREN M. V et al ., Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behavior, Career Development International, vol 13 N° 6, 2008,pp 538-559

proposé l'hypothèse, déduite du modèle SHAPERO.A<sup>263</sup>, suggérant que certains antécédents comme **1) l'attitude** envers l'auto emploi (comment l'individu perçoit le fait de travailler son propre compte **2) le contrôler perçu** de ses comportements, c'est-à-dire, la perception qu'a l'individu d'une relation entre ses actions et les résultats souhaités) et **3) les normes subjectives** exprimant la crédibilité de l'auto emploi vues par les autres, comme les membres de la famille, les amis<sup>264</sup>. Ces deux événements pouvaient expliquer l'existence ou non de l'intention chez les sujets interrogés. Ces trois variables sont construites par un certain nombre d'items. L'analyse statistique (régression logistique) a montré que l'intention d'entreprendre se forme avec un **processus** qui fait intervenir deux sortes d'événements: **a)** la recherche de la sécurité financière comme manifestation déterminante d'une attitude favorable à l'auto emploi **b)** une perception positive de ses propres capacités de gestion et d'organisation d'une entreprise. Cette perception, qui est une forme de contrôle perçu, est déterminée par la vigilance quand à l'existence de certaines opportunités d'affaires. Cette étude montre ainsi qu'il y a un processus, où l'intention en est le résultat, les attitudes et les capacités de gestion sont les événements qui déterminent l'occurrence de ce résultat. On pourrait transposer cet exemple par rapport au schéma précédent de la manière suivante :

**Figure 10.** le processus de formation de l'intention entrepreneuriale



Source GELDEREN M. V et al, p549

### Remarque

Dans ce cas précis, le chercheur reste neutre par rapport à son objet et entame l'analyse du terrain avec des idées préexistantes, c'est à dire avec un schéma d'explication figé et non pas qui reste à construire pour atteindre la réalité. Les résultats, et leurs causes sont supposés exister avant que la recherche ne soit entamée. C'est le terrain qui montrera la validité de ce schéma.

<sup>263</sup> Dans, SHAPERO A (1975) Who Starts New Businesses? The Displaced, Uncomfortable Entrepreneur, Nous reviendrons en détail sur ce modèle dans la deuxième section de ce chapitre

<sup>264</sup> ELFVING. J., BRÄNNBACK M., CARSRUD.A. Chapter2: Toward A Contextual Model of Entrepreneurial Intentions, in Understanding the entrepreneurial mind, 2009, Springer New York pp23-33, p25

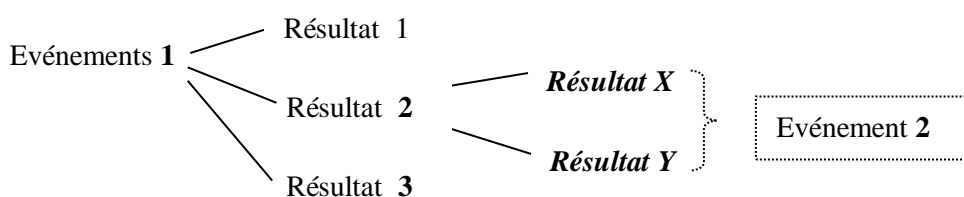
## 2.2 Le processus comme catégorie de concept décrivant des activités humaines ou organisationnelles

Le second sens, très utilisé en management, se réfère à une catégorie de concept qui décrit des actions individuelles ou organisationnelles comme par exemple la prise de décision ou la formation de la stratégie. Le fait que ce deux phénomène se décline dans la réalité sous forme séquentielle que la manière la plus adaptée de les décrire serait de leurs attribué le concept de processus<sup>265</sup>. L'usage du terme processus est fait pour les différencier avec d'autre catégorie de concept qui non pas cette caractéristique comme l'environnement, la structure, la performance<sup>266</sup>.

## 2.3 Le processus comme une séquence d'événement

Pour VAN DE VEN, le processus est une séquence d'événements ou d'activités qui permettent de décrire comment les choses changent dans le temps<sup>267</sup>. ALDRICH.H et al mettent cette approche : "*an event based process*"<sup>268</sup>. Par rapport à la première conception du processus, la question était de savoir pourquoi un tel résultat devient une réalité, alors que dans la troisième conception, il s'agit de s'interroger du « comment » que le changement devient réalité. D'un autre coté, les événements où les activités produisent *des changements qui sont continues et incrémentaux dont on peut observer des variations entre le passage d'un état à un autre*<sup>269</sup>. Le schéma suivant montre par exemple, un processus où l'événement 1 produit des résultats différents (1,2,3) dont un seul (2) est lié à des résultats qui se produiront ultérieurement (X et Y). Ces derniers forment eux même un événement nouveau qui aura des conséquences ultérieures.

**Figure 11. Le procesus fondé sur une approche en terme d'évenements**



Source VAN DE VEN H.A et ENGLEMAN.R.M, page 344<sup>270</sup>

Pour illustrer cette logique de définition, l'exemple suivant met en relief cette approche lorsqu'elle est utilisée dans une recherche « académique » du processus de déclenchement de la création d'entreprise.

<sup>265</sup> WACHEUX.F méthodes qualitatives et recherche en gestion, collection Gestion, Economica, 1996,290 pages, p74

<sup>266</sup> VAN D VEN A.H 1992, idem, p 170

<sup>267</sup> VAN D VEN A.H 1992,idem,p 170

<sup>268</sup> ALDRICH H. E Who Wants to Be an Evolutionary Theorist, op ct, p 119

<sup>269</sup> WACHEUX.F op ct, p76

<sup>270</sup> Traduit par nous même selon la version originale

## Exemple d'une recherche empirique sur un processus basé sur les événements

Dans un travail de thèse<sup>271</sup> qui s'interrogeait sur le processus qui conduit au déclenchement<sup>272</sup> de la création ou d'une reprise d'entreprise, DEGEORGE. J-M a procédé à la re-description de la trajectoire de carrière de huit ingénieurs français entre 2004 et 2006. Tous ces ingénieurs étaient des salariés en 1994 et sont devenus des propriétaires de PME au cours de cette période. La question était de savoir quels sont les événements qui ont marqué leurs parcours avant leur engagement dans l'entrepreneuriat. La reconstitution de leurs parcours fait ressortir trois types de trajectoires qui conduisent à trois types de déclenchement du processus entrepreneurial : Soit un déclenchement intentionnel délibéré. Dans ce cas qu'il existe une opportunité ou pas, l'individu s'engage dans la création d'entreprise d'une manière planifiée et la décision est anticipée. Dans le second cas où il s'agit d'un déclenchement subi. L'intention n'existe pas, mais l'arrivée d'un événement négatif, comme le licenciement pour certains, produit une intention impulsée par le besoin d'autonomie, qui, très rapidement se traduit par un déclenchement de la création d'entreprise. Le troisième cas, il existe une intention mais celle ne se convertit en action que lorsque un événement positif intervient comme l'apparition d'une opportunité économique.

### Remarque

Il faudrait souligner, au delà du résultat que le chercheur (le sujet) dans cette étude interprète ces événements et leurs conséquences selon l'expérience des personnes observés. Il ressort ainsi que le chercheur n'est pas neutre par rapport à l'objet qu'il étudie puisque la constitution de la réalité du processus se fait avec la contribution des personnes interrogées.

Cette conception du processus a été théorisée dans le champ des théories des organisations notamment de la branche qui s'intéresse à l'évolution organisationnelle sous l'appellation de «event based process ». Le meilleur exemple qu'on peut donner pour illustrer les fondements d'une telle approche serait donné par VAN DE VEN sur le processus d'innovation dans les organisations. Cet auteur définit ce processus comme : "*innovation process*' is presented, as 'the invention and implementation of new ideas developed by individuals who are engaged in transactions with others for a certain period of time within an institutional context and who evaluate the results of their efforts and act accordingly'<sup>273</sup>. Cette définition montre bien les événements dans le processus : l'émergence d'une *idée* ( idea), engagement dans des transaction ( transactions) , et la réalisation d'un résultat. Ces événements

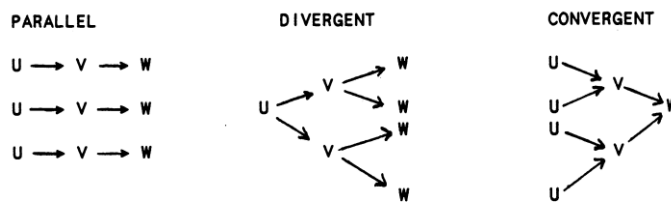
<sup>271</sup>DEGEORGE J-M Le déclenchement du processus de création ou de reprise d'entreprise, cas des ingénieurs français, thèse en sciences de gestion, soutenue en 2007, Université Jean Moulin Lyon III ? Sous la direction de FAYOLLE A., 432 pages

<sup>272</sup> Considéré par l'auteur comme le passage intention -action concrètes en vue de créer ou de reprendre une entreprise. p105

<sup>273</sup> VAN DE VEN, A. H. and POOLE, M. S., Methods for studying innovation development in the Minnesota innovation research program. *Organization Science* 1990, 313-335.p 325

s'identifient par rapport à un contexte (individuals, institutional). Cet exemple montre bien l'importance du temps dans une telle conception du processus. Ce dernier serait une chronologie d'événements qui décrivent comment une idée innovante s'implante et devient une réalité<sup>274</sup>. Cette chronologie intervient selon le type de progressions des événements, une progression unitaire parallèle lorsque les événements suivent une chronologie linéaire où un événement contribue à l'émergence d'autres événements, et dans le cas contraire une progression multiples. Le schéma suivant montre ces deux types de processus.

**Figure 12. Progressions unitaires et multiples dans un processus d'événement**



Sources VAN DE VEN.A.H, 1992, p 173

Les deux définitions du processus avec leur illustration respectives, montrent deux conceptions et de démarches d'observation du processus dont il est utile pour nous de comprendre leurs différences afin d'opérer un choix qui sera justifié.

#### 2.4 La différence conceptuelle entre les trois approches du processus

Pour mettre en relief la différence entre l'approche basée sur les résultats et l'approche basée sur les événements nous faisons référence à POOLE, M.S et al qui les ont synthétisés dans le tableau suivant<sup>275</sup>.

<sup>274</sup> FAYOLLE.A., Entrepreneurship and new value creation, the dynamic of entrepreneurial process, p 120

<sup>275</sup> POOLE, M.S et al., Organizational Change and Innovation Process. Cité par VAN DE VEN Event- and outcome-driven explanations of entrepreneurship, op cit, p 348

**Tableau.16 Différence entre processus basé sur le résultats et processus basé sur les événements**

Processus comme séquence de résultats	Processus comme séquence d'événements
-Les entités dans le processus (les résultats) sont fixes avec des valeurs qui changent dans le temps	-Les entités peuvent changer dans le temps .Ex de l'idée qui est une entité qui change et devient réalité économique selon les événements de sa transformation
-L'explication est basé sur des causalités suffisantes (dès qu'il y a signification statistique)	- l'explication est basée sur des causalités nécessaires (réel)
-la généralisation dépend de l'uniformité des causalités dans des contextes différents	-la généralisation dépend de l'adaptabilité des causalités dans des cas différentes (capacité du chercheur à construire un processus selon de événements génériques).
-L'ordre des variables indépendantes dans le temps est immatériel	-l'ordre (dans le temps) des variables indépendantes est critique
-Les valeurs des entités ont un sens unique dans le temps	-les valeurs des entités peuvent changer de sens dans le temps

Source POOLE, M.S et al 2000, p348

Nous venons de définir et d'illustrer deux approches du processus qui, lorsqu'elles sont comparées l'une avec l'autre, présentent un caractère dichotomique<sup>276</sup>, notamment au moment de leur opérationnalisation dans une recherche empirique. La différence principale est que ces deux visions ne partagent pas la même *ontologie* du processus, c'est-à-dire la manière dont le chercheur concevra la réalité ou le phénomène étudié<sup>277</sup>. La conséquence directe d'une telle divergence est d'ordre épistémologique et bien entendu avec corollaire méthodologique que le chercheur aura à adopter pour l'analyse de cette réalité<sup>278</sup>. C'est pour cette raison que nous explicitons, même brièvement ce point de divergences afin de mieux comprendre notre position finale par rapport à la définition du processus et du cadre épistémologique dans lequel cette thèse s'inscrit.

#### **a. Ontologie du processus dans le paradigme positiviste**

Appréhender le processus comme une séquences de résultats, déterminés par des causes antérieures, suppose que cette réalité a une existence propre et peut être considérée comme *objective, unique, connaissable et le chercheur sera capable non seulement de l'étudier et de le cerner, mais aussi de le connaître en toute neutralité, puisque ce réel est indépendant de lui*<sup>279</sup>. De ce point de vue. L'acteur, ses comportements dans le processus, les résultats de ses comportements et les interactions entre ces trois variables existent indépendamment de celui qui

<sup>276</sup> Nous ne discutons pas le débat actuel sur les possibilités d'intégrer ces deux approches et de dépasser cette divergence. Les tenants de cette idée considèrent que la meilleure manière de théoriser ce qui se passe dans un processus et l'entrepreneuriat en est un, est de détecter ce qui est événement émergent et ce qui est résultats déterminé et dans le processus qui ne peut se faire que dans le cadre une approche intégratives.. Plusieurs thèses récentes sont élaborées dans ce sens.

<sup>277</sup> GAUTIER.B (sous la direction de) , Recherche sociale, de la problématique au collecte de données, Presse de l'université du Québec, 2009, 767 pages, p 544

<sup>278</sup> VAN DE VEN..A.H et ENGLEMAN.R.M., op ct, p 357

<sup>279</sup> GAVARD-PERRET M-L et al. , Méthodologie de la recherché en sciences de gestion, réussir son mémoire ou sa thèse, Pearson édition, 2012, 415 pages, p 26



les observe (le chercheur)<sup>280</sup>. C'est le cas du premier exemple ou le chercheur impose à son objet sa vision de la réalité (les événements, les résultats, leur relation supposé comme déterministes). Cette manière de concevoir la réalité est inscrite dans le paradigme *épistémologique positiviste*.

**b. Ontologie du processus dans le paradigme de l'interprétativisme / constructivisme**

La deuxième conception, vise l'acteur comme faisant partie du phénomène étudié. Le chercheur considère que la réalité ne peut être objectivement cernée mais seulement construite ou interprétée en écoutant et en analysant ce que les personnes ont à dire. De ce point de vue, la réalité du processus est produite par le chercheur (le sujet) avec son objet et contrairement à la première vision, les connaissances développées sur le processus *ne visent pas à décrire comment le réel peut fonctionner, mais à développer de l'intelligibilité dans les flux d'expériences humaines*<sup>281</sup> susceptible de révéler les événements qui marquent et décrivent les changements d'un fait réel. Cette manière de concevoir la réalité s'inscrit dans le paradigme épistémologique **dit constructiviste** ou "**interprétativiste**". Bien que qu'il existe des points de divergences entre les deux, notamment sur le plan méthodologique, ces deux paradigmes partagent la même vision sur la nature de la réalité, celle de la dépendance entre le sujet et l'objet de la recherche. Le tableau suivant met en relief le statut du réel dans ces trois paradigmes épistémologiques<sup>282</sup>.

**Tableau 17. Ontologie et positionnement épistémologique.**

Les paradigmes	Le positivisme	L'interprétativisme	Constructivismes
Le statut de la réalité			
La nature de la « réalité »	1. Indépendance du sujet (le projet de formation de la connaissance) et de l'objet comme étant l'entité théorique étudiée dans ce projet) (croissance de l'entreprise pas exemple)  2. Hypothèse déterministes l'objet de la connaissance est régi par des règles et lois stables et généralisables qu'il convient d'observer, décrire, expliquer <sup>283</sup> ..  3. Le monde est fait de nécessité les effets ont nécessairement des cause	-Dépendance du sujet et de l'objet  -Hypothèse intentionnaliste : Qui suppose la nature intentionnelle et finalisée de l'activité humaine  -le monde est fait d possibilités	
Le chemin de la connaissance	Statut privilégié de l'explication	Statut privilégié de la compréhension	Statut privilégié de la construction

Source auteur selon THIETART.R.A, méthodes de recherche en management, édition 2014, p14 et 15

<sup>280</sup> GAUTIER.B, idem, p 544

<sup>281</sup> GAVARD-PERRET M-L et al, idem, p 36

<sup>282</sup> THIETART R.A.et al. Méthodes de recherché en management, DUNOD, 2003, p 114 et 15

<sup>283</sup> THIETART.R.A, méthodes de recherche en management, DUNOD, 2014, p 22

### **3. Le processus dans notre travail de thèse**

Notre objet de recherche se construit autour d'une perspective positiviste.. Il consiste à une interrogation objective des faits. L'objectif est de découvrir la structure de la réalité. Cette structure sera considéré comme déterminé pas un certain nombre d'antécédent (des variables indépendantes) issues d'une littérature préexistante. Les raisons de ce choix ont été explicité dans l'introduction de ce travail de thèse, qui en résumé sont liée au matériel empirique dont nous disposons.

Partant de cette position, il convient à présent de définir l'entrepreneuriat du point de vue d'une approche qui considère ce phénomène comme un processus de formation d'un certain nombre de résultat. Mais avant d'entamer cette étape regardons de près les circonstances de l'introduction de ce concept (processus) dans la recherche en entrepreneuriat

### **4. Le concept de processus dans le domaine de l'entrepreneuriat**

Comme nous l'avons déjà souligné, une lecture chronologique des travaux publiés dans le domaine de l'entrepreneuriat ces trente dernières années, montre que le concept de processus a été utilisé dans trois contextes différents. Au début des années 1990, dans cette période, la recherche était centrée sur les traits de personnalité et les caractéristiques des entrepreneurs. Comme une alternative possible à ce type de recherche, le concept de processus permis de se focaliser sur les actes et les activités des entrepreneurs prenant en compte par ce changement d'objet, la question du comment de l'entrepreneuriat. Si l'on devait dater l'introduction de ce concept dans la recherche, c'est bien avec les travaux de SHAPERO.A et SOKOL.L. (1982). Ces derniers sont les premiers qui ont attiré l'attention des chercheurs sur l'importance de l'optique processuelle du phénomène entrepreneurial. Ils tentent de modéliser le déclenchement d'un événement entrepreneurial notamment la formation de l'intention entrepreneuriale, en le liant avec des facteurs situationnels et individuels. Tout événement entrepreneurial, font-ils souligner, est la fin d'un processus et le début d'un autre<sup>284</sup>.

L'autre auteur dont la contribution est devenue une référence est GARTNER. W<sup>285</sup>. Cet auteur, dans un article publié en 1985 est le premier à avoir justifié le besoin de mener des recherches sur le processus entrepreneurial, car selon l'auteur, c'est la voie la plus efficace de théoriser les actes de l'entrepreneur notamment lorsqu'il s'agit de la création d'une nouvelle entreprise. Ces travaux ont donné par la suite une expansion de la littérature, dans les deux langues, de conceptualisation et de modélisation qui continue jusqu'à nos jours<sup>286</sup>. KIZABA.G

---

<sup>284</sup> HERNANDEZ.E.M., le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique de l'entrepreneuriat, p 35

<sup>285</sup> who is an entrepreneur ? is the wrong question, qui est l'entrepreneur ? Est une fausse question

<sup>286</sup> FAYOLLE.A, Entrepreneurship and new value creation, the dynamic of entrepreneurial process, p 122

trouve par exemple dans une revue de la littérature francophone publiée<sup>287</sup> entre 1995 et 2005 dans les revues de gestion et en entrepreneuriat, que les travaux dédiés au processus entrepreneurial représentent 25% du total des articles<sup>288</sup> et c'est le type de travaux qui connaît une croissance régulière en matière du niveau de production scientifique.

Cette lecture nous permet donc de croire que l'analyse fondée sur la notion de processus est favorable à la compréhension de ce phénomène du point de vue empirique. Il convient à présent de présenter les définitions théoriques qui ont été proposées dans la littérature. Il n'est pas étonnant à ce titre de constater leur diversité. Le titre qui suit tente de resituer celles qui peuvent être utiles pour expliciter les composantes, les comportements et les résultats attendus dans le processus entrepreneurial.

#### **4.1 Le processus entrepreneurial absence de cadre théorique unificateur**

La manière de définir le processus entrepreneurial a accompagné le développement théorique toujours en construction, sur l'entrepreneuriat. On pourrait constater aussi que tous les modèles s'appuient sur une approche descriptive et comportementale, en les intégrant dans une optique temporelle (les étapes) et complexe (déterminisme endogènes et exogènes des comportements). Les titres qui suivent tentent de présenter les approches, non pas par leur ordre d'apparition mais sur la base de leur contenu. Sur ce point, nous pensons que ces approches sont significatives et synthétiques car comportant des variantes assez représentatives du phénomène de l'entrepreneuriat.

#### **4.2 Le processus entrepreneurial une approche dialogique individu- création de valeur**

Une approche dialogique repose sur le principe proposé par MORIN.E selon lequel une ou plusieurs logiques sont liées en une unité sans que la qualité de la dualité se perde dans l'unité<sup>289</sup>. Les deux logiques dont il s'agit ici sont l'individu et la création de valeur. Dans cette optique, BRUYAT.C propose une contribution épistémologique de ce que doit être la recherche sur l'entrepreneuriat. Pour cet auteur : « *L'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneurship est la dialogique individu/création de valeur* »<sup>290</sup>. L'objet dans le contexte de la création de l'entreprise devient ainsi une sorte de dialogique qui s'exprime de la manière suivante : « *L'individu est une condition nécessaire pour la création de valeur, il en détermine les modalités de production, l'ampleur...Il en est l'acteur principal.*

*Le support de la création de valeur, une entreprise par exemple, est la « chose » de l'individu, nous avons :*

---

<sup>287</sup> 125 articles au total ont été examinés

<sup>288</sup> KIZABA.G, op ct, p 237

<sup>289</sup> Cité par VERSTRAT.T et FAYOLLE.A. paradigme et entrepreneuriat, op ct, p 39

<sup>290</sup> BRUYAT.C création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation, p57

## **INDIVIDU —> CREATION DE VALEUR**

*La création de valeur, par l'intermédiaire de son support, investit l'individu qui se définit, pour une large part, par rapport à lui. Elle occupe une place prépondérante dans sa vie (son activité, ses buts, ses moyens, son statut social,...), elle est susceptible de modifier ses caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitudes,), nous avons : CREATION DE VALEUR -> INDIVIDU »<sup>291</sup>.*

Dans cette approche la notion de valeur mérite d'être explicitée car se trouvant au cœur de cette dialogique.

### **La notion de valeur sur le plan sémantique**

Le sens donné dans la littérature générale au mot valeur se résume comme suit : Dans le *Dictionnaire Larousse*. La valeur est : un prix selon lequel un objet peut être échangé, vendu et, en particulier, son prix en argent<sup>292</sup> ou bien, l'analyse d'un produit mettant en relation ses fonctions et son coût pour en déterminer la valeur.

La valeur peut aussi être liée à la Richesse: qualité de ce qui est précieux, magnificence ; ressources naturelles d'un pays, d'une région, exploitées ou non; produits de l'activité économique d'une collectivité

Dans la littérature scientifique, BRUYAT.C et JULIEN P-A considèrent que la notion de valeur peut être définie selon son acception dans la théorie néoclassique pour qui la valeur ne s'exprime qu'à travers les échanges entre les agents par l'intermédiaire des prix établis dans le marché. La valeur comme résultat crucial de l'entrepreneuriat doit être par conséquent lié au marché<sup>293</sup>. *Ainsi vu, l'entrepreneuriat se réduit au secteur marchand (le secteur privé et, par extension, les organisations à but non lucratif et les coopératives actives dans ce secteur) auquel il n'est pas déraisonnable d'ajouter les activités du secteur public comprenant des transactions telles que la vente de produits et de services.*<sup>294</sup>. La valeur créée peut être plus ou moins nouvelles pour l'entrepreneur mais aussi pour ceux auxquelles elle est destinée. La matrice proposée (figure ci-dessous) par BRUYAT.C permet de situer les différentes possibilités sur le caractère nouveau ou non de la valeur.

---

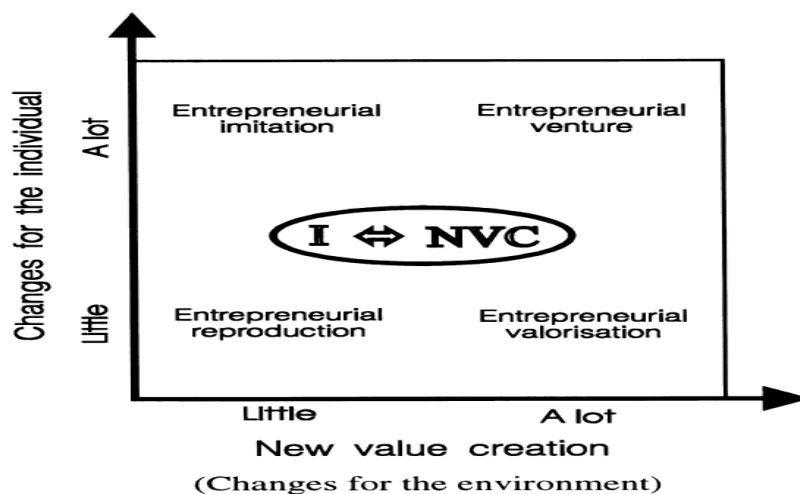
<sup>291</sup> VERSTRAT.T et FAYOLLE.A. paradigme et entrepreneuriat, op ct, p 40

<sup>292</sup> <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/valeur/80972>

<sup>293</sup> BRUYAT.C et JULIEN.P-A, op ct, p 170

<sup>294</sup> VERTRAET.T et FAYOLLE.A., op ct, p40

**Figure13. La valeur dans le processus entrepreneurial selon BRUYAT.C et JULIEN.PA 2000**



Source BRUYAT.C et JULIEN.P-A. 2000, p 174

Cette matrice comporte deux axes où apparaissent deux extrémités d'un continuum. Sur l'axe horizontal apparait le niveau de changement que va induire la valeur créée sur l'environnement, ce changement peut être faible ou élevé. Ces deux extrémité indiquent le par conséquence caractère nouveau ou non de la valeur qu'apporte un entrepreneur au marché (aux partie prenante). Dans l'axe vertical, se trouvent le niveau de changement induit par cette valeur pour l'individu.

Ainsi quatre situations apparaissent dans ce diagramme qui renvoie à des éléments où il y a un consensus et des éléments qui continuent à faire débat. Ces quatre situations peuvent être explicitées de la manière suivante<sup>295</sup>.

a. Entrepreneuriat de reproduction (*entrepreneurial reproduction*) : dans cette zone il n'y a pas ou peu de valeur nouvelle donc pas d'innovation. Les changements pour l'individu sont faibles c'est le cas par exemple des créations classiques de petites entreprises. Qui proposent des produits standardisés. L'entrepreneur cherche une indépendance à travers cette activité dont il maîtrise le fonctionnement.

b. Entrepreneuriat d'imitation (*entrepreneurial imitation*): là aussi, il n'y pas de valeur nouvelle significative mais l'entrepreneur doit faire des changements importants dans son savoir faire (know how), de son réseau social. Le processus entrepreneurial, dans ce cas, est risqué. Évoluant dans l'incertitude. Le processus d'apprentissage est long et les erreurs sont coûteuses. L'entrepreneur doit apprendre s'il veut que son activité survie. Par exemple : lorsque l'individu est habitué à un type particulier de confort social (ayant passé une carrière de dirigeant de

<sup>295</sup> BRUYAT.C et JULIEN.P-A., op ct , p 174-175

grande d'entreprise) change de style de vie et se lance dans la création d'une entreprise dont le produit est standardisé. Ici la valeur n'est pas nouvelle mais c'est le changement qui est nouveau. Le fait de s'introduire dans un marché avec tout les problématiques cognitives que cela implique crée de l'incertitude et un grand besoin d'apprentissage.

c. Entrepreneuriat de valorisation (*entrepreneurial valorization*): ca peut être le cas d'un ingénieur qui vient de développer un projet innovant dans une grande entreprise et peut de temps après s'engager à le développer dans le cadre de sa propre entreprise. Cette entreprise émerge avec un entrepreneur connaissant bien son domaine avec de bonnes perspectives de croissance.

d. entrepreneuriat d'aventure (*entrepreneurial venture*): cette zone reflète un cas extrême de cette dialogique. Comme le notait BRUYAT.C Pour le créateur, il doit s'agir d'un projet ayant les caractéristiques suivantes <sup>296</sup>:

- **la nouveauté** : *le fait que le créateur entreprenne, pour la première fois, une telle aventure ou, pour le moins, que son expérience de la création d'entreprise ne soit pas directement transposable (certains métiers, essentiellement dans le domaine du commerce et de l'artisanat, favorisent les créations à répétition qui pourraient être assimilées, pour l'entrepreneur, à des Stratégies de croissance) ;*

- **la faible réversibilité** : *le créateur s'investit totalement dans son projet, la création de son entreprise doit être un véritable choix de vie ; cela exclut les créations qui sont le moyen, pour un salarié, d'exercer une activité complémentaire marginale ;*

- **enfin, le créateur ne doit pas être déjà à la tête d'une entreprise.** *La nouvelle création, qui peut être totalement indépendante juridiquement, pourrait alors être considérée comme une diversification*

Ce type de processus correspond en effet à une création d'une nouvelle valeur de la part de l'individu et inversement cette nouvelle valeur entraîne des changements profonds dans la vie de ce dernier et cela au moi pour trois raisons :

a. Le résultat du processus devient moins prédictible par ce que dépendant de la capacité de l'individu à modifier son savoir faire et son réseau de relations et de la rapidité par lequel l'innovation prendra place dans l'environnement (création de la valeur)

b. la capacité d'introduire cette opportunité dans le bon moment devient ainsi un facteur important de réussite

c. le processus et le temps deviennent des éléments cruciaux pour comprendre le risque inhérent au projet de l'entreprise.

---

<sup>296</sup> BRUYAT.C création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation, op ct, p 168

La définition de BRYAUT.C (1993) et de BRUYAT.C et JULIEN.P-A (2000) fournissent un cadre générale dans le quel plusieurs possibilités de conceptualisation peuvent être mise en évidence. Mais un élément semble être le noyau dur de cette définition, la place de l'individu dans le processus. Ces auteurs rejoignent, les réflexions de BYGRAVE.W et HOFFER .C.W sur ce point en considérant que l'entrepreneuriat ne peut être défini qu'en faisant d'abord référence à l'entrepreneur<sup>297</sup>. Cela ne suppose pas seulement une recherche systématique des traits particuliers de ce dernier mais une définition claire des faits et des actes qui fondent la fonction de l'entrepreneur. La contribution de ces auteurs méritent d'être souligné car, Comme le notaient PATUREL.R et TADJINE, leur conception du processus entrepreneurial intègre deux aspects devenus fondamentaux dans le domaine de l'entrepreneuriat, l'opportunité économique et la création d'entreprise<sup>298</sup>. C'est pourquoi dans le titre suivant nous présenterons leur réflexion qui a été formalisée dans un modèle devenus très représentatif de ce que doit être la recherche sur le processus entrepreneurial.

### 5. Le processus entrepreneurial le modèle de BYGRAVE.W et HOFFER .C.W

Lorsqu'on fait une lecture des travaux de ces auteurs depuis leur premier article (1992), il ressort que leur réflexion est à considérer comme une recherche de rupture avec l'approche par les traits de personnalité. Ces auteurs proposent, au travers des questions, de monter la différence entre une approche basée sur l'entrepreneur et une approche centrée sur le processus. Le tableau suivant présente les type de questions auxquelles la recherche s'efforce de répondre dans les deux approches.

**Tableau18. Les questions de recherche qui fondent les deux approches en entrepreneuriat**

<b>Centrées sur l'entrepreneur</b>	<b>Centrées sur le processus entrepreneurial</b>
Qui devient entrepreneur ?	Qu'est-ce qui permet de percevoir les opportunités d'une manière efficace et performante ?
Pourquoi devient-on entrepreneur ?	Quelles sont les tâches clés pour créer avec succès de nouvelles organisations ?
Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs qui réussissent ?	Dans quelle mesure ces tâches sont-elles différentes de celles mises en œuvre pour diriger avec succès ?
Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs qui échouent ?	Quelles sont les contributions spécifiques de l'entrepreneur à ce processus ?

Source BYGRAVE.W et HOFFER .C.W, Theorizing about entrepreneurship, p16

Selon ces auteurs, la réorientation vers des problématiques axées sur le processus permet de sortir du fondamentalisme imposé par l'approche par les traits<sup>299</sup>. Les chercheur sur les traits qui

<sup>297</sup> BYGRAVE.W.D et HOFFER.C.W, op ct, p17

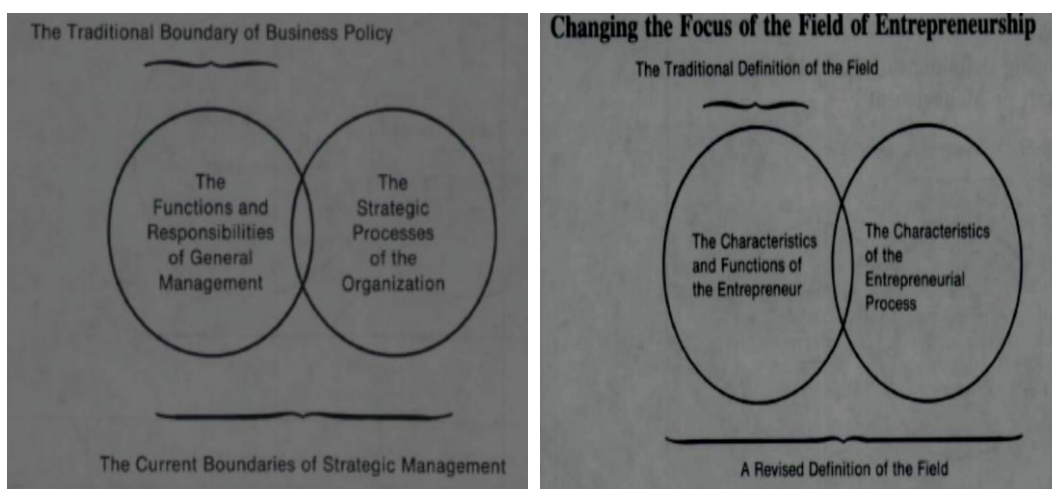
<sup>298</sup> PATUREL R et LEVY-TADJINE.T., de la validité scientifique des modélisations en entrepreneuriat, L'Harmattan, « Marché et organisations », N° 6, 2008, pp 15 -29, p 25

<sup>299</sup>HERNANDEZ É-M, L'entrepreneuriat comme processus, Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, 8, n° 1, 1995, p 107-119, p 109

distinct l'entrepreneur du reste de la population ont suivi le même cheminement que l'ensemble des chercheurs en sciences de gestion. Mais ils ont développé une conception très unitaire du concept abordée selon une logique unique. Il s'agit de distinguer les caractéristiques permanentes du succès, la bonne façon de procéder il s'agit comme du *one best way* en gestion du *one best man* en entrepreneuriat. La recherche du profil du créateur qui réussit est caractéristique de cette démarche<sup>300</sup>.

En plus BYGRAVE et HOFFER considèrent que la recherche en entrepreneuriat devait suivre le développement qu'a connue le domaine du management au début des années 1980 lorsque ce dernier a changé d'objet de recherche allant de la fonction des managers vers les processus stratégiques dans les organisations<sup>301</sup>. La recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat doit selon ces auteurs prendre l'entrepreneur comme objet de recherche, non pas pour identifier ces caractéristiques individuelles mais pour cerner cette fois-ci ce qu'il fait, c'est-à-dire ses actes. La figure suivante montre l'analogie faite avec le rôle des managers pour analyser le rôle de l'entrepreneur<sup>302</sup>.

**Figure 14. L'analyse des processus comme objet d'analyse dans le management et l'entrepreneuriat**



Source BYGRAVE.W D & HOFER C.W 1991, theorizing about entrepreneurship, p 15 et 16

Sur la base du développement de la littérature sur la notion de processus en gestion et sur les activités des entrepreneurs, ces auteurs définissent le processus entrepreneurial comme "*l'ensemble des fonctions, des activités et des actions qui sont liés à la perceptions des opportunités et la*

<sup>300</sup>HERNANDEZ É-M , L'entrepreneuriat comme processus, p 108

<sup>301</sup> BYGRAVE.W D & HOFER C.W,op ct, p 14

<sup>302</sup> BYGRAVE.W D & HOFER C.W 1991, theorizing about entrepreneurship, entrepreneurship theory and practice , 1991, N°16 VOL 2,pp 13 t 22, p 13 et 14



*création d'une organisation pour exploiter ces opportunités*"<sup>303</sup>. En vertu de cette définition, l'entrepreneur n'est pas seulement un personnage doté de caractéristiques spécifiques mais un individu qui perçoit une opportunité et crée une organisation pour l'exploiter<sup>304</sup>. Le résultat final sur qui doit se focaliser la recherche est l'événement entrepreneurial (entrepreneurial event) qui se manifeste dans la création d'une organisation.

### **5.1 Ce qui doit être étudié dans le processus entrepreneurial**

Partant de cette définition, ces auteurs proposent neuf aspects qui sont les éléments constituant d'une conceptualisation du phénomène<sup>305</sup>. Le processus entrepreneurial est :

- un acte initié par une volonté humaine
- intervient au niveau individuel (entreprise)
- un phénomène qui implique des changements pour l'individu
- un phénomène qui implique une discontinuité
- un processus holistique
- un processus unique
- implique une variété d'antécédents
- processus qui génère des résultats très sensibles aux conditions initiales de ces antécédents

### **5.2 Le processus entrepreneurial dans une logique déterministe**

Selon cette acception, BYGRAVE.W, dans un article plus récent, définit le processus entrepreneurial, tout en restant rattaché à la définition proposée en 1992 avec HOFFERS.C.W comme un ensemble d'étapes et d'événement qui se succèdent. Ces étapes sont, l'idée ou la conception de l'activité projetée (conception of the business), l'engagement dans le processus (triggering opérations) et l'implantation et la croissance de cette activité (implémentation and growth). BYGRAVE.W formalise cette définition en mettant en relief de facteurs critiques (antécédents) qui dirigent le développement de l'activité de l'entrepreneur selon les différentes étapes selon cet auteur "*as with most human behavior, entrepreneurial traits are shaped by personal attributes and environment*"<sup>306</sup>.. Le schéma suivant résume les principaux résultats qui interviennent dans un processus entrepreneurial<sup>307</sup>.

---

<sup>303</sup> *Involves all the function activities and actions associated with perceiving opportunities and the creation of organization to pursue theme*

<sup>304</sup> *An entrepreneur is someone who perceives an opportunity and creates an organization to pursue it*

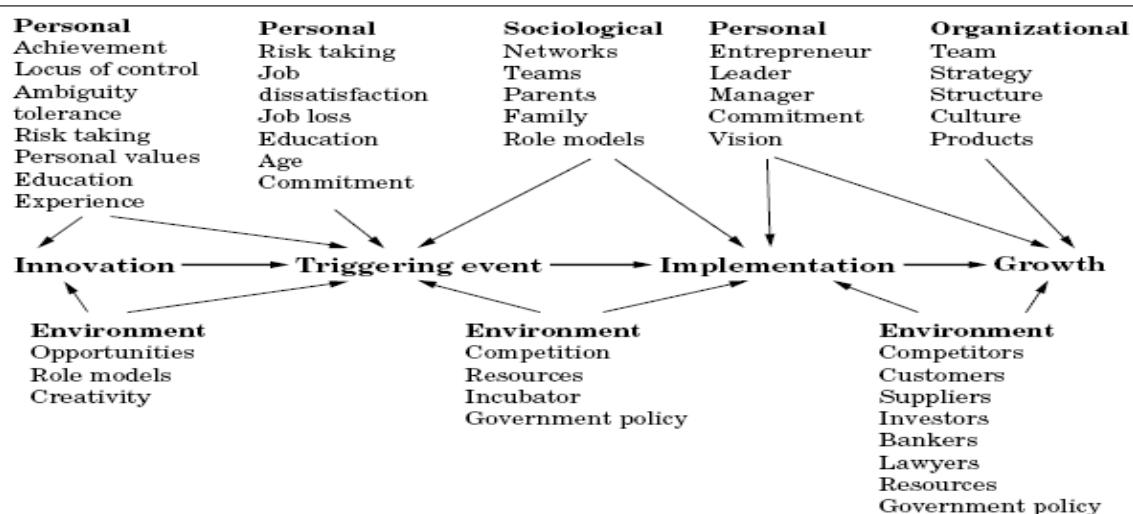
<sup>305</sup> HOFFER C.W et BYGRAVE W.D. *Researching Entrepreneurship, entrepreneurship theory and practice*, vol. 16,1992, p. 91-100,p 93

<sup>306</sup> BYGRAVE, W. D. The entrepreneurial process. In W. D. Bygrave & A. Zacharakis (Eds.). *The portable MBA in entrepreneurship*, .,2004, 490 pages, pp 1-27, p 5

<sup>307</sup>

**Tableau 19. Le processus entrepreneurial le modèle de BYGRAVE W.D 2004**

**EXHIBIT 1.1 A model of the entrepreneurial process.**



Source BYGRAVE, W. D. The entrepreneurial process., 2004,p 3

Dans ce modèle il est clair que le point focal reste l'individu dont la fonction principale est la **participation** dans les différents résultats attendus du processus entrepreneurial CARTON R.B. HOFER C.W. MEEKS M.D résume bien cette idée :" *BYGRAVE & HOFER (1991) proposed that the focus of the field of entrepreneurship change from the focus on the characteristics of the entrepreneur to the characteristics of the entrepreneurial process. By focusing on the process, entrepreneurs are identified by their participation in the process,*<sup>308</sup> Nous souhaitons rester dans cette conception du processus entrepreneuriale. Partant de cette position nous envisageons dans le titre qui suit d'explicitier le sens empirique du processus entrepreneurial. il s'agit en effet de décliner ce processus en un certain nombre d'étapes. Mais là aussi on pourrait facilement constater l'instabilité des conceptions des chercheurs sur les étapes critiques qui structurent ce processus.

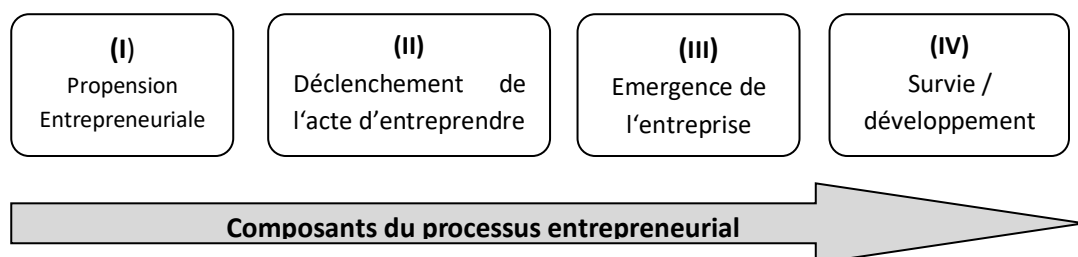
## 6. Le processus entrepreneurial une approche empirique

Le processus entrepreneurial a été défini dans le cadre de l'approche basée sur les résultats dont il faudrait à présent les identifier. Ces résultat permette de concevoir comment se décline empiriquement le processus entrepreneurial. L'examen de la littérature permet de retenir quatre qui ont fait une relative unanimité chez les chercheurs, la propension entrepreneuriale, le déclenchement du processus entrepreneurial, l'émergence organisationnelle et la survie ou le

<sup>308</sup> CARTON R.B. HOFER C.W. MEEKS M.D the entrepreneur and entrepreneurship: operational definitions of their role in society, p 2

développement de l'entreprise créée. Le schéma suivant met en relief les étapes du processus entrepreneurial que nous envisageons de développer.

**Figure 15. Les principales étapes le processus entrepreneurial**



Source auteur

### 6.1 La propension entrepreneuriale

Sur le plan sémantique, le mot propension signifie *un penchant, une inclination à faire quelque chose*<sup>309</sup>. La définition appliquée au phénomène de l'entrepreneuriat ne s'éloigne pas de ce sens. FAYOLLE.A considère que la propension entrepreneuriale est inclination, un penchant à s'engager dans une démarche entrepreneuriale<sup>310</sup>. Pour LEARNED.K.E, la propension entrepreneuriale correspondrait à une étape où la combinaison de certaines caractéristiques psychologiques (motivation, attitude) et d'une expérience professionnelles augmentent les probabilités pour qu'une personne affiche une intention et s'engage dans la voie de l'entrepreneuriat.<sup>311</sup> Pour un auteur comme TOUNES.A, la propension dans le domaine de l'entrepreneuriat est une phase de sensibilisation à la création d'une entreprise<sup>312</sup>. Autrement dit, elle correspond à un moment où l'individu grâce notamment à certains antécédents devient sensible à un projet personnel d'entreprise. Cet auteur propose dans un schéma la position de cette étape dans le processus entrepreneurial ou ce dernier se décline en quatre phases, propension, intention, décision et acte d'entreprendre.

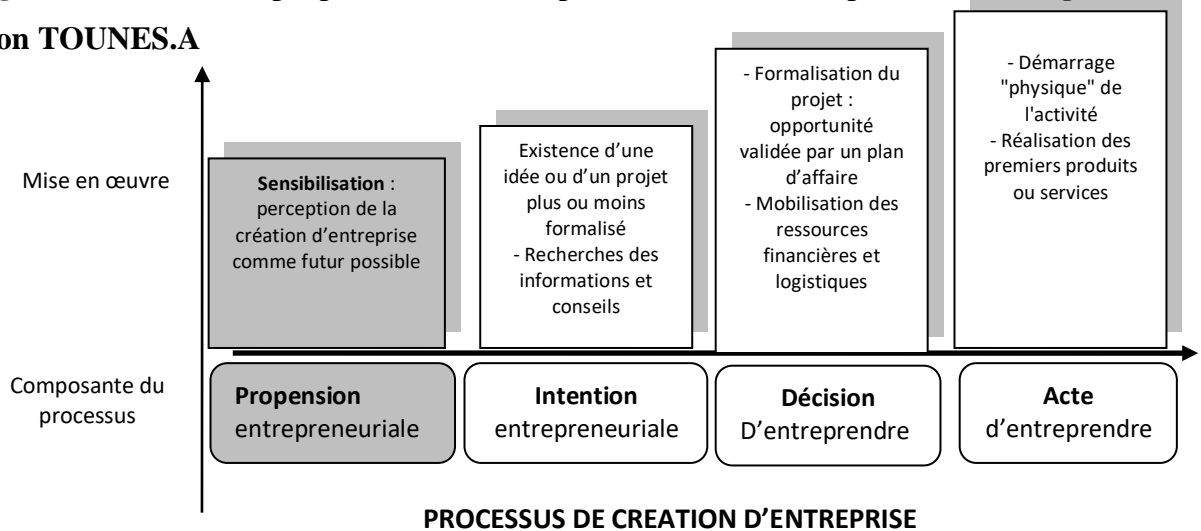
<sup>309</sup> Dictionnaire Larousse

<sup>310</sup> FAYOLLE.A., FAYOLLE A, (2000), "Des propositions épistémologiques et méthodologiques pour repositionner les recherches en entrepreneuriat", *Actes de la journée de l'IRG*, Université Paris XII, *Epistémologie et méthodes en Sciences de Gestion*, pp. 401-420,p 411

<sup>311</sup> LEARNED. K.E "What happened before the organization? A model of organization formation", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 17, N° 1, pp 39-48,p40

<sup>312</sup> TOUNES.A., L'intention entrepreneuriale : théories et modèles, p 3

**Figure16. Phases la propension à l'entrepreneuriat dans le processus entrepreneurial selon TOUNES.A**



Source : TOUNES.A., L'intention entrepreneuriale : théories et modèles, p 3

## 6.2 La propension comme une phase distincte de l'intention

Globalement, on pourrait considérer que la phase de propension entrepreneuriale comme une phase où sont présents des entrepreneurs potentiels dont leur intention est latente. Le schéma précédent met en relief le fait que la propension est une étape qui est distincte de l'intention et cela pour au moins deux raisons essentielles. D'un côté, la phase de sensibilisation à la création d'entreprise, il n'y a pas encore un projet clair, mais seulement une possibilité de se lancer dans un projet. D'un autre côté, il n'y a pas également un processus de recherche d'informations pour débiter une réflexion sérieuse sur ce que peut être l'activité dans le futur. Ce processus comme le montre ce schéma commence dans la phase d'intention où l'individu commence à structurer son projet. Par conséquent, la propension peut se transformer en intention par *l'existence d'un projet d'affaire, plus ou moins formalisé, et l'engagement personnel dans le processus de création d'entreprise.*<sup>313</sup> De ce fait on pourrait déduire que parmi les entrepreneurs potentiels peut sortir des entrepreneurs présentent une intention si des situations de déplacement favorables ou défavorables se présentent. C'est pourquoi dans l'analyse économique de cette phase, les auteurs considèrent la phase de la propension entrepreneurial commun facteur de prédiction de l'engagement réel dans l'entrepreneuriat.

## 6.3 Importance empirique de la phase de propension

BLANCHFLOWER D.G. et al sont les auteurs qui ont mis en évidence l'importance de cette phase dans un article publié en 2001. Tout d'abord, ces auteurs mesurent empiriquement le volume de ces entrepreneurs dans un pays donné par des enquêtes qualitatives (ISSP,

<sup>313</sup> TOUNES.A., , L'intention entrepreneuriale : théories et modèles, p 4

International Social Survey Programme). Dans le questionnaire utilisé, la question qui permet de déterminer la présence des individus dans cette phase est la suivante : "*Suppose you were working and could choose between different kinds of jobs. Which would you prefer: 1) being an employee, being self-employed?*"<sup>314</sup>. Sur la base de l'estimation des entrepreneurs latent et du nombre réel des auto employés dans 23 pays de l'OCDE entre 1997 et 1998, les auteurs concluent qu'il existe une corrélation positive. Dans les pays présentant un haut niveau d'entrepreneurs potentiels est les pays qui affiche un taux élevé de personnes qui travaillent pour leur propre compte (indépendant ou employeurs. Pour qui il y est cette relation positive, les auteurs mettent en relief l'importance de l'âge et de l'accès aux ressources financières comme facteur qui agissent comme des contextes favorables à ce passage entre l'entrepreneuriat potentiel et le réel<sup>315</sup>. En 2005 le même constat est fait par GRILO I. et THURIK R., dans l'analyse des variables affectant l'entrepreneuriat *latent* et l'entrepreneuriat *réel*. Le premier est mesuré par la probabilité qu'un individu déclare une préférence pour l'auto emploi parmi toutes les catégories de l'emploi<sup>316</sup>. Ces auteurs trouvent dans la comparaison des données des 15 pays européens et des Etats Unies que la phase de l'entrepreneuriat latent est importante car elle détermine, toute chose égale par ailleurs le niveau des personnes qui se lancent dans la création de leur propre entreprise. Elle met également à nu la faiblesse des systèmes d'incitation de types administratives et financières dans les économies<sup>317</sup>.

## **7. Le déclenchement du processus entrepreneurial**

Ce titre discute l'étape que nous considérerons comme le deuxième résultat auquel le processus entrepreneurial devra aboutir le déclenchement du processus entrepreneurial. L'hypothèse dernière l'existence de cette étape dans le processus entrepreneurial se résume dans les propos de GARTNER.W

*"Starting a new business is an intentional activity that involves ongoing effort in order to attain the desired consequence"*.<sup>318</sup> .il ressort de ces propos qu'il y a une double composante de ce déclenchement, une intention (intentional activity) qui est accompagnée par des actions concrètes (ongoing effort) de la part de l'entrepreneur. La littérature a proposé plusieurs modèles dont nous chercherons à présenter ceux qui sont les plus connus. Il existe plusieurs modèles par ce

<sup>314</sup> BLANCHFLOWER D.G. et al Latent entrepreneurship across nations, European Economic Review, N° 45, 2001, pp 680-691, p 681

<sup>315</sup> BLANCHFLOWER D.G. et al., idem, p 683

<sup>316</sup> GRILO I. et THURIK R., Latent and Actual Entrepreneurship in Europe and the US: Some Recent Developments, International Entrepreneurship and Management Journal 1, 2005, pp 441-459, p 442

<sup>317</sup> GRILO I. et THURIK R., idem, p 455

<sup>318</sup> GARTNER.W.B. A., conceptual framework for describing the phenomenon of new venture, the academic of management review, Vol10, N°4? 1985, pp 696-706, p 700

cette étapes comme le fait souligner BRUYTA.C est complexe pour celui qui en est l'acteur est difficile à conceptualiser pour l'observateur et cela au moins pour cinq raisons <sup>319</sup>:

1. **hétérogène** dans la mesure où il n'y a pas de façon unique de le déclencher. il est peut être déclenché d'une manière consciente (planifiée) ou inconsciente (non prévue)
2. **Correspondant à des logique différentes** : le fat de déclencher le processus peut suivre une logique de rupture pour l'individu (incident, innovation ) ou dans une logique discontinu (reprise d'une entreprise existante)
3. **Aux limites flous** ; quand le déclenchement comment et quant il se termine,
4. **Ephémère** : le déclenchement dure un certain temps, donc nécessairement il y des antécédents qui le produise la difficulté est de les repérer
5. Difficile de le repérer dans le temps, cette duré est plus au moins court lorsque le déclenchement est du à des facteurs externes, ou bien longue

Les caractéristiques que nous venons de citer montrent qu'il ya plusieurs dimension de cette étapes à expliciter. Mais pour débiter la discussion de cette étape, prenons comme point de départ la définition de BRUYAT.C, le processus est déclenché à partir du moment où l'individu envisage sérieusement de créer, il consacre du temps et des moyens à sa recherche. EMIN.S précise que le déclenchement est une étape de transition, une rupture qui permet à l'individu de sortir d'une étape où il est potentiellement entrepreneur vers une étape ou il commence à devenir un entrepreneur réel<sup>320</sup>. A priori dans cette définition il y a une précision importante dans la mesure où certains chercheurs comme SHOOK .C.L et al considèrent que le déclenchement est effectif dès l'apparition de l'intention<sup>321</sup>.. C'est pour quoi, il faudrait à présent préciser la notion d'intention entrepreneuriale.

## 7.1 L'intention entrepreneuriale les modèles théoriques et signification empirique

Sur le plan sémantique, l'intention désigne Le dictionnaire "Le Robert" définit l'intention comme "le fait de se proposer un certain but"<sup>322</sup>. Elle est caractérisée par la détermination, la résolution et la volonté. Sur le plan épistémologique, TOUNES.A souligne que : "*l'intention vient du verbe latin « intendere » qui signifie « tendre vers ». Elle est la volonté tendue vers un*

---

<sup>319</sup> BRUYAT.C., Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion , Université Pierre Mendès France (Grenoble II ) ,1993, 429 pages, pp p301-303

<sup>320</sup> EMIN, S. (2003), L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : Le cas français, Thèse pour le doctorat de Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble), Novembre 2003, 453 p.205

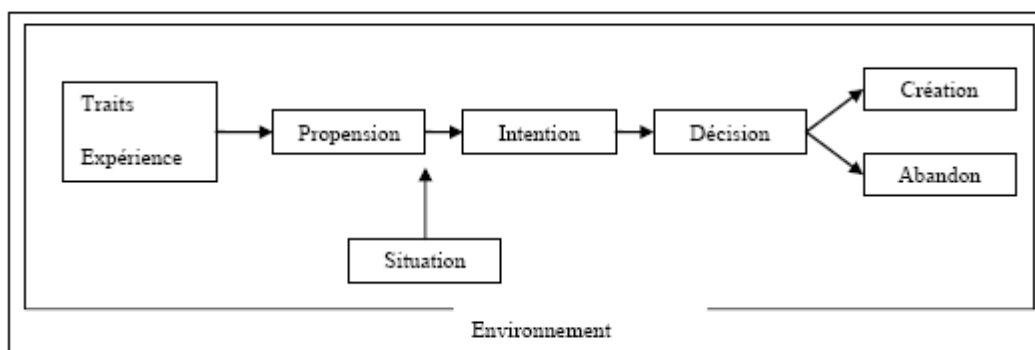
<sup>321</sup> SHOOK, C.L., PRIEM, R.L., McGEE, J.E. , Venture creation and the enterprising individual : A review and synthesis, Journal of Management, Vol.29,N°3, 2003,pp 379-399.p 381

<sup>322</sup> Le dictionnaire "Le Robert, une intention délibérée dans le même dictionnaire est Dans l'intention délibérée, il y a "détermination, résolution, volonté".

*certain but*<sup>323</sup>. A. BOYER définit l'intention comme "une "pro-attitude" qui manifeste une tendance positive de l'agent vers un état du monde visé".<sup>324</sup> Selon D. GAUTHIER l'intention est synonyme du succès d'une délibération concernant une action à venir<sup>325</sup>.

Avec ces définitions on pourrait remarquer que l'intention est un stade où il n'y a pas d'action mais plutôt une représentation cognitive de l'individu sur un événement ou un comportement à venir<sup>326</sup>. Comme le souligne EMIN.S, la théorie postule en effet que l'intention de quelqu'un de se comporter d'une certaine façon est un déterminant immédiat de l'action. Le terme *immédiat* suppose donc, que sur le plan temporel, il y a une étape impliquant une possibilité de l'action ou de l'inaction qui dans notre contexte, une possibilité d'aller vers l'engagement ou vers l'abandon de la création de l'entreprise. Le schéma suivant suggéré par LEARNED<sup>327</sup> permet de positionner au moins provisoirement cette étape dans le processus entrepreneurial.

**Figure17. Intention dans le processus entrepreneurial selon LEARNED.K.E**



Source LEARNED, K.E. (1992), what happen before the organization? A model of organization formation,p41

Ce modèle ajoute un autre niveau difficulté pour la compréhension de l'intention entrepreneuriale. Cette dernière apparait dans le raisonnement de cet auteur comme nécessairement précédée par un antécédent, la propension qui est déterminé par les caractéristiques personnelles et de la situation de l'individu. Cela impose que l'on s'intéresse de près à cette situation cognitive de l'individu qui précèdent la formation de l'intention entrepreneuriale. Pour cela, nous faisons référence au le modèle de SHAPERO.A qui explicite

<sup>323</sup> TOUNES.A., L'intention entrepreneuriale des étudiants : le cas français, La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion N° 219 — Organisation ,2006, pp57-65,p 58

<sup>324</sup> BOYER A, "Le partage de l'intention", in : J.-P. DUPUY, P. LIVET, (sous la direction de), *Les limites de la rationalité : rationalité, éthique et cognition*, Tome 1, Editions La découverte, 1997, p.267-275.,p 269

<sup>325</sup> GAUTHIER D, "Intention et délibération", in : J.-P. DUPUY, P. LIVET, (sous la direction de), *Les limites de la rationalité : rationalité, éthique et cognition*, Tome 1, Editions La découverte, 1997, p.59-75.,p 60

<sup>326</sup> EMIN.S., les facteurs déclenchant la création d'entreprise par les chercheurs publics applications des modèles d'intention, revue de l'entrepreneuriat, Vol 3 , N° 1 ,2004, pp 1-20,p 3

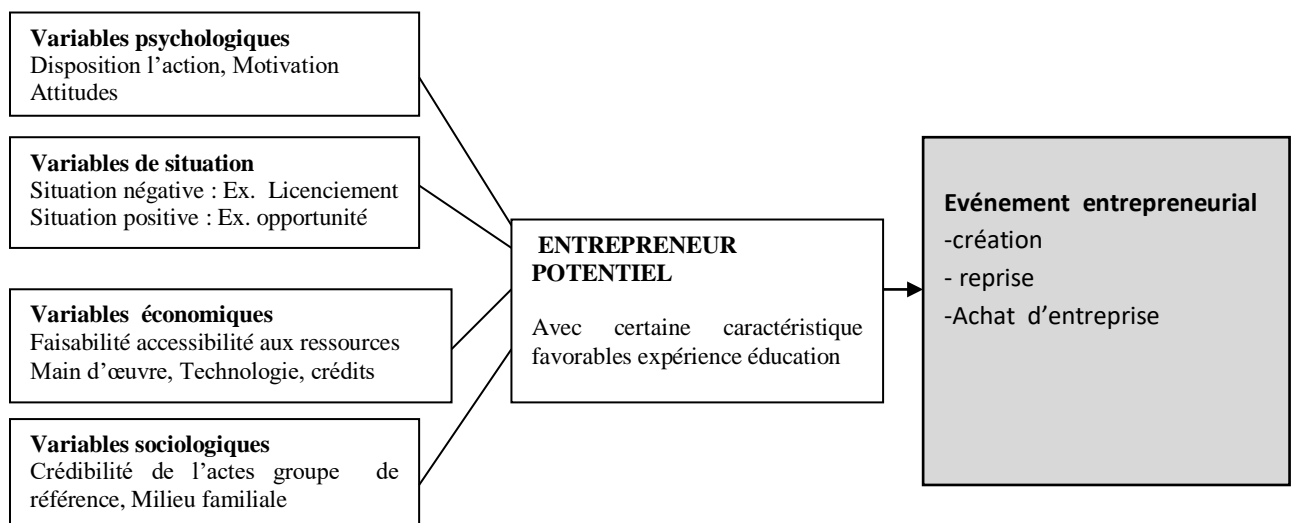
<sup>327</sup> LEARNED, K.E. (1992), What happen before the organisation ? A model of organisation formation, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(1), 39-48.,p 41

davantage ces variables situationnelles en les mettant au cœur de sa théorie de l'événement entrepreneurial<sup>328</sup>.

## 7.2 Le modèle de l'événement entrepreneurial de SHAPERO .A

Il s'agit du modèle d'entrepreneuriat le plus connus, il a été formalisé en 1975 par SHAPIRO.A puis complété et enrichi par SHAPERO.A., SOKOL. L en 1982. Son élaboration est basée sur le postulat selon lequel l'accroissement du taux de création d'entreprise est dû à des facteurs culturels et sociaux. Partant de ce postulat ces auteurs s'interrogeaient sur les type de ces facteurs qui agissent sur les comportements individuels notamment en matière de création d'entreprise Pour ces auteurs, l'événement entrepreneurial qui peut être la création, l'achat ou la reprise d'une entreprise est l'objet principal de recherche et non pas l'individu. Ils considèrent que c'est un phénomène tellement complexe et multidimensionnel que seules les caractéristiques psychologiques ne suffisent pas pour le comprendre. C'est un événement qui résulte d'un processus dynamique où interagissent des variables de l'individu et des variables socio culturelles<sup>329</sup>. Le schéma suivant résume la conception de ces auteurs

**Figure18. Les déterminants de l'événement entrepreneurial dans le modèle de SHAPERO.A., SOKOL. L**



Source adapté HERNANDEZ.E M le processus entrepreneurial, vers u modèle stratégique de l'entrepreneuriat, p 35

<sup>328</sup> ELFVING.J. et al ., Chapter 2 Toward A Contextual Model of Entrepreneurial Intentions in , *Understanding the Entrepreneurial Mind* , Springer Science+Business Media,2009,375 pages p 24

<sup>329</sup> ELFVING.J. et al., idem, p24



Selon ce modèle, l'événement entrepreneurial devient une variable dépendante et les variables psychologiques, économiques, de situation sont des variables indépendantes.

#### a. Les variables indépendantes dans le modèle

Elles sont considérées comme indépendantes dans la mesure que le modèle prévoit par hypothèse que leur variation induit statistiquement (corrélation) une variation en matière d'intensité de la variable dépendante qui traduit la propension à l'acte (entrepreneur potentiel). Le modèle est considéré par plusieurs auteurs comme important, par ce qu'il arrive à prédire une part importante de l'événement entrepreneurial. Les calculs fait par SHAPERO et sokol dans le cadre de l'étude empirique qui accompagne leur travail de recherche avait produit un coefficient  $R^2$  ajusté de 42%, c'est à dire que plus de 42 % de la variation de la propension affichée par les individus est le fait des variable explicative retenues dans le modèle<sup>330</sup>. Il est intéressant don de comprendre ces variables explicatives.

**Les variables de situation :** ou appelées aussi les variables précipitant l'acte entrepreneurial<sup>331</sup>. Elles peuvent revêtir deux aspects : des situations ressenties comme négatives par l'entrepreneur et qualifiés de facteurs qui poussent ( PUSH FACTOR) ce dernier à se mettre à son propre compte et éventuellement à la création d'une entreprise ; Il existe, à l'opposé, des situations ressenties comme positives par l'individu et qualifiées de facteurs qui tirent ( PULL FACTOR) ce dernier vers l'entrepreneuriat.

**-Les situations négatives :** elles peuvent être liées à l'emploi, comme par exemple un licenciement une difficulté de trouver un emploi après des études, l'insatisfaction dans le travail du point de vue revenu ou de relations de travail. Toutes ces situations peuvent être des variables favorables à la formation de l'intention entrepreneuriale

- **Les situations positives :** en évoquant ce type de situation, HERNANDEZ.E. M, donne les exemples suivants : *quels sont donc ces facteurs positifs qui peuvent êtres des catalyseurs sur le créateur potentiel et l'amener à agir ? Ce la peut être la découverte d'un nouveau produit, ou celle d'un nouveau marché, pour un produit existant, , la rencontre d'un partenaire, d'un futur associé, d'une possibilité de financement ou la rencontre d'un futur gros client* <sup>332</sup>. En définitif, ces facteur paraissent donc comme de nouvelles opportunités qui s'offrent à l'individu.

Ces deux type de facteurs comme le souligne HERNANDEZ.E.M ne s'excluent pas mutuellement, ils peuvent intervenir en même temps et se renforcer pour produire u climat

---

<sup>330</sup> Cite par VAN GELDEREN M. Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behavior, Career Development International, Vol. 13 N° 6, 2008, pp538-559,p 541

<sup>331</sup> EMIN.S, op ct ,p 3

<sup>332</sup> HERNANDEZ.E.M, le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique de l'entrepreneuriat, p 37

favorable à une intention réelle chez le futur entrepreneur, par exemple, comme le note cet auteur : Une insatisfaction dans le travail qui coïncide avec la découverte d'une possibilité de financement de la nouvelle activité peuvent se renforcer et amener entrepreneur potentiel à décider de s'engager dans la voie de l'entrepreneuriat<sup>333</sup>.

Ces deux types de situations avaient été repris dans plusieurs modèles de recherche empirique sur l'entrepreneuriat. Le modèle le plus connu est celui du groupe GEM. EN cherchant à comparer l'activité entrepreneuriale au niveau international, les enquêtes effectuées chaque année intègrent en effet ces deux types de situation en identifiant ceux qui s'engagent à cause d'un sentiment de nécessité et ceux qui cherchent à devenir des entrepreneurs par ce qu'il était possible pour eux de découvrir de nouvelles opportunités<sup>334</sup>. Ces deux types d'entrepreneurs ne sont pas identiques et la différence à long terme constatée entre les pays en matière d'impact de l'entrepreneuriat sur le développement économique est due à la prédominance de l'une des deux situations<sup>335</sup>.

### **Les variables sociologiques : la crédibilité l'acte**

L'hypothèse derrière ce type de variable est que pour que l'individu arrive à développer une intention réelle d'agir dans la création d'entreprise, il faudrait pour ce dernier qu'il arrive à développer un sentiment de crédibilité de son acte c'est-à-dire d'être capable de s'imaginer dans le rôle d'entrepreneur<sup>336</sup>. L'atteinte de ce niveau de croyance est impulsé par plusieurs circonstances : **1) La présence d'images d'imitation et d'une culture entrepreneuriale** favorable au passage l'acte comparé bien sûr au reste de la population. Ces deux variables peuvent être le fait de la famille qui comporte parmi ses membres des entrepreneurs ayant réussi dans le domaine de l'entreprise (père). La raison derrière cette influence se trouve dans l'explication donnée par GERGEN.K-J et alii, qui considèrent en effet que "*La perception sociale est également influencée par le contexte dans lequel on observe les actions d'autrui*". Les individus affichent une intention pour l'entrepreneuriat par ce qu'ils cherchent à imiter *qui sont déjà engagés malgré l'ambiguïté de la situation*". Cette relation entre l'imitation et l'engagement constitue un des rares points sur lequel les chercheurs en entrepreneuriat<sup>337</sup> sont unanimes sur sa pertinence<sup>338</sup>. SHAPERO.A et SOKOL.L remarquaient dans leur étude empirique qui illustre leur modèle que plus de la moitié des créateurs d'entreprise américains

---

<sup>333</sup> HERNANDEZ.E.M., op cit p37

<sup>334</sup> REYNOLDS P. et al, Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003, Small Business Economics, N°24, 2005, pp 205–231, p 216

<sup>335</sup> ÁCS Z.J. et al., Global Entrepreneurship & Development index, 2014, 249 pages, p43

<sup>336</sup> GERGEN.K-J et alii, *Psychologie sociale*, Editions Etudes Vivantes, Québec, 1992, 551 pages., p 239

<sup>337</sup> Dans sa thèse sur l'intention entrepreneuriale TOUNES.A (Université de ROUEN 1993) cite dans la page 194 une sélection de travaux ayant montré empiriquement l'influence de la famille dans l'engagement entrepreneurial

<sup>338</sup> HERNANDEZ.E-M., le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique de l'entrepreneuriat, op cit, p37

interrogés ont un parent ou un membre de la famille dans le domaine des affaires<sup>339</sup>. Ce résultat confirme des constats fait bien avant notamment sur la période de l'industrialisation de l'Europe et des Etats Unies. C'est ce qui ressort de l'étude de KAELBLE. H qui mettait en évidence le fait que les entrepreneurs français, allemands et américains sont issues pour plus de la moitié de familles d'affaires<sup>340</sup>.

En plus de la présence des modèles dans l'entourage proche ou lointain des entrepreneurs potentiels 2) le **milieu social large** constitue aussi un espace où l'individu peut développer une certaine propension à l'entrepreneuriat. L'étude de WEBER.M constitue à ce titre une preuve que le milieu notamment à travers composante religieuse est important et qui aurait même favorisé le développement de l'esprit capitaliste<sup>341</sup>.

Bien que ces variables sont des antécédents importants mais restent insuffisantes car il faudrait aussi pour l'acteur la croyance en la faisabilité de l'acte et la présence de certaines circonstances économiques pour pouvoir aller vers l'engagement entrepreneurial.

### **Les variables économiques**

D'une manière générale, les variables économiques ont trait aux ressources qui peuvent être sous le contrôle de l'entrepreneur ou qui sont potentiellement accessibles. Parmi les ressources, l'accent est surtout mis sur le capital<sup>342</sup>. Comme le souligne COOPER.A.C et al sur ce point, il existe une relative unanimité chez les chercheurs quant à la faible dotation initiale des entrepreneurs potentiels de ce type de ressources et les conséquences de cette contrainte qui peut être un facteur de renoncement à l'engagement dans l'entrepreneuriat mais aussi à l'échec de l'entreprise après sa création<sup>343</sup>.

Ce que l'on pourrait déduire de ce modèle, est qu'il existe une différence conceptuelle entre l'intention et l'engagement entrepreneurial. On pourrait joindre sur ce point l'idée de HERNANDEZ. E.M qui indique que ce n'est pas tous les individus qui peuvent avoir le potentiel de créer une organisation<sup>344</sup>, il faudrait selon ce modèle l'imbrication de certaines dispositions cognitives pour l'être, la crédibilité de l'acte, des situations de précipitation et des ressources potentiels.

---

<sup>339</sup> SHAPERO.A et SOKOL.L., op cit, p 77

<sup>340</sup> Cite par TOUNÉS.A., op cit, p 194

<sup>341</sup> HERNANDEZ.E-M., op cit, p 39

<sup>342</sup> HERNANDEZ.E.M op cit p39

<sup>343</sup> COOPER, A.C., GIMENO-CACSON. F.J. et WOO. C.Y. « Initial human and financial capital as predictors of new venture performance », *Journal of Business Venturing*, vol. 9, no 5, 1994, p. 371-395. P383

<sup>344</sup> HERNANDEZ É -M., L'entrepreneuriat comme processus » *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 8, N° 1, 1995, p. 107-119.p 115

Pour expliciter davantage ces propos, les réflexions de KRUEGGER, qui emprunte au modèle de SHAPERO et SOKOL son hypothèse de base, introduit d'autres variables qui seront reprises par toutes les recherches actuelles sur les phases amont du processus entrepreneurial.

### **7.3 Le modèle de KRUEGER N.F. et CARSRUD A.L (1993)**

Ce modèle repose sur une hypothèse théorique développée en psychologie sociale qui stipule que l'intention est le seul prédicateur du comportement entrepreneurial<sup>345</sup>. KRUEGER et CARSRUD ont appliqué la Théorie du Comportement Planifié (planned behavioral theory) au champ de l'entrepreneuriat. Ces auteurs ont adapté le modèle d'AJZEN'S.I<sup>346</sup> sur le comportement planifié en le rendant plus compatible avec d'autres modèles théoriques, et particulièrement celui de SHAPERO et SOKOL. Le modèle final qu'ils proposent combine les deux notions qui sont les plus importantes pour expliquer le déclenchement du comportement entrepreneurial « l'intention » issu de la théorie du comportement planifié et du concept de déplacement issu de la théorie de SHAPERO<sup>347</sup>. Nous pensons que ce modèle permet de distinguer de manière explicite la phase de l'entrepreneuriat potentiel (propension entrepreneuriale) et la phase de l'intention. Selon ces auteurs, la modélisation de cette intention met en articulation deux types d'antécédents, la perception de la désirabilité et de la faisabilité du comportement entrepreneurial<sup>348</sup>. Comme le montre le schéma suivant ces deux facteurs sont eux-mêmes le résultat d'une double perception, respectivement une perception des normes sociales et de la capacité propres à contrôler le comportement de soi-même. Ces deux facteurs lorsqu'ils sont présents chez l'individu, lui permettent de développer une certaine crédibilité sur ce qu'il peut entamer dans le futur comme activités liées à la création d'entreprise. En fin lorsque des événements positifs interviennent comme la perception d'une opportunité, ou un événement négatif comme par exemple la perte d'un emploi cette propension se développe et en une intention entrepreneuriale.

---

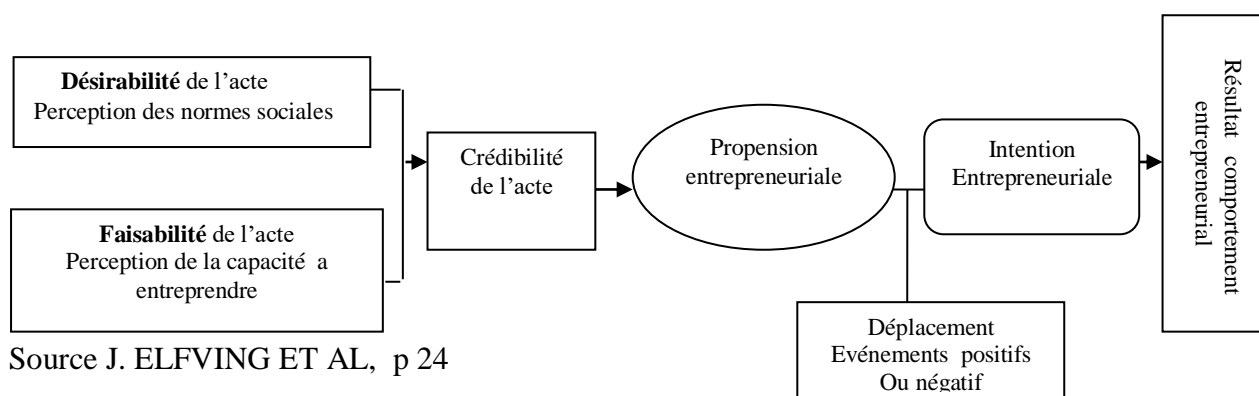
<sup>345</sup> KRUEGER N.F, REILLY M.D, CARSRUD A.L, "Competing models of entrepreneurial intentions", *Journal of Business Venturing*, vol. 15, 2000, p. 411-432.p

<sup>346</sup> AJZEN I., the theory of planned behavior, *organizational behavior and human decision processes*, N° 50,1991,pp 179-211

<sup>347</sup> FAYOLLE .A

<sup>348</sup> KRUEGER, JR N.F et. BRAZEAL D., Entrepreneurial Potential & Potential Entrepreneurs, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.18,N° 3,1994, pp 91-104,p 100

**Figure 19. Le modèle de l'intention entrepreneuriale de KRUEGER.N.F et CARSRUD.A.L**



## 8. l'entrepreneuriat comme Emergence organisationnelle

On doit GARTNER. W.B d'avoir formalisé le concept de l'émergence organisationnelle<sup>349</sup>. Cet auteur suggérait dans un article publié en 1988 d'imiter le travail de MITZBERG.H sur le comportement des managers pour pouvoir conceptualiser le travail des entrepreneurs. On pourrait lire dans cet article: *"I believe that research on entrepreneurial behaviors must be based on field work similar to Mintzberg's study of managerial work. Researchers must observe entrepreneurs in the process of creating organizations"*<sup>350</sup>. Dans un autre article publié en 1993, il précise l'objet sur lequel doit travailler les chercheurs en entrepreneuriat " *My answer to those individuals who ask me "Am I an entrepreneur?" is: "If you are starting an organization, you are an entrepreneur, if you are not starting one, then you're not," Who we are is what we do.*"<sup>351</sup> L'émergence organisationnelle comporte le terme organisation mais, il faudrait préciser que les auteurs ayant adopté l'approche de GARTNER.W.B n'entendent par étudier l'organisation comme une entité ou comme une structure mais comme le processus qui conduit à l'existence de cette dernière. La littérature anglo-saxonne préfère utiliser le terme *organizing* pour décrire ce processus<sup>352</sup>. C'est pourquoi une grande partie des travaux sur ce concept son issue de la théorie des organisations. c'set d'ailleurs ce qui constitue une limite de cette approche parce que *Les chercheurs qui s'inscrivent dans ce courant s'intéressent tout autant, sinon plus, à la création d'organisation, sous-ensemble de la théorie des organisations, qu'à l'entrepreneuriat* .<sup>353</sup> Mais

<sup>349</sup> Cité par HERNANDEZ.E.M., L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle, op ct, p 90

<sup>350</sup> GARTNER .W.B., "Who is an entrepreneur?" is the wrong question, entrepreneurship theory and practice, Vol 13 issue: 4,1988, pp 47-68,p 63

<sup>351</sup> GARTNER .W.B. Words lead to deeds: towards an organizational emergency vocabulary, Journal of Business Venturing, N°8, 1993,pp231-239,238

<sup>352</sup> HERNANDEZ.E.M., L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle, op ct, p90

<sup>353</sup> FAYOLLE A., À la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : vers une nouvelle vision du domaine, oc ct, p 107

cela n'empêche pas de considérer les avancées théoriques et conceptuelles qu'ont permis cette approche. Plusieurs analyses empiriques adoptent l'émergence organisationnelle soit comme une étape cruciale de l'entrepreneuriat, soit comme le résultat final auquel doit aboutir ce processus. Le terme « émergence » apparaît dans ce paradigme comme fondamental. Il faudrait par conséquent comprendre le sens.

### **8.1 Le terme « émergence »**

Selon le dictionnaire Larousse, l'émergence est l'apparition plus ou moins soudaine d'une idée, d'un fait social, politique ou économique. Dans la littérature scientifique l'émergence selon LICHTENSTEIN.B est définie selon quatre propriétés<sup>354</sup> :

1. L'émergence est un processus qui génère un résultat appelé « l'émergent »
2. L'émergence est déclenchée par l'action et orientée par une intention
3. L'émergence accroît la capacité du système
4. L'émergence apparaît dans la pratique selon un certain nombre de cycles, chaque cycle a une logique interne

De cette définition, on pourrait remarquer qu'il y a une différence entre l'émergence et l'émergent. Ce dernier selon le même auteur est l'expression tangible de ce qui en cours de création d'apparition c'est le résultat de l'émergence comme le montre les exemples suivants : *"The outcome of emergence is emergent order—an emergent. An emergent is the tangible expression of what's been created, whether an organization, a new system/innovation, a collaboration or shared value; it is a new social agent. Examples of emergents include teams, projects, innovations, ventures, organizations"*,<sup>355</sup>

Pour saisir les implications du mot émergence lorsqu'il est appliqué à l'organisation, il faudrait définir le concept d'organisation qui dans ce cas peut désigner à la fois la structure c'est-à-dire l'émergent selon la conception précédente, ou le processus qui crée cette structure (le processus de l'émergence)

### **8.2 Le concept d'organisation**

L'organisation est peut-être la tâche la plus difficile qui s'est imposée aux chercheurs qui tentent d'identifier les propriétés des organisations émergentes<sup>356</sup>. Pour débiter ce titre nous retenons la définition donnée par BOURRICAUD F dans *l'Encyclopédie de gestion*. Cet auteur définit une organisation comme : *"on peut définir une organisation comme la forme sociale qui, par l'application d'une règle et sous l'autorité de leaders, assure la coopération des individus à une*

<sup>354</sup> LICHTENSTEIN B., Emergence and Emergents in Entrepreneurship: Complexity Science Insights into New Venture, Invited Paper for Special Issue of Entrepreneurship Research Journal Creation, pp 1-8, p 2

<sup>355</sup> Idem, p 2

<sup>356</sup> KATZ J.A., GARTNER.W.B., Properties Of Emerging Organizations The Academy of Management Review, Vol 13, N° 8, 1988, pp429-441, p 430

*œuvre commune, dont elle détermine la mise en œuvre et répartit les fruits*<sup>357</sup>. En plus de règles de fonctionnement et de la coopération, dans son analyse des organisations formelles, LIVIAN.Y.F ajoute d'autres caractéristiques qui se résument comme suit :

-L'existence d'une division des tâches

-L'existence d'une hiérarchie

-L'existence d'une certaine stabilité

Toutes les caractéristiques données dans ces deux définitions sont applicables à une organisation qui existe déjà et ne tiennent pas en compte des organisations en voie de l'être. Les chercheurs s'efforçaient donc à identifier les propriétés qui permettent de caractériser une organisation complète, dans le sens qu'elle a terminé son processus qui donne son existence. Dans son ouvrage « *Organizational systematics*, » MCKELVEY. B., considère une organisation comme " *Une organisation est un système d'activité finalisé (se maintenant dans ses limites) contenant des ratios de ressources entrées-sorties permettant de survivre dans des environnements imposant des contraintes particulières*" <sup>358</sup>. C'est cette définition qui sera adoptée par KATZ et GARTNER pour théoriser le concept de l'émergence organisationnelle dans un article devenu une référence pour les adeptes de ce paradigme.

### **8.3 La notion d'organisation émergente**

La définition précédente permet d'identifier quatre caractéristiques fondamentales de l'organisation, deux sont structurelles, les limites et les ressources et deux qui sont de nature processuelle, l'intention et l'échange.

#### **a. Les caractéristiques structurelles de l'organisation**

**Les ressources** correspondent aux éléments qui vont donner naissance à l'organisation il peut s'agir de ressources matérielles, humaines, en capital. On pourrait ajouter compte tenu des développements de la théorie basée sur les ressources d'autres éléments intangibles qui procurent à une compétence distinctive à l'organisation comme les connaissances par exemple

**Les limites :** On pourrait parler aussi de frontière de l'organisation, ces frontières qui sont les plus difficiles à identifier compte tenu de leur caractère abstrait, sont tous les éléments qui permettent de séparer l'organisation de son environnement. Elles peuvent aussi consister à séparer l'individu créateur de l'organisation créée. Dans la pratique, ces frontières peuvent par exemple correspondre aux éléments qui marquent l'existence formelle de l'organisation, comme

---

<sup>357</sup> Cité par HERNANDEZ.E.M, L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle, op ct, p 91

<sup>358</sup> Cité par HERNANDEZ.E.M, L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle, op ct, p 92

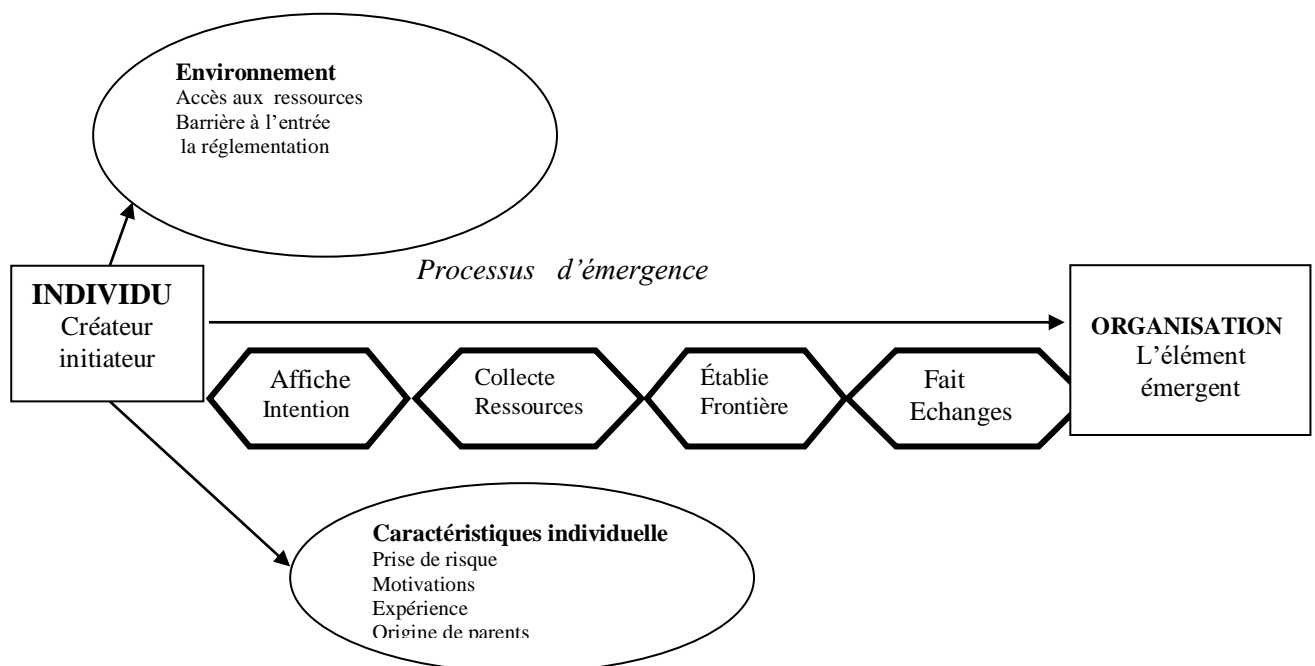
c'est le cas de l'enregistrement légale d'une entreprise auprès de l'administration publique (le registre de commerce, par un identifiant fiscal etc.).

**b. Les caractéristiques processuelles**

**L'intention** : elle reflète l'existence et la croyance en un certain nombre d'objectifs pour celui qui impulse la création de cette organisation. Nous avons vus précédemment que cette intention est déterminée par un certain nombre d'antécédents endogènes et exogènes.

**L'échange** cette propriété constitue un élément nécessaire pour considérer que le processus d'émergence est arrivé à un résultat reconnu par l'environnement ou par les parties prenantes qui sont intéressés par le fonctionnement de l'organisation. Ces échanges peut être internes lorsqu'il est effectué au sein de l'organisation ou externes avec l'environnement. Parfois cet échange n'est pas nécessairement efficient au début comme le font remarquer KATZ.J.A et GARTNER W.B. L'organisation peut fonctionner à perte, c'est-à-dire que la récupération de charges de structure et de fonctionnement n'est pas une priorité pour l'entreprise en contrepartie d'une pénétration et un maintien dans un marché donnée<sup>359</sup>. Le schéma suivant résume la conception de l'organisation émergente selon GARTNER .W.B<sup>360</sup>

**Figure20. L'émergence organisationnelle selon KATZ.J.A et GARTNER .W.B**



Source; auteur selon l'article de GARTNER .W.B., A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation

<sup>359</sup> KATZ J.A., GARTNER..W.B., op ct, p432

<sup>360</sup> GARTNER.W.B ., A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation , The Academy of Management Review, Vol. 10, N°. 4,1985, pp 696-706,p 702



Depuis la publication des travaux de ces deux auteurs de nombreuses recherches dans le domaine de l'entrepreneuriat ont fait l'objet de publications scientifiques. Ces recherches ont formé ce qui est appelé aujourd'hui le paradigme de la création d'une organisation<sup>361</sup>. *Dans cette optique étudier l'entrepreneuriat revient à étudier la naissance de nouvelles organisations, autrement dit les activités permettant à quelqu'un de créer une nouvelle entité plutôt que celles liées au développement, à la maintenance ou au changement d'unités existantes*<sup>362</sup>. Ces recherches s'ancrent dans des perspectives disciplinaires et théoriques plurielles comme la sociologie, la psychologie, le management etc. Si ces recherches sont unanimes sur le fait en question « l'émergence » elles n'adoptent pas les mêmes visions lorsqu'il s'agit d'utiliser le terme de processus d'émergence.

#### **8.4 L'entrepreneuriat come un processus d'émergence organisationnelle**

Le processus d'émergence organisationnel dans le domaine de l'entrepreneuriat peut être défini selon qu'on le considère comme un flux d'événement conduisant à l'existence d'une entité. Ou un sembles de résultats déterminé comme par exemple la formation d'une intention, l'acquisition des ressources, les premiers échange avec le marché qui sont des étapes isolables par l'observation est déterminé par des facteurs internes et externe. Nous considérons pour notre part que cette émergence est un résultat qui marqué une étape parmi d'autres du processus entrepreneurial. Cette étapes est défini comme un processus « initié par un acte de volonté humaine, il implique un changement d'état, une discontinuité, il est holistique et unique, il implique de nombreuses variables antécédentes, il engendre des résultats extrêmement sensibles aux conditions initiales de ces variables ».

#### **8.5 Identification empirique de l'émergence organisationnelle**

Pour l'identification empirique de cette phase CAPIEZ. A. et HERNANDEZ .É –M proposent que *L'émergence correspond essentiellement à la phase de finalisation. L'entreprise en fin de démarrage cherche à affirmer son pouvoir de marché. La durée du démarrage est très variable et peut aller jusqu'à trois ou quatre ans*<sup>363</sup>. Plusieurs auteurs observent que nombre de jeunes entreprises ne réalisent pas une croissance importante durant leurs quatre premières années d'existence et Woo *et al.* (1990) montrent que beaucoup de jeunes entreprises changent de gammes de produits, de méthodes de production et de commercialisation pendant les trois premières années. C'est pourquoi nous nous intéresserons dans cette recherche à des entreprises

---

<sup>361</sup> VERSTRAET.T et FAYOLLE.A., paradigmes et entrepreneuriat, op ct, p 36

<sup>362</sup> HERNANDEZ.E.M., L'entrepreneuriat comme processus, op ct, p 114

<sup>363</sup> CAPIEZ. A. et HERNANDEZ É –M ., Vers un modèle d'émergence de la petite entreprise » Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 11, N° 4, 1998, pp 11-43. P 14

dont l'âge est compris entre un et trois ans et dont on peut penser qu'elles soient en plein processus d'émergence ou qu'elle viennent de l'achever.

Cependant, l'émergence pour plusieurs chercheurs ne marque pas la fin du processus entrepreneurial car n'étant pas une assurance quand à la survie de l'entreprise. Le développement, la croissance et la création de valeur d'une manière générale constitue une autre étape, un autre résultat qui doit être pris en compte dans une approche processuelle de l'entrepreneuriat.

## **9. L'étape de survie de la nouvelle entreprise.**

Depuis long temps la recherche en entrepreneuriat s'intéresse à la question des déterminants de la performance des nouvelles entreprises. Les déterminants de cette performance constituent le thème central. La littérature aborde ce sujet selon différents niveaux d'analyse. Du point de vue macro économique, on retrouve dans cette catégorie de recherches des travaux sur les causes de la mortalité des entreprises, les déterminant macroéconomiques de la pérennité des entreprises mais aussi des recherches sur l'impact des ces nouvelles entreprises sur la création de nouveaux emplois, l'innovation et la production de manière générale. A l'échelle individuelle, les réponses sur les facteurs pouvant expliquer, la survie ou l'échec de ces entreprises demeurent insuffisants, et incomplètes<sup>364</sup>. il semble par contre que c'est la faiblesse structurelle des nouvelles entreprises qui constitue l'arrière plan dans lequel des problématique génériques se sont constituées, ce qui fait la différence avec des analyses sur la grande entreprise ou les entreprises qui ont plusieurs années d'existence

### **9.1 La faiblesse de la nouveauté, *the liabilities of newness***

En effet, dans le domaine de l'entrepreneuriat, un certain consensus s'est établie pour considérer que la performance ou l'échec de la nouvelle entreprise est la résultante directe de la faiblesse inhérente à la nouveauté de l'entreprise (*the liability of the newness*)<sup>365</sup>. C'est STINCHCOMBE. A qui est le premier à avoir posé l'hypothèse de la faiblesse de la nouveauté<sup>366</sup>. Ce phénomène existe parce que après le démarrage (Nous l'avions appelé précédemment l'émergence), l'entreprise fait face à des difficultés particulières et à un grand risque d'échec durant les premières années de son cycle de vie<sup>367</sup>.

---

<sup>364</sup> BORGES C., FILION L- J et SIMARD.G., Processus de création de nouvelles entreprises : temps, difficultés, changements et performance, Cahier de recherche n° 2008-06, les Actes du 9e CIFEPME / Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Louvain, Belgique, 28-31 octobre 2008, pp1-22,p1

<sup>365</sup> COLEMAN S., The "Liability of Newness" and Small Firm Access to Debt Capital: Is There a Link?, Journal of Entrepreneurial Finance, Vol 9, Issue: 2 ,2004, pp38-59,p p38

<sup>366</sup> CAFFERATA, R., ABATECOLA, G., POGGESI, S., Revisiting Stinchcombe's 'liability of newness': A systematic literature review, International Journal of Globalisation and Small Business, 3(4): 374-392.,p 376

<sup>367</sup> COLEMAN S., idem,p 38

Ce risque apparaît plus explicite lorsque on le compare avec celui qui existe dans une organisation établie CAFFERATA, R et al., résumant la différence entre les risques encourus par les nouvelles entreprises et les entreprises déjà établies<sup>368</sup> : *A seminal explanation of the 'struggle for survival' between newborn organizations and older ones is provided by Arthur Stinchcombe (1965). Quoting his words:*

*[a) New organizations, especially new types of organizations generally involve new roles, which have to be learned; ...*

*b) The process of inventing new roles, the determination of their mutual relations and of structuring the field of rewards and sanctions so as to get the maximum performance, have high costs in time, worry, conflict, and temporary inefficiency; ...*

*c) New organizations must rely heavily on social relations among strangers. This means that relations of trust are much more precarious in new than old organizations; ...*

*d) One of the main resources of old organizations is a set of stable ties to those who use organizational services.*

Il ressort de ces propos que la faiblesse de la nouveauté peut être comprise du point de vue de la stabilité. Une organisation établie est plus stable par ce que les rôles et les responsabilités sont prédéfinies par contre dans une nouvelle entreprise ces rôles sont en cours d'émergence dont il faudrait les apprendre.

## **9.2 Facteurs liés à la performance des nouvelles entreprises**

Certains chercheurs définissent trois catégories génériques de facteurs de succès des entreprises nouvelles : l'entrepreneur, l'entreprise et l'environnement économique<sup>369</sup>. D'autres chercheurs comme SAMMUT S., après examen de la littérature empirique, retiennent cinq facteurs qui peuvent prédire le succès d'une entreprise nouvelle : l'entrepreneur, les ressources financières, l'environnement, l'organisation, l'activité<sup>370</sup>. Ces catégories permettent de distinguer de façon significative les entreprises qui réussissent de celles qui échouent. Cependant, l'explication des différences de performance reste une tâche difficile, parce que ces trois catégories sont interdépendantes : la performance d'une entreprise est le résultat de combinaisons variées de facteurs individuels, organisationnels et environnementaux. Lorsque ces facteurs sont déclinés en un ensemble de variables pour produire des modèles prédictifs de la survie, de la croissance et de la performance, les résultats de ces recherches demeurent hétérogènes et contradictoires.

<sup>368</sup> CAFFERATA, R., ABATECOLA, G., POGGESI, S., op cit p 376

<sup>369</sup> LASCH F., LE ROY F., YAMI S., les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC, Revue française de gestion, N° 155, 2005, pp37-56, p 38

<sup>370</sup> SAMMUT, S., Processus de démarrage en petite entreprise : système de gestion et scénarios, Revue de l'Entrepreneuriat, Vol. 1, 2001, pp 61-76, p 68

### 9.3 Le rôle de l'environnement et justification du concept de survie

On pourrait souligner ici que le rôle de l'environnement dans la performance de l'entreprise peut être considéré dans le cadre de la théorie de la contingence. En effet, cette théorie a mis en évidence, grâce à des démonstrations empiriques, l'importance de l'adéquation qui doit exister entre une entreprise et son environnement pour assurer son développement et sa pérennité. BURNS et STALKER (1961) ont identifié des formes d'organisation (mécanique, organique) adaptées à divers types d'environnements (stable, dynamique) alors que LAWRENCE et LORSCH (1967) ont mis en évidence que la congruence entre la structure interne de l'entreprise et les contraintes de l'environnement était source de performance organisationnelle.<sup>371</sup>

Les théories qui considèrent le contexte comme le déterminant majeur de la performance des nouvelles entreprises adhèrent à la perspective de la dépendance de l'entreprise aux variables environnementales. L'écologie des populations des organisations (EPO) qui constitue un autre courant de pensée, issue de la théorie des organisations qui s'est intéressée à la naissance et à la mortalité des organisations. L'objet principal de ce courant est l'analyse des déterminants d'échec des entreprises. Pour expliquer les différences entre les entreprises qui échouent et celles qui réussissent ce courant à forte orientation déterministe n'accorde pas une place à l'individu qui est considéré comme un spectateur<sup>372</sup>. Dans cette perspective, ce sont les contraintes émanant de l'environnement qui expliquent pourquoi certaines nouvelles entreprises disparaissent et d'autres non. Même si le fondateur possède les compétences essentielles à la réussite, il n'arrive pas à faire survivre son entreprise si le contexte est défavorable. Il y a une sorte de sélection que fait le contexte pour ne laisser que les entreprises qui possèdent certaine capacité d'adaptation de leur fonctionnement interne. C'est pour quoi plusieurs auteurs ont cherché à identifier de nouvelles mesures de la performance des nouvelles entreprises pour se détacher des mesures traditionnelles qui s'appliquent plutôt à des entreprises de grande dimension.

En effet, pour mesurer l'incidence du contexte sur la réussite entrepreneuriale, LITTUNEN, STORHAMMAR ET NENONEN avancent que la persistance de l'activité dans le marché et la survie de l'entreprise constitue le meilleur indicateur de succès<sup>373</sup>. Bien entendu, il y a différentes définitions du succès mais ces auteurs suggèrent de faire un rapprochement entre la conception de la réussite à la survie de l'entreprise. La raison est que les années qui suivent la

<sup>371</sup> HERNANDEZ É -M ., L'entrepreneuriat comme processus, op cit, p 109

<sup>372</sup> SMIDA A ET KHELIL N., Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes : proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative » Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 23, N° 2, 2010, p65-106 , p 71

<sup>373</sup> Cité par SMIDA A ET KHELIL N., idem, p 76

création, sont critiques pour la stabilisation de l'activité entrepreneuriale et qu'on ne peut parler de réussite que lorsque la nouvelle entreprise arrive à se maintenir grâce notamment la stabilisation de l'activité entrepreneuriale. Malgré les contributions majeures des approches centrées sur la prédominance du contexte entrepreneurial, en particulier le courant de *l'Ecologie des populations des organisations*, la plupart des écologistes n'ont pu trouver les raisons pour lesquelles les entreprises qui ont commencé leurs activités au même moment et dans des environnements relativement identiques atteignent des niveaux de performance différents. La théorie basée sur les ressources est utilisée à ce titre pour apporter de nouveaux éléments de réponses

#### **9.4 Approches centrées sur la primauté des ressources**

La référence incontournable de la théorie des ressources (*Resource-Based Theory*) est sans aucun doute PENROSE.E qui a défini le concept de services des ressources. Les inputs du système de production ne sont pas les ressources elles-mêmes mais les services qu'elles apportent<sup>374</sup>. Pour expliquer la performance des nouvelles entreprises, l'approche fondée sur les ressources pose comme hypothèse le lien entre les moyens internes, détenue en fonction des contraintes externes et la performance des entreprises. Cette approche se fonde l'idée que la performance dépend largement des ressources dont dispose et que contrôle l'entreprise et qui possèdent certaines caractéristiques particulières : valeur, rareté, inimitabilité et non-substituabilité. La nature de ces services dépend de la manière de les exploiter, de les combinées qui relève incontestablement des connaissances et de compétences possédées par l'entrepreneur. Les deux types de ressources (matérielles et humaines) combinées créent ainsi, par interaction, des opportunités productives uniques, subjectives et spécifiques à chaque entreprise. La croissance se trouve ainsi motivée par la recherche d'opportunités d'utilisation des ressources (les services potentiellement productifs des ressources matérielles) définissent l'éventail et la direction de la recherche de nouvelles connaissances et de nouvelles ressources.<sup>375</sup> A travers la notion de compétences, apparait le rôle important de l'entrepreneur mais ce rôle a été envisagé dans plusieurs perspectives. La plus anciennes est inscrite dans ce qui est appelé l'école des traits de personnalité (*the traits approach*), considérant que la réussite est exclusivement liée à un individu spécifique, détenant des qualités uniques. Mais cette école, critiquée à cause notamment de son excès de fondamentalisme, *the best one man*<sup>376</sup>. Pour dépasser ces limites, cette approche

---

<sup>374</sup> PREVOT .F. *et al.* Perspectives Fondées Sur Les Ressources *Revue française de gestion*, n° 204,2010, pp 87-103 ,p 3

<sup>375</sup> Idem, p8

<sup>376</sup> HERNANDEZ É –M ., *L'entrepreneuriat comme processus*, op ct, p 108

intègre aujourd'hui la, dimension de l'apprentissage de l'individu comme un élément crucial de la performance de la nouvelle entreprise.

### 9.5 L'apprentissage comme le lien entre le rôle de l'individu et la survie de l'entreprise

Après l'émergence, l'entrepreneur peut être considéré comme une variable déterminante dans la performance de l'entreprise à travers certain trait de personnalité comme la créativité, la persévérance, le dynamisme et l'initiative. Mais comme le fait remarquer FAYOLLE.A, ces dernières ne sont pas suffisantes<sup>377</sup>. Cet auteur considère que c'est l'apprentissage qui devient la clé de réussite de la nouvelle entreprise. Cet apprentissage est important pour la raison suivante : Les probabilités de survie de la nouvelle entreprise, se trouve dans cette perspective liée à ce que BRUYAT.C appelle *la configuration stratégique instantanée perçue (CSIP)*<sup>378</sup>. C'est parce que l'entrepreneur comme acteur stratégique s'informer/ décidera/ agira à l'aide de son intelligence stratégique ou de son style cognitif, en fonction des perceptions qu'il de lui-même et de sont environnement <sup>379</sup>. Comme le souligne PATUREL.R, la performance de l'entreprise a de forte chance de se réaliser lorsque cet entrepreneur arrive à atteindre la convergence entre les aspirations du créateur (E1), les compétences et ressources intégrées à l'entreprise (E2) et les possibilités de l'environnement (E3)<sup>380</sup>. Par ailleurs, sur la base de ces trois conditions PATUREL.R leur associe trois niveaux de mesure de la performance entrepreneuriale à savoir : l'efficacité (F1), qui consiste à approcher les objectifs réalisés des objectifs initialement fixés ; l'efficience (F2), qui s'intéresse à la manière dont les ressources et compétences sont utilisées pour réaliser les objectifs de l'entreprise ; l'effectivité (F3), qui se concentre sur le degré de satisfaction des parties prenantes de l'entreprise.

Atteindre ces trois exigences suppose qu'il y a une capacité initiale de l'entrepreneur et une capacité qui se développe dans le temps à travers notamment les expériences, et l'acquisition de nouvelles connaissances. C'est en ces termes que POLITIS.D va lier l'apprentissage à la survie des nouvelles entreprises : "*comparing the relative difference between entrepreneurs' "total stock" of experiences at a given point of time, and researchers have then related this stock of experiences to variations in new venture performance*"<sup>381</sup>. L'apprentissage dans un contexte entrepreneurial est défini comme une capacité de l'entrepreneur à transformer

---

<sup>377</sup> FAYOLLE.A., entrepreneurship and new value creation ,, the dynamic of entrepreneurial process, op ct?, p198

<sup>378</sup> BRUYAT.C.,Créer ou ne pas créer, une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise, Revue de l'entrepreneuriat, Vol 1, N° 1, 2001,pp 25-42, p 26

<sup>379</sup> Idem, p 26

<sup>380</sup> SMIDA A ET KHELIL N., op ct,p 71

<sup>381</sup>POLITIS.D., The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework, Entrepreneurship Theory and Practice,Vol 18,N°2, 2005, 399-424,p 400

des informations, des expériences de l'entrepreneur lui-même et celles des autres en un ensemble de connaissances utiles afin de préserver le système. la préservation du système passe nécessairement par le maintien d'une cohérence interne ( les représentation qu'il a vis-à-vis des opportunité et des ressources de compétences dont il dispose) et une cohérence externe ( vis-à-vis des attentes parties prenantes). L'incohérence peut en effet engendré des coûts et une perte de crédibilité de son projet vis-à-vis des entités avec lesquelles l'entreprise fait des échanges<sup>382</sup>.

Cette section nous a permis de se rendre compte de l'importance accordée dans la littérature à des notions comme connaissances, compétences apprentissage. Elles ne sont pas seulement un stock d'informations ou d'expériences détenus par l'individu, mais des ressources actionnables dans les différentes étapes du processus entrepreneurial. Nous considérons dans la section suivante que ces connaissances permettent de former trois perceptions fondamentales : la création d'une entreprise, la reconnaissance des opportunités économiques ; la formation d'un capital humain spécifique et la perception du risque d'échec de la nouvelle entreprise.

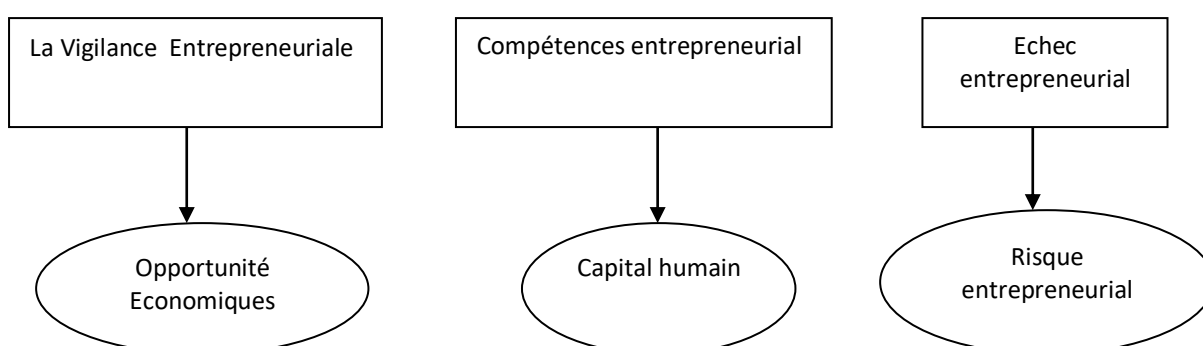
---

<sup>382</sup> FAYOLLE.A., op ct p 198

### Section 3 Perception individuelle et participation dans le processus entrepreneurial

Nous souhaitons dans cette section examiner trois concepts qui nous semblent liés à des antécédents de la participation des individus dans le processus entrepreneurial, la vigilance, les compétences et l'échec. sur le plan théorique, ces trois variables concernent respectivement, l'opportunité économique, le capital humain et le risque. Nous avons ajouté l'adjectif «entrepreneurial» pour désigner le fait que ces variables sont liées à l'entrepreneur nous pouvons les considérer donc comme des facteurs endogènes<sup>383</sup>. Le schéma suivant montre ces trois antécédents et les concepts qui leur sont associés.

**Figure21. Les variables perceptuelles dans le processus entrepreneurial**



Source auteur

#### 1. Opportunité, vigilance et entrepreneuriat

Nous avons définie précédemment le processus entrepreneurial comme un ensemble d'activités, de fonctions qui sont liées à la perception d'une opportunité et la création d'une organisation pour l'exploiter (section2, chapitre I). Sur le plan empirique ce processus se décline par un certain nombre de résultats qui sont le déclenchement du processus, l'émergence organisationnelle et la survie / développement de la nouvelle entreprise. Évoquer le concept d'opportunité, c'est considérer ce phénomène comme un fait qui peut être favorable à la réalisation de ces résultats.

D'entrée de jeu, le terme d'opportunité n'est pas propre au domaine de l'entrepreneuriat puisque cette opportunité peut être valorisée aussi bien dans une entreprise existante lorsqu'elle utilise notamment une démarche classique de diagnostic stratégique en terme de menace et d'opportunité<sup>384</sup>, que dans le cadre de la création d'une nouvelle entreprise<sup>385</sup>. Les travaux à vocation théorique se sont intéressés à ce concept selon des problématiques différentes. Sur la

<sup>383</sup> Endogène : qui prend naissance à l'intérieur du corps, qui est dû à une cause interne (Dictionnaire « Le Petit Robert », 2005).

<sup>384</sup> VERSTREAT. T et SAPORTA.B., création d'entreprise et entrepreneuriat, les édition de l'ADREG, 2006, 518 pages,p 94

<sup>385</sup> DE CAROLIS D.M ., PATRICK.S., Social Capital, Cognition, and Entrepreneurial Opportunities: A Theoretical Framework, Entrepreneurship: Theory and Practice, Vol 30 , N° 1,2006, ,pp41-56,p1



plan individuel, puisqu'il constitue l'arrière plan de cette recherche, les auteurs ont interrogé le rôle de l'individu dans la perception de ces opportunités et pose la question pourquoi certains arrivent à tirer découverir et à profit des opportunités d'affaires alors que d'autres ne le font pas. D'autres recherches se sont interrogées si les opportunités son indépendantes des individus ou au contraire sont construites dans le temps grâce aux interactions avec l'environnement et certaines capacités individuelles<sup>386</sup>. Nous pensons qu'il est important de s'arrêter sur ce concept en identifiant sa signification, son introduction dans le domaine de l'entrepreneuriat, et les différentes conceptions que font les auteurs sur les facteurs déterminants puisque comme nous le montrerons, l'accès à ses l'opportunité constitue un événement qui est déterminé.

### 1.1 Le concept d'opportunité

Sur le plan sémantique, le mot opportunité désigne selon le dictionnaire Larousse: *la qualité de ce qui est opportun, occasion favorable*. Le mot opportun signifie : *qui convient au temps, aux lieux, aux circonstances ; qui survient à propos*<sup>387</sup>. Pour lier cette opportunité aux activités économiques, les auteurs parfois préfèrent utiliser le terme *affaires* qui se défini comme : *l'ensemble des activités financières, commerciales, industrielles ; milieu où elles se pratiquent (ex : elles est dans les affaires) ; Relation, suite d'opérations financières, commerciales (ex : traiter une affaire)*. La définition Anglo-Saxonne de ce mot met en relief que l'opportunité est tout ce qui peut être favorable à ce qu'une finalité sont atteinte dans un moment opportun. En effect, The Oxford English Dictionary defines opportunity as "A time, juncture, or condition of things favorable to an end or purpose, or admitting of something being done or affected.". Si les définitions officielles semblent relativement explicites, ce n'est pas le cas pour les acceptions dans la littérature scientifiques notamment dans les sciences économiques, en management et en entrepreneuriat. Il faudrait souligner à ce titre que la question des opportunités était *longtemps négligée puisque, selon les économistes, le marché semblait toujours là pour les signaler et les entrepreneurs, pour les saisir et les appliquer le temps venu*<sup>388</sup>. Pour introduire la notion d'opportunité il fallait rompre avec cette vision est poser une autre hypothèse qui mettra l'entrepreneur au cœur des processus du marché qui enferment nécessairement des imperfections que l'on pourrait identifié comme des besoins mal définis ou des ressources et des capacités sous-employés que ARDICHVILI .A et al., les résumant en ces termes : *In its most*

---

<sup>386</sup> DE CAROLIS D.M., PATRICK.S.,idem, p1

<sup>387</sup> Cité par VERSTARET.T et FAYOLLE.A, paradigme et opportunité, op ct, p 34

<sup>388</sup> JULIEN.P.A, opportunités, information et temps, Revue de l'Entrepreneuriat, Vol. 9,N°1, 2010, pp29-49,p

*elemental form, what may later be called an "opportunity" may appear as an "imprecisely-defined market need, or un- or under-employed resources or capabilities*<sup>389</sup>.

## 1.2 Le concept d'opportunité quelques définitions

Lorsqu'on parcourt les travaux consacrés exclusivement à l'état des connaissances sur ce concept, on pourrait constater la diversité des définitions : et celles-ci ont entraîné des faiblesses d'opérationnalisation<sup>390</sup>. HANSEN et al D. J recense plus 13 définitions émanant des auteurs appartenant à diverses disciplines, économie, psychologies, sociologie management, et marketing. Ces auteurs aboutissent au constat que la diversité des définitions résulte principalement de la nature composite du concept où chaque définition aborde un aspect de cette réalité.

Par exemple, HERNANDEZ.E.M considère que l'opportunité est fondamentalement *Une idée d'affaires, souvent mineure (une adaptation d'un produit pour une clientèle particulière, une légère transformation d'équipement pour améliorer le produit ou en diminuer le coût, une façon quelque peu nouvelle d'atteindre cette clientèle, mais aussi la création d'une nouvelle entreprise, une exportation nouvelle, etc*<sup>391</sup>. Cette définition met en relief la nécessité d'articuler l'idée d'une affaire et les différentes manières de son application dans la réalité. D'autre auteurs comme HERNANDEZ.E.M introduit la notion de ressources pour considérer l'opportunité comme *un lien entre l'individu et les ressources* et qu'il s'agit précisément *d'une croyance sur l'existence des ressources*<sup>392</sup>. La définition de SHANE.S, un auteur parmi les plus influents dans ce domaine, considère que le rôle de l'entrepreneur est de découvrir des opportunités définies comme : *"The entrepreneur's task is to discover and exploit opportunities, defined most simply as situations in which products or services can be sold at greater than their cost of production*<sup>393</sup>. Sur la base de l'observation concrètes de ce phénomène, certains auteurs introduisent la dimension praxéologique liée à l'opportunité en identifiant les actions des entrepreneurs comme fondamentales pour son existence dans la réalité. Par exemple SARASVATHY1 S. D. et al définissent l'opportunité selon les propos suivants: *" An entrepreneurial opportunity, therefore, consists of a set of ideas, beliefs and actions that enable*

---

<sup>389</sup> ARDICHVILI .A et al., A theory of entrepreneurial opportunity identification and development, Journal of Business Venturing 18 (2003) 105–123,p 108

<sup>390</sup> HANSEN D. J et al., composite definitions of entrepreneurial opportunity and their operationalizations: toward a typology, *chapter xvii. opportunity recognition*, frontiers of entrepreneurship research, Vol 29, N° 17,2009,pp1-15,p

<sup>391</sup> JULIEN.P-A. , opportunités et capacités informationnelles, Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME Louvain-la-Neuve, Belgique, 29-31 octobre 2008,pp1-14,p 1

<sup>392</sup> HERNANDEZ E –M., L'entrepreneuriat, approche théorique,1999, p

<sup>393</sup> Cité par SHORT.J.C. et al., The Concept of "Opportunity" in Entrepreneurship Research: Past Accomplishments and Future Challenges, Journal of Management, Vol. 36 N°. 1, 2010, pp 40-65, p 54

*the creation of future goods and services in the absence of current markets for them*<sup>394</sup>. HSIEH. C et al, définissent l'opportunité en l'articulant avec la notion de la valeur des produits ou des services apportés au marché. L'opportunité devient ainsi : *"as situations in which products or services can be sold at greater than their cost of production"*<sup>395</sup>.

Les définitions que nous venons d'évoquer semblent ne pas s'accorder sur une formulation qui enfermerait toutes les réalités auquel renvoie le concept d'opportunité. Il existe en effet des différences en terme d'objet qui entre en jeu : nouveau produit, valeur apportée au marché, le processus par lequel elle devient une réalité.etc. En dépit de la diversité de ces objets, les définitions ont deux aspects en commun, le marché où ce phénomène existe ou va exister, l'entrepreneur qui a rôle fondamentale par rapport ce phénomène. C'est pourquoi nous tenterons dans les titres qui suivent d'examiner les sources de l'opportunité et la fonction de l'entrepreneur qui pour certains chercheurs est défini principalement par rapport à ce concept. D'emblé, il n'ya pas un accord ni si sur les sources de l'opportunité ni sur le rôle de l'entrepreneur. Pour expliciter nos propos, les titres suivants seront consacrés à ces deux aspect qui devons aboutir à faire apparaitre le rôle crucial de l'information, les connaissances et de l'apprentissage dans le processus d'existence de l'opportunité entrepreneurial.

## **2. Les sources de l'opportunité**

Pour éclairer les termes du débat sur les sources d l'opportunité posons tout d'abords le problème que HERNANDEZ.E.M le résume de la manière suivante : " pour certain chercheurs les opportunités ont une existence objective, d'autres consièrent que *Même si la reconnaissance des opportunités entrepreneuriales relève d'un processus subjectif, les opportunités, elles-mêmes sont des entités objectives qui ne sont pas perçues par tout le monde au même moment* »<sup>396</sup>. D'autre comme FAYOLLE.A considère l'opportunité comme une réalité subjective cet auteur indique que : *Nous pensons, pour notre part, que la possibilité entrepreneuriale se construit au cours du processus de création de l'activité et non pas qu'elle est le point de départ, élément « objectif » qu'il faut découvrir, de ce processus.*<sup>397</sup>

### **2.1 L'opportunité une réalité objective**

Les tenants de cette approche désignent fréquemment SHANE.S et VENKATARAMAN.S comme les premiers à introduire le concept d'opportunité dans le domaine de l'entrepreneuriat et qui contribuaient à une construction théorique reconnue aujourd'hui comme un paradigme

<sup>394</sup> SARASVATHYI S. D. et al., Three Views of Entrepreneurial Opportunity, in, Z.J. Acs and D.B. Audretsch (eds.), Handbook of Entrepreneurship Research, 2003, Kluwer Law International, pp141-160, p 142.

<sup>395</sup> HSIEH C., NICKERSON J. A. et ZENGER T.R., Opportunity Discovery, Problem Solving and a Theory of the Entrepreneurial Firm, *Journal of Management Studies*, Vol 44, N° 7, 2007,pp 1256-1277,p 1256

<sup>396</sup> SHANE, S. et S. VENKATARAMAN (2000), « The promise of entrepreneurship as a field of research », *Academy of Management Review*, vol. 25, no 1, p. 217-226.

<sup>397</sup> FAYOLLE A a l recherche du Cœur de l'entrepreneuriat , op ct, p108

dominant dans la recherche<sup>398</sup>. En effet, deux articles, le premier de VENKATARAMAN.S en 1997 et le second de SHANE.S et VENKATARAMAN.S publié 2000 ont particulièrement marqué la communauté scientifique. MEYER. M .et al ont recensé plus de 1200 citations de ce dernier article dans 712 articles (indexés dans Thomson Reuters et web sciences) publiés entre 1997 et 2009<sup>399</sup>. Ces auteurs proposent de réorganiser le domaine de l'entrepreneuriat qui le définissent comme : *l'analyse académique de la façon dont sont découvertes, créées et exploitées, les opportunités de mettre sur le marché de nouveaux biens et services, par qui et avec quelles conséquences*<sup>400</sup>. Dans cette définition il y a le mot découverte qui annonce déjà l'opportunité' a une existence objective. Les auteurs et la communauté scientifiques qui partagent ce paradigme se réfèrent aux contributions théoriques de l'école autrichienne qui est la première à avoir introduit le concept d'opportunité dans le champ des sciences économiques. Des auteurs comme Hayek, Mises, Kirzner, Schumpeter sont les plus représentatifs de cette école cités de façon appuyée<sup>401</sup>. CHABAUD .D et MESSEGHEM K résume les visions de ces auteurs de manière suivante : " *pour Mises (1986, p. 23), le décideur se trompe souvent dans le choix et l'application des moyens. Pour Kirzner, les erreurs sont à l'origine du déséquilibre et créent des opportunités pour ceux qui les repèrent. On est ainsi éloigné du modèle d'un homo oeconomicus omniscient. Hayek (1945) souligne que l'information est dispersée dans la société, ce qui sera une source d'opportunités*"<sup>402</sup>. Ces auteurs introduisent donc le concept d'opportunité mais SHANE.S ET VENKATARAMAN.S ont ajouté l'adjectif « entrepreneuriale » pour la distinguer des autres formes d'opportunité. C'est cette distinction qui fait apparaître la nature objective de l'opportunité.

## 2.2 Ancrage théorique du concept d'opportunité

Dans un marché imparfait, il existe deux types d'opportunités qui s'offrent aux acteurs des opportunités de profit et des opportunités entrepreneuriales. Les premières peuvent être générées par une optimisation des ressources dans une relation fins (résultats, ventes, croissance) et moyens (organisation, équipement, approvisionnements, réseau de distribution etc) déjà existante. L'opportunité entrepreneuriale, au contraire constitue une remise en cause de cette relation. En effet, " *les décisions entrepreneuriales induisent la création ou l'identification de nouvelles relations entre moyens et fins précédemment non détectées ou non utilisées par les*

<sup>398</sup> VERSTRAET.T FAYOLLE.A, paradigme et opportunité, op ct ,p 34

<sup>399</sup> MEYER. M .et al, op ct ,p 13

<sup>400</sup> définition originale : *Thus, entrepreneurship as a scholarly field seeks to understand how opportunities to bring into existence "future" goods and services are discovered, created, and exploited, by whom, and with what consequences, in,* VENKATARAMAN.S. the distinctive domain of entrepreneurship research, *Advances in Entrepreneurship , Firm Emergence and Growth*, Vol 3,1997, pp 119-138,p120

<sup>401</sup> CHABAUD .D et MESSEGHEM K.,Le paradigme de l'opportunité, Des fondements à la refondation, *Revue française de gestion*, N° 206, 2010,pp93-112,p 95

<sup>402</sup> CHABAUD .D et MESSEGHEM K,op ct, p 96

*acteurs du marché* <sup>403</sup>. Cette possibilité de redéfinir les termes de l'échange sont considérées comme porteur d'une nouvelle valeur. De là apparaît la différence entre des décisions d'optimisation qui sont des décisions de satisfaction dans lesquelles les finalités que s'efforce d'atteindre l'acteur ainsi que les moyens qu'il envisage d'employer sont préexistantes, alors que les décisions entrepreneuriales sont des décisions créatives. C'est en ces termes que ECKHARDT J. T. et SHANE S. évoquent la différence entre ces deux types de décision: "*In addition, unlike optimizing or satisficing decisions, in which the ends that the decision maker is trying to achieve and the means that the decision maker will employ are given, entrepreneurial decisions are creative decisions. That is, the entrepreneur constructs the means, the ends, or both*"<sup>404</sup>. Le schéma suivant montre provisoirement les deux conceptions de l'opportunité de profit

### **3. Approche réaliste de l'opportunité entrepreneuriale ou la vigilance des entrepreneurs**

La perspective réaliste trouve ses racines dans le positivisme classique de Auguste COMPTE qui stipule que toute théorie qui n'est pas fondée sur des faits observable est une théorie vide de sens<sup>405</sup>. Le courant positiviste revendique en effet que le but de toute théorie est la prédiction d'un phénomène sur la base de son observation. Dans cette posture épistémologique, les objets non observables comme le processus, les événements se voient attribué les même propriétés que les objets observables ce qui veut dire que les objets non observables existent objectivement et indépendamment de l'esprit qui veut les connaître<sup>406</sup>. En substance, il y a un monde réel existant indépendamment des tentatives de compréhension de l'esprit. Cette tradition réaliste est très présente dans le domaine de l'entrepreneuriat. Nous l'avons souligné dans la première section de ce chapitre lorsque nous évoquions le processus entrepreneurial où certain objets comme l'intention, l'émergence ont une existence objective, parce que déterminés par des antécédents, détachée de l'observateur. Là aussi, sur la notion d'opportunité, la posture positiviste est très influente dans la recherche. Généralement ce type de raisonnement est placé sous le thème de « découverte d'opportunité ». Cette approche comme nous l'avion montré dans le titre précédents est construite sur la base des travaux de l'école Autrichienne<sup>407</sup> qui se diffère

---

<sup>403</sup> CHABAUD .D et MESSEGHEM.K., op ct, p 95

<sup>404</sup> ECKHARDT J. T. ET SHANE S. A., "Opportunities and Entrepreneurship", *Journal of Management*, Vol. 29, N° 3, 2003, p. 333-349.p 336

<sup>405</sup> ALVAREZ. S. A., BARNEY J.B., and. YOUNG S.L., Chapter 2Debates in Entrepreneurship: Opportunity Formation and Implications for the Field of Entrepreneurship, in *Handbook of Entrepreneurship Research*, Z.J. Acs, D.B. Audretsch (eds.), 2010,pp23-45,p24

<sup>406</sup> ALVAREZ. S. A., BARNEY J.B., and. YOUNG S.L.,idem, p 25

<sup>407</sup> L'apparition de l'école autrichienne s'est faite pour dépasser les limites de l'analyse néo-classique ce dépassement pouvait se faire par deux hypothèses. La première consiste à raffiner les modèles néo-classiques eux-mêmes pour tenter d'intégrer les points sur lesquelles il y a des faiblesses au sein du paradigme comme l'imperfection de l'information, asymétries, différenciation des produits. La seconde est d'accepter d'une manière fondamentale qu'il y a des aspects du marché qui ne peuvent être pris en

de la tradition néoclassique en assumant l'hypothèse de l'imperfection de l'information dans le marché.

### **3.1 La découverte de l'opportunité entrepreneuriale selon HAYEK.FA**

L'origine de cette hypothèse renvoie aux travaux de HAYEK F.A. qui considère que le problème central de l'économie n'est pas exprimable en terme d'allocation des ressources mais de dispersion de connaissances et d'utilisation de l'informations par les agents économiques<sup>408</sup>. L'opportunité existe naturellement du fait de la divergence des prix. Ces différences de dotations en information trouvent leur reflet dans les différentiels de prix<sup>409</sup>. Contrairement au postulat néoclassique sur l'équilibre qui signifierait qu'il n'y aurait plus de poches d'ignorance au sein du marché, et donc plus d'action entrepreneuriale possible. Il n'y aurait plus, non plus, de concurrence<sup>410</sup>. De ce fait, pour HAYEK.F.A, ces divergences de prix sont la résultante de la dispersion des informations qui sont perçues par un agent doté de connaissances spécifiques et subjectives sur le fonctionnement du marché qui peut éventuellement agir en procédant à des arbitrages dans l'allocation des ressources pour proposer une nouvelle alternative plus valorisante de ces ressources<sup>411</sup>.

### **3.2 La découverte de l'opportunité entrepreneuriale ou la notion de vigilance chez KIRZNER.I**

Mais dans les travaux de HAYEK.F.A, il n'est pas encore question d'opportunité entrepreneuriale ni d'entrepreneur, il revient à KIRZNER.I en 1973 d'établir dans le prolongement des travaux de Von Mises et HAYEK, théoriquement le rôle de l'entrepreneur en se basant sur l'asymétrie des croyances des agents dans le marché. Pour Kirzner, l'opportunité provient d'une connaissance particulière et localisée dans le temps et l'espace sur les conditions du marché qui était jusqu'alors mal connue.

Dans ce raisonnement, les opportunités sont à prendre, à capturer seulement par ceux qui possèdent les qualités nécessaires pour à la fois les découvrir et les exploiter. Dans ce processus il y a un événement important ? Le découvert appelé chez les anglo-saxons « entrepreneurial discovery ». Pour ECKHARDT J.T et SHANE S.A. la découverte entrepreneuriale est la perception de nouvelles combinaisons moyens- fins qui peut s'établir grâce à des informations

---

compte par l'expression de l'équilibre néo-classique qui considère les comportements des agents et des firmes lorsque le marché est à l'équilibre. C'est dans ce second postulat que l'économie autrichienne s'est fondée, elle s'attache à déterminer comment le marché pourrait parvenir à cette situation d'équilibre. Son domaine de prédilection est alors le marché hors de l'équilibre.

<sup>408</sup> Cité par SILBERZAHN.P la détermination de la firme entrepreneuriale de ses produits- marchés un modèle socio cognitif, ECOLE POLYTECHNIQUE ,paris TEC ,2009 , 229 page , p81

<sup>409</sup>TARDIEU L., La fonction entrepreneuriale dans la firme, Revue d'économie industrielle, vol. 109, 1er trimestre 2005. Pp 119-137, p 121

<sup>410</sup> IKEDA S., L'analyse du processus de marché dans l'organisation industrielle : Kirzner, la contestabilité et Demsetz, Journal de Economistes Et des Etudes Humaines, Vol.2, N° 4, 1991, pp479-498 , p 480

<sup>411</sup> ALVAREZ. S. A., BARNEY J.B., and. YOUNG S.L., op cit , p 25

non incorporées ou partiellement négligées par les prix. Cette nouvelle combinaison a un potentiel d'être incorporée dans les prix et de ce fait, elle peut guider une décision sur une allocation plus efficiente des ressources. La découverte de ces opportunités se réalise d'une manière spontanée mais grâce à une certaine qualité se trouvant chez l'entrepreneur, la vigilance entrepreneuriale. Comme l'indiquait KIRZNER, *What accounts for a systematic tendency toward that succession of wholesome surprises which must constitute the equilibrative process, is not any implausible series of happy accidents, but rather the natural alertness*<sup>412</sup>. Cette vigilance est une capacité de découvrir les erreurs des autres entrepreneurs c'est-à-dire: *The daring, alert entrepreneur discovers these earlier errors, buys where prices are "too low" and sells where prices are "too high." In this way low prices are nudged higher, high prices are nudged lower; price discrepancies are narrowed in the equilibrative direction. Shortages are filled, surpluses are whittled away; quantity gaps tend to be eliminated in the equilibrative direction*<sup>413</sup>. C'est ainsi que KIRZNER, attribue, grâce au concept de vigilance, le rôle de l'entrepreneur comme un agent dont la fonction est de rééquilibrer le marché.

#### **4. La vigilance entrepreneuriale dans les études empiriques**

L'importance prise par le concept de vigilance et ses implications dans la recherche sur la croissance économique ont poussé plusieurs chercheurs à différencier par exemple entre les entrepreneurs qui sont motivés dans leurs activités par recherche de nouvelles opportunités de ceux qui s'engagent dans la création d'entreprise comme un dernier recours, faute de trouver une alternative satisfaisante<sup>414</sup>. Le groupe international GEM, intègre en effet dans la mesure de l'activité entrepreneuriale dans les pays cette distinction en identifiant un niveau d'entrepreneuriat d'opportunité (TEA opportunity driven entrepreneurship) et un niveau d'entrepreneuriat de nécessité (necessity driven entrepreneurship)<sup>415</sup>. A ce titre, il y a une hypothèse que la dominance dans un pays de tel ou tel type d'entrepreneurs a un impact considérable sur le niveau de croissance et de développement. Si l'importance de la notion d'opportunité est établie dans les travaux théoriques, elle demeure un sujet délicat lorsqu'il s'agit de sa mesure.

---

<sup>412</sup> KIRZNER, M.I., Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach, *Journal of Economic Literature* Vol. XXXV, 1997, pp. 60-85, p72

<sup>413</sup> KIRZNER, M.I., idem, p 70

<sup>414</sup> VERSTRAET, T et SAPORTA, B., *Création d'entreprise et entrepreneuriat*, op cit , p 66

<sup>415</sup> VERSTRAET, T et SAPORTA, B., *Création d'entreprise et entrepreneuriat*, op cit p 67

#### 4.1 la mesure de l'opportunité entrepreneuriale

La mesure de l'opportunité, aussi bien à l'échelle macro économique qu'à une échelle individuelle s'est normalement développée dans le temps<sup>416</sup>. Certains chercheurs utilisent par exemple la dérèglementation dans certains secteurs industriels comme une approximation du niveau des opportunités qui peuvent émerger dans le futur. Le niveau de l'innovation technologique constitue un autre indicateur de l'existence de nouvelles opportunités de création de valeur dans l'économie<sup>417</sup>.

Dans le domaine de l'entrepreneuriat et à l'échelle individuelle, les mesures les plus utilisées sont d'ordre perceptuel. Il ne s'agit pas de quantifier le niveau des opportunités mais de mesurer la perception des individus quant à leur existence dans le marché. Par exemple, ZAHRA S.A considère la capacité déclarée des individus à détecter la valeur de nouvelles informations, à apprendre et à appliquer ces informations dans des finalités commerciales constitue un indicateur fondamental pour la mesure de la vigilance entrepreneuriale<sup>418</sup>. Dans ses travaux sur l'apprentissage dans le processus entrepreneurial, BARRON R.A suggère que la perception de l'opportunité est un phénomène composite qui peut intégrer deux dimensions importantes : "*This scale was designed to measure both the ability to recognize opportunities (e.g., "I can recognize new venture opportunities in industries where I have no personal experience") and alertness to opportunities (e.g., "I have a special alertness or sensitivity toward new venture opportunities")*".<sup>419</sup>

Ce type d'approche ne mesure pas l'opportunité comme un objet existant et quantifiable mais comme une possibilité de profit qui peut être perçue ou non par les individus. Cette perception comme le soulignait KIRZNER est une caractéristique fondamentale du comportement entrepreneurial car elle fait la différence entre des entrepreneurs et des non entrepreneurs.

#### 4.2 La vigilance de l'entrepreneur comme une dimension de la compétence entrepreneuriale

Pour pouvoir s'engager dans le processus entrepreneurial et découvrir et ou évaluer une opportunité entrepreneuriale, l'individu devrait posséder une vigilance entrepreneuriale précoce, lui permettant de percevoir positivement les opportunités existantes dans le marché. Cette capacité de détection des signaux émis par l'environnement se traduit par des aptitudes de perception des opportunités. L.-G. GIORDANI (2004, p. 6) suggère à ce titre que le processus

<sup>416</sup> SHORT J.C et al., The Concept of "Opportunity" in Entrepreneurship Research: Past Accomplishments and Future Challenges, Journal of Management, Vol. 36 N°. 1, 2010, pp 40-65, p 53

<sup>417</sup> SHORT J.C et al., en citant l'indicateur développé par ZAHRA S. A dans son article ZAHRA S. A. 1996. Governance, ownership, and corporate entrepreneurship The idem , p 53

<sup>418</sup> Cite par POLITIS D., The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework, entrepreneurship theory and practice, Volume: 29 issue: 4, , 2005, pp 399-424, p 404

<sup>419</sup> SHORT J.C et al., op cit , p53



entrepreneurial « *débute au point de rencontre et d'articulation entre l'intention de créer une entreprise et des opportunités de l'environnement* ». C'est l'adéquation entre aptitudes affectives et habiletés perceptives qui prédisposent donc, l'individu à s'engager dans un processus cognitif de recherche et de traitement de l'information. Comme le notaient fayolle et al « *Afin de trier les informations qui sont utiles à l'éclairage des facteurs préalables à la réussite du projet, l'entrepreneur a besoin de compétences en matière de maîtrise de l'information qui lui permettent de rechercher, collecter, classer et exploiter les informations qui servent de base à une bonne gestion de l'acte entrepreneurial* »<sup>420</sup> .

### **5. Le rôle de la connaissance dans la vigilance entrepreneuriale**

Si dans la perspective réaliste la notion d'opportunité, la vigilance de l'entrepreneur est fondamentale, quel serait dès lors les facteurs qui peuvent améliorer cette vigilance. ? la littérature met l'accent sur a ce titre sur le rôle déterminant des processus d'acquisition de l'information ce processus est défini dans ce qui est appelé la reconnaissance de l'opportunité les anglo-saxons appellent ce processus « opportunity recognition ». Cette dernière est définie selon LUMPKIN, HILLS AND SCHRADER comme: "opportunity recognition as *"perceiving a possibility to create new businesses, or significantly improving the position of an existing business" which results in new profit potential*<sup>421</sup>. Cependnat, cette reconnaissance se décline dans la réalité selon deux cas possibles. Dans le premier cas, il s'agit d'une opportunité rencontrée par l'individu d'une manière « soudaine » comme par exemple la détection d'un besoin dans le marché, la rencontre d'u client , d'un fournisseur etc. Elle constitue une expérience que certain auteurs l'appelle comme une apparition « EUREKA » de l'opportunité qui décrit le moment initial de la reconnaissance d e l'opportunité. HILL.G.E la considère comme " *the specific 'eureka' experiences, when suddenly an idea crystallises. typically, it is the initial idea which is described as the moment of opportunity recognition*"<sup>422</sup>. Cet événement débute par exemple avec la mise en relation possible d'u produit et / ou un service avec une cible commerciale tout en sachant que cette mise en relation put être incomplète<sup>423</sup>.

D'autre recherche ne s'arrêtent pas à ce moment « Eureka », mais considèrent que l'opportunité suit un autre processus qui décrit l'évolution de l'idée initiale jusqu'a sa formalisation dans un plan d'affaires c'est-à-dire dans un schéma identifiant le marché , le

<sup>420</sup> Compétence entreoruiilee

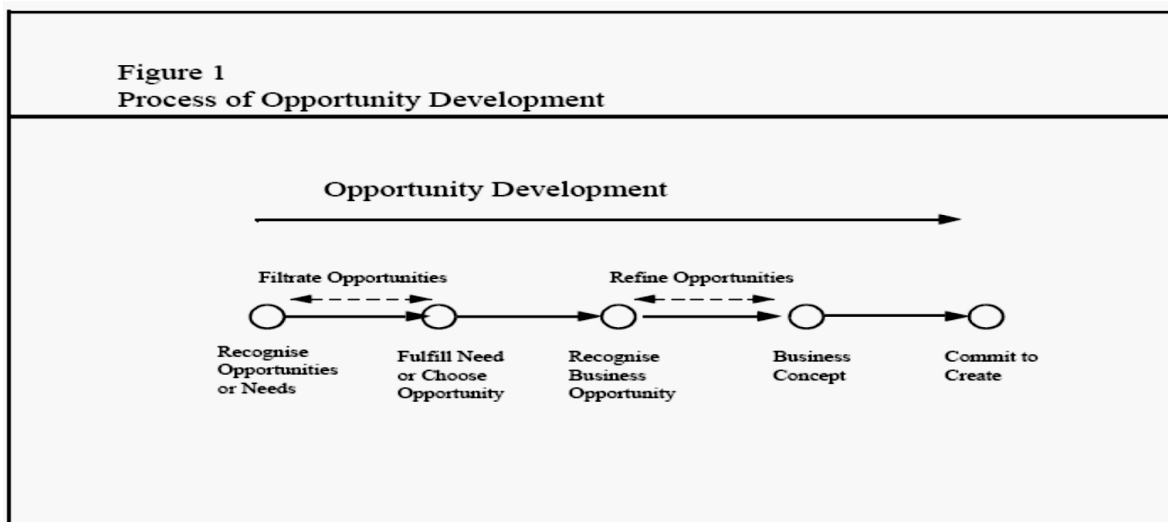
<sup>421</sup> Cité par GIBBS S. R., Exploring the Influence of Task-Specific Self-Efficacy on Opportunity Recognition Perceptions and Behaviors, *Frontiers of Entrepreneurship Research, Vol 29issue 6, 2009,pp1-15,p 1*

<sup>422</sup> HILLS, G.E. 1995. 'Opportunity Recognition by Successful Entrepreneurs: A Pilot Study' in Bygrave, W.D. et al. (ed.) *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson Park, Mass.: Babson College.,pp216-227,p220

<sup>423</sup> CHABAUD.D et NGIJOL.J.,Quels réseaux sociaux dans la formation de l'opportunité d'affaires? *Revue française de gestion* , N° 206, 2010, pp 130-147,p 131

produits et les ressources qui seront exploitées pour la nouvelle activité<sup>424</sup>. Le schéma suivant qui est proposé par DE KONING A.J. ET MUZYKA D.F résume la différence entre ces deux conceptions de la reconnaissance de l'opportunité<sup>425</sup>.

**Figure22. Les deux possibilités de la reconnaissance de l'opportunité entrepreneuriale**



Source DE KONING A.J. et MUZYKA D.F., p3

HILLS.G.E et al proposent à ce titre une description de ce processus en identifiant trois phases importantes que le tableau suivant résume.

**Tableau20. Les phases de l'évolution de la reconnaissance de l'opportunité entrepreneuriale**

Etapes du processus de développement de l'opportunité	Action correspondantes dans un processus individuel
<b>Préparation</b>	Inventaire et analyse des connaissances et des expériences cumulées
<b>Insight</b>	Identification de l'opportunité qui peut survenir soit comme un Eureka, par l'interaction avec un réseau social, ou comme une forme de résolution d'un problème : comment satisfaire une demande dans un marché comportant de besoins non encore satisfaits
<b>Incubation</b>	Considération des différentes options et possibilités moment ou l'individu réfléchit sur un problème d'une manière consciente

Source TREMBLEY M. et CARRIER ., p 80

Ce processus est fait d'activité cognitive intense de filtrage de l'information et d'amélioration de l'idée initiale pour éliminer ce qui est impossible de faire et laisser ce qui est pertinent à réaliser.

<sup>424</sup> BHAVE, M.P. 1994. 'A Process Model of Entrepreneurial Venture Creation'. *Journal of Business Venturing* 9: 223-242.p 239

<sup>425</sup>DE KONING A.J. et MUZYKA D.F. Conceptualizing Opportunity Recognition as a Socio-Cognitive Process, SSE EFI, working papers series in business administration N°13,1999,pp 1-27,p 3

Les concepts de vigilance (alertness) et de reconnaissance ( opportunity recognition) mettent en relief une dimension cognitive importante dans le processus de découverte et de reconnaissance de l'opportunité entrepreneuriale. Certains auteurs considèrent cette vigilance comme une sorte de compétences qui fait la différence être les entrepreneurs des non entrepreneurs .En effet, la compétence entrepreneuriale ne se limite pas à cette étape où l'opportunité est découverte d'autres compétences sont nécessaires pour assurer ce que appelé les étapes physiques du processus entrepreneurial qui se décline dans les activités de collection de ressources, des transactions internes et externes avec le marché.etc. C'est pourquoi nous considérons qu'un autre antécédent entrera en jeu dans la réalisation des différents résultats dans le processus entrepreneurial notamment dans les phases d'engagement, d'émergence de la nouvelle entreprise et de survie. Nous les considérons comme de compétences spécifiques en l'occurrence les compétences spécifiques de l'entrepreneur que nous mettons sous le thème générique de capital humain de l'entrepreneur.

## **6. Capital humain et processus entrepreneurial**

Le but de ce titre est d'explicitier l'articulation que nous envisageons entre le concept de capital humain et la participation dans le processus entrepreneurial. Cette jonction n'est pas toujours aisée à formaliser tant que les deux concepts n'ont pas une définition précise pouvant faciliter leur opérationnalisation dans une recherche empirique. Pour le processus entrepreneurial, la définition et le cadrage théorique a été fait dans les deux première sections, Il reste à présent de préciser ce que nous entendons par capital humain notamment lorsque celui ci est appliqué dans le domaine de l'entrepreneuriat. dans un premier titre , nous présenterons ce qui est appelé la théorie du capital humain puisque c'est dans ce domaine de connaissance qu'est né et s'est développé le concept, dans le second titre il sera question de voir comment, du point de vue théorique, la recherche en entrepreneuriat a intégré le capital humain pour apporter un certain nombre de réponse à des problématiques comme le déclenchement du processus entrepreneurial , la création de nouvelles entreprises et l'innovation etc. dans le dernier titre nous voulons comprendre les mécanismes par lesquels le capital humain influence la présence des individus dans le processus entrepreneurial et particulièrement dans les étapes que nous avons identifiées précédemment .

### **6.1 La théorie du capital humain**

*Le concept de capital humain, formulé pour la première fois en 1961 par l'économiste du développement Theodore SCHULTZ, a été systématisé par Gary BECKER en 1964, qui obtint*

pour cela le Prix Nobel d'économie en 1992<sup>426</sup>. Ce concept a été formalisé dans le cadre d'une théorie qui porte d'ailleurs son nom « la théorie du capital humain ». A l'origine, cette théorie consiste à imputer les différences des salaires des employés à des différences dans la productivité des salariés. Cette différence est elle-même la résultante de la différence du capital humain accumulé par les individus à travers l'investissement qu'il font en capital humain.<sup>427</sup> MINCER explicite cette relation entre le salaire et le capital humain comme suit: " *Les salaires sont proportionnels la dimension du capital humain De ce fait les différences de salaires entre les salariés sont dues principalement à des différences dans la dimension des stocks en capital humain et non un taux de salaire différent par unité de stock de capital humain*"<sup>428</sup>. Cette hypothèse met en relief le rôle fondamental de l'investissement individuel comme un processus de formation du capital humain. Cette relation capital humain, productivité salaires a été approchée selon trois niveaux d'analyse, un niveau micro où l'individu est l'objet d'observation, le niveau organisationnel, ou c'est généralement l'entreprise qui devient l'unité d'analyse, et le niveau agrégé où le capital humain est envisagé dans une perspective macro économique.

#### **a. Le capital humain A l'échelle individuelle**

Dans cette perspective BECKER. G de l'arbitrage que font les individus entre les bénéfices attendus des années d'éducation et les coûts que cette éducation impliquent. Ces coûts peuvent être liés au financement de la formation mais aussi à l'opportunité d'avoir renoncé à un travail rémunéré et se consacrer à la formation.<sup>429</sup> Les bénéfices en question sont le supplément de rémunération que l'individu peut obtenir sur le marché de travail tout au long de son existence dans la vie professionnelle<sup>430</sup>. "Ainsi, en investissant dans les études et la formation, les individus augmentent leur « capital humain », en l'occurrence leurs aptitudes et connaissances, ce qui leur permet d'occuper des emplois plus rémunérateurs"<sup>431</sup>. En résumé, cette théorie postule que les individus qui disposent d'un stock de capital humain quantitativement et qualitativement supérieurs aux autres parviennent à de meilleurs résultats<sup>432</sup>.

<sup>426</sup> VIGNOLLES. B., le capital humain : du concept aux théories, in, Regards croisés sur l'économie, N° 12, 2012, pp pages 37-41, p 37

<sup>427</sup> POULAIN É., Le capital humain, d'une conception substantielle à un modèle représentationnel, Revue économique, vol 52, N°1, 2001. pp. 91-116, p92

<sup>428</sup> Cité par POULAIN É., idem, p92

<sup>429</sup> Cité par VIGNOLLES ., Le capital humain : du concept aux théories, La Découverte | « Regards croisés sur l'économie », N° 12, 2012, pp37- 41, p 38

<sup>430</sup> GUILLARD A ., ROUSSEL J., Le capital humain en gestion des ressources humaines :Éclairages sur le succès d'un concept, « Management & Avenir » N° 3, 2010, pp160-181, p 161

<sup>431</sup> GUILLARD A ., ROUSSEL J., idem, p161

<sup>432</sup> BECKER.G , cite par HIKKEROVA L. et al., Caractéristiques des entrepreneurs et conception de leurs business plans : le cas des primés au concours du réseau entreprendre paris, « Gestion 2000 », Vol 29,2012,pp15-30, 16 .

## **b. Le capital humain à l'échelle organisationnelle**

Dans ce type de considération, c'est la somme des compétences individuelle qui forment le capital humain. Dans le domaine de la stratégie par exemple, la théorie basée sur les ressources (resources based view) postule que les entreprises ont un avantage compétitif si elles sont capables de créer plus de valeur économique que ses concurrents dans un marché donné. Le capital humain devient ainsi une variable explicative de cet avantage compétitive si cette valeur est attribuable à l'accès de l'entreprise et à l'utilisation des connaissances (inimitables et rares) des talents et des capacités de ses employés<sup>433</sup>.

## **c. Capital humain à l'échelle macro.**

Il s'agit ici du niveau privilégié par les économistes qui cherchent à identifier l'impact du stock du capital humain dans une économie donnée. le capital humain est ainsi perçu comme un facteur endogène de la croissance et du développement de manière générale à travers notamment l'influence des niveaux d'éducation sur la productivité d'une économie<sup>434</sup>. Cette hypothèse a est le fondement du discours normatif qui postule que les différences de capital humain entre les pays permettent d'expliquer une grande partie de leurs écarts en termes de croissance économique<sup>435</sup>

En ce qui nous concerne, nous nous inscrivons dans une approche individuelle dès lors que le phénomène auquel est associé le capital humain a été appréhendé au niveau de l'individu, il s'agit en effet de comprendre le rôle du capital humain dans le processus entrepreneurial considéré principale comme un fait qui se situe d'abord au niveau individuel.

Si à priori le capital humain apparaît comme un concept simple, son usage empirique est par contre très complexe. Cette complexité entraîne souvent des hésitations des chercheurs au niveau de sa conceptualisation mais aussi au niveau de sa mesure.

## **6.2 La mesure du capital humain**

C'est en ces termes que STIEGLITZ résume ces difficultés : "*les méthodologies actuelles de mesure du capital humain restent souvent inopérantes en raison de leurs difficultés à traiter la dialectique entre synthèse et analyse. Soit d'un côté, elles sont trop synthétiques, Centrées sur un indicateur le plus souvent financier, et ne parviennent pas à saisir toute la complexité de ce concept, comme les tentatives de comptabilisation du capital humain. Soit de l'autre, elles proposent une pluralité d'indicateurs qui permettent d'approcher le capital*

---

<sup>433</sup>COFF, R AND KRYSCYNSKI, D., Drilling for Micro-Foundations of Human Capital Based Competitive Advantages, Journal of Management, Vol 37, N°5, 2011, pp1429-1443, p 4

<sup>434</sup>GUILLARD A., ROUSSEL J., op ct, p5

<sup>435</sup>VIGNOLLES. B., op ct p5

humain, comme le *Balance Scorecard (BSC)* de Kaplan et Norton (1996), mais elles manquent alors de synthèse pour le mesurer clairement.<sup>436</sup>

En effet, les chercheurs ont utilisé une panoplie d'indicateur. Ces indicateurs distinguent deux conceptions différentes du capital humain. Ce dernier peut être défini par rapport aux inputs qui permettent sa constitution en tant que stock. Les indicateurs usités à ce titre sont les années de scolarité, les dépenses en éducation ou l'expérience professionnelle. Utilise le terme « *human capital input* » pour désigner ce premier sens. La deuxième approche consiste à le considérer du point de vue des résultats que procurent ces investissements notamment en matière d'accumulation de connaissances, de développement des habilités et des compétences de manière générale. Approchée de cette manière. FLORIN.J et SCHULTZ.W<sup>437</sup> précisent davantage la définition et considèrent qu'il y a un capital humain *général* et un capital humain *spécifique*. Le capital humain général procure est formé de connaissances et des talents qui peuvent être appliqués à un éventail large d'activité qui ne sont pas nécessairement liées à un domaine professionnel particulier. Par contre un capital humain spécifique relève des capacités dont l'usage se fait dans des contextes particuliers comme par exemple des connaissances liées à un domaine industriel particulier<sup>438</sup>. Dans notre contexte, le capital humain sera considéré comme des connaissances et des alibités spécifiques et dont l'application est particulière à la création de nouvelle entreprise.

D'autre auteur explique davantage le rôle de capital humain spécifique en distinguant les différents types de connaissances et des capacités qu'il enferme, des connaissances tacites (capital humain spécifique) et des connaissances explicites (capital humain général). On pourrait comprendre cette distinction dans les Propos DAVIDSSON.P et HONIG. B : *"Previous knowledge plays a critical role in intellectual performance. It assists in the integration and accumulation of new knowledge, as well as integrating and adapting to new situations (Weick, 1996). Knowledge may be defined as being either tacit or explicit (Polyanyi, 1967). Tacit knowledge refers to "knowhow", the often non-codified components of activity. "Know-what" consists of the explicit type of information normally conveyed in procedures, processes, formal written documents, and educational institutions. Solving complex problems and making*

---

<sup>436</sup> STIGLITZ STIGLITZ. J.E., AMARTYA S., FITOUSSI J-P., Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social, 2013,324 pages, p 30 p 30 <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/094000427.pdf>, consulté le 11-03-2015

<sup>437</sup> Cité par DE CLERQ, D. and ARENIUS, P., Effects of Human Capital and Social Capital on Entrepreneurial Activity (2003). Babson College, Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference (BKERC), 2002-2006. pp 157-17,p 158

<sup>438</sup> DE CLERQ, D. and ARENIUS, P., op ct, p 159

*entrepreneurial decisions utilizes an interaction of both tacit and explicit knowledge, as well as social structures and belief systems".*<sup>439</sup>

### **6.3 Le capital humain comme connaissances conduisant à des capacités**

Ce type d'approche appréhende QUI la formation du capital humain. La seconde conception repose sur le résultat que produisent ces investissements sur le développement des compétences et des talents de l'individu. On retrouve cette approche dans la définition de STIGLITZ J. : *l'ensemble des compétences et de L'expérience accumulées qui ont pour effet de rendre les salariés plus productifs* ». <sup>440</sup> Dans la même perspective, DAVISSON.P et HONIH.B définissent le capital humain comme les connaissances d'une manière générale qui procurent à l'individu la possibilité d'accroître ses capacités cognitives lui permettant d'être plus productif<sup>441</sup>. Cette définition est certes utile mais pose un autre niveau de difficulté pour la recherche en entrepreneuriat, qu'est entend par connaissance.

Dans le domaine de l'entrepreneuriat l'hypothèse de la théorie du capital humain serait de considérer les personnes dotées de connaissances et d'expérience peuvent être les plus aptes à découvrir et d'exploiter avec succès les opportunités qui peuvent existées dans le marché<sup>442</sup>. Mais les difficultés en termes de conceptualisation et de mesure du capital humain se répercutent sur les recherches empiriques lorsqu'il s'agit de l'appliquer à un processus économique aussi complexe que l'entrepreneuriat. Dans cette problématique les chercheurs adopte généralement le concept d'auto efficacité ( sel efficacy) pour définir ces compétences mais aussi pour les mesurer dans des recherche empirique notamment lorsqu'elles considérées comme une variable explicative du déclenchement ou de la réussite du processus entrepreneurial.

### **6.4 Le compétences entrepreneuriales dans le cadre du concept d'auto efficacité**

Le capital humain entrepreneurial dans cette perspective Est de nature déclarative. C'est-à-dire définis selon les croyances de l'entrepreneur sur ses capacités à organiser et à exécuter un certain nombre d'actions requises pour produire les résultats attendus<sup>443</sup>. L'hypothèse sous jacente à ce concept est que les individus qui croient pouvoir exécuter des taches spécifiques ne sont pas seulement les aptes a s'engager dans le processus entrepreneurial mais aussi à

---

<sup>439</sup> DAVIDSSON.P et HONIG. B, op ct, p 303

<sup>440</sup> STIGLITZ J. E., LAFAY J.-D., Walsh C. E., Principes d'économie moderne, De Boeck Supérieur, 2007, 4<sup>ème</sup> édition, 925 page, p 210

<sup>441</sup> DAVIDSSON, P. and HONIG .B, idem, p309

<sup>442</sup> DAVIDSSON, PER AND HONIG, BENSON The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. Journal of Business Venturing 18(3) (2003):pp. 301-331. p 309

<sup>443</sup> BANDURA. A., LOCKE E.A. Negative Self-Efficacy and Goal Effects Revisited, Journal of Applied Psychology, Vol. 88, N°. 1, 2003, pp 87-99, p 87.

afficher des comportements favorables à la persistance dans le marché et à la réussite dans l'entreprise<sup>444</sup>. Ces tâches sont dites spécifiques à cause de l'incertitude qui leur caractérise par rapport aux résultats auxquelles elles peuvent aboutir, comme le soulignait : "*If the economic value associated with a new market opportunity is uncertain, then it is difficult to know, for sure, which resources should be assembled and coordinated, how resource assembly and coordination decisions should be made, and what the residual profits from exploiting such an opportunity might be*"<sup>445</sup>. On pourrait citer par exemple l'introduction d'un nouveau produit, acquisition des ressources financières. C'est dans ce contexte que la croyance en ses propres capacités devient une variable importante pour le comportement entrepreneurial.

Plusieurs recherches empiriques ont montré l'importance de ce type d'attitude dans les différentes étapes du processus entrepreneurial. Dans une recherche portant sur le rôle des connaissances dans l'activité entrepreneuriale, DE CLERCK et ARNIEUS ont montré que

L'effet de l'auto-efficacité sur les comportements individuels est aussi lié à l'importance de l'apprentissage dans l'amélioration de la perception positive de ses propres capacités à réaliser avec efficacité des tâches particulières. Cet apprentissage peut être le résultat de leurs connaissances existantes (formation, expériences) mais le résultat de leur contact avec d'autres personnes qui peuvent leur procurer des connaissances utiles aussi plus précisément, grâce à cette auto-efficacité, les individus peuvent non seulement afficher un penchant pour l'entrepreneuriat mais aussi être capable de fournir davantage d'effort une fois qu'ils sont en plein processus entrepreneurial<sup>446</sup>.

C'est dans cette perspective que nous intégrons le deuxième antécédent lié à l'activité entrepreneuriale. La croyance en ses propres capacités sera considérée en effet comme un indicateur de la compétence entrepreneuriale ou de ce que nous avons appelé le capital humain spécifique.

---

<sup>444</sup> Idem, p 93

<sup>445</sup> ALVAREZ . S.A., BARNEY J.B., How Do Entrepreneurs Organize Firms Under Conditions of Uncertainty? *Journal of Management*, N° 31,2005, ; 776-793,p 777

<sup>446</sup> DE CLERCQ D. ARENIUS. P., op cit, p 341



## 7. La perception du risque entrepreneurial

Depuis long temps la notion de risque et d'incertitude ont été associée à l'entrepreneur et à l'entrepreneuriat<sup>447</sup>. Le risque est défini par rapport à la notion de l'incertitude. *Le risque est une incertitude mesurable c'est-à-dire probabilisable de manière objective au moyen de statistiques*<sup>448</sup>. Par contre elle peut être radical lorsqu'elle concerne des phénomènes si unique – n'ayant pas fait l'objet d'aucune répétition, qu'on ne pourrait lui attribuer une probabilité car ces dernier repose fondamentalement sur les fréquences par lesquels ce phénomène est intervenu dans le passé.

Par rapport à ces deux acception de l'incertitude, l'entrepreneur était considéré "*comme une personne qui envisagé d'agir en fonction des situations futurs ou incertaines. Sa réussite ou son échec dépendent de l'exactitude de sa prévision d'événements incertains*"<sup>449</sup>. L'exactitude de sa prévision d'événements incertains. Cette incertitude revêt donc d'une existence objective liées à des événements qui peuvent intervenir indépendamment de celui qui les subie. Cette incertitude peut être vue aussi du point de vue épistémique<sup>450</sup>, c'est-à-dire quelle caractérise la manière dont les individus appréhendent l'environnement et non l'environnement lui-même. Il s'agit donc d'un risque qui est qualifié de perceptuel

### 7.1 Le risque en entrepreneuriat une question de perception

D'une manière générale, la perception du risque a été conceptualisée comme une évaluation du risque par le décideur ou l'acteur dans une situation donnée<sup>451</sup>. Dans le domaine de l'entrepreneuriat, l'hypothèse du risque postule que la perception du risque est considérée comme étant négativement associée avec le comportement entrepreneurial, les décisions risquée et l'acte de création d'entreprise. Nous nous intéressons particulière à la deuxième acception du concept de risque. Nous l'envisageons en effet comme une sorte de représentation qu'ont les individus sur leur projet d'entreprise. Il est à définir cette représentations et ses déterminants. Bien entendu la perception du risque doit être différenciée de la propension au risque. Cette dernière se définit comme la volonté à prendre des risques qui constitue un trait de personnalité des individus. Mais comme le fait remarqué FAYOLLE .A et al. "*Pendant une longue période, les chercheurs en entrepreneuriat ont soutenu l'idée que créer une entreprise est un comportement risqué et ils ont essayé de démontrer que la volonté à prendre des risques – ou la propension au risque – était le trait de personnalité qui discriminait les entrepreneurs des non-*

---

<sup>447</sup> FAYOLLE A., BARBOSA S D , KICKUL J., une nouvelle approche du risque en création d'entreprise, Revue française de gestion », N° 185, 2008, pp 141-159, 144

<sup>448</sup> Ref 8,p 70

<sup>449</sup> MISES, L. V., *L'action humaine-Traité d'économie*, Editions Institut Coppel, 2011. 1038 pages, p339

<sup>450</sup> Ref 8p 70

<sup>451</sup> FAYOLLE A., BARBOSA S D , KICKUL J., idem, p 142

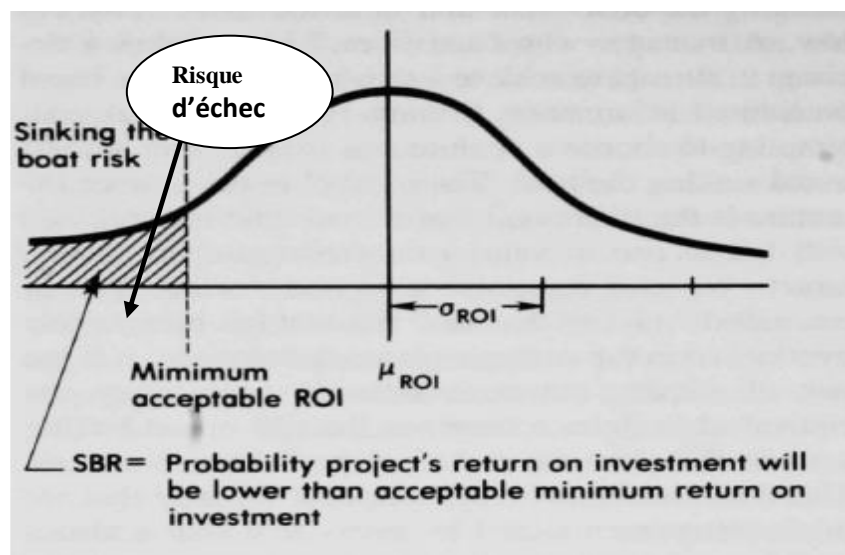
entrepreneurs. Cette approche basée sur les traits de personnalité a produit des résultats mitigés, et en définitive la propension au risque est apparue comme n'étant pas une caractéristique pertinente pour distinguer les entrepreneurs des non-entrepreneurs.<sup>452</sup> c'est à cause de la faiblesse de ces résultats mitigés que les chercheurs se sont tournés vers les théories de la cognition qui paraissent les mieux adaptées pour appréhender la perception du risque entrepreneurial et son lien avec la réussite des entrepreneurs. La question qui se pose à présent est comprendre les types de risque qui peuvent exister dans l'activité entrepreneuriale.

## 7.2 Les modèles du risque entrepreneurial.

Une conceptualisation originale du risque entrepreneurial a été proposée par DICKSON. P. R et GIGLIERANO J.J. ces auteurs considèrent que le risque entrepreneurial a deux composantes : le risque d'échec et le risque d'opportunité<sup>453</sup>.

Le risque d'échec est défini comme les chances perçues par l'entrepreneur que la nouvelle entreprise échoue dans la réalisation des ventes satisfaisantes, un profit ou un objectif de retour sur investissement<sup>454</sup>. Le schéma suivant montre à travers l'indicateur ce dernier le type de risque que perçoivent les entrepreneurs c'est lorsque les profits attendus sont perçus comme étant éloignés du minimum que peut générer l'activité qu'il crée.

**Figure 23. Risque d'échec dans le modèle de DICKSON. P. R et GIGLIERANO J.J., 1986**



Source : DICKSON. P. R et GIGLIERANO J.J., Missing the Boat and Sinking the Boat: A Conceptual Model of Entrepreneurial Risk, p62

<sup>452</sup> FAYOLLE A., BARBOSA S D , KICKUL J., op ct, p 143

<sup>453</sup> FAYOLLE A., BARBOSA S D , KICKUL J., op ct, p 146

<sup>454</sup> DICKSON. P. R et GIGLIERANO J.J., Missing the Boat and Sinking the Boat: A Conceptual Model of Entrepreneurial Risk., *Journal of Marketing*, vol. 50, N° 3, 1986, p. 58-70, p 61

Cette perception est liée au fait que l'entrepreneur prend des décisions pour tenter de réaliser des résultats satisfaisants compte tenu des limites en matière d'informations.

La deuxième composante du risque est les possibilités de perdre une opportunité attractives pouvant exister dans le marché. Dans les deux cas de figure, l'entrepreneur planifie des actions mais cette planification n'a pas les mêmes effets sur la création et la pérennité de l'entreprise selon que l'on se trouve dans la première ou la seconde conception du risque. Comme le souligne VENKATARAMAN.S dans un article voulant formaliser des principes en matière de création d'entreprise : Une focalisation exagérée vers l'analyse (le calcul), alimentée par la peur de l'échec, augmente les chances de succès d'une nouvelle entreprise mais diminue la probabilité de la créer effectivement. Alors qu'un biais vers l'action habituellement motivé par la peur de manquer une bonne opportunité « augmente la probabilité de créer une nouvelle entreprise mais diminue les probabilités de succès »<sup>455</sup>. Le premier type de perception reflète ainsi le risque considéré comme une menace (échec) alors que la seconde est une perception du risque en tant que opportunité. Cette typologie commence à intéresser plusieurs recherches empiriques voulant comprendre le rôle de ces perceptions aussi bien dans les phases amont du processus entrepreneurial que dans les phases de croissance et de développement des nouvelles entreprises. Par exemple FAYOLLE et al ont étudié un échantillon composé de trois cent neuf étudiants engagés dans des cours de management dans cinq universités américaines. Leur modèle conceptuel consistait à répondre à la question quel est le type de perceptions qui détermine l'intention entrepreneuriale chez ces étudiants, le résultat qui découle d'une analyse statistique très soignée montre que : *" à la fois les perceptions du risque comme menace et du risque comme opportunité influencent significativement l'intention entrepreneuriale, mais dans des voies opposées : les perceptions du risque comme opportunité tendent à augmenter l'intention entrepreneuriale, alors que les perceptions du risque comme menace tendent à la diminuer"*<sup>456</sup>

Partant de ces deux types de perception, nous retenons la première catégorie c'est-à-dire la peur de l'échec comme une variable indicative du risque perçus par les entrepreneurs. Ce choix est motivé par la présence de données suffisantes dans notre matériel empirique.

---

<sup>455</sup> Ten Principles of Entrepreneurial Creation, cité par FAYOLLE.A., BARBOSA S D., KICKUL J., op cit p146

<sup>456</sup> FAYOLLE.A., BARBOSA S D., KICKUL J., op cit p 154

## Conclusion

La première conclusion qui mérite d'être soulignée met en relief la nature complexe du phénomène entrepreneurial. Cette complexité se répercute dans le monde de la recherche. Une seule discipline ne pourrait rendre compte de toutes les dimensions que ce phénomène enferme. Le résultat qui apparaît pour tout chercheur qui entame une recherche empirique dans la fin des années 2000 est l'existence d'un univers de connaissance complexe car produit par une diversité des niveaux d'analyse, des théories et des méthodologies de recherche.

L'examen de la littérature a montré que le domaine de l'entrepreneuriat s'organise autour de trois objets de problématisation, l'entrepreneur, ses actes et son rôle dans l'économie. La compréhension de la structure de la recherche telle qu'elle se présente aujourd'hui nous a permis de prendre position tout d'abord dans la définition du phénomène. L'approche par le processus nous semble intéressante de par ce qu'elle permet d'intégrer comme dimension nécessaire à l'explication du phénomène au niveau individuel.

Retenir une approche basée sur le concept de processus ne limite pas les difficultés de définir ce qui doit être retenu ou pas dans le renvoi à des logiques de conceptualisation et d'observation qui implique de faire des choix pour le chercheur (un processus comme une séquence de résultats et un processus comme succession d'événements). Nous avons voulu dans la seconde section justifier notre choix définitifs qui a consisté à considérer l'entrepreneuriat du point de vue individuel comme un phénomène qui se structure autour de quatre étapes (résultats), depuis que l'entrepreneur est à l'état potentiel jusqu'au moment où il dirige une entreprise qui a dépassé le stade de l'émergence.

A l'intérieur de ce processus, une littérature importante s'est développée autour de la question des antécédents qui peuvent expliquer la présence de l'individu dans chacune de ces étapes. La troisième section a permis de souligner que l'approche cognitive, les perceptions individuelles et les structures de connaissance deviennent des variables plus pertinentes en vue d'expliquer la prise de décision entrepreneuriale et la réussite de l'entrepreneur. Trois types de perception ont attiré particulièrement notre attention, la vigilance de l'entrepreneur sur l'existence de nouvelles opportunités économiques, la perception des compétences individuelles et de l'échec entrepreneurial comme une forme de perception du risque.

Cependant ces trois catégories de perception ne sont pas neutres par rapport au contexte de l'entrepreneur ce qui nous intéresse particulièrement dans ce contexte c'est bien le réseau social de l'entrepreneur. Comme le notaient LOW M. B. and MACMILLAN I.C : *networks are an important aspect of the context and process of entrepreneurship. Subsequent studies have found that networking allows entrepreneurs to enlarge their knowledge of opportunities, to gain*

*access to critical resources and to deal with business obstacles.* Domaine de l'entrepreneuriat les recherches sur le lien entre le contexte relationnel et le processus entrepreneurial est généralement envisagées <sup>457</sup> dans le cadre du concept de capital social. Ce dernier fera l'objet de deuxième chapitre.

---

<sup>457</sup> LOW M. B. and MACMILLAN I.C. op ct,p 105

**CHAPITRE II**  
**Capital social et processus entrepreneuriale une approche par**  
**le réseau social**

## Introduction

Démarrer et réussir la création d'une entreprise requiert l'accumulation d'une variété de ressources. Le chapitre précédent a mis en relief comment l'information, les connaissances et les compétences individuelles sont cruciales pour l'engagement et la réussite dans le processus entrepreneurial. Ces variables peuvent être incorporés dans l'individu à travers l'éducation, la formation mais aussi à travers les relations avec les autres. Lorsque ces relations produisent des effets positifs pour l'entrepreneur forment ce qui est appelé le capital social entrepreneurial. Ce chapitre aura par conséquent comme principal objet une articulation entre le capital social et le fait entrepreneurial. Cette articulation n'est pas facile à formaliser notamment dans le cadre d'un modèle conceptuel. La diversité des approches appliquées à ce concept et des résultats des recherches empiriques nécessite d'opérer des choix dans la définition du concept lui-même et de son rôle dans le processus entrepreneurial.

Dans la première section, un premier titre sera consacré à la revue de la littérature consacrée au capital social ce qui permettra de présenter les fondements de ce concept et les approches qui font l'objet d'une unanimité chez les chercheurs. Ce titre fera apparaître deux conceptions différentes du capital social, la première différencie le niveau individuel (un capital possédé et dont les bénéfices sont individuels) et collectif (un bien public) de ce type de capital, la seconde différencie le contenu du capital social (ce qu'il est) de sa fonction (ce qu'il fait). Le deuxième titre s'intéresse à l'usage qui a été fait de ce concept dans le domaine de l'entrepreneuriat. En dépit de l'existence d'une hypothèse commune qui suppose que le capital social a un effet sur les chances de création et de développement des nouvelles entreprises, Les chercheurs appartenant à plusieurs disciplines n'ont pas envisagé de la même manière le rôle de ce type de ressources dans l'explication du phénomène entrepreneurial. A ce titre, l'approche développée par NAHAPIET.J et GHOSHALS qui nous intéresse particulièrement met en relief trois dimensions du capital social qui ont un impact sur le développement des connaissances et des compétences individuelles. Une dimension, cognitive et relationnelle et structurelle du capital social. C'est cette dernière qui sera privilégiée. Elle concerne les caractéristiques et les fonctions du réseau social de l'entrepreneur.

Dans la seconde section il sera question d'explicitier la notion de réseau social et surtout ses caractéristiques qui ont été considérées les plus importantes dans le processus entrepreneurial.

La troisième section entame le thème qui se trouve au cœur de notre recherche, le mécanisme par lequel le réseau social influence la participation des individus dans les différentes phases du processus entrepreneurial. Il est question en effet de montrer comment la

littérature a conceptualiser son rôle dans la reconnaissance des opportunités économiques, le développement de des compétences individuelles et enfin sa relation avec la perception du risque entrepreneurial



## **Section 1 : Origines et dimensions principales du concept de capitale social**

Le capital social décrit certaines circonstances où un individu peut utiliser sa participation dans des groupes ou des réseaux pour sécuriser des bénéfices<sup>458</sup>. Cette définition n'est pas tout à fait celle que nous adopterons pour cette thèse, mais elle semble suffisamment générique pour débiter la discussion sur ce concept. Trois éléments apparaissent pour le moment importants dans cette définition: les réseaux, la participation, et les bénéfices. Pour préciser d'avantage cette définition il va falloir répondre à un certain nombre d'interrogation : De quel type de bénéfices il s'agit, quels types de relations permettent d'accéder à ses bénéfices et surtout dans quelle mesure cette articulation entre le réseau social et les bénéfices produit une ressource essentielle jusqu'au point de la placé sous le vocable de capital.

Le but de cette section est une tentative de réponse à cet ensemble de questions. Cette tentative reste risqué, car les problématiques envisageables à partir du capital social sont nombreuses et diverses, et repose sur de construction théoriques et méthodologies très hétérogènes<sup>459</sup>. Nous commencerons tout d'abord par la présentation de l'origine du concept. L'examen des travaux de synthèse sur le capital social et de ses usages dans les différentes disciplines permet d'identifier trois auteurs fondateurs: Pierre BOURDIEU, James COLEMAN et Robert PUTNAM. La première partie de cette section examine les apports de ces auteurs en mettant l'accent sur les aspects fondamentaux de leurs apports. La deuxième partie met en relief l'introduction du capital social dans le domaine de l'entrepreneuriat. Les chercheurs dans ce domaine ont fait usage de ce concept pour interroger différents aspect du processus entrepreneurial dont il faudrait connaitre (II).

### **1. Origine du capital social: les auteurs de référence**

Robert Putnam rapport que c'est HANNIFAN. L. J (1916) qui fus le premier à voir utiliser le concept de capital social. Cet auteur, n'étant pas un théoricien mais un éducateur, évoque ce concept pour montrer l'importance de l'implication et la participation dans la communauté pour la réussite scolaire des enfants. La justification réside dans le fait que l'individu est socialement impuissant lorsqu'il est seul. En entrant en contact avec les autres, il accumule un capital social ce qui permet de satisfaire ses besoins sociaux. En contre partie c'est toute la communauté qui bénéficie de la coopération des participants qui en résulte<sup>460</sup>.

---

<sup>458</sup> SOBEL.J., Can we trust social capital?, Journal of economic literature, vol XL, 2002, pp139-154, p154

<sup>459</sup>GEINDRE.S et DUSSUC .B., Capital social et recherché en PME, Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 28, n° 1, 2015, p.27-55.

<sup>460</sup> PUTNAM.R.D., Bowling alone, the collapse and the revival of American community, Simon and Schuster, New York.2001,547 pages, p19

HNIFAN définit le capital social comme une substance tangible comme la bonne volonté, l'amitié, la sympathie et les rapports sociaux entre les individus et les familles qui sont essentielles dans la vie quotidienne et la cohésion sociale<sup>461</sup> résultante. En restant dans le champ de la vie communautaire, Jane JACOBS (1961) utilisa aussi le concept de capital social dans son livre *The Death and Life of Great American* paru en 1961<sup>462</sup>. Cet auteur, met en exergue l'effet des normes de réciprocité et les réseaux de relations sur le bien être de la communauté dont il prend la cité de New York comme objet d'observation<sup>463</sup> (propreté, d'absence de crime et d'autres qualités de la vie en commun). Cet effet pour JACOBS est plus important que les institutions formelles comme les lois et la police. Mais cet auteur, bien qu'étant une académicienne était beaucoup plus préoccupée par la définition de l'effet empirique de ce capital que de sa formalisation théorique<sup>464</sup>. Il revient au sociologue BOURDIEU.P de proposer la première analyse systématique du capital social<sup>465</sup>. Il publia en 1981 une note provisoire consacrée à la définition de ce concept, dont les possibilités offertes par sa pensée l'ont rendu incontournable dans l'étude du capital social<sup>466</sup>. Les travaux de NAHAPIET .J et GHOSHAL.S en 1998 dans lequel ils interrogent le rôle du capital social, dont la définition est en partie empruntée à BOURDIEU.P, dans la création du capital culturel. L'utilisation donc de l'approche de BOURDIEU.P dans le management témoigne du rôle de BOURDIEU dans le développement théorique du concept<sup>467</sup>.

## 2. Le capital social selon l'approche de BOURDIEU.P

L'intérêt principal de Bourdieu, en faisant usage du capital social est d'ébaucher une théorie générale de la reproduction sociale<sup>468</sup>. BOURDIEU.P exprime en ces termes son objectif " *pour revenir au capital social, construire ce concept, c'est produire le moyen d'analyser la logique selon laquelle cette espèce particulière de capital est accumulée, transmise, reproduite, le moyen de comprendre comment elle se transforme en capital économique [...] le moyen de saisir la fonction d'institutions comme les clubs ou, tout simplement, la famille, lieu principal de*

<sup>461</sup> Selon la définition originale dans : *the rural school community center*. in, The Annals of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 6, 1916) pp. 130-138,p130

<sup>462</sup> WESTLUND.H & BOLTON.R., local social capital and entrepreneurship, small business economic, N°21, 2003, pp77-13,p77

<sup>463</sup> RICHARD H. P., the destruction of social capital through law, university of pennsylvania law review vol. 144, no. 5, may, 1996

<sup>464</sup> Le Terme de capital social est utilisé une seule fois dans son livre, « Underlining any float of population must be continuity of people who have forged neighborhood networks. These networks are the city's irreplaceable social capital, p138

<sup>465</sup> PORTES, A. (1998) Social Capital: its Origins and Applications in Modern Sociology Annu.Rev. Socio/., Vol. 24, pp. 1-24.p2

<sup>466</sup> PATUREL. R., RICHOMME-HUET Katia., DE FREYMAN J. Du capital social au management relationnel, à la XIVème conférence Internationale de Management stratégique, Angers, <http://www.strategie-aims.com>.

<sup>467</sup> Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage, The Academy of Management Review ,1998,.Nous reviendrons sur ces auteurs dans le deuxième titre de cette section

<sup>468</sup> CASTIGLIONE D., VAN DETH J. W., WOLLEB G., social capital's fortune: an introduction, in the handbook of social capital Oxford University Press 2008, 707 page, p 3

*l'accumulation et de sa transmission de cette espèce de capital* <sup>469</sup>. De ce fait le capital social est envisagé comme un processus de la dynamique du champ social, qui est un espace hiérarchisé par les positions des individus et des groupes. Ces individus et ces groupes *mobilisent en effet, selon ses analyses, trois types de ressources, pour accroître ou conserver leur position à l'intérieur de la hiérarchie sociale et bénéficier de privilèges matériels et symboliques qui y sont attachés : le capital économique, le capital culturel et le capital social.*<sup>470</sup>

**2.1 Le capital économique :** un groupe social est d'abord identifié par rapport à ce qu'il possède comme richesse matérielle ou financière. Bourdieu utilise pour la mesure de ce capital la possession d'action (valeur mobilière)<sup>471</sup>. Le niveau de capital économique peut distinguer une classe sociale par rapport à une autre dans le sens où il constitue une condition pour qu'un individu sort d'une classe inférieure (les ouvriers) pour faire partie d'une classe supérieure de la hiérarchie sociale. Il devient ainsi, un signe d'appartenance et de position sociale etc.

**2.2 Le capital culturel :** pour que les propriétés de la classe sociale se reproduisent, il ne suffit pas de transmettre à ces membres que le capital économique, par la voie de l'héritage par exemple, il faudrait transmettre aussi une compétence, des codes culturels et les autres signaux qui identifient cette classe. Comme l'explique bien ADDI. L. : *Pour être un bourgeois au sens plein du terme, il faut certes avoir des capitaux monétaires générant des revenus importants, mais aussi un capital culturel (habitus de classe) acquis dès la tendre enfance pour apprendre à être membre du groupe social et que renforce le capital scolaire pour donner les moyens de le reproduire. Le tout est de maîtriser les codes culturels qui donnent la compétence et qui forment le regard esthétique pour ne pas fonder la domination sur la seule possession de l'argent et la violence physique*<sup>472</sup>.

Ce capital peut être formé soit des compétences incorporées dans la personne et acquises par l'éducation dont le diplôme et les titres sont les meilleurs signaux d'existence, soit des moyens matériels liés au monde de l'art, de la culture. Certains élèves réussissent dans le processus scolaire par ce qu'ils sont non seulement dotés d'une intelligence incorporée biologiquement dans leur corps mais par ce que dans leur famille, ils pouvaient disposer de ressources matérielles permettant la réussite dans les études. Ce capital lorsqu'il est reconnu chez les autres, peut se convertir en capital économique de par la valeur « monétaire » qui est attribuée à cette

---

<sup>469</sup> Pierre BOURDIEU Question de sociologie, les éditions de minuit, 2002, 277 pages, p 56

<sup>470</sup> MEDA. D., le capital social : un point de vue critique, l'économie politique, N°14, 2002, pp 36-47, p 36

<sup>471</sup> BOURDIEU.P., Questions de sociologie, les éditions de minuits, 277 page, p54

<sup>472</sup> ADDI. L., Pierre Bourdieu revisité. La notion de capital social in L'anthropologie du Maghreb. Lecture de Bourdieu, Geertz, Gellner et Berque., Awal IbisPress, Paris, 2004, pp.141-153., p

compétence. Mais Bourdieu reconnaît lui la difficulté d'expliciter théorique et empiriquement le mode de cette reconversion.<sup>473</sup>

Les types de capitaux présentés sommairement, nécessitent un mécanisme d'accès, d'accumulation pour qu'ils produisent l'effet escompté pour l'individu à savoir l'amélioration de sa position dans la compétition sociale. Ce mécanisme est le capital social.

### **2.3 Définition du capital social chez BOURDIEU.P**

Le capital social désigne pour BOURDIEU *l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter reconnaissance; ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'agents [...] unis par des liaisons permanentes et utiles*<sup>474</sup>. Cette définition pose en quelque sorte une condition pour considérer les relations comme un capital. Non seulement, il doit exister une relation, mais ces relations doivent être profitable, c'est à dire porteuses ou potentiellement porteuses de ressources (matérielles financières, symbolique, ou culturelles). Cette profitabilité des liens donne au capital social une valeur *liée à la présence de ressources réticulaires utiles ou potentiellement utiles pour l'individu*<sup>475</sup>. Cette valeur éclaire les modalités d'appréciation du capital social dès lors qu'il est possible d'estimer le volume du capital social que possède un agent particulier grâce à l'observation de l'étendue du réseau des liaisons qu'il peut effectivement mobiliser et du volume du capital (économique, culturel ou symbolique) possédé en propre par les agents avec qui il est en relation. Par ailleurs, la valeur de ce capital change avec le temps à mesure que l'étendue de ce réseau change. En effet, dans l'article qu'il consacre au capital social, BOURDIEU insiste aussi sur le caractère dynamique de ce capital, car " *L'existence d'un réseau de liaisons n'est pas un donné naturel [...] constitué une fois pour toutes mais le produit du travail d'instauration et d'entretien qui est nécessaire pour produire et reproduire des liaisons durables et utiles, propres à procurer des profits matériels ou symboliques*<sup>476</sup>. Les agents pour maintenir et améliorer leur position doivent fournir des efforts dans, entendu dans le sens d'un investissement afin d'actualiser le potentiel de ressources présent dans leur réseau relationnel<sup>477</sup>. Une autre caractéristique est relevée par Bourdieu qui a trait à la convertibilité du capital social en d'autres formes de capital. Comme l'illustre SIRVEN.N : *si un parent ou un ami vous demande de l'argent et que vous consentez à l'aider, il transforme son capital social en capital économique*

---

<sup>473</sup> Idem, p 57

<sup>474</sup> BOURDIEU.P., le capital social note provisoire, in Actes de la recherche en sciences sociales, 1980 Volume 31 Numéro1 pp. 2-3

<sup>475</sup> LEVESQUE M., et WHITE .D., Le concept de capital social et ses usages , Lien social et Politiques, n° 41, 1999, p. 23-33.p28

<sup>476</sup> Idem, p2

<sup>477</sup> LVESQUE.M et WHITE.D.,ibid, p28

*(dans sa forme la plus liquide. De même, si cet ami ou parent, en échange vous permet d'accéder à un contrat de qualification dans son entreprise, vous transformez votre capital social en capital humain.*<sup>478</sup> . La convertibilité du capital social, qui s'opère dans le groupe ou dans la classe sociale, produit des sentiments d'obligation et de réciprocité qui constituent le fondement de la solidarité qui rend cette convertibilité possible.

Ce qu'on pourrait retenir de l'approche de Bourdieu, est que Le capital social est principalement un actif individuel dans son utilisation et intentionnel dans sa formation dans la mesure, où il implique des activités de maintien et d'amplification des liens pour assurer la fonction de « multiplicateur » du capital social des autres type de capitaux. D'autres auteurs ont tenté de consolider la construction théorique du concept mais dans des perspectives plus collective.

### **3. Le capital social comme un actif collectif, l'approche de COLEMAN James**

C'est dans un sens légèrement<sup>479</sup> différent que COLEMAN. James développe dans la fin des années 1980 sa conception du capital social. A travers un article publié en 1988 « social capital in the creation of human capital », cet auteur introduit dans l'agenda de la recherche dans différentes disciplines comme la sociologie, l'économie et l'anthropologie, la nécessité de porter un nouveau regard sur ce phénomène. La nouveauté avec COLEMAN.J c'est la mise en relief de la dimension collective du capital social. Ce dernier, n'est plus un bien individuel comme on l'a vue avec BOURDIEU.P mais un actif qui sous certaines conditions peut produire des bénéfices économiques et non économiques à l'échelle d'une société<sup>480</sup>. Pour arriver à une définition du capital social, cet auteur *s'est servi du capital social comme d'un instrument permettant de transcender l'analyse micro et macro, en plaçant l'acteur et sa capacité à faire des choix dans sa définition. Selon lui, les individus font des choix en étant guidés par leur propre intérêt. De ces choix résultent des actions et des relations entre les individus qui conduisent à la construction de relations durables qui font à la fois office de structures sociales et de ressources pour l'individu. Il introduit alors la notion de réciprocité qui conduit vers le capital social.*<sup>481</sup>

---

<sup>478</sup> SIRVEN.N, capital social et développement : quelques éléments d'analyse, document de travail N°. 57 ? 2001 Centre d'économie du développement, Université Montesquieu—Bordeaux, pp 1-30,p7 [www.ged.u-bordeaux4.fr/ceddt57.pdf](http://www.ged.u-bordeaux4.fr/ceddt57.pdf)

<sup>479</sup> Avec BOURDIEU.P, Coleman.j partage la même vision sur l'aspect individuel

<sup>480</sup> COLEMAN.J., social capital in the creation of human capital, *The American Journal of Sociology*, , Vol. 94 Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure. 1988 , pp. S95-S120. P S 100

<sup>481</sup> DESCHENAUX .F et LAFLAMME .C. , « Réseau social et capital social : une distinction conceptuelle nécessaire illustrée à l'aide d'une enquête sur l'insertion professionnelle de jeunes Québécois », *SociologieS* [En ligne], Théories et recherches, mis en ligne le 02 juin 2009, <http://journals.openedition.org/sociologies/2902>, consulté le 12/09/2013, pp1-16,p3

Cet auteur commence sa réflexion en citant les travaux qui ont mis en exergue le rôle de certaines propriétés du système social comme les relations personnelles, les normes dans l'activité économique puisque c'est dans ce champs que leur impact est le plus visible. Il commence avec le courant de la nouvelle économie institutionnelle et particulièrement les travaux de WILLIAMSON.O sur le rôle des institutions (la firme, le marché) dans l'organisation de l'activité économique. Il s'appuie également sur les contributions de BEN-PORATH.Y qui a mis en relief dans sa théorie *F-connections* la fonction que pouvait remplir des relations de types familiales et amicales dans le système d'échange. Les contributions de GRANOWETTER.M sur le concept de l'encastrement (*embeddedness*) qui constituent pour COLEMAN un autre argument pour justifier l'importance de l'étude de la fonction de l'organisation sociale dans les activités humaines.

### 3.1 Le capital social selon l'approche de COLEMAN.J

Cet auteur définit le capital social de la manière suivante : le capital social est définie par sa fonction, il n'est pas seulement une seule entité mais une variété d'entités qui ont deux caractéristiques communes : elles relèvent toute de la structure sociale, et facilitent certaines actions des acteurs – personnes ou une communauté- qui participent dans cette structure. Comme d'autres formes de capital notamment le capital physique, le capital social est productif dans le sens où il permet aux personnes d'atteindre certains buts où il n'est pas possible de les atteindre en l'absence de ce capital<sup>482</sup>. Mais cette analogie que fait l'auteur avec le capital physique n'est pas tout à fait complète. Comme le soulignait PONTHEUX.S *le capital social, s'il ressemble (en tout cas selon Coleman) aux autres « capitaux », s'en différencie en même temps par son mode de formation : « Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between persons and among persons. » C'est effectivement une différence importante par rapport à la notion de capital physique ou de capital humain, avec lesquels Coleman veut établir l'analogie ; car l'approche économique usuelle du capital n'en fait pas une chose inhérente à un environnement, mais une chose résultant de la décision de renoncer au présent dans le but précis d'obtenir un bénéfice dans le futur. Or chez Coleman, le capital social ne résulte pas d'une telle décision : « most forms of social capital are created or destroyed as by-products of other activities » (p. S118) ; le capital social n'est donc pas produit : c'est plutôt qu'il se produit, à l'occasion d'autres activités. Au sens économique, il s'agit donc non d'un capital, mais d'une externalité. Et le fait que cette externalité, en facilitant les actions des individus, puisse avoir des effets bénéfiques n'en fait pas pour autant un capital<sup>483</sup>.*

---

<sup>482</sup> COLEMAN.J., op cit p S98

<sup>483</sup> PONTHEUX.S., op cit, p 4

Mais en substance, il existe eux éléments semble se dégager de cette définition, tout d'abord le capital social a une valeur dès lors qu'il produit des effets positifs pour ceux qui sont impliqués dans la structure sociale. Par structure sociale, il faudrait comprendre tous les éléments comme le réseau social, les normes sociales et les valeurs qui organisent et contraignent l'action des individus. Le second élément est que les bénéfices peuvent être obtenus par l'individu qui est dans le réseau social que de individus qui ne le sont pas à travers notamment. Pour COLEMAN.J le capital social revêt de trois formes fondamentales<sup>484</sup> :

- a. **Des obligations et des attentes** à la fois du degré de confiance qu'accorde les individus à leur environnement social

A ce titre Coleman cite l'exemple suivant pour justifier cette forme de capital social<sup>485</sup> : Si **A** fait quelque chose (un service) pour **B** et fait confiance à ce dernier pour que dans le futur ce service sera, en cas de besoins, rendu. Cette relation établit des attentes de **A** envers **B** et en même temps une obligation ressentie par **B** pour rendre le service. Cette obligation peut être représentée comme une sorte de dette (*credit slip*). Si **A** accumule une multitude de ces crédits avec les personnes dont il est en relations, à ce moment on pourrait faire une analogie directe avec le capital financier (utilisation de ressources financières pour générer et accumuler un capital argent). Cette accumulation repose fondamentalement sur la confiance, en l'absence de laquelle ces relations ne peuvent produire l'effet escompté

- b. La capacité de circulation de l'information au sein de la structure sociale
- c. Les normes qui régissent les comportements individuels et les sanctions qui les accompagnent pour leur respect et leur reproduction.

### 3.2 Capital social comme un bien privé mais extensible à la communauté

On pourrait déduire de ces trois formes la nature individuelle du capital social, et l'importance de la confiance dans la formation de ce type de capital. C'est d'ailleurs cette condition que COLEMAN.P désigne les réseaux fermés et denses comme les plus porteurs de capital social. En effet. *James Coleman (1988) avance ainsi que la « fermeture » relationnelle est favorable à l'élaboration des normes et à la création d'un fort degré de confiance interpersonnelle.* Mais cela n'empêche pas " J. Coleman de souligner son caractère d'externalité de l'action individuelle : les individus créent du capital social sans le vouloir et bénéficient d'un capital qu'ils n'ont pas créé"<sup>486</sup>...

<sup>484</sup> COLEMAN.J., op cit p 98

<sup>485</sup> COLEMAN.J., op cit p 102

<sup>486</sup> PERRET B., 17. De la valeur des structures sociales : capital ou patrimoine ? in Antoine Bevoort et al., *le capital social*, la découverte | « recherches/Mauss », 2006 pp 293-314, p 296

Les travaux sur le capital social qui se sont succédés après COLEMAN.J ont connu une autre direction, notamment la recherche de la transition de l'approche individuelle vers une conception macro sociale qui pourrait conceptualiser son rôle à l'échelle d'une société. Cette conception devenait possible avec les travaux de PUTNAM.R

#### 4. le capital social selon l'approche de PUTNAM.R

A l'origine PUTNAM.R applique une conception collective du capital social et joint ainsi COLEMAN.J dans l'idée des externalités positives qui peuvent intervenir dans une structure sociale. Mais il se trouve qu'avec PUTNAM.R cette dimension publique (par opposition à privée, c'est-à-dire individuelle) du capital social est encore accentuée.

La définition qu'apporte PUTNAM.P du concept de capital social est essentiellement fondée sur les résultats de plusieurs recherches empiriques. La première engagée dans les années 1970 et dont les résultats sont publiés dans un livre « *Making democracy work* » (1993) s'intéressait aux performances institutionnelles des 20 régions administratives italiennes. *De la comparaison de ces régions se dégage un bilan sans ambiguïté : il y a des régions -plutôt au Nord- où les gouvernements locaux sont stables, fiables, réactifs, et efficaces, pour la plus grande satisfaction de leurs administrés. Et il y a des régions -plutôt au Sud-, où c'est tout le contraire. Et cette différence ne s'explique ni par des différences de richesse, de tendance politique, de démographie ou de géographie*<sup>487</sup>. Pour PUTNAM, cette différence est due au stock de capital social existant dans les deux régions. *Les régions qui jouissaient d'une tradition d'engagement collectif s'étaient enrichi davantage, nous avons découvert, à notre grand étonnement, que ce phénomène de connectivité civile était un élément clé pour expliquer le meilleur rendement de certaines institutions mais aussi, au moins partiellement des niveaux différenciés de bien être économique*<sup>488</sup>. Aux États-Unis, Robert PUTNAM consacre un ouvrage « *Bowling Alone : America's declining social capital* », en 1995. Ce livre consacré à la baisse du capital social (diminution intergénérationnelle de la participation civique des américains) à partir des années 1950, à ses causes possibles, à ses conséquences et aux remèdes que l'on peut y apporter. le point de départ de la carrière du capital social, et l'article auquel se réfère presque toute la littérature des cinq années qui suivront<sup>489</sup>.

Sur la base de ses recherches empiriques, PUTNAM.P, définit le capital social comme "les aspects de la vie collective qui rendent la communauté plus productive, soit la participation

---

<sup>487</sup> PONTHEUX.S., Le concept de capital social, analyse critique, Insee - Division « Conditions de vie des ménages » Contribution au 10ème Colloque de l'ACN, Paris, 21-23 janvier 2004, pp1-25, p 6

<sup>488</sup> PUTNAM R.D., Le déclin du capital social aux États-Unis, Lien social et Politiques, N° 41, 1999, pp 13-22, p14

<sup>489</sup> PONTHEUX.S., idem, p 6



la confiance et la réciprocité<sup>490</sup>. Ces caractéristiques de l'organisation sociale comme facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel<sup>491</sup>. Pour PUTNAM.P le réseau social sont certes le récipient dans le quel se produit le capital social, mais ils sont insuffisants, il faudrait u certain niveau de confiance qui fait produire les effets positifs des relations sociales. ADLER PAULS., KWON. S –W résumant bien cette condition: "*Putnam's (1993) assertion that the sources of social capital lie not only in networks but also in norms and trust. Leana and Van Buren tap the same intuition in arguing that the sources of organizational social capital lie in trust and "associability"-"the willingness and ability of individuals to define collective goals that are then enacted collectively"*<sup>492</sup>.

Avec ces trois auteurs, Nous venons de voir deux dimensions qui revoient respectivement à une conception individuelle et collective du capital social et où le réseau social apparait comme le concept noyaux dure autour duquel gravites les autres aspects de l'organisation sociale comme les normes la confiance qui font fonctionner ce réseau social pour produire un effets positifs pour l'individu et la communauté . Certains auteurs, toute en reconnaissant la diversité de ces approches, ont tenté a d'apporter des définitions que l'on pourrait qualifier d'intégratrices pouvant réconcilier pleurs facettes de ce concept. Parmi les auteurs intégrateurs NAHAPIET.J et GOSHAL.S sont particulièrement reconnue. En dépit du fait que ce concept a commencé avec les sociologues ces auteurs, *illustrent parfaitement l'adéquation et la portée de ce concept avec l'étude d'un grand nombre de phénomènes sociaux ne relevant pas exclusivement d'une interprétation sociologique* <sup>493</sup> . Comme le soulignait PAUREL.R « Nahapiet et Ghoshal se sont attelés, avec grand mérite, à ce défi transcommunautaire dans un article paru dans *l'Academy of Management Review* publié en 1998 dans lequel ils interrogent le rôle du capital social dans la création de capital intellectuel. ces auteurs propose donc une définition relevant du champ du management, qui est parmi les usités da les recherche actuelles.

---

<sup>490</sup> PUTNAM R.D., idem, p14

<sup>491</sup> Cité par ADLER PAULS., KWON. S –W ., Social Capital: Prospects for A New Concept, *Academy oi Management Bevievi* 2002, Vol. 27, N°. 1, 2002,pp17-40, p21

<sup>492</sup> ADLER PAULS., KWON. S –W ., p 25

<sup>493</sup> NAHAPIET.J et GOSHAL.S., P 243

## **5. Le capital social en management : la vision intégratrice de NAHAPIET.J et GOSHAL.S**

La définition que proposent ces auteurs est la suivante : le capital social désigne : " *la somme des ressources actuelles et potentielles encastrées au sein du réseau de relations possédée par un individu ou un groupe social, disponible à travers lui et retirée de ce réseau* ». Cette vision dépasse donc la stricte approche individuelle ou collective du capital social et par ailleurs, « *comprend à la fois le réseau et les actifs qui peuvent en être retirés* ». Les auteurs insistent donc autant sur la ressource qui peut être obtenue par le biais de la structure que sur la structure elle-même, celle-ci étant en soi une ressource<sup>494</sup>.

Considérées comme des ressources que véhiculent les réseaux relationnels, le capital social revêt selon ces auteurs trois attributs interdépendants, une dimension structurelle cognitive, et relationnelle.

### **5.1 Les dimensions fondamentales du capital social**

Le schéma suivant montre l'articulation que projettent ces auteurs entre ces trois dimensions du capital social tout en les considérant comme des variables explicatives dans la création du capital intellectuel dans une organisation. Cette relation de causalité entre le capital social et le capital intellectuel se fonde sur l'hypothèse que la formation et l'échange des connaissances est un processus social complexe et qu'une grande partie des connaissances qui ont une valeur (de par leur impact sur l'atteinte des objectifs individuels ou organisationnels) sont fondamentalement encastrées dans une structure sociale<sup>495</sup>. Ce capital constitue pour ces auteurs la somme des connaissances et des capacités d'accumuler des connaissances d'une entité comme un individu (*professionals practices*), une organisation ou une communauté. Cette définition rejoint la définition du capital humain qui concerne l'acquisition des connaissances des talents et des capacités qui permettent à un individu d'agir efficacement<sup>496</sup>.

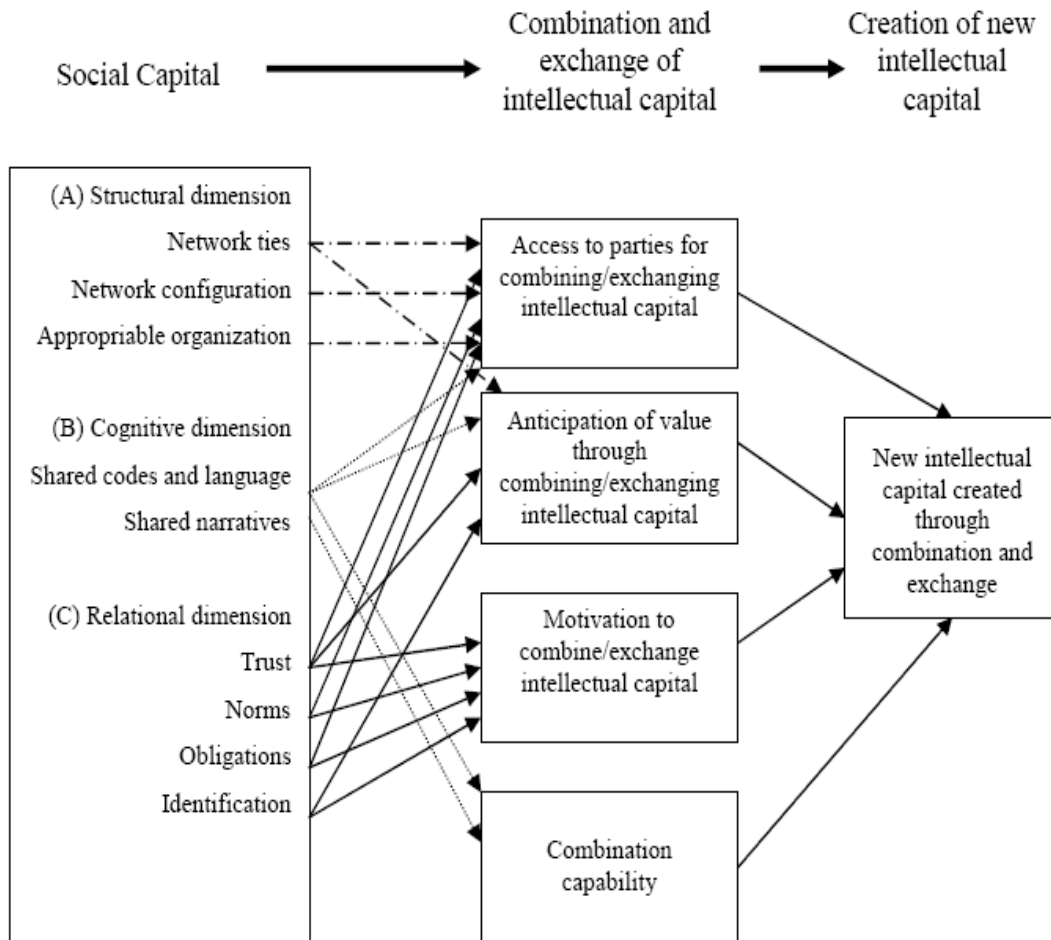
---

<sup>494</sup> GEINDRE S., DUSSUC. B., op cit, p 31

<sup>495</sup> NAHAPIET.J et GOSHAL.S., op cit, p 250

<sup>496</sup> NAHAPIET.J et GOSHAL.S., op cit, p 245

**Figure24. Les trois dimensions du capital social selon NAHAPIET.J et GOSHAL.S 1998**



Source NAHAPIET.J et GOSHAL.S Social capital intellectual capital and organizational advantage, p 251

**a. La dimension structurelle du capital social**

La dimension structurelle vise à capturer la structure du réseau de relations entre les acteurs. Selon NAHAPIET et GOSHAL, la dimension structurelle se compose de plusieurs facettes dont les principales se rattachent à identifier la présence ou l'absence de lien entre les acteurs, l'appropriation de ces liens et la configuration de réseau proprement dit à travers notamment des propriétés comme la densité, la taille, la hiérarchie des liens composant le réseau<sup>497</sup>. Cette dimension est importante dans la mesure où cette structure agit avant et pendant le processus d'action des individus. Elle définit les conditions de transfert des informations<sup>498</sup>, la qualité et la quantité des informations qui transitent et peut être accessible dans ce réseau et par

<sup>497</sup> PATUREL R., RICHOMME-HUET Katia., DE FREYMAN J., op cit, p 7

<sup>498</sup> COLEMAN.J., op cit, p S98

ces deux influences, la structure agit comme le soulignait BOLINO et al sur l'orientation des actions de l'individu dans un sens conformes aux intérêts de chaque participant dans le cette structure<sup>499</sup>.

### **b. La dimension cognitive du capital social**

*Cette dimension revoit aux ressources fournissant une représentation partagée et un système de représentations entre les acteurs. Cela peut être un langage partagé, des codes, des histoires ou expériences communes*<sup>500</sup>. Ce partage de représentation facilite à l'accès à des individus et indirectement aux ressources s « connaissances » et informationnelle qu'ils possèdent, chose qui serait difficile de faire si les code de conduite et les langages sont différents.<sup>501</sup> En effet comme le fait soulignait MOSCOVICI.S, les représentations sociales permettent aux individus de s'approprier de nouvelles idées et de nouvelles connaissances, idées et en plus de cette fonction instrumentale, elles jouent aussi le rôle de création de nouveaux liens et aident les gens à communiquer, à se diriger dans leur environnement et à agir<sup>502</sup>. De ce fait les représentations sont des antécédents qui engendrent des attitudes, des opinions et des comportements qui conditionnent le processus d'action des individus pour plus d'efficacité et d'efficacité<sup>503</sup>

### **c. La dimension relationnelle du capital social**

Cette dimension concernent la qualité des relatons que les acteurs ont développé entre a eux. Selon les mêmes auteurs, cette dimension se caractérise selon le niveau de confiance de perceptions d'obligations partagées et l'identité commune. Lorsqu'on parcourt les recherches empiriques, on ne peut manquer de constater la forte association que font les chercheurs entre capital social et la confiance comme une composante importante. Certain auteurs comme FUKUYAMA.F (1995) font d'ailleurs de la confiance le fondement du capital social<sup>504</sup>.

Aussi, les économistes par exemples, *se sont intéressés à la notion de confiance, aux normes, dont l'essence est lucidement résumée par DASGUPTA (1999). Dans une telle aventure, les économistes considèrent que la confiance et les normes sont générées de façon endogène à*

---

<sup>499</sup> BOLINO, M.C., TURNLEY, W.H. & BLOODGOOD, J.M., « Citizenship behaviour and the creation of social capital in organizations », *Academy of Management Review*, Vol, 27, N°4, 2002,pp 505-522,p 515

<sup>500</sup>ARREGLE, J.L., VERY, P. & RAYTCHEVA, S. (2000) – «Capital Social et avantages des firmes familiales : proposition d'un modèle intégrateur », *Actes de la IXème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*, Montpellier, 24, 25 et 26 mai., p10

<sup>501</sup> NAHAPIET.J et GOSHAL.S., op ct, p 254

<sup>502</sup> Cité par PATUREL. R., RICHOMME-HUET Katia., DE FREYMAN J., op ct, p 8

<sup>503</sup> PATUREL. R., RICHOMME-HUET Katia., DE FREYMAN J., op ct, p 8

<sup>504</sup> CALLOIS J –M., *Capital social et développement économique local Pour une application aux espaces ruraux français*, *Revue d'Économie Régionale & Urbaine* »N° 4,2004, pp 551 – 577,p 556

*travers des transactions économiques répétées (par exemple, KANDORI, 1992 ; GREIF, 1994). Ils représentent des modèles d'équilibre du comportement économique des agents rationnels*<sup>505</sup>.

D'une manière générale, FUKUYAMA.F définit la confiance comme *les attentes qui se constituent, à l'intérieur d'une communauté régie par un comportement régulier, honnête et coopératif, fondé sur des normes habituellement partagées de la part des autres membres de cette communauté*<sup>506</sup>. Au niveau individuel, la confiance constitue *une anticipation sur le fait que les attentes des partenaires ne seront pas déçues. C'est une probabilité que l'un n'abusera pas de l'autre et qu'il entreprendra les actions désirables pour la relation*<sup>507</sup>. Les sources de la confiance sont tout ce qui peut retenir les comportements opportunistes des partenaires. La seconde conception suggère que *la confiance est une croyance vis-à-vis d'autrui. Avoir confiance en quelqu'un, c'est croire qu'il peut et veut agir de façon positive*. Cette croyance repose sur un argument technique qui lie la confiance aux compétences et à la crédibilité des partenaires à réaliser la tâche mais aussi sur l'honnêteté et la bonne volonté des partenaires.

Dans le domaine de la gestion, la confiance n'est pas toujours un signe ou un facteur qui n'entraîne pas nécessairement une performance aussi bien individuelle qu'organisationnelle. Parmi les études qui sont les plus citées à ce titre, les travaux de UZZI.B ont clairement montré les limites de la confiance en contexte de gestion. Cet auteur a étudié les relations entre des producteurs de vêtements et leurs sous-traitants dans un quartier célèbre de confection à New York aux États-Unis. Le but de cette recherche est de montrer s'il existe une différence entre les relations marchandes (avec les sous-traitants) qui sont impersonnelles, et ne nécessitent pas un degré élevé de confiance, et des relations encadrées qui de par leur caractère répétitif favorisent la confiance. Les résultats de l'enquête permettent à l'auteur de conclure que les relations de confiance ne sont pas toujours les plus efficaces. Les entreprises qui arrivent à créer un mixte de relations marchandes et de confiance sont les plus performantes. Par contre les entreprises où les relations avec les sous-traitants sont fondées exclusivement sur la confiance mutuelle sont les moins performantes dans la mesure que ces relations ne favorisent pas une adaptation de l'entreprise dans des situations instables et contraignantes, elles sont par contre efficaces dans des situations stables et routinières<sup>508</sup>. Comme le soulignait GRANOWETTER " *ces liens enferment les firmes dans ces relations et peuvent inhiber les capacités d'adaptation. .... Ainsi, il existe une forme d'équilibre optimal entre les différents types de liens, et les*

<sup>505</sup> AOKI M., le capital social « individuel », les réseaux « sociaux » et leurs liens avec le jeu économique, *Revue d'économie du développement*, Vol. 24, N° 4, 2010, pp97 – 119, p 99

<sup>506</sup> Cité par PATUREL. R., RICHOMME-HUET Katia., DE FREYMAN J., op cit, p 8 et 9

<sup>507</sup> DONADA.C., NOGATCHEWSKY.G., La confiance dans les relations interentreprises, *Une revue des recherches quantitatives*, *Revue française de gestion*, N° 175, 2007, pp111-124, p112

<sup>508</sup> UZZI.B., The sources and consequence of embeddedness on economic performance of organization, *American sociological review*, Vol 61, issue 4, 1996, pp674- 698, p 693

*firmes qui atteignent cet équilibre ont une probabilité plus importante de survie dans des conditions de marché Changeantes".<sup>509</sup>*

Cette confiance a des répercussions différentes sur les comportements des individus mais ce qui intéresse le plus NAHAPIET.J et GOSHAL.S c'est le lien entre l'existence de cette confiance et le développement des connaissances et des capacités individuelles de les obtenir.

L'approche développée de ces auteurs éclaire de manière significative ce qui doit être examiné dans le capital social notamment lorsqu'il s'agit d'une recherche empirique. Toutes les dimensions que nous venons de citer sont inter reliées et s'influencent mutuellement mais la dimension structurelle est la plus fondamentale car les aspects cognitifs et relationnelle agissent et fonctionnent grâce et dans la structure du capital social. Les normes de comportement, les valeurs se partagent à travers les liens interpersonnels, la connaissance produit ses effets positifs grâce au schéma de relations qui se crée entre les personnes. En d'autres termes, la chose la plus importante est les relations qui lient les personnes qui leur permettent d'interagir et de créer un capital social c'est-à-dire la possibilité d'extraire les ressources pour atteindre leur objectif.<sup>510</sup> C'est pourquoi la dimension qui nous intéresse particulièrement est la composante structurelle du capital social qui renvoie aux caractéristiques et aux effets du réseau social dans les activités des individus.

L'objet de la section suivante sera d'examiner le concept de réseau social et son usage dans le domaine de l'entrepreneuriat.

---

<sup>509</sup> GRANOVERTER M., l'influence de la structure sociale sur les activités économiques, Sociologies pratiques, N° 13,2006, pp9-36,p 26

<sup>510</sup> NAHAPIET.J et GOSHAL.S., op ct, p 260

## Section 2 le réseau social individuel éléments de définition et de description

Le réseau social est un concept qui a été développé dans la sociologie. L'usage qui y est fait dans cette discipline se résume dans le postulat selon lequel la position dans une structure sociale influence les attitudes les comportements et les résultats qu'un acteur obtient ou peut obtenir à travers l'occupation de cette positions<sup>511</sup>. Dans le domaine de l'entrepreneuriat, la recherche, principalement empirique, a montré que ce n'est pas tout les réseaux qui peuvent être favorable à l'individu notamment lorsqu'il s'agit dans l'engagement et la réussite du processus entrepreneurial. L'utilisation fréquente du terme réseau dans le champ social, et en particulier dans le domaine de l'entrepreneuriat nous oblige à préciser le sens de ce terme.

Dès lors, on pourrait s'interroger sur ce *qu'est ce qu'un réseau social, quelles sont les caractéristiques qui sont importantes ?* C'est des questions essentielles pour comprendre son influence sur les activités d'un individu. Les réponses à ces questions feront l'objet de cette section.

### 1. Définition du réseau social

Dans le terme réseau social, il y a le mot réseau qui signifie selon la définition officielle *un "Ensemble organisé dont les éléments, dépendant d'un centre, sont répartis en divers points"*<sup>512</sup>.

Dans les dictionnaires anglophones, le réseau désigne : *A usually informally interconnected group or association of persons, An interconnected or interrelated chain, group, or system*<sup>513</sup> ou bien *A group of people who exchange information and contacts for professional or social purposes.*<sup>514</sup>

Lorsqu'on ajoute l'adjectif "social", le réseau se définit comme *un ensemble d'individus unis par des relations sociales fréquentes qui les constitue en communauté.*<sup>515</sup>. Vue de cet angle, le réseau social est une sous catégorie de réseaux dans lesquels les individus sont unis par des liens sociaux. La définition donnée par ZUCKERMAN.E.W ajoute que le réseau n'est pas composé seulement d'individus mais d'autres entités peuvent être prises en considération. Pour cet auteur, le réseau social est un ensemble de nœuds (*nodes*) et les schéma de relation existantes entre ces nœuds<sup>516</sup>. Dans le domaine de l'économie comme dans le management les auteurs

---

<sup>511</sup> STUART.T.E.O., SERENSON.O., *Chapter10 Social network and entrepreneurship*, dans *The handbook of entrepreneurship*, p. 211-228.,p 211

<sup>512</sup> Larouss <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/r%C3%A9seau/68585>

<sup>513</sup> <https://www.merriam-webster.com/dictionary/network>

<sup>514</sup> <https://en.oxforddictionaries.com/definition/network>

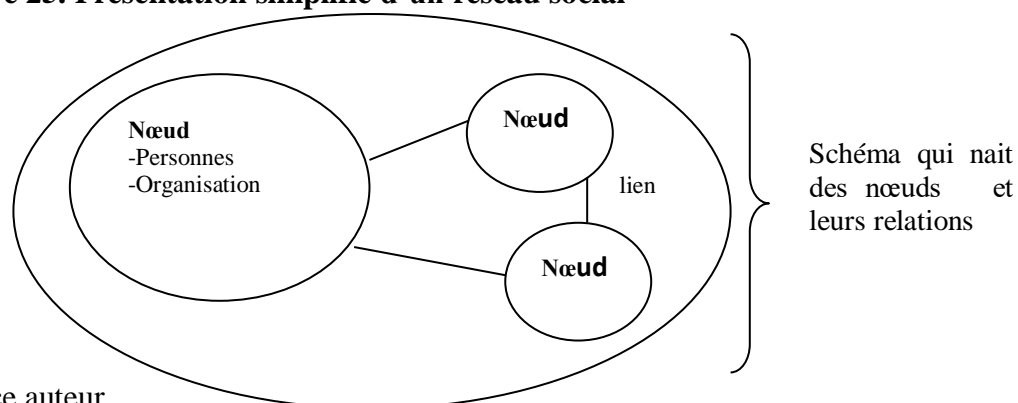
<sup>515</sup> Ferrary p 163

<sup>516</sup> ZUCKERMAN.E.W., *On networks and markets bey rauch ans casella*, eds, *journal of economic literature*, Vol XLI, 2003, pp 545-565,p 546

retiennent généralement deux types de nœuds. Ce dernier peut concerner un humain ou une collectivité d'humain, en d'autres termes ils, peuvent être des personnes ou une organisation, une entreprise par exemple.<sup>517</sup>. D'autres types de nœuds peuvent aussi être pris en considération, un pays, une industrie, une innovation etc<sup>518</sup>.

Le schéma suivant donne une représentation simplifiée de ce qu'est un réseau

**Figure 25. Présentation simplifiée d'un réseau social**



Source auteur

Pour comprendre les conséquences du réseau social c'est-à-dire les influences que peut avoir l'occupation d'une position dans le schéma de relations notamment sur la performance pour ceux qui y participent, il faudrait au préalable cerner l'objet qui est observé dans ce dans l'analyse. A ce titre, la majorité des recherches empiriques adopte une approche qui repose sur deux considérations méthodologiques. La première est que dans l'analyse il n'existe aucun moyen de savoir par avance comment les schémas de relation sont constitués c'est-à-dire comment se font les combinaisons de relation. Elle tente de trouver des régularités de comportement et les relations (entre personnes) qui présentent ces régularités. En d'autres termes, il s'agit d'analyser les relations grâce à quoi, il est possible de dégager un type de lien qui soit pertinent a posteriori et comprendre ainsi comment ce lien produit des effets positifs ou bien négatifs sur les comportements individuels<sup>519</sup>. La seconde considération porte sur l'objet qui est observé dans le réseau. Les analyses se sont basées en majorité sur une approche égocentrique du réseau social<sup>520</sup> qui consiste à considérer l'ensemble des relations qui entourent un nœud particulier, une personne, une entité etc. Selon cette approche, les relations qui sont prise en compte sont de type dyadiques c'est-à-dire qui lient deux personnes, une

<sup>517</sup> ZUCKERMAN.E.W., op ct, p 546

<sup>518</sup> ZUCKERMAN.E.W., op ct, p 547

<sup>519</sup> DEGENNE.A., FORSE.M., les réseaux sociaux une analyse structural en sociologie, ARMAND COLIN, Eds, 1994,288 pages, p7

<sup>520</sup> STUART.T.E.O., SERENSON.O., op ct, p 213



personne avec une organisation ou entre deux organisations<sup>521</sup>. C'est cette position que nous adopterons dans le reste de cette section. Ce qui nous intéresse le plus ce sont les caractéristiques du réseau de l'individu considéré comme objet principal d'observation.

## 2. Caractéristiques d'un réseau social

Plusieurs éléments peuvent être utilisés pour caractériser un réseau social individuel nous mettons l'accent sur le contenu économique ou social des relations la forces des liens, et la redondance dans le réseau social.

### 2.1 réseau social et réseau économique

Le lien entre le réseau social et le réseau économique a été envisagé dans la sociologie – économique qui postule *le rôle des réseaux sociaux dans la coordination marchande des agents. Les liens sociaux interviennent dans la circulation de l'information, et leur densité favorise l'émergence de normes sociales qui contribuent à la régulation des échanges économiques*<sup>522</sup>. La question qui se pose est de savoir comment différencier les liens qui sont directement impliqués dans l'échange économique et les liens qui sont indépendants de cet échange et de quelle manière ces deux types de liens peuvent coexister. En d'autres termes, comme différencier un réseau social d'un réseau socioéconomique.

FERRARY.M et PESQUEUX.Y ont élaboré une matrice qui intègre deux paramètres essentiels pour rendre compte de la différence entre un réseau social pur et un réseau économique, le niveau de socialisation psychologique et la socialisation économiques.

**Figure 26. Réseau social et réseau économique selon la nature de la socialisation**

		Socialisation psychosociologique	
		-	+
Socialisation Economique	+	L'échange n'est pas socialisé il existe une indifférence total au partenaire <b>Ex</b> : achat de journal achat sur internet, achat de matière première <b>marché</b>	L'échange est psycho-sociologiquement socialisé mais indifférence économique total au partenaire <b>Ex</b> : parent, amis associations <b>Réseau social</b>
	-	L'échange est économiquement socialisé mais indifférence psychosociale au partenaire <b>Ex</b> : médecin, coiffeur avocat <b>Réseau économique</b>	L'échange est économiquement et psycho-sociologiquement socialisé <b>Ex</b> : les membres d'une famille ou des amis gérant la même entreprise un ami banquier qui fait un prêt <b>Réseau socio économique</b>

Source FERRARY.M., PESQUEUX.Y., l'organisation en réseau, mythes et réalités, p161

<sup>521</sup> DEGENNE.A., FORSE.M, op ct, p 7

<sup>522</sup> FERRARY M., Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social, Revue d'économie industrielle, N°129-130, 1er et 2ème trimestres 2010, pp171-202, p171

Après avoir exposé ce qui peut différencier les deux type de réseaux, il faudrait examiner de plus près ce qui se passe dans un réseau économique et identifie les propriété fondamentales. Pour FERRAY.M et PESQUEUX.Y, il existe trois critères pour qu'un réseau économique se forme, l'interdépendance des agents, la proximité géographique et la temporalité des relations sociales.

#### **a. l'interdépendance des agents**

Pour que les individus échangent, il faut qu'ils perçoivent un intérêt, une utilité à échanger. Cet intérêt se manifeste dans le fait que chaque individu détient une ressource qu'il est prêt à échanger et que les autres souhaitent acquérir. De ce fait la première condition d'existence du réseau économique est la complémentarité de ressources détenues par ses membres interdépendants<sup>523</sup>. L'exemple que l'on pourrait citer, est celui des financements informels qui se pratiquent dans le cadre des business Angel. Ces derniers sont définis comme des investissements effectués par un individu dans une entreprise créée et possédée par les autres<sup>524</sup>. MASON.C.M., les définit aussi comme une personne qui a une grande valeur pour les autres par le fait qu'il investit ses propres ressources financières d'une activité économique ou une entreprise et dont il n'a aucun lien familial avec les propriétaires et qui, après avoir fait cet investissement devient actif dans la gestion de l'entreprise comme étant par exemple un conseiller ou un membre proche de la direction.<sup>525</sup>

De ce fait, les agents économiques se constituent en réseaux économiques pour optimiser leurs ressources individuelles et dans ce cas n'est admis dans le réseau qu'un détenteur d'une ressource<sup>526</sup>.

Le cas qui est généralement cité ici, est les réseaux informels qui se cristallisent dans la *Silicone Valley* entre des individus détenant des ressources et des compétences dans différents domaines (avocats, comptables, conseillers), les banquiers, les business Angel, le capital risque etc. Chacun détient une ressource qui a une valeur pour les autres, notamment lorsqu'ils se réunissent à l'occasion s'agit d'un projet d'entreprise.

Cet exemple comme le suggère certains économistes, montre que le réseau économique peut être représenté comme un graphe dans lequel des nœuds (individu, organisation) sont liés par des connexion non dirigées c'est à dire que les flux de ressources et d'information interviennent

---

<sup>523</sup> FERRAY.M., PESQUEUX.Y., l'organisation en réseau, mythes et réalités, 2004, PUF, 294 pages, pp 153

<sup>524</sup> 70 ,p 460

<sup>525</sup> Notre traduction selon la définition de MASON.C.M., Public policy support for the informal venture capital market in Europe: a critical review, *International Small Business Journal*, vol. 27, 2009, issue: 5,p 536-556 " A high net worth individual, acting alone or in a formal or informal syndicate, who invests his or her own money directly in an unquoted business in which there is no family connection and who, after making the investment, generally takes an active involvement in the business, for example, as an advisor or member of the board of directors"

<sup>526</sup> FERRAY.M., PESQUEUX.Y., opct, p153

dans les deux sens, de l'individu ( du nœud ) et vers( l'individus). Le fait qu'elles sont non dirigées suppose qu'elle enferme une potentialité en matière de réciprocité dans l'échange. Cette dernière ne peut donc émerger que lorsque les individus acceptent d'y faire partie<sup>527</sup>.

#### **b. la temporalité de la relation d'échange dans le réseau économique**

L'inscription de la relation d'échange dans la temporalité désigne le fait que les interactions se font selon une logique de jeux à coups répétés entre les mêmes agents et non dans une transaction unique telle que la postule la théorie micro économie néoclassique. La permanence de la relation permet de réduire les coûts liés à l'accès à l'information, car elle permet comme le soulignaient FERRARY.M et PESQUEUX.Y l'apprentissage social mutuel des acteurs<sup>528</sup>. Cet apprentissage augmente les capacités des individus à anticiper et à détecter les comportements fiables émanant des autres et donc de réduire l'aléa moral lors de l'échange. Cette anticipation fait que plus l'agent acceptera de fournir les informations au cours de la relation plus pourra bénéficier en retour à de nouvelles opportunités, des informations et des ressources favorables à l'atteinte de ses objectifs. Il existe ainsi une sorte d'économie dans les moyens de contrôle des comportements des autres grâce à l'apprentissage social.

#### **c. La proximité géographique des agents dans le réseau économique**

Le titre précédent a explicité l'organisation du réseau économique dans le temps .le réseau économique s'organise aussi dans l'espace d'où le terme « géographique». En terme simple La Proximité Géographique est avant tout une affaire de distance. Dans son acception la plus simple, il s'agit du nombre de mètres ou de kilomètres qui séparent deux entités. *La Proximité Géographique est neutre dans son essence*<sup>529</sup>. Ce sont les activités et les perceptions humaines qui vont conditionner l'impact positif ou négatif et lui conférer ainsi une certaine utilité. C'est la manière dont s'en emparent les acteurs qui est importante. Ainsi, le fait que deux entreprises se trouvent localisées à une faible distance peut être ou non source d'interactions : *ces deux entités peuvent aussi bien rester indifférentes qu'entrer en contact et l'on parle alors de mobilisation des potentialités de la Proximité Géographique. Mais cette mobilisation peut conduire à des résultats différents selon les actions entreprises.*<sup>530</sup>

De ce fait, la proximité géographique désigne le rapprochement dans l'espace physique des agents qui se lient dans un réseau économique. Ce rapprochement favorise la qualité des relations interpersonnelles puisque il réduit certains coûts liés à l'échange de l'information, au

---

<sup>527</sup> JACKSON.M.O., WATTS A., The Evolution of Social and Economic Networks, Journal of Economic Theory N°106,200, pp 265–295, p266

<sup>528</sup> FERRARY.M., PESQUEUX.Y., opct, p156

<sup>529</sup> TORRE A., Jalons pour une analyse dynamique des proximités, Revue d'Économie Régionale & Urbaine, N° 3,2010, pp409-437,p 413

<sup>530</sup> Idem, p 414

contrôle. lorsque par exemple un fournisseur est installé dans la même zone géographique qu'un client, il a la possibilité de visiter ce dernier, d'avoir les nouvelles au sens de feedback sur la qualité de son produit et d'un autre côté le client aura la possibilité de visiter son fournisseur, d'être en mesure d'évaluer le sérieux, les méthodes de travail, et la qualité de la gestion chez le fournisseur. Ces capacités seront relativement difficiles à réaliser dans le cas de l'éloignement géographique entre ces deux cocontractants.

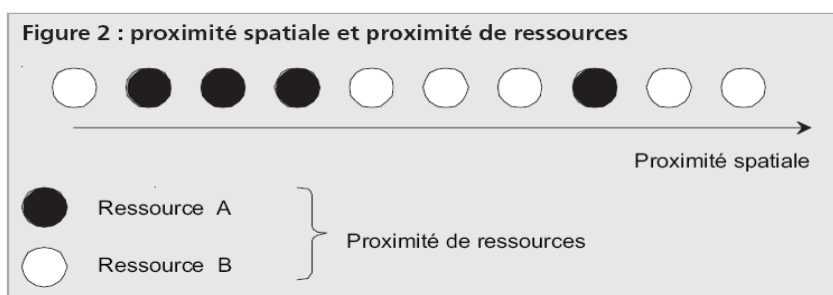
Cependant la proximité géographique n'est qu'une dimension de la proximité car selon cette proximité peut concerner d'autres dimensions que le seul aspect physique. GROSSETTI M et, BOUBA-OLGA.O, par exemple distinguent à travers une revue de la littérature sur la notion de proximité deux types qu'ils appellent la proximité de ressources et la proximité de coordination.

- La **proximité de ressources**

Les ressources pour l'individu sont certes utiles lorsqu'elles sont mobilisées activement mais aussi elles constituent une contrainte par les limitations qu'elles donnent à son action. Elle est aussi un enjeu, puisqu'elle fait l'objet de recherches d'appropriation par les acteurs<sup>531</sup>. Généralement on distingue deux types de ressources lorsqu'elles sont abordées dans le cadre des réseaux économiques de production, les ressources matérielles et les ressources cognitives.

**Proximité matérielle** : les individus sont semblables ou complémentaires sous le rapport des ressources dont ils disposent (patrimoines, revenus, diplômes, statuts sociaux, etc.). Même si elle a été conçue par opposition à la proximité dans l'espace (il y a des liens entre les deux types de proximité, qui se retrouvent dans les contrastes socio-spatiaux: Exemple de complémentarité : les riches habitants des résidences fermées de Rio de Janeiro et leurs serviteurs qui résident à proximité.

**Figure 27. Proximité spatiale et proximité de ressources**



Source BOUBA-OLGA.O., GROSSETTI M., Socio-économie de proximité, p 9

<sup>531</sup> BOUBA-OLGA.O., GROSSETTI M., Socio-économie de proximité, Revue d'Économie Régionale & Urbaine, N° 3,2008,pp311-328,p 7

**Proximité cognitive** : elle renvoie à l'idée que dans un réseau économique, les individus enferment en eux certaines variables comme la langue, les valeurs, les normes, des routines, des conventions ou d'une manière synthétique toutes choses que l'on peut rassembler sous le terme de « ressources cognitives ». Ces ressources ont la principale fonction d'orienter les comportements de l'intérieur. Certains individus possèdent les mêmes ressources cognitives il existe donc une similarité dans leur présence dans le réseau mais aussi elles peuvent être distribuées d'une manière hétérogène assurant ainsi une fonction de complémentarité. Cette proximité concerne donc ce qui se passe dans la tête des acteurs et qui se concrétise dans la réalité par des actions et des discours. La proximité cognitive n'est pas neutre par rapport à une proximité spatiale dans la mesure elles peuvent même se conjuguer, c'est le cas par exemple dans les districts industriels ou les milieux innovateurs. Le fait que l'on soit proche en termes cognitifs facilitera – argument souvent repris dans la littérature – la circulation des connaissances<sup>532</sup>.

#### - **La proximité de coordination**

la coordination des activités économique dans un réseau économique peut relever soit de l'entreprise considérée comme une organisation centralisée et régulée par l'autorité), du marché qui regroupe les agents ayant des ressources de médiation décentralisée dont la régulation se fait pas les prix ou d'une forme hybride qui est la coopération qui constitue un dispositif de médiation décentralisée régulé par le plan<sup>533</sup>. *Avec comme éléments de différenciation essentiels, le caractère centralisé ou décentralisé de la décision, d'une part, et l'épaisseur institutionnelle d'autre part : l'épaisseur institutionnelle du marché est faible, celle de la coopération est plus importante*<sup>534</sup>.

## **2.2 La force des liens dans un réseau social**

La force des liens qui unissent les individus dans un réseau est un concept développé par GRANOWETTER.M dans le but des années 1970. Cet auteur cherchait à articuler les interactions microsociales et les phénomènes macro sociaux. Au cœur de son analyse se trouve la distinction entre les liens faibles et liens forts. La force des liens est le résultat d'une combinaison de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité (confiance mutuelle) et des services réciproques qui caractérisent ce lien<sup>535</sup>. En fonction de l'intensité de ses paramètres, le lien sera qualifié de fort, faible ou absent. En faisant cette distinction l'auteur

---

<sup>532</sup> BOUBA-OLGA.O., GROSSETTI M., p 8

<sup>533</sup> BOUBA-OLGA.O., GROSSETTI M., p 10

<sup>534</sup> BOUBA-OLGA.O., GROSSETTI M., p 11

<sup>535</sup> GRANOWETTER.M., The strength of weak ties, *American journal of sociology*, Vol 78,N° 6, 1973, pp 1360+1380,p 1368

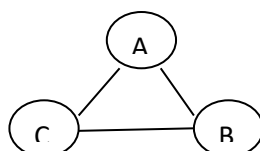
tentait d'identifier l'efficacité relative de chaque type de lien notamment dans la sphère économique. Dans un article fondateur, intitulé "la force des liens faibles", GRANOWETTER M. démontre à travers une enquête sur les processus d'obtention d'un emploi, que les liens faibles sont les plus efficaces pour obtenir un emploi le plus satisfaisant pour les travailleurs. L'auteur justifie cette hypothèse de la manière suivante : " la plupart des marchés réels du travail, les réseaux sociaux jouent un rôle central. Les employeurs et les travailleurs potentiels préfèrent apprendre les uns des autres à travers des sources d'information personnelles dans lesquelles ils ont confiance. Il y a davantage d'informations qui circulent entre les individus à travers des liens faibles qu'à travers des liens forts. Parce que nos amis proches tendent à être dans les mêmes cercles sociaux que nous, alors les informations qu'ils reçoivent correspondent fréquemment avec celles que nous connaissons déjà. Et cela en dépit du fait que les relations fortes (amis, famille) sont motivés à fournir des informations mais comme le souligne GRANOWETTER M. : la structure sociale peut être plus déterminante que la motivation. Cela est l'un des aspects de ce que j'ai appelé « la force des liens faibles »<sup>536</sup>. De ce fait les relations faibles jouent un rôle de liaison entre des réseaux qui ne sont pas connectés, "

*Ce phénomène se produit en partie parce que nos relations nous sont typiquement moins semblables que nos amis proches et en partie parce qu'ils passent moins de temps avec nous. Comme ils appartiennent à des cercles différents des nôtres, ils nous connectent à un monde plus large*<sup>537</sup>

### 2.3 Les liens faibles comme un pont pour accéder à d'autres réseaux

L'illustration suivante permet de comprendre le rôle des liens faibles dans la mise en relation du groupe qui ne sont pas homogènes du point de vue de leur contenu. Supposant que des liens forts unissent A et B d'une part, et A et C d'autre part. Il y a une forte chance que B et C se connaissent. La force de ces liens rendent ainsi le groupe cohérent et homogène car ses membres partagent les mêmes habitudes. Le schéma suivant montre le réseau qui peut naître de ce type de lien.

**Figure 28. Un réseau de liens forts**



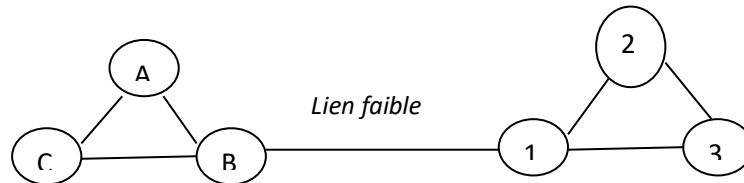
Source auteur selon l'exemple donné par DEGENNE.A., FORSE.M., p 129

<sup>536</sup> GRANOWETTER M., l'influence de la structure sociale sur les activités économiques, p 14

<sup>537</sup> GRANOWETTER M., l'influence de la structure sociale sur les activités économiques, p 14

Supposant maintenant qu'il y a deux x groupes du même genre que le premier mais cette fois ci, ils sont liés par un lien faible. comme le montre le schéma al suivant, ce liens ( 1-B) assure le rôle d'un PONT entre deux groupes qui peuvent ne pas être homogènes donc potentiellement porteur de nouvelle idées , information opportunité etc.

**Figure 29. Le lien faible comme un pont entre plusieurs réseaux**



Source auteur selon l'exemple donné par DEGENNE.A., FORSE.M., p 129

L'efficacité de la relation ( 1-B) est d' offrir la passibilité aux individus se trouvant dans l'un des deux réseau d'atteindre l'autre réseau . Ceci est plus vrai lorsque les deux groupes sont de grande taille. Le lien faible perme d'économiser les efforts. La deuxième fonction qui est capital est que ce pont assure une liaison informationnelle entre les deux groupes d'où l'importance des liens faibles.

Cet argument a des implications au niveau macro-social. Si tous les liens forts d'une même personne se connaissent, alors ils forment un groupe très soudée. Les individus sont alors connectés aux autres groupes par l'intermédiaire de leurs liens faibles plutôt qu'à travers leurs Liens forts. Cela implique que les liens faibles déterminent l'étendue de la diffusion de l'information dans des structures sociales de grandes tailles. En prenant l'hypothèse de l'efficacité des liens faibles BURT Ronald développa une autre théorie qui donna avec des études empiriques un autre crédit aux conclusions de GRANOWETTER.C .

### 3. Les trous structuraux dans le réseau social

Cette notion de trou structural a été développée par BURT. Ronald qui en 1992 publia un ouvrage qu'il consacre à cette notion "*the structural holes, the social structure of competition*". Le point de départ pour cet auteur se situe dans l'argument selon le quel, si le capital social est l'ensemble des ressources qui peuvent être accessible grâce à la possession d'un réseau social, ce denier doit comporter certaines caractéristiques qui favorisent cette accessibilité. Autrement dit, certaines propriétés doivent ter présentes dans le réseau social qui produise un capital social.<sup>538</sup>. Cette propriété la résume cet auteur dans la notion de trou structural. Déjà avec l'adjectif « structural » signifie qu'il s'agit d'une propriété de la structure du réseau social

<sup>538</sup> LIN.N., BURT.R., Social capital theory and research, Walter de Gruyter, Inc.,2001, 333 pages,p31

c'est-à-dire du schéma globale des relations qui unissent les individus. Pour faire une démonstration scientifique de cette hypothèse l'auteur choisi la performance des managers (ceux qui se trouvent dans le sommet de l'organisation selon ses propos) qui est lié à la nature de leur réseau social Complémentaires<sup>539</sup>.

Pour BURT.R, les réseaux denses ont toutes les chances de transmettre des informations redondantes et plutôt banales. Ce sont au contraire les liens faibles, non redondants, qui apportent le plus d'information. La création et l'entretien de liens sociaux étant coûteux, un réseau personnel idéal du point de vue de l'accès à des informations comprendra donc plutôt des liens très diversifiés, non connectés entre eux, donnant accès à de nouvelles informations. d'information départ de cette théorie est l'hypothèse selon laquelle la performance des individus (il prend l'exemple des manager d'entreprise) est lié

### 3.1 Définition d'un trou structural

Pour expliciter cette notion nous empruntons l'exemple illustratif de DEGENNE.A et FORSE.M qui nous semble assez claire. Si un individu a besoin d'un certains nombre d'information pour atteindre un certain nombre de but, et ces informations sont détenues par certains membres de son réseau. Pour les acquérir, il devra investir au moins en temps dans certaines relations. le cout d'acquisition n n'est pas nul .la structure du réseau qu'il possède va entrainer don des rendement (valeur information sur le cout de l'information) sensiblement différents<sup>540</sup>. Pour illustre cette différence, donnant l'exemple de deux ego c'est a dir deux individu qui possèdent les deux réseaux suivant

**Figure30. Les trous structuraux dans le réseau social**



Source auteur selon l'exemple donné par DEGENNE.A., FORSE.M. p138

<sup>539</sup> CALLOIS J -M., Capital social et développement économique local, Pour une application aux espaces ruraux français, Revue d'économie Régionale & Urbaine, N°4 , 2004,pp 551-577,p 555

<sup>540</sup> DEGENNE.A., FORSE.M., opct, p 137



Dans le **réseau1** il n'y a aucune relation entre A, B et C. Dans le second réseau tous les contacts d'*ego* sont liés entre eux. Cependant dans ce réseau, la relation avec A étant donnée, les relations avec B et C sont redondantes par ce que pour que l'égo joint B ou C il peut tout aussi utiliser le chemin *ego-A-C* ou *ego-A-B* à partir du moment où ils se connaissent tous (B et C) tous. Il existe donc entre B et C **un trou structural**. En plus dans ce réseau, il y a de grandes chances pour *ego* d'accéder à des informations nouvelles possédées par les trois composantes B, C et A dans la mesure où ils ne se connaissent pas. Dans le **réseau1** il n'y a pas de contact redondant puisque, pour joindre un de ses contacts l'*ego* ne peut utiliser que la relation qui le lie avec la personne qu'il veut joindre.

Deux contacts sont redondants lorsqu'ils procurent les mêmes bénéfices en information. Les trous structuraux sont les vides entre contacts non redondants. Selon cet auteur, "*le trou est un tampon, tel un isolant dans un circuit électrique. Deux contacts séparés par un trou procurent des bénéfices de réseau qui se cumulent plus qu'ils ne se répètent*"<sup>541</sup>

### 3.2 L'impact des trous structuraux sur la performance individuelle

Le problème des trous structuraux se pose au niveau de la qualité et de la circulation de l'information. Comme le soulignait BURT.R. en évoquant la performance des managers. Ces derniers dans leurs tâches quotidiennes expriment de grands besoins en informations. *Ceci est surtout le cas dans les organisations contemporaines qui s'éloignent du modèle bureaucratique en réduisant le nombre de niveaux de contrôle formel et en les remplaçant par un contrôle informel négocié. Ce changement signifie que les directeurs ne peuvent plus s'appuyer autant qu'auparavant sur des instructions venues d'en haut. Ils sont plus que jamais les auteurs de leur propre travail dans des entreprises qui doivent être capables d'anticiper et de s'adapter à des changements de marché et de besoins en production.*

Ces managers espèrent donc tirer des bénéfices informationnels à travers leurs relations. Les bénéfices en information concernent l'accès, la synchronisation et les renvois d'opportunités. Le réseau filtre, dirige, concentre et légitime l'information reçue. Les renvois d'opportunités permettent aux intérêts du directeur d'être représentés de manière positive, au bon moment et au bon endroit.

---

<sup>541</sup> BURT.R., Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur, Revue française de sociologie. Vol 36, N° 4, 1995, pp. 599-628, p. 602

L'auteur conclut que les réseaux dominés qui possèdent cette caractéristique des trous structuraux est le plus efficace. Cet auteur considère que la cohésion qui caractérise les réseaux dominés par les liens forts (famille groupe d'amis) est un indicateur de redondance : des contacts fortement connectés les uns aux autres apportent vraisemblablement les mêmes informations, procurant ainsi les mêmes bénéfices. L'équivalence structurale est un autre indicateur : des contacts qui, indépendamment des relations qu'ils ont entre eux, relient le directeur aux mêmes tierces parties ont les mêmes sources d'information et procurent les mêmes bénéfices<sup>542</sup>.

### **3.2 Trous structuraux et efficacité individuelle un lien non linéaire**

Certains auteurs comme DEGENNE.A et FORSE.M relativisent les résultats de BURT.R et considèrent que l'efficacité d'un réseau que l'on pourrait approcher par exemple par le rendement qu'il procure en matière d'obtention de l'information, n'est pas linéaire. C'est-à-dire que cette efficacité n'est pas fonction de l'augmentation du nombre de trous structuraux ou la diminution des contacts redondants. La raison est que parfois, le réseau a besoin de produire de la redondance de l'information pour qu'elle ne perde pas de sa valeur. Elle se répète chez les individus et se conserve pour ne pas se détériorer à cause notamment du bruit qui affecte cette information<sup>543</sup>. Ces auteurs considèrent en effet que l'efficacité consiste moins à maximiser les trous structuraux qu'à trouver un équilibre entre nombres de relations redondantes et non redondantes<sup>544</sup>.

De ce qui précède, nous avons tenté de présenter trois caractéristiques du réseau social et leur importance dans la conduite des activités des individus, les trous structuraux, les liens faibles et la présence dans un réseau économique. Il est question à présent de discuter l'usage qui a été fait de la notion de réseau dans le domaine de l'entrepreneuriat.

## **4. Processus entrepreneurial et réseau social de l'entrepreneur**

Le processus entrepreneurial est un phénomène complexe et multidimensionnel. Les premières recherches dans ce domaine ont commencé avec l'école des traits de personnalité. Les travaux se sont intéressés aux caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur. La faiblesse des résultats en termes de définition d'un profil type des entrepreneurs a provoqué l'émergence de nouvelles questions de recherches qui tentent depuis de dépasser la vision appliquée à l'entrepreneur

---

<sup>542</sup> BURT.R., Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur, Revue française de sociologie. Vol 36, N° 4, 1995, pp. 599-628, p 602

<sup>543</sup> DEGENNE.A., FORSE.M., op cit, p 139

<sup>544</sup> DEGENNE.A., FORSE.M., op cit, p 140

comme un individu isolé et à l'entrepreneuriat comme phénomène isolé de son contexte. Cela a conduit les chercheurs à examiner les causes et les conséquences de l'encastrement social dans le processus entrepreneurial<sup>545</sup>.

Les premières recherches qui ont introduit la notion de réseau social dans le domaine de l'entrepreneuriat sont BIRLEY .S dans un article publié en 1985 « *the rôle of social network in the entrepreneurial process* » et ALDRICH.H et ZIMMER.H dont l'article publié en 1986 « *Entrepreneurship through social network* » devient une référence pour de nombreux travaux de recherche qui sont venus par la suite. En effet depuis ses publications le réseau social est devenu un instrument dans l'analyse de la création et le développement de nouvelles entreprises.

#### **4.1 La position du réseau social dans la recherche**

Dans une revue de la littérature parmi les plus détaillées, HOANG.H., ANTONCIC B., ont retenu l'existence de deux types de recherche sur le réseau social de l'entrepreneur. La première considère le réseau social comme une variable indépendante. Ces recherches tentent de comprendre comment analyser l'influence du processus entrepreneurial et ses résultats. La deuxième type de recherches considère le réseau social comme une variable dépendante. Les chercheurs examinent l'influence du processus entrepreneurial sur la dynamique du réseau social des entrepreneurs<sup>546</sup>.

##### **4.1.1 Le réseau social comme une variable indépendante**

Le phénomène à expliquer dans ce genre de recherche est le processus entrepreneurial appréhendé comme un résultat comme la création d'une entreprise, l'innovation ou de manière générale l'exploitation effective d'une opportunité de marché. L'hypothèse centrale qui guide la majorité des travaux est que la position de l'individu dans une structure sociale (un réseau de relation) a des conséquences sur ces résultats<sup>547</sup>, l'entrepreneur, peut en théorie, atteindre un certain nombre de ressources comme l'information, des opportunités et des ressources. Ces ressources sont externes, incorporées dans les relations et que les entrepreneurs ne contrôlent pas<sup>548</sup>. Globalement, les recherches ne distinguent pas entre le réseau de l'entrepreneur du réseau de l'entreprise.

Les recherches ont utilisé une variété de mesure de la structure du réseau social en relation avec le processus entrepreneurial. HOANG.H., ANTONCIC B remarquaient l'existence de trois

---

<sup>545</sup> HOANG.H., ANTONCIC B., Network-based research in entrepreneurship A critical review, *Journal of Business Venturing*, N°18, 2003, pp165-187,p 167

<sup>546</sup> Idem, p 167

<sup>547</sup> JACK S., ROSE.M., Tracing the Historical Foundations of Social Networks in Entrepreneurship Research, conference paper ISBE, 2009, pp1-14,p 4

<sup>548</sup> JARILLO, J.C., 'Entrepreneurship and growth: the strategic use of external resources', *Journal of Business Venturing*,vol 4, N°2,1989, pp 133-147,p 137

grands type de mesure qui peuvent être identifiées, la taille du réseau social mesuré la par le nombre de liens directs possédés par l'entrepreneur considéré comme l'acteur focal. Selon ce type de mesure, le volume global des ressources que peut obtenir l'individu suggéré par hypothèse comme corrélativement lié à la taille du réseau social. L'usage de la taille du réseau appréhende donc l'étendue des ressources qui peuvent être accessibles au niveau individuel.

La force des relations (lien faible, liens forts) constitue aussi une manière de mesurer les caractéristiques structurelles du réseau social mais cette fois-ci pour cerner la diversité des ressources. De façon complémentaire à la force des liens, les trous structuraux qui constituent un mécanisme pour accéder à un réseau plus large que le réseau domestique (privé) qui peut être moins doté en nouvelle information et en nouvelles opportunités.

#### **4.1.2 Les caractéristiques structurelles du réseau social dans cette thèse**

Deux caractéristiques seront retenues comme identifiant la structure du réseau social de l'entrepreneur, la possession d'un lien faible et la présence dans un réseau socio-économique. Le premier type de lien va concerner la connaissance d'un entrepreneur établi. Autrement nous considérons que le fait de connaître un entrepreneur actif dans le marché constitue une relation dyadique qui remplit les conditions d'un lien faible telle que nous l'avons présenté dans les titres précédents (les paramètres de GRANOWETTRE.M identifiant la force des liens). Pour la seconde caractéristique il s'agit de la participation dans le financement d'un autre entrepreneur. Ces deux types de liens sont, sur le plan empirique des liens pouvant être utiles pour réussite et la présence dans le processus entrepreneurial.

##### **a. Connaître un autre entrepreneur**

Il est plausible de considérer que ce type de relation comme un lien faible, il est différent d'une connaissance de types familiales (les parents, les amis) mais aussi comme un contact pouvant permettre d'accéder à d'autres réseaux (un pont) porteurs de ressources diversifiées (fournisseur client etc.). Dans la littérature théorique relative au réseau social entrepreneurial, ce type de lien est considéré aussi comme un modèle de rôle (a role model)<sup>549</sup>. Ce dernier est défini par SHAPIRO et al. comme : "*role model is a common reference to individuals who set examples to be emulated by others and who may stimulate or inspire other individuals to make certain (career) decisions and achieve certain goals*"<sup>550</sup>. En termes simples un modèle de rôle est une personne qui de par ses caractéristiques personnelles (ex : réussite professionnelle), ses activités

---

<sup>549</sup> Dans les dictionnaires le modèle de rôle est définie comme A role model is someone who other individuals aspire to be like, either in the present or in the future. A role model may be someone who you know and interact with on a regular basis, or may be someone who you've never met, such as a celebrity. <http://www.businessdictionary.com/definition/role-model.html>

<sup>550</sup> Cité par BOSMA, N. et al., Entrepreneurship and Role Models, Journal of Economic Psychology, Vol. 33, N° 2, 2012, pp

peut être considéré comme un exemple à imiter. La présence de ce type de lien dans le réseau individuelle peut être favorable à l'action des entrepreneurs, à leur perception des risques, des opportunités et à l'exposition à de nouvelles connaissances. C'est en ces termes que WEBER E.U., MILLIMAN R.A résument l'importance de ce type de relation : *The positive impact of knowing an entrepreneur might be explained by the fact that role models and being part of networks reduce ambiguity and provide information for new entrepreneurs*<sup>551</sup>. Sur le plan empirique plusieurs recherches ont mis en exergue l'impact de ce type de lien sur l'activité entrepreneuriale notamment au niveau agrégé. Parmi les études les plus significatives. BOSMA.N et MINITI.M ont montraient dans l'analyse des données internationales de GEM ( 2002) . Ces auteurs concluent que ce type de relation constitue une dimension importante du capital social de l'entrepreneur "*Clearly, knowing other entrepreneurs is not only a perceptual variable. In addition to its contribution to the subjective perception that an individual forms about entrepreneurship, it may be also considered as an indicator of social capital. In the context of this paper, however, the latter is captured in the third group of variables.*"<sup>552</sup>

#### **b. La présence dans un réseau informel de financement**

La participation dans le financement d'une autre entreprise suppose que l'individu soit présent dans u réseau de socio économique tel que défini précédemment. La raison est que la décision de financer les autres est une décision d'investissement qui selon ces auteurs doit remplir trois condition pour la considérer comme telle **1) the entrepreneur's ownership of the idea, 2) real risk in the decision process; and 3) the potential for the development of a long-term relationship between the parties.**<sup>553</sup> C'est dans cette troisième condition qu'apparaît la possibilité pour l'investisseur d'accéder à des réseaux de relations plus ou moins durables et qui peuvent être bénéfiques lorsqu'il s'agit de créer sa propre entreprise. Ces bénéfices peuvent concerner des connaissances, la perception de nouvelles opportunités économiques<sup>554</sup>. Le schéma suivant résume la nature du réseau social que nous envisageons d'analyse dans cette recherche.

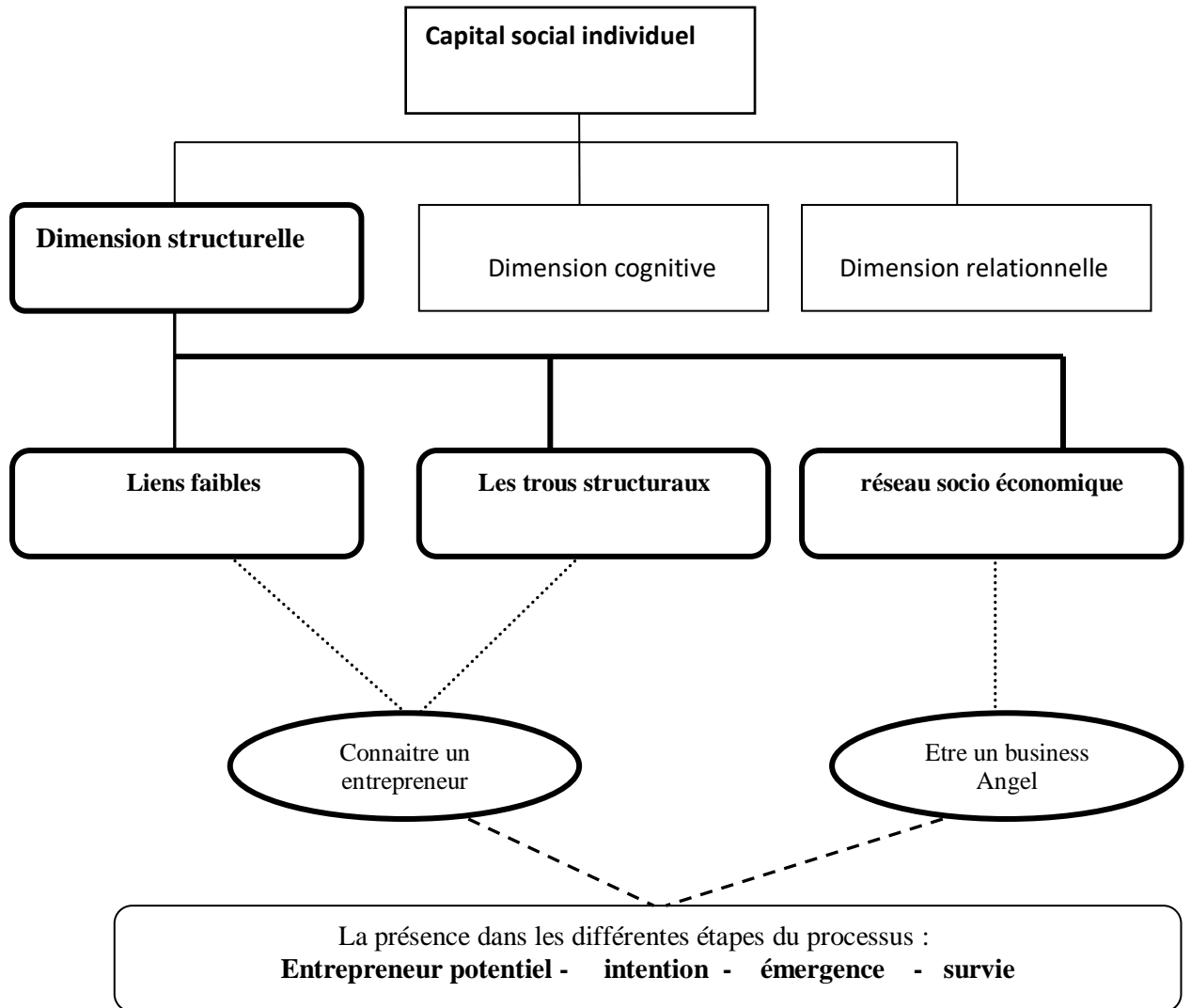
<sup>551</sup>WEBER E.U., MILLIMAN R.A., Perceived Risk Attitudes: Relating Risk Perception to Risky Choice MANAGEMENT SCIENCE/Vol. 43, No. 2, February 1997 , pp133-144,p 140

<sup>552</sup> ARENIUS P., MINNITI M., Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. Small Business Economics, Small Business Economics, N° 24,2005, pp233-247,p 245

<sup>553</sup>. MAXWELL A..L et al., Business Angel Early Stage Decision Making, Journal of Business Venturing , N°26 ,201, pp 212–225, p 217

<sup>554</sup> Idem, p 222

**Figure 31. Le réseau social de l'entrepreneur dans cette thèse**



Source auteur

A travers ce schéma nous venons de présenter la première composante de notre hypothèse de recherche qui consiste à considérer que la possession d'une relation avec un autre entrepreneur et la contribution dans le financement d'autres entreprises ont un lien positif avec la présence dans les différentes étapes du processus entrepreneurial. Il reste à présent l'identification des variables perceptuelles qui sont considérées comme jouant un rôle d'intermédiaire entre le réseau social et le processus entrepreneurial. La section qui suit tente d'expliquer le rôle de réseau social dans le développement de la vigilance aux opportunités de marché, des compétences entrepreneuriales et de la perception du risque entrepreneurial.

### **Section 3 Réseau social individuel et variables perceptuelles**

Cette section a pour but d'expliciter le lien entre le réseau social et les trois variables perceptuelles, la reconnaissance des opportunités de marché, les compétences entrepreneuriales et la perception du risque d'échec. La littérature qui sera examinée résulte des recherches théoriques et empiriques faites principalement dans trois plusieurs disciplines, entrepreneuriat, sociologie et management stratégique<sup>555</sup>. A l'origine, une grande partie de ces recherches mobilisent la théorie des réseaux sociaux pour examiner la question de la mobilisation du réseau social pour accéder à des ressources. C'est par rapport à cette question que sera développé le rôle de médiation des variables perceptuelles.

#### **1. Le rôle du réseau social dans la reconnaissance des opportunités économiques**

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, les travaux de recherche qui lient le réseau social aux opportunités entrepreneuriales partent d'une question générique qui se résume comme le suivant : "*comment l'entrepreneur fait-il pour reconnaître une opportunité de marché lui paraissant attractive au point de l'inciter à créer une entreprise*"<sup>556</sup>. Cette question s'interroge en fait sur le processus de reconnaissance des opportunités (opportunity recognition). C'est une question fondamentale à partir du moment où cette activité ne peut se limiter à la création d'une entreprise comme étant un fait déclenchant le processus entrepreneurial. SINGH R.P et al considèrent que la poursuite des occasions de profit accompagne l'entreprise tout au long de son cycle de vie.<sup>557</sup>

Nous avons vu dans le chapitre précédent que cette reconnaissance est une capacité de l'entrepreneur, comparés au « non entrepreneurs », qui se manifeste par une vigilance au besoin du marché, à la possibilité de trouver un usage alternatif et plus valorisable des ressources. KIRZNER.I utilise le terme de vigilance pour conceptualiser cette capacité. Selon cet auteur, la vigilance est une sorte de compétences qui permet à l'entrepreneur chercher et de localiser les informations pertinentes sur les opportunités possibles plutôt de le fait de disposer d'information substantielles sur le marchés<sup>558</sup>. De ce fait, la reconnaissance des opportunités n'est pas un fait soudain, où l'entrepreneur rencontre soudainement une possibilité de gains que les autres ne la voient pas, mais un processus fait d'activité de recherche et d'évaluation des informations sur le

---

<sup>555</sup> HOANG H. & ANTONCIC B., op cit p167

<sup>556</sup> CHABAUD D., NGIJOL.J., La contribution de la théorie des réseaux sociaux à la reconnaissance des opportunités de marché », Revue internationale P.M.E: économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol.18, N°1, 2005, pp 29-46.,p 31

<sup>557</sup> SINGH.R.P et al., opportunity recognition through social network characteristics of entrepreneurs, Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson Park, US.: Babson College, 1999, pp228-241,p 241

<sup>558</sup> Cité par 1,p 32

fonctionnement du marché (prix, fournisseurs, clients, etc). C'est dans ce processus de recherche de l'information qu'apparaît le rôle du réseau social.

### **1.1 Le rôle réseau social comme la résultante de la rationalité limitée des entrepreneurs**

Le problème fondamental de la reconnaissance d'opportunité de marché est que l'entrepreneur ne sait pas a priori la nature de l'information à chercher. Si tel était le cas, il ne serait pas probablement seul à pouvoir le faire et le marché aurait déjà réalisé l'arbitrage. En effet comme le notaient BRITTAIN. J.W et FREEMAN.J.H<sup>559</sup> l'accès à l'information n'est pas uniforme entre les individus seul qui se trouvent doté de certaines capacités et à se localiser dans une position favorable dans un réseau social son capable de reconnaître et de tirer un avantage des opportunités de marché, d'où la question fondamentale suivante comment peut-on être à la recherche d'un objet non clairement défini et dont l'existence même pose problème ? Dans ce sens, la procédure de recherche ne peut pas reposer sur la rationalité économique traditionnelle qui effectue un calcul coût-bénéfice en comparant les coûts liés à la recherche d'information aux gains attendus par l'obtention d'une information plus précise. Ce calcul est quasiment impossible à faire à cause notamment de l'imperfection de l'information et la capacité cognitive limitée des individus. Comme l'indiquent SINGH .R.P et al *"No person has perfect information with which to make choices and decisions; individuals experience "bounded rationality" because they are limited in their ability to process and store information (Simon, 1976). An entrepreneur's social network can help expand the boundaries of rationality by offering access to knowledge and information not possessed by the individual entrepreneur, thus exposing the entrepreneur to new venture ideas and opportunities"* <sup>560</sup>.

Parmi les études empiriques qui ont mis en relief l'importance du réseau social dans l'identification des opportunités de marché, les travaux de KAICH et GILAD (1991) ont permis d'opérationnaliser le concept de vigilance en identifiant les activités concrètes qui contribuent à la formation de cette vigilance. Dans cette étude où 51 entrepreneurs fondateurs d'entreprise et 36 managers de grandes firmes ont été interrogés, ces auteurs arrivent à la conclusion que la vigilance entrepreneuriale est fortement corrélée à des actions de types<sup>561</sup> :

- la part de temps libre consacré à la réflexion individuelle en vue d'améliorer la marche des affaires ;
- la quantité et la variété des lectures solitaires, qu'elles concernent ou non Les affaires ;
- la propension à orienter les conversations de soirée sur des sujets ayant trait aux affaires ;

---

<sup>559</sup> Cité par SINGH.R.P et al., p 228

<sup>560</sup> SINGH.R.P et al., op ct p 229

<sup>561</sup> CHABAUD D ., NGIJOL.J., op ct, p 33 et34



– la faculté de nouer des contacts potentiellement utiles en toutes circonstances (notamment en engageant la conversation avec des étrangers rencontrés lors des déplacements professionnels, dans les trains ou encore les avions).

Comparer aux cadres, ces auteurs considèrent que les entrepreneurs s'exposent beaucoup plus à des informations venant de sources très diversifiées. Cette différence se situe notamment dans la capacité à élaborer une représentation de l'action comme réponse à un problème qui (ou qu'il) se pose.

L'entrepreneur, confronté à une incertitude, est limité au niveau de la construction de la représentation. Celle-ci relève davantage d'une forme de vision et d'intuition. La surprise potentielle est donc d'autant plus grande que la vision entrepreneuriale est intuitive et nécessite donc une réduction de l'écart de connaissances. En ce sens, la rationalité de l'entrepreneur est surtout procédurale<sup>562</sup>.

## **1.2 Structure du réseau social et la reconnaissance des opportunités de marché.**

Le titre suggère déjà que le réseau social a des propriétés qui n'agissent différemment sur les capacités des individus à collecter, et à évaluer les informations sur les opportunités économiques. Nous avons vus en effet, dans la section précédente, les travaux sur les certaines caractéristiques structurelles du réseau social notamment la force des liens faibles et les trous structuraux développés respectivement par GRANOWETTER.M et BURT.R. C'est principalement ces deux types de liens qui ont été le plus utilisés dans la recherche sur les processus de reconnaissance des opportunités.

### **a. la force des liens faibles dans la reconnaissance des opportunités de marché**

Il pourrait s'agir de voir dans quelle mesure les « liens faibles » contribuent à la recherche d'opportunité. GRANOWETTER.M, dans un travail empirique<sup>563</sup> qui été à l'origine de sa thèse de l'encastrement social des activités économique d'emploi, montrait comment la recherche d'emploi est facilitée par le fait d'avoir des «relations », des contacts, avec des personnes qui sont dans des réseaux connexes des réseaux habituels. Ce type de lien donne accès à des emplois emploi plutôt mieux rémunéré, plus satisfaisant que la moyenne et dans lesquels ceux-ci ont plus tendance à rester<sup>564</sup>.

---

<sup>562</sup> FREDERIC C et al ., Dualité cognitive et organisationnelle de l'entreprise : le rôle différencié du manager et de l'entrepreneur. In: Revue d'économie industrielle, vol. 95, 2e trimestre 2001. pp. 9-22,p 17

<sup>563</sup> GRANOVETTER M., The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, N° 78 ,1973, pp 1360-1380.

<sup>564</sup> STEINER P., Le marché selon la sociologie économique, *Revue européenne des sciences sociales*, Tome XLIII, 2005, N° 132, pp. 31-64

C'est parce que les liens faibles permettent d'accéder à des informations (ici sur des offres d'emplois) possédées dans des réseaux connexes des réseaux habituels des individus. Au contraire, des personnes qui évoluent au sein de réseaux relationnels fractionnés, n'entretenant pas de liens faibles, connectés principalement à des liens forts, ne parviendront que difficilement à accéder à de nouveaux emplois. La diffusion de l'information mais aussi l'action collective seront ainsi influencées par la structure des réseaux, la densité des liens et le cloisonnement entre les réseaux sociaux. La recherche sur les opportunités en entrepreneuriat a introduit cette hypothèse pour conceptualiser et évaluer la dualité en termes d'influence entre les liens forts et des liens faibles sur la reconnaissance des opportunités de marché. Plusieurs recherches ont montré la supériorité des relations faibles en termes d'impact sur la découverte des occasions d'affaires. Par ce que les nouvelles informations sont un ingrédient crucial pour l'habilité à reconnaître une opportunité, les liens faibles sont plus avantageux que les liens forts car elles exposent la personne qui les possède à une variété de données, d'expériences, en tout les cas beaucoup plus que les réseaux fermés et dominés par les liens forts<sup>565</sup>.

Dans une recherche empirique parmi les plus citées, SINGH et al ont montré dans une enquête interrogeant 308 fondateurs d'entreprise de consulting en haute technologie (1994) , que les individus possédant des réseau de grande taille et un nombre élevé de liens faible sont ceux qui arrivent à découvrir de nouvelle idées pour la création d'une entreprise<sup>566</sup> . Mais, il semble selon des recherches récentes, que l'importance des liens faibles doit être relativisée en fonction du contexte culturel. Le rôle des connaissances lointaines et extérieures au cercle familial dépend de la nature individualiste ou collectiviste des cultures. Dans leur recherches qui a comparé le rôle du réseau social dans l'identification des opportunités au Etats Unies et au Taïwan<sup>567</sup>, MA. R., et al ont montré que les liens faibles sont négativement corrélés à l'identification des opportunités dans les sociétés où la loyauté au groupe prime sur les comportements individualistes <sup>568</sup>.

## **b. Les trous structuraux dans le réseau social**

BURT .R, tout en adhérant à la thèse de la force des liens faibles permet va préciser l'analyse, en introduisant le concept de « trou structurel » (*structural hole*). L'entrepreneur est défini comme situé à l'intersection de trous structuraux, c'est-à-dire de réseaux de contacts non redondants. Dans ce cas, l'individu est « capable d'ajouter de la valeur en faisant l'intermédiaire

---

<sup>565</sup> MA. R., et al., Social networks and opportunity recognition: a cultural comparison between taiwan and the united states, Strategic Management Journal, N° 32, 2011, pp1183-1205, p 1184

<sup>566</sup> SINGH.R.P et al., op ct, p 236

<sup>567</sup> Respectivement 128 et 133 entrepreneurs dans le secteur de l'industrie ont été interrogé

<sup>568</sup> MA. R., et al., idem, 1198

entre les différents réseaux »<sup>569</sup> « en construisant des ponts entre les trous structureaux. Dès lors, deux aspects sont

à souligner :

– d’une part, « les individus qui vivent à une intersection de mondes sociaux ont plus de chances d’avoir de bonnes idées. Dans la logique de BURT.R, en étant en contact avec des réseaux distincts, l’individu est confronté à des façons de voir différentes, il a connaissance des manques des divers réseaux, ce qui lui permet d’être en position idéale pour innover. – d’autre part, cette innovation est valorisable car l’entrepreneur, par sa position, perçoit avant les autres l’intérêt d’une intermédiation. Dans la vision de BURT.R, cette position permet à l’entrepreneur de retirer de la valeur de son rôle d’intermédiaire, qu’il s’agisse de bénéfices informationnels (accès à une information non perçue par les membres des réseaux, perception de sa valeur) et des bénéfices liés à un meilleur contrôle de l’information.

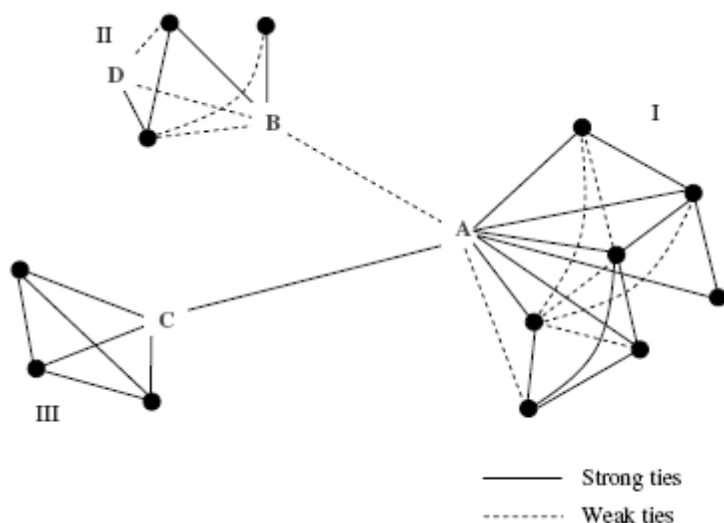
Bien que nous avons déjà expliqué la notion de trou structurel, mais l’illustration suivante permet de comprendre davantage le rôle de cette caractéristique en matière d’accès aux nouvelles opportunités économiques<sup>570</sup>. Le schéma suivant montre la position d’intermédiaire d’un entrepreneur entre plusieurs réseaux. L’entrepreneur est représenté par la lettre **A**. il peut être connecté à plusieurs réseaux en même temps en l’occurrence le réseau **II** et **III**. Par ce que les membres du réseau **I** (les relations possédées par **A** et les membres du réseau **II** ne se connaissent pas, **A** devient un intermédiaire entre les deux réseaux. De ce fait les liens **A-B** et **A-C** sont des relations passerelle (*bridges ties*). Il est évident de croire que ces deux types de relation permettent à **A** d’obtenir de nouvelles informations c’est-à-dire des informations non redondantes, qui ne sont pas disponibles dans son réseau d’appartenance (I). Par ce que ce dernier est très dense dans la mesure où il les membres sont fortement connectés il y a donc de forte chance que les mêmes informations circulent dans ce réseau.

---

<sup>569</sup> BURT.R., les trous structureaux de l’entrepreneur, p 604

<sup>570</sup> MA. R., et al., idem, p1188

**Figure32. Le trou structurel et position de l'entrepreneur dans un réseau social**



Source MA. R., et al., Social networks and opportunity recognition: a cultural comparison between taiwan and the united states,p 1188

Ainsi, le concept de trou structurel de BURT.R, mais aussi celui de liens faibles de GRANOVETTER paraissent stimulants dans la mesure où ils introduisent explicitement l'idée d'accès à des réseaux non redondants et, donc, à des informations distinctes. A ce titre, DE CLERCQ.D., DANIS.W et DAKHLI.M., ont considéré que la connaissance d'un entrepreneur actif dans le marché et la participation dans le financement d'autre entreprise constituent des relations qui peuvent être considérés comme des liens faibles avec lesquels, les entrepreneurs potentiels peuvent se positionner comme des passerelles avec des réseau plus riche en informations et en nouvelles opportunités économiques, l'étude empirique qui a servie de démonstration à cette hypothèse a conclu sur le rôle positif de ces deux type de relation dans la reconnaissance des opportunité est indiscutable<sup>571</sup>.

La reconnaissance d'une opportunité ne se limite pas à sa phase de découverte, il reste à l'entrepreneur.

### 1.3 le réseau social dans l'évaluation de l'opportunité économique

Pour différente raisons cette phase d'évaluation est délicate. L'entrepreneur potentiel a besoin d'accéder à des relations bien informées, à des avis complémentaires du sien, tout en évitant de divulguer des informations critiques sur son projet à des individus pouvant devenir ses

<sup>571</sup> CLERCQ.D., DANIS.W et DAKHLI.M., op ct, p 351

concurrents. Selon CHABAUD D., NGIJOL.J., trois sources d'informations peuvent être utilisées à ce titre<sup>572</sup>:

- *d'une part, l'entrepreneur peut s'appuyer sur ses liens forts. La confiance mise dans la famille et les proches permet en effet de s'adresser à eux en limitant des problèmes d'opportunisme. On conçoit alors la facilité du dialogue entre l'entrepreneur et son interlocuteur, mais aussi les limitations (problème de la proximité cognitive au sein d'un réseau dense et problèmes de compétence des acteurs approchés)*
- *d'autre part, l'entrepreneur peut s'appuyer sur des liens faibles. Il peut mobiliser des relations acquises notamment dans son expérience (professionnelle ou autre) passée, afin de soumettre à la critique son projet devant des interlocuteurs qui possèdent des connaissances et des positions complémentaires aux siennes ;*
- *enfin, l'entrepreneur peut s'adresser à des professionnels. Malgré le coût possible de ces démarches, qui est à souligner et peut en réduire l'intérêt.*

## **2. Réseau social et compétences entrepreneuriales**

La reconnaissance des opportunités de marché est une forme de compétence puisque elle nécessite une certaine capacité à collecter, évaluer des informations sur le fonctionnement du marché et des possibilités de gains qui peuvent exister. Cette capacité d'écoute, d'observation et de saisie des signaux venant de l'environnement se traduit par des aptitudes de perception des opportunités. GIORDANI L-G Suggère que le processus entrepreneurial « *début au point de rencontre et d'articulation entre l'intention de créer une entreprise et des opportunités de l'environnement* »<sup>573</sup>. C'est le « fit » ou la congruence entre aptitudes affectives et habiletés perceptives qui prédisposent donc, l'individu à s'engager dans un processus cognitif de recherche et de traitement de l'information<sup>574</sup>.

Par ailleurs, d'autres capacités sont nécessaires pour la création et le développement de l'entreprise qui sera la structure dans laquelle cette opportunité va être exploitée. Cette forme particulière de capacité et placée souvent sous le vocable de capital humain spécifiques ou d'auto efficacité ( self efficacy) qui renvoient à certains talents, connaissances et compétences utilisés pour la réalisation de certaines tâches spécifiques ou du moins une croyance de pouvoir les posséder. La définition de DAVIDSSON met la notion d'information au centre des compétences entrepreneuriales *comportement intentionnel informé d'un individu ou d'une équipe, s'appuyant*

---

<sup>572</sup> CHABAUD D., NGIJOL.J., op cit, p40 et 41

<sup>573</sup> Cité par OMRANE. A. et al., « Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique », *La Revue des Sciences de Gestion*, N° 5, 2011, pp91-100, p 95

<sup>574</sup> OMRANE. A. et al., idem, p95

*sur un éventail donné de ressources et sur une volonté explicite de les utiliser, et qui a pour résultat final le succès d'une initiative entrepreneuriale.*

A ce titre la théorie du capital social assume l'idée que le réseau social constitue une source précieuse de bénéfices informationnels définis comme la différence entre la valeur des informations et le coût qui était nécessaire pour les obtenir<sup>575</sup>. Comme l'indiquait COELMAN. J: "Who you know" affect "what you know"<sup>576</sup>. Dans le domaine de l'entrepreneuriat, les recherches ont montré un lien théorique entre la configuration du réseau social c'est-à-dire de la structure des relations (liens faibles, liens forts, les trous structurel, la densité) et les processus d'acquisition des connaissances externe. Des relations sont particulièrement identifiées comme pouvant exercer un impact direct sur le développement des compétences entrepreneuriales les connaissances d'un exemple qui a réussi dans la création de l'entreprise et la présence dans un réseau socio économique notamment à travers une activité de financement informel.

### **2.1 capital humain spécifique de l'entrepreneur et la présence d'un modèle de rôle**

Le modèle de rôle est une personne qui lorsqu'elle est présente dans le réseau social des futurs entrepreneurs peut affecter ses attitudes, ses comportements et ses compétences. Il existe deux points de vue qui s'opposent sur le lien entre la possession d'une relation avec un modèle de rôle (ex : un entrepreneur actif dans le marché) et le développement du capital humain de l'entrepreneur<sup>577</sup>. Le premier considère la présence du modèle de rôle est plus importante chez les individus disposant d'un capital humain élevé (formation supérieure, expérience). Cette forte présence est basée sur la notion de capacité d'absorption. En effet la capacité à assimiler, et d'appliquer les informations, obtenues grâce à une relation avec un modèle de rôle, pour des finalités commerciales<sup>578</sup> requiert un certain niveau de connaissances, qualifications. En d'autres termes, les personnes ayant des objectifs ambitieux pour leur entreprise peuvent exprimer des besoins importants de connaissance des entrepreneurs qui ont réussi dans le domaine de l'entrepreneuriat.<sup>579</sup>

Le deuxième point de vue suppose que le capital humain de l'entrepreneur peut se substituer aux connaissances qui peuvent éventuellement être obtenues d'un entrepreneur déjà établi dans le marché. Des individus hautement qualifiés peuvent ne pas exprimer un grand besoin de connaître d'autres entrepreneurs pour s'inspirer de leur expérience ou pour développer une croyance personnelle en leurs propres compétences. Comme le soulignaient DAVIDSSON.P et HONIG.

<sup>575</sup> NAHAPIET J & GHOSHAL S., p 252

<sup>576</sup> Cité par NAHAPIET J & GHOSHAL S., p 252

<sup>577</sup> BOSMA, N et al., Entrepreneurship and Role Models, Discussion Paper, No. 11-061/3 Tinbergen Institute, 2011, Tinbergen Institute, Amsterdam and Rotterdam, pp1-258, p 6

<sup>578</sup> COHEN.W.M., LEVINTHAL.D.A., Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation Administrative science quarterly, N° 35, 1990, pp 128-152, p128

<sup>579</sup> Idem, p 6

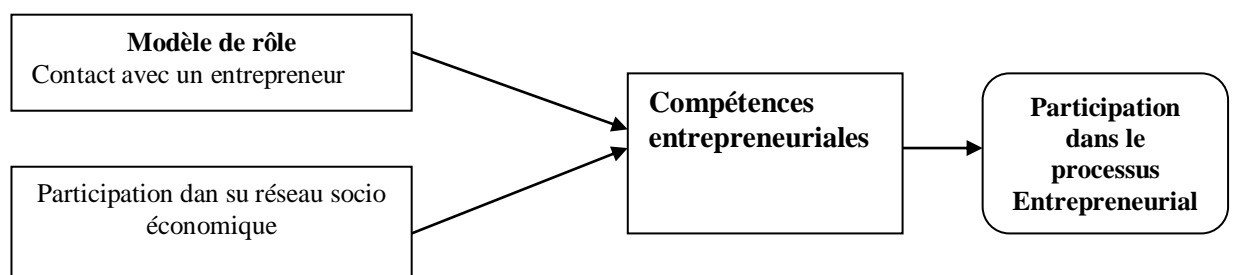
B., *General and entrepreneurship specific human capital can be substituted by role models e.g. to enhance the ability to solve problems during the start-up process; the awareness of lucrative business opportunities and self-confidence*<sup>580</sup>.

## 2.2 réseau socio économique et développement des compétences entrepreneuriales

L'idée derrière cette relation est que la participation dans un réseau d'échange économiques ( Ex : le financement d'autre entreprise dans le cadre d'un business angel) est un contexte qui permet à des future entrepreneurs ou des entrepreneurs établis, participants dans ce réseau, de s'exposer à une variété de connaissances , des compétences externes qui lorsqu'elles sont assimilées, et utilisées à des fin commerciales peuvent devenir une compétences entrepreneuriale le premier rôle de ce type de réseau est l'amélioration des capacités d'apprentissage. Comme le souligner FERRARY *Le premier tour d'investissement peut être considéré comme un dispositif contractuel d'apprentissage collaboratif permettant à un investisseur de créer un lien social fort avec le créateur d'entreprise afin d'obtenir les informations nécessaires à la réduction de l'incertain.*<sup>581</sup>.

Il est plausible de considérer que ces deux type d'expérience, être en contact avec un entrepreneur ou actif dans un réseau de financement informel comme des liens favorables à l'émergence de nouvelles compétences pour l'entrepreneur et que ces compétences jouent un rôle de médiateur entre ces liens avec la participation dans un processus entrepreneurial. nous pouvons résumer ce constat dans le schéma suivant.

**Figure33. Réseau social, compétences et participation entrepreneuriale**



Source auteur

<sup>580</sup> DAVIDSSON.P et HONIG. B.,p 317

<sup>581</sup> FERRARY M. , apprentissage collaboratif et réseaux d'investisseurs en capital-risque, Revue française de gestion, N°163,2006,pp 171-181,p /4 no 163 | pages 171 à 181,p173

### 3. Réseau social et perception du risque entrepreneurial

Nous avons vu que le concept de risque peut être définie selon deux approches différentes. Une approche objective où le risque comme qui se réfère à l'ontologie du danger comme réel et matériel<sup>582</sup>. En entrepreneuriat, le risque dans cette approche est intrinsèquement lié à la création, à l'émergence et au changement qui sont les propriétés fondamentales du processus entrepreneurial.<sup>583</sup> Dans ce sens il existe par ce qu'il y a nécessairement des informations qui échappent à l'entrepreneur et qui déterminent le niveau de l'incertitude dans ces activités. L'importance de cette approche a diminué au profit d'une acception qui met l'accent sur l'existence subjective de ce risque qui se manifeste dans des perceptions dépendantes du système de représentation de l'individu et de la situation. *Le risque devient la perception d'une situation, c'est-à-dire la représentation que s'en fait l'individu, une perception influencée par des stratégies mentales ou biais cognitifs, outils de l'intuition humaine*<sup>584</sup>.

Cette perception peut concerner une menace (risque d'échec) ou une opportunité (risque de manquer une opportunité). La question qui se pose à présent est comment articuler la notion le réseau social avec cette problématique, en d'autre terme pourquoi et comment les relations personnelles peuvent être liées dans le sens positif ou négatif à cette perception du risque.

#### 3.1 La perception du risque entrepreneurial, la problématique de la mesure

Les résultats empiriques sur l'importance de la perception du risque dans le contexte entrepreneurial n'ont pas abouti à des conclusions définitives sur le lien entre cette perception et l'engagement ou la réussite de la création d'une nouvelle entreprise, encore moins dans l'identification de la différence entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs<sup>585</sup>. FAYOLLA al considèrent que les raisons tiennent au fait du caractère unidimensionnel des modalités de mesure de cette perception. Alors que des recherches récentes admettent l'existence de plusieurs dimensions qui reflètent le risque dans els activités entrepreneuriales, le tableau suivant SMIDA A.ET KHELIL N mettent en relief trois types de risque déche.

---

<sup>582</sup> LUPTON.D risk and social cultural theory , new directions and perspectives, Routledge: London, UK.1999,190 pages, p 16

<sup>583</sup> 3 HERNANDEZ E -M , SARROUY-WATKINS N., des concepts de risque et d'opportunité dans le champ de l'entrepreneuriat., p 8

<sup>584</sup> Idem , p 8

<sup>585</sup> FAYOLLE A., BARBOSA S. D., KICKUL J., une nouvelle approche du risque en création d'entreprise, Revue française de gestion, N° 5,2008, pp 1411 à 159, ,p 145



**Tableau21. Les trois dimensions de l'échec et les fondements théoriques associés.**

Fondements théoriques	Théorie d'écologie des populations des organisations	Approche fondée sur les ressources	Théorie de la « brèche aspirations réalisations»
<b>Conception de l'échec</b>	Discontinuité Entrepreneuriale (l'entreprise émergente n'arrive pas à survivre au-delà d'une période de 3 ans sous le leadership de son fondateur)	Défaillance économique Destruction de ressources (inefficience, non-génération d'une rente suffisante pour maintenir un avantage concurrentiel)	Insatisfaction de l'entrepreneur (non-concrétisation de ses aspirations et attentes initiales)
<b>Déterminant d'échec</b>	Facteurs environnementaux inhérents au contexte de création	Carences en ressources Pénurie des moyens internes	Manque de motivation et de détermination à la réussite

Source SMIDA A.ET KHELIL N, Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes : proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative, 2010,p 80

La majorité des chercheurs utilisent les indicateurs financiers (faillite, dettes, insolvabilité) pour capter les dangers auxquels les entrepreneurs ou futurs entrepreneurs pensent avoir comme menace<sup>586</sup>. C'est ce qui explique pour quoi, il est fréquent de trouver une relation négative entre ces perceptions et l'intention ou l'engagement dans la création d'entreprise<sup>587</sup>. En considérant le risque uniquement du point de vue économique peut conduire à ignorer des dimensions subjectives importantes.

Les résultats sont instables à cause aussi de l'absence dans les analyses de la dimension situationnelle de l'entrepreneur c'est-à-dire que les recherches n'envisagent pas le lien entre cette perception et le contexte social, culturel ou économique des entrepreneurs. KOGAN ET WALLACH(1967), dans leur synthèse des différents déterminants de la prise de risque, ont confirmé ce postulat en accordant une emphase particulière aux facteurs situationnels<sup>588</sup>.

C'est le constat fait par MILLER K. D. en analysant la littérature empirique sur la notion risque en entrepreneuriat. Cet auteur considère qu'il faudrait dépasser la perspective individualiste qui examine l'entrepreneur beaucoup plus comme un individu isolé plutôt qu'un acteur encadré dans contexte social<sup>589</sup>. C'est dans ce contexte que des recherches récentes introduisent le réseau social dans l'explication des niveaux de perceptions individuelles au risque entrepreneurial.

<sup>586</sup> FAYOLLE A., BARBOSA S. D., KICKUL J 5, idem, p 145

<sup>587</sup> FAYOLLE A., BARBOSA S. D., KICKUL J, ibid, p 154

<sup>588</sup> KOGAN N. et WALLACH M.A., « The roles of information, discussion and consensus in group risk taking », Vol 1,issue 1, 1965, pp1-19 , p10

<sup>589</sup> MILLER K.D., risk and rationality in entrepreneurial processes, Strategic Entrepreneurship Journal, Vol1, 2007,pp 57-74, p 70

### **3.2 Perception du risque lié au déficit informationnel**

La première raison tient au fait que la perception du risque est un jugement que font les individus sur des situations futures. Ce jugement est souvent fait de manière heuristique c'est-à-dire selon une règle de décision qui cherche à fournir rapidement des solutions réalisables, pas nécessairement exactes ou optimales. Pour se faire, ils doivent lier le danger en question à des événements passés qu'ils ont vécu, entendu ou observé<sup>590</sup>. Comme le fait remarquer SLOVIC.P, cette situation se heurte à un problème fondamental, la disponibilité de ces événements pour l'individu (the problème of availability in risk perception). Le jugement sera plus facile pour un individu lorsque le danger en question peut être appréhendé à travers des événements du passé, identifiables et qui ont un caractère répétitif. Par contre la situation serait plus ambiguë pour l'individu. Lorsque ces événements sont rares en terme d'occurrence, ou inexistant<sup>591</sup>. Cette situation correspond aux activités nouvelles que l'individu entend réaliser. Le rôle des connaissances individuelles et de l'information ou de l'expérience de autres deviennent ainsi importante dans la perception du risque. Or ces informations et ces connaissances sont possédés par d'autres individus d'où le rôle du réseau social et de l'activité de réseautage.

### **3.3 Type de lien et perception du risque en entrepreneuriat**

Les personnes qui sont encadrées dans un réseau social qui comporte un entrepreneur ou des futurs entrepreneurs peuvent développer des perceptions positives du risque entrepreneurial. La raison est qu'ils observent des personnes, appartenant au même réseau, qui ont réussie la création d'une entreprise. Le réseau social peut avoir donc un impact direct sur la perception du risque d'échec et indirectement, cette perception peut être favorable à un comportement entrepreneurial.

Dans le sillage de cette hypothèse, MINITI.M considère que l'impact positif de la connaissance d'autres entrepreneurs sur la le développent chez l'individu d'un comportement entrepreneurial est expliqué par le fait, d'une part par cette relation es un canal par lequel transitent des informations de valeur par exemple sur le marché, la technologie, les procédures de création etc. D'autre part, les entrepreneurs qui n'ont réussie dans le parcours peuvent être considérés pour celui qui les connaisse comme des modèles de rôle (role model) c'est-à-dire des exemples de réussite que

---

<sup>590</sup> SLOVIC P, FISCHHOFF B., LICHTENSTEIN S., facts and fears: understanding perceived risk, R. C. Schwing & W. A. Albers, Jr. (Eds.), Societal Risk Assessment: How safe is safe enough? New York: Plenum Press, 1980. Pp181-214,p 183

<sup>591</sup> idem, p 183

l'on pourrait imiter. Cela permet de réduire les ambiguïtés et de fournir des informations de valeur au futur entrepreneur<sup>592</sup>.

Cet auteur dans un article publié en 2004, analysa le rôle des variables perceptuelles, parmi lesquelles la perception du risque. Cette étude, qui a utilisé les données de GEM de 2002 a concerné un échantillon de 51721 individus. La perception du risque a été mesurée par une question qui consistait à savoir si la peur de l'échec peut être, pour eux un frein pour l'engagement dans la création d'une entreprise ou d'une activité économique. D'un autre côté le réseau social a été appréhendé par une question qui consistait à savoir si la personne interrogée connaissait personnellement un entrepreneur actif dans le marché. Les résultats de la régression logistique ont permis à l'auteur de constater un lien significatif entre le réseau social la perception du risque la présence dans l'activité entrepreneuriale. Cet auteur conclut que le fait d'être exposé à l'expérience d'autres entrepreneurs permet d'avoir un impact positif sur la réduction de l'ambiguïté qui caractérise l'activité entrepreneuriale. Avec ces résultats, l'ambiguïté est une autre dimension de l'incertitude qui est mise en relief.

### **3.4 Aversion au risque et aversion à l'ambiguïté dans le processus entrepreneurial**

Dans un autre article publié en 2005 MINITI.M propose une contribution théorique sur le rôle du réseau social dans la distribution géographique de l'entrepreneuriat et plus précisément de la concentration des entrepreneurs dans l'espace. Cet auteur considère que la connaissance d'autres entrepreneurs est un facteur essentiel dans la réduction de l'ambiguïté pour les entrepreneurs potentiels car l'aversion à l'ambiguïté qui se définit comme l'incompréhension des situations liée à la création d'une entreprise peut être un handicap majeur pour le comportement entrepreneurial. Cet auteur définit ce concept en le comparant avec l'aversion au risque de la manière suivante : *In addition to uncertainty, however, an entrepreneur may face also ambiguity. When ambiguity exists, information about one or more of the conditions of the environment is fuzzy, and agents cannot be assumed to know the necessary decision-making model (March and Olsen). Thus, the entrepreneur's problem is not that she lacks information, but that because of ambiguity, she does not know the true structure of the situation. Of course, this means that rationality is bounded, although the only constraint on the entrepreneur's information processing ability may be the existence of ambiguity. Notice that ambiguity aversion is not risk aversion; risk aversion is the curvature of a well-defined utility function that exists in principle*

---

<sup>592</sup> ARENIUS P., MINNITI M., op cit, p 239

*even when the agent faces no risk or uncertainty. Ambiguity aversion, on the other hand, exists only when the agent has an incomplete model of the structure of the situation.*<sup>593</sup>.

### **3.5 Réseau social : effet en termes d'externalité**

Pour cet auteur la réduction de l'ambiguïté est directement liée à la nature du réseau social et notamment à la présence d'un entrepreneur dans ce réseau de l'entrepreneur. Ce lien est envisagé à travers ce qu'elle appelle les externalités positives du réseau social (network externalities). Ces dernières sont justifiées par le postulat largement reconnu en sociologie économique qui considère que l'activité économique ne peut prendre place dans un vide mais elle est encadrée dans un réseau de relations sociales. Cet auteur suggère que la connaissance d'un entrepreneur actif dans le marché réduit l'ambiguïté et permet à l'entrepreneur de se concentrer sur ses activités. Cette influence peut être modélisée en tant qu'une forme d'externalité du réseau social cette externalité est l'existence de bénéfices de formes différentes qui s'obtiennent par le fait d'être exposé à un d'autre entrepreneurs : *as a network externality in which entrepreneurship is assumed to exhibit increasing returns with respect to adoption. The externality under consideration is a non-pecuniary externality, but it does not operate through changes in the returns to investment in human capital or in technology adoption as typical in recent literature. We may call it a perceptual externality. In high entrepreneurship areas, the large concentration of entrepreneurship promotes its choice as a viable source of income.*

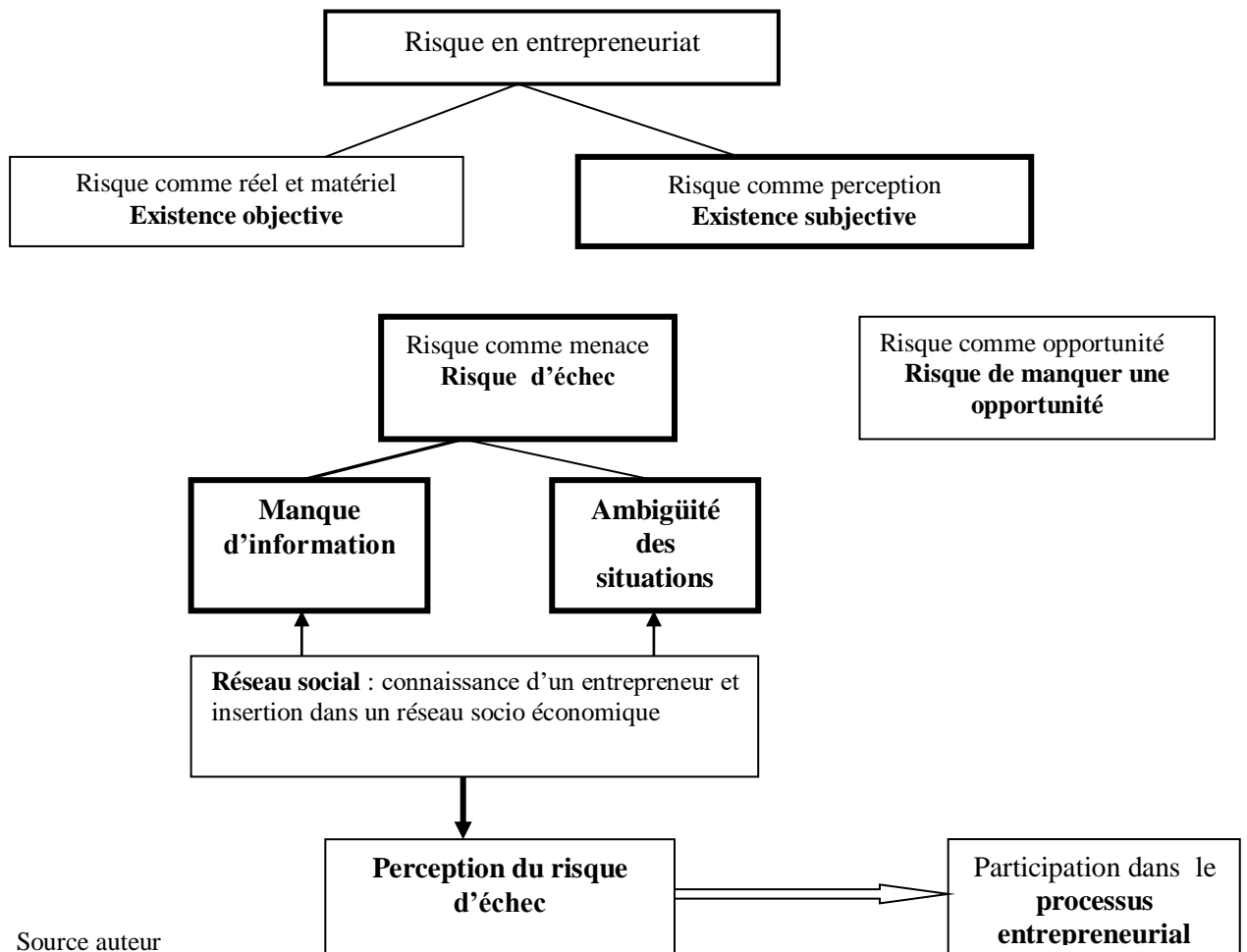
C'est par ce mécanisme que s'opère la concentration géographique de l'entrepreneuriat dans la mesure que c'est des entrepreneurs qui attirent de nouveaux entrepreneurs. Cette attractivité ne se fait pas seulement par des mécanismes financiers (financement par exemple) mais aussi comme l'indique cet auteur le transfert de certaines ressources immatérielles comme les connaissances et les expériences induisant des changements des attitudes et des comportements pour celui qui s'expose à des relations avec des entrepreneurs établis. De ce fait, il existe ici une hypothèse intéressante à explorer qui suggère que la connaissance d'un entrepreneur ou la présence dans un réseau socio économique influence la participation des individus dans le processus entrepreneurial car devenant moins frileux du risque d'échec ou maîtrisant mieux la situation (réduction de l'ambiguïté) en agissant sur la perception du risque d'échec.

Le schéma suivant résume une l'articulation entre le contexte relationnel et la perception du risque entrepreneurial

---

<sup>593</sup> MINNITLM. Entrepreneurship and network externalities, Journal of Economic Behavior & Organization Vol. 57, 2005, pp 1–27, p 4

**Figure 34. Perception du risque entrepreneurial et réseau social**



Source auteur

## Conclusion

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, la recherche sur le réseau social a été envisagée par rapport à son importance dans l'acquisition des ressources pour le déclenchement et la réussite du processus entrepreneurial. Les travaux portent sur le contenu du réseau social (type de ressources qu'il peut fournir), la gouvernance dans le réseau social (comment sont coordonnés les réseaux relationnels et les flux de ressources) et les propriétés de la structure du réseau social de l'entrepreneur<sup>594</sup>. Ces ressources peuvent être de nature matérielle comme le capital ou la technologie et immatérielle. Notre recherche s'intéresse particulièrement aux bénéfices informationnels et cognitifs du réseau social pour les entrepreneurs réels ou potentiels. Ce chapitre a permis en effet de comprendre de quelle manière le réseau social influence la participation dans le processus entrepreneurial, c'est à travers son impact sur les capacités de détection des opportunités de marché, le développement des compétences et la perception du risque entrepreneurial. Un facteur en commun semble les unir toutes: l'information. le réseau social devient donc le contexte plus ou moins favorable à l'accès à des informations de valeurs de connaissance susceptibles d'améliorer les capacités des entrepreneurs en matière de reconnaissance des occasions d'affaires, d'améliorer son auto efficacité (ses croyances en ses propres compétences), et la perception des menaces qui peuvent altérer la réussite de son projet..

De ce fait, ce chapitre termine l'explication de notre hypothèse de recherche énoncée dans l'introduction de cette thèse. Nous avons soumis à la réflexion l'hypothèse qu'entre le réseau social individuel et la présence dans les différentes étapes de la création d'une entreprise, il existe des variables médiatrices que nous avons appelé les variables perceptuelles.

Une variable médiatrice ou appelée aussi variable modulatrice *décrit un processus à travers lequel la variable indépendante est susceptible d'influencer la variable dépendante. Dans ce cas, la variable indépendante est à l'origine du déclenchement de l'action d'un médiateur ou de son intensité, qui lui même influence la réponse (variable dépendante)*<sup>595</sup>. De ce fait , l'effet de la variable indépendante sur la variable dépendante est différent selon les niveaux de la variable modulatrice<sup>596</sup>. Les variables médiatrices expliquent ainsi comment ou pourquoi les variables indépendantes apparaissent. Le schéma suivant résume le rôle des variables médiatrices.

---

<sup>594</sup> HOANG H. & ANTONCIC B., op cit, p45

<sup>595</sup> RASCLE N., IRACHABAL S., médiateurs et modérateurs : implications théoriques et méthodologiques dans le domaine du stress et de la psychologie de la santé , Presses Universitaires de France | « Le travail humain », Vol 64,N°2,2001,pp 97- 118, p99

<sup>596</sup> BRAUER. M., L'identification des processus médiateurs dans la recherche en psychologie, L'année psychologique. 2000 vol. 100, N°4. pp. 661-681,p 663

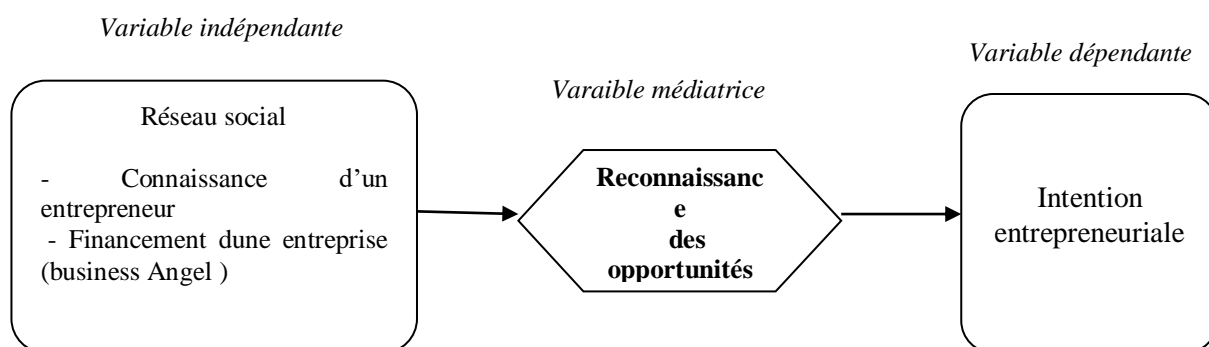
**Figure35. Effet médiateur d'une variable**



Source RASCLE N., IRACHABAL S.,

Par rapport à ce schéma, nous pouvons transposer le rôle des variables perceptuelles envisagé dans cette recherche. Dans la figure suivante, nous donnons l'exemple, valable pour le reste des variables, de la perception des opportunités de marché. On pourrait interpréter ce schéma comme le suivant : l'idée de l'encastrement des activités économiques dans la structure sociale stipule que le réseau social a une influence sur la formation de l'intention entrepreneuriale mais cette influence ne peut être directe, il existe un phénomène intermédiaire qui à la fois subit l'influence du réseau social, notamment de la structure des liens, et influence lui-même le résultat final attendu d'un comportement en l'occurrence ici l'intention d'entreprendre. Cela consiste à dire que la connaissance d'un entrepreneur, la participation dans un réseau socio-économique (à travers le financement informel) font exposer l'individu à un vivier d'informations de connaissances et d'expériences qui peut contenir des indicateurs d'une opportunité, d'une possibilité de gains futurs. Lorsque cette opportunité est détectée, évaluée et devient suffisamment attractive, donc elle revient « reconnue », elle peut être favorable à la prise de décision de s'engager dans la création d'une entreprise.

**Figure36. La perception des opportunités de marché comme variable médiatrice entre réseau social et intention entrepreneuriale**



Source auteur

Ce modèle simplifié sera tester dans les deux chapitres suivants, il s'agit d'interroger le rôle du réseau social des entrepreneurs en Algérie et comme ce réseau produit des effets positifs sur la participation entrepreneuriale.



## **Chapitre III**

### **Présentation des données et de la méthodologie de recherche**

## Introduction

Nous l'avons souligné dans l'introduction de cette thèse, que le matériel empirique provient de données secondaires élaborées par le groupe Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Ces données sont le résultat des enquêtes qualitatives effectuées entre 2009 et 2012 dont le principal objectif est la mesure de l'activité entrepreneuriale dans plusieurs pays et l'identification des facteurs qui peuvent expliquer les différences à l'échelle internationale. C'est pourquoi, nous croyons qu'il est utile de présenter l'aspect conceptuel et méthodologique du modèle empirique qui est cadrent ces enquêtes. La première section sera par conséquent consacrée à l'identification des principaux concepts et leurs relations qui sont à la source de la détermination des variables liées au processus entrepreneuriale, du capital social et de la perception individuelle.

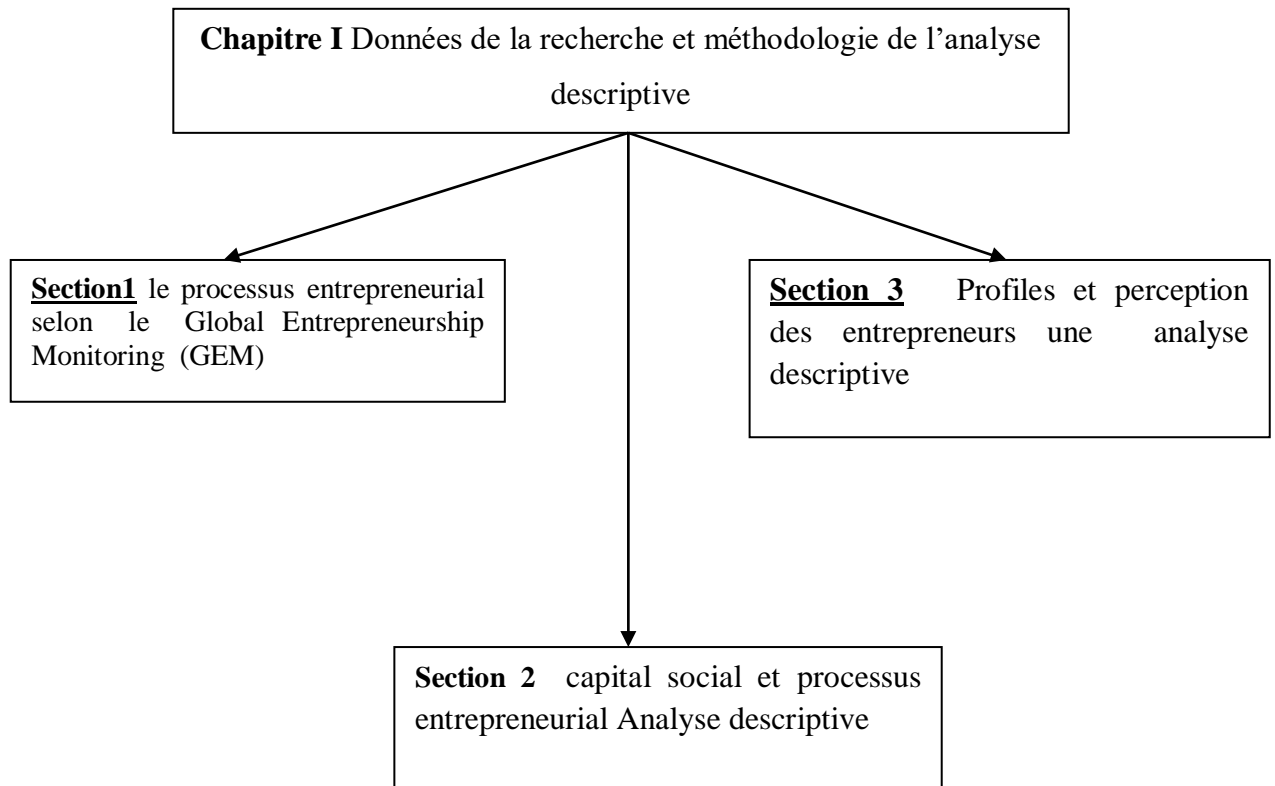
Cette section fera aussi la présentation des variables qui correspondent à notre objet central de recherche à savoir la participation dans le processus entrepreneurial. Cette présentation est accompagnée par les résultats préliminaires sur le nombre des entrepreneurs potentiels, des entrepreneurs en phase d'engagement, d'émergence et qui gèrent des entreprises en phase de survie. Puisque cette participation est considérée comme liés au capital social et aux variables perceptuelles, nous clôturerons cette section par la présentation de la méthodologie qui sera utilisée dans l'analyse descriptive des dites variables qui se fera respectivement dans la deuxième et la troisième section.

En effet, la deuxième section sera consacrée au capital social des entrepreneurs. Dans une première étape nous expliciterons les variables qui seront utilisées pour identifier ce capital. Ensuite, nous entamerons une analyse descriptive des dites variables en relation avec le processus entrepreneurial. Il ne s'agit pas ici d'une analyse explicative Il est question en effet de voir si nous avons raison, compte tenu des données empiriques, de poser l'hypothèse de l'existence de la relation entre la participation entrepreneurial et le fait de connaître un entrepreneur et de participer dans le financement d'autres entreprise.

La troisième section restitue les résultats de l'analyse descriptive des variables perceptuelle, la vigilance entrepreneuriale, les compétences, et la perception du risque entrepreneurial. Il s'agit aussi de montrer si l'hypothèse de leur relation est vérifiable. Pour les variables perceptuelles tout comme pour celles du le capital social, il ne s'agit pas à ce stade de vérifier l'impacte de ces deux types de variables sur l'entrepreneuriat, nous laisserons

cette démonstration au troisième chapitre. Le schéma suivant résume les principales étapes de ce chapitre

**Figure 37. Structure du chapitre III**



## **Section I : le processus entrepreneurial selon le Global Entrepreneurship Monitoring (GEM)**

L'illustration empirique de cette thèse utilise des données qui n'ont pas été élaboré par le chercheur. Ces données sont issues des enquêtes effectuées par un organisme international appelé "GEM". Les études faites par cet organisme adoptent une approche conceptuelle de l'entrepreneuriat et une méthodologie qui ont un impact important sur le type et le contenu des données qu'il publie chaque année. Il est important donc d'argumenter la pertinence des données relatives au concept de processus entrepreneurial et celui du capital social. Cette section sera consacrée à une présentation générale de cet organisme (I), à la compréhension du cadre conceptuel et méthodologique (II) et à la présentation des variables qui seront utilisées dans l'analyse empirique (III).

### **1. présentation générale du groupe GEM :**

Le Global entrepreneurship Monitor<sup>597</sup> est né en 1997<sup>598</sup> d'un programme de recherche conduit conjointement par la London Business School au Royaume Unie et le Babson College<sup>599</sup> aux Etats Unis. La mise en œuvre de ce programme intervient dans un contexte marqué par un intérêt grandissant des chercheurs pour le phénomène entrepreneurial. La connaissance de ses déterminants et ses conséquences dans la société deviennent une préoccupation importante de la recherche. Seulement, une grande partie de ces recherches sont faites dans les pays développés comme les Etats Unies, l'Europe de l'ouest et les pays scandinaves<sup>600</sup>. Pour comprendre ces déterminants et ses conséquences, il fallait procéder à des analyses transnationales pour vérifier si les différentes hypothèses se valident dans d'autres contextes. Mais, le manque de données internationales comparables est reconnu, à ce titre, comme un écueil sérieux<sup>601</sup>. Par exemple, l'impact de l'environnement institutionnel ou du contexte culturel sur la quantité et la qualité de la création d'entreprises ne pouvait se faire sans un matériel empirique homogène<sup>602</sup> tant les définitions et les modalités de mesure de l'entrepreneuriat et de la création d'entreprise se font selon des cadres conceptuels et opératoires différents. C'est dans ce contexte que le "Global

---

<sup>597</sup> L'Acronyme original était : GOEI, global opportunity and entrepreneurship index, nous utilisons pour le reste du document l'abréviation GEM lorsque global entrepreneurship monitor est évoqué.

<sup>598</sup> ALVAREZ..C. & URBANO. D. & AMOROS J. E., GEM research: achievements and challenges, Small Bus Econ 2014,pp 445-465,p 445

<sup>599</sup> Le sponsor du programme qui est un organisme Américain de formation et de recherche en entrepreneuriat

<sup>600</sup> THOMAS. A. & MUELLER S. L., A case of comparative entrepreneurship : assessing the relevance of culture, , journal of international business studies, Vol 31, N° 2, 2000, pp287-301, p 288

<sup>601</sup> BOSMA N., The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Its Impact on Entrepreneurship Research, GEM Working Papers Series N° 12-01, 2012, pp1-85.p 1, publié dans International Journal of Entrepreneurial Venturing Vol 5, N°2, 2013.

<sup>602</sup> BERGMANN. H. & MUELLER.S. & SCHRETTLE.T., The Use of Global Entrepreneurship Monitor Data in Academic Research: A Critical Inventory and Future Potentials, International Journal of Entrepreneurial Venturing, 2014, vol 6,N° 3,pp 242-276, p245

Entrepreneurship Monitoring" fus créé. Le dispositif méthodologique et conceptuel qui guide les différentes enquêtes est inspiré d'un autre projet sur l'entrepreneuriat appelé *Panel Study Of Entrepreneurial Dynamics* (PSED) qui a été crée et dirigé par PAUL REYNOLD en 1990<sup>603</sup>. Les enquêtes du PSED concernaient principalement les Etats Unies et quelques pays. Pour élargir le champ des investigations et collecter systématiquement des données internationales comparables, PAUL REYNOLD, WILIAM BYGRAVE et MICHAEL HAY ont mis en place le projet GEM dont les objectifs sont résumés dans le titre qui suit.

### 1.1 Les objectifs des études GEM

Depuis sa création, le projet GEM visait L'évaluation des différences des niveaux d'activité entrepreneuriale entre les pays, L'exploration des facteurs qui déterminent le niveau de l'activité entrepreneuriale dans chaque pays et L'identification des politiques gouvernementales qui permettent de promouvoir l'activité entrepreneuriale<sup>604</sup>.

La première enquête est effectuée en 1999 et qui a concerné dix pays: les pays du G7, le Danemark, la Finlande et Israël<sup>605</sup>. Avec le temps, le nombre de pays participants a augmenté pour atteindre 67 en 2013<sup>606</sup>. La croissance du nombre de pays est accompagnée par une croissance importante du volume des populations enquêtées. Entre 2002 et 2013, ce nombre a été multiplié par 2.5, ce qui donne un total cumulé de presque 1.300.000 personne interrogée. Le tableau suivant montre l'évolution du volume de la population participant annuellement aux acquêtes de GEM<sup>607</sup>.

**Tableau 22. taille de l'échantillon global sur la période 2001-2011**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013*
<b>Population enquêtée</b>	66 602	115 77	96 712	145 189	117 833	171 631	155 183	134 990	183 074	176 699	164 842	197000

\*GEM 2013 global report

### 1.2 Les données GEM et leur usage dans la recherche académique

<sup>603</sup> ACS Z.J. & AUDRETSCH D.B., International Handbook Series on Entrepreneurship, An Interdisciplinary Survey and Introduction, Vol 5, Springer Science+Business Media, 2010, 676 page ,p 3

<sup>604</sup> AMOROS J.E. & BOSMA.N. & LEVIE. J., Ten years of Global Entrepreneurship Monitor: accomplishments and prospects. International Journal of Entrepreneurial Venturing, Vol 5, N°2, 2013, pp 120-152, p120

<sup>605</sup> REYNOLDS.P. D. et al., Global Entrepreneurship Monitor ,2001 Summary Report, 2001, London Business School and Babson College, 152 page, p xi

<sup>606</sup> GEM 2013 global report

<sup>607</sup> BOSMA N. et al, GEM Manual, A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor, 2012, 95 pages, p 52 et 53

Chaque année, GEM publie un rapport global comportant les principaux résultats enquêtes sur l'activité entrepreneuriale au niveau mondial et un rapport individuel pour chaque pays. En plus de ces rapports, le groupe met à la disposition des utilisateurs les données annuelles confectionnées dans le logiciel SPSS<sup>608</sup>. Les matériaux empiriques accumulés ont permis d'alimenter en données des études effectuées par d'autres institutions internationales à l'instar, de la Banque Mondiale (WB), de l'OCDE, et le Forum Economique Mondiale (WEF).

Dans le domaine de la recherche académique, le nombre de travaux exploitant les données de GEM ne cessent de croître. URBANO.D et al, recensent 106 articles publiés dans des revues spécialisées et classées entre 2000 et 2012<sup>609</sup>. Ces articles sont travaillés dans différentes disciplines : économie, sociologie, management et en entrepreneuriat. La légitimité de ces données a contribué dans l'obtention du concepteur du projet (REYNOLD P D)<sup>610</sup> du premier prix de « international Award for entrepreneurship and Small business recherche » en 2004.

Ce prix récompense l'effort de la personne, mais aussi, l'introduction par GEM de nouveaux concepts utiles à la recherche comme l'entrepreneuriat naissant (*Nascent Entrepreneurship*), entreprise en gestation (*Firme In Gestation*) et des comparaisons internationales sur la prévalence de l'activité entrepreneuriale. Tous ces nouveaux concepts ont permis de mieux comprendre les différences internationales en matière d'entrepreneuriat et le lien complexe entre l'entrepreneuriat et la croissance économique<sup>611</sup>. Bien entendu, il existe d'autres initiatives qui réalisent des études systématiques sur l'entrepreneuriat à l'échelle internationale. Les organismes comme l'OCDE<sup>612</sup>, la Banque mondiale ou EUROSTAT font le recensement annuel de l'état de l'entrepreneuriat dans un certain nombre de pays. Cependant plusieurs éléments différencient les travaux de ces organismes par rapport à ceux de GEM. Le titre suivant met en relief ces différences.

### **1.3 Comparaison des enquêtes de GEM avec d'autres organismes**

Les enquêtes réalisées par les organismes que nous venons de citer partagent le même objectif, celui de produire des données sur les niveaux de l'entrepreneuriat dans les pays et d'en expliquer les disparités existantes. Seulement, les modalités de mesure de l'entrepreneuriat, et la définition de la population interrogée se font selon des approches différentes (*tableau 12*).

Sans verser dans une analyse comparative des différentes sources de données, la démarche de GEM semble pour plusieurs auteurs, présenter un certain nombre d'avantages pour la

---

<sup>608</sup> Lorsque l'enquête est effectuée en année N, les résultats sous SPSS ne sont publiés que dans le cours de l'année N+3

<sup>609</sup> AMORÓS.J.E & BOSMA. N. , GEM GLOBAL REPORT, 2013,103 page

<sup>610</sup> Coordinateur des enquêtes de 1999 à 2003

<sup>611</sup> DAVIDSSON. P& REYNOLDS. P., entrepreneurship research innovator, coordinator and disseminator, small business economics, VOL 24, N° 4, 2005, pp351-358, p 351

<sup>612</sup> Organisation de Coopération et de Développement Économiques

recherche académique. D'un coté, il y a l'aspect de la permanence des enquêtes, ce qui permet de produire des données systématiques sur l'évolution de l'entrepreneuriat et le contexte dans lequel il se développe. D'un autre coté, Lorsqu'on regarder les questionnaires utilisés par GME dans les différentes enquêtes, on pourrait constater que celles-ci ne s'intéressent pas seulement à l'émergence de nouvelles entreprises (*des entrepreneur émergeants*) , qui constitue certes l'indicateur principal, mais aussi, aux contextes et comportements individuels dans la phase amont de cette émergence<sup>613</sup> , qui correspond à une étape où des intentions d'entrepreneuriat sont exprimés (*futurs entrepreneurs*)<sup>614</sup>.

**Tableau 23. les principaux organismes qui réalisent des études systématiques sur l'entrepreneuriat à l'échelle internationale**

Eléments de comparaison	GEM	OCDE/ Kaufman entrepreneurship indicators index	World bank entrepreneurship survey	Euro barometers entrepreneurship
<b>Pays concernés</b>	87 pays en 2013	OCED et pays candidats	112 pays *	l'union européenne
<b>Fréquence des études</b>	Annuelle depuis 1999	Annuelle, depuis 2005	Annuelle depuis 2004	2001-2003,2004,2007,2009
<b>Les études se concentrent sur</b>	Tout adulte en processus de création d'entreprise	employeurs dans le secteur formel	sociétés à responsabilité limitée (SARL) dans le secteur formel	Motivations attitudes envers l'entrepreneuriat et les obstacles
<b>Definition de l'entrepreneuriat</b>	Attention particulière sur le Processus de création d'entreprises y compris par des employés (depuis 2011)	Attention particulière sur les événements du processus entrepreneurial :	Les événements du processus entrepreneurial	mixte : processus de création d'entreprise (entrepreneuriat latent **) et auto-emploi
<b>Phases étudiées</b>	Intention, émergence jeune entreprise et entreprise établies	Création, disparition et survies	Création légale d'entreprises	Près-création, établissement de l'entreprise et fermeture
<b>Sources données</b>	Questionnaires destinés à -au moins -2000 adultes par pays et un questionnaire destinés à des experts par pays	Base de données nationales sur les Enregistrements des entreprises et données externes	Institution statistiques nationales, enregistrement des entreprises chambre de commerce	Questionnaire : un échantillon de 500 à 1000 personnes âgées de plus de 15 ans

**Tableau 23. Suite**

<sup>613</sup>BOSMA .N. et al., Global Entrepreneurship Monitor : 2008 Exécutive Report, GERA,2009, pp 1-64,p12

<sup>614</sup> Nous reviendrons en détail sur ces étapes lorsqu'il s'agit de définir les variables identifiants le processus entrepreneurial

Eléments de comparaison	GEM	OCDE/ entrepreneurship indicators	Kaufman index	World bank entrepreneurship survey	Euro barometers entrepreneurship
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Différence de comportement entrepreneurial entre pays</li> <li>- Facteurs déterminant les niveaux d'entrepreneuriat</li> <li>- Implication sur les politiques gouvernementales</li> </ul>	Construire des statistiques sur l'entrepreneuriat et ses déterminants dans les pays de l'OCDE		dynamique des entreprises privées dans le monde et création des bases de données pour comparaison entre pays hétérogènes sur le plan des systèmes réglementaire, économiques et politiques	-Mesure l'esprit entrepreneurial et les obstacles de l'auto-emploi et l'entrepreneuriat -développement des nouvelles politiques pour l'union européenne
<b>Sources de données</b>	Questionnaires destinés à -au moins -2000 adultes par pays et un questionnaire destinés à des experts par pays	Base de données nationales sur les Enregistrements des entreprises et données externes		Institution statistiques nationales, enregistrement des entreprises chambre de commerce	Questionnaire : un échantillon de 500 à 1000 personnes âgées de plus de 15 ans
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Différence de comportement entrepreneurial entre pays</li> <li>- Facteurs déterminant les niveaux d'entrepreneuriat</li> <li>- Implication sur les politiques gouvernementales</li> </ul>	Construire des statistiques sur l'entrepreneuriat et ses déterminants dans les pays de l'OCDE		dynamique des entreprises privées dans le monde et création des bases de données pour comparaison entre pays hétérogènes sur le plan des systèmes réglementaire, économiques et politiques	-Mesure l'esprit entrepreneurial et les obstacles de l'auto-emploi et l'entrepreneuriat -développement des nouvelles politiques pour l'union européenne

Source : traduction de l'auteur sur la base du tableau comparatif des sources de donnée sur l'entrepreneuriat élaboré dans le rapport GEM de 2013, p17

\* Certain pays ne participent pas de manière régulière, Une seule participation est enregistrée pour l'Algérie (2007)

\*\*Entrepreneuriat latent est la partie de la population active qui se déclare favorable à l'auto emploi ou à la création d'entreprise comme choix de carrières <sup>615</sup>

#### 1.4 La mesure formelle de l'entrepreneuriat selon le groupe GEM

Les enquêtes GEM visent beaucoup à estimer le nombre de d'entrepreneurs que le nombre d'entreprises crée. En effet, comme l'indique REYNOLD.P: "*GEM Defines people who are entrepreneurially active as adults in the process of setting up a business they will (partly) own and or currently owning and managing an operating young business*»<sup>616</sup>. Selon cette définition, les entrepreneurs sont des individus qui sont activement impliqués dans la création d'une

<sup>615</sup> GRILO. I. & IRIGOYEN. J..M., Entrepreneurship in the EU: To wish and not to be, Small Business Economics N° 26,2006,pp305-318,p 307

<sup>616</sup> REYNOLD.P. et al, Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003, Small Business Economics (2005) 24: 205–231, p 209



entreprise, ou bien qu'ils sont des propriétaires et gestionnaires d'une jeune entreprise<sup>617</sup>. Le nombre de personnes interrogées qui cadrent avec cette définition permet de calculer l'indicateur de l'activité entrepreneuriale dans un pays. Cet indicateur est appelé **Total Early Stage Entrepreneurial Activity** (TEA). Il faudrait souligner que cet indicateur n'a pas pour fonction de mesurer un fait avéré en l'occurrence l'entrepreneuriat mais de révéler le niveau des intentions (l'engagement réel dans le processus) et des réalisations (création d'entreprises). Cette définition nous paraît moins restrictive, car elle s'intéresse à deux moments importants du processus entrepreneurial, lorsqu'il démarre et lorsqu'il s'achève.

### **1.5 Des définitions différentes produisent des données différentes**

De ce fait, la définition empirique de GEM considère la création comme un épisode du processus entrepreneurial. Avant cette création, il y a une étape d'intention qui est difficilement repérable dans les statistiques classiques mais qui peut être déterminante pour la quantité et la qualité de l'entrepreneuriat dans un pays. En effet, les autres programmes de recherche, comme par exemple le WBGES<sup>618</sup> tiennent généralement compte que de la création formelle d'entreprises comme indicateur de l'entrepreneuriat<sup>619</sup>. Dans ce cas, l'entrepreneuriat existe lorsque l'enregistrement légal de l'entreprise est fait. Il n'est pas étonnant, donc de constater un écart entre le niveau de l'entrepreneuriat tel que mesuré par GEM et celui de la banque mondiale. En effet, sur la période 2000-2005, les différences entre le niveau d'entrepreneuriat calculé par GEM et celui de la banque mondiale est important. Dans les pays développés le niveau de la création d'entreprises est bien supérieur au niveau de la TEA. Dans les pays en voie de développement, les niveaux d'intention et d'engagement dans la création est bien supérieur au niveau de création légale d'entreprise<sup>620</sup>. Le tableau suivant compare les niveaux moyens de l'entrepreneuriat de GEM et celui de la banque mondiale sur les trois années 2003, 2004 et 2005. Cette comparaison est faite entre certains pays développés et en développement.

---

<sup>617</sup> Nous présenterons dans la description des variables les critères retenus par GEM pour considérer les personnes interrogées comme participants dans ces deux situations

<sup>618</sup> La banque mondiale à ce titre s'intéresse à la société à responsabilité limitée (SARL) comme l'objet d'observation. World Bank group entrepreneurship survey, <http://www.enterprisesurveys.org/>

<sup>619</sup> BOSMA N., et al., GEM manual, a report on the design, data and quality control of the global entrepreneurship monitor, GEM, 2012, 95 pages, p 15

<sup>620</sup> ACS Z. J. DESAI. S. KLAPPER L. F., A Comparison of GEM and the World Bank Group Entrepreneurship Data, The World Bank, 2008, 29p, p1

**Tableau 24. comparaison de l'activité entrepreneurial de " GEM " et de la banque mondiale 2003,2004 et 2005**

PAYS	GEM (TEA)		banque mondiale	Y-F	N-F
	Nascent (N)	Young (Y)	Formal (F)		
<b>Belgique</b>	2,64	1,25	4,83	<b>-3,58</b>	<b>-2,19</b>
<b>Canada</b>	5,88	3,66	6,35	<b>-2,69</b>	<b>-0,47</b>
<b>Danemark</b>	2,68	2,86	6,04	<b>-3,18</b>	<b>-3,36</b>
<b>Finlande</b>	3,29	2,26	3,24	<b>-0,98</b>	<b>0,05</b>
<b>Hong Kong</b>	1,61	1,58	10,29	<b>-8,71</b>	<b>-8,68</b>
<b>Italie</b>	2,49	1,90	4,37	<b>-2,47</b>	<b>-1,87</b>
<b>Japon</b>	0,96	1,21	3,02	<b>-1,81</b>	<b>-2,06</b>
<b>Jordanie</b>	10,38	8,26	2,94	<b>5,32</b>	<b>7,44</b>
<b>Pérou</b>	31,36	12,93	3,05	<b>9,88</b>	<b>16,00</b>
<b>Uganda</b>	16,01	18,02	0,66	<b>13,00</b>	<b>15,35</b>
<b>Royaume Uni</b>	3,41	3,07	5,01	<b>-1,94</b>	<b>-1,60</b>

Source: ACS Z. J., DESAI .S., KLAPPER. L.F., A Comparison of GEM and the World Bank Group Entrepreneurship Data,

**TEA** : l'activité entrepreneuriale globale dans un pays est la somme nascent et young, **Nascent** : Nombre d'individu réellement engagées dans l'entrepreneuriat, **Young** : nouvelles entreprises, **Formal** : Nombre d'enregistrements d'entreprise, **Y-F** : Différence entre Nascent et Formal, **N-F** : Différence entre Nascent et Formal

La différence entre niveau d'entrepreneurs et niveau de création est presque naturelle dans la mesure où le premier observe un comportement et des attitudes alors que le second cherche à mesurer le résultat réel de ces comportements. C'est là qu'apparaît toute la différence entre les deux type d'approches. GEM identifie les entrepreneurs n'ont pas, lorsque l'existence légale de l'entreprise est constatée, mais lorsque l'individu interrogé déclare être en plein processus de création ou qui vient de créer une entreprise. De ce fait le niveau d'entrepreneuriat dans chaque pays est un niveau *déclaratif et perceptuel*. A ce titre, les données de GEM sur une longue période montrent une importante disparité entre les pays en matière d'activité entrepreneuriale. Cette disparité peut être expliquée, selon l'hypothèse de GME, par la différence des attitudes et des motivations des individus quant à la création d'entreprises. Ces comportements ne sont pas neutres, selon une autre hypothèse, par rapport à l'environnement social, économique et culturel. Les interactions entre ces environnements et le comportement entrepreneurial des individus sont conceptualisées dans un modèle. Ce dernier repose sur un fondement théorique dont il faudrait mettre en exergue, car les causalités environnement-entrepreneuriat-croissance économique mises en perspective dans ce modèle déterminent la nature de données produite par les enquêtes réalisées.

## 1.6 Le modèle conceptuel dans la recherche empirique

Avant de discuter la structure du modèle de GEM, il est nécessaire de cerner la signification et l'utilité d'un modèle dans la recherche. Le but est de cerner l'influence du modèle de GEM sur la nature des données.

Un modèle est une représentation figurée d'une réalité<sup>621</sup> destinée à en faciliter la compréhension et l'explication<sup>622</sup>. Cette représentation peut concerner, des événements ou bien des objets qui peuvent être réels ou artificiels<sup>623</sup>. Cette représentation se fait *grâce à une construction symbolique et logique d'une situation relativement simple, élaborée mentalement et dotée des mêmes propriétés structurelles que le système factuel original*<sup>624</sup>. Cette construction symbolique met en relief les relations qui unissent plusieurs ensembles de données liées à la réalité étudiée. Le modèle dans la pratique de la recherche peut revêtir deux caractéristiques principales: son rapport au réel et son usage dans la pratique de la recherche.

### a. Le rapport du modèle au réel

Par rapport à la question du rapport à la réalité, un modèle peut être abstrait dans le cas où la représentation du réel qu'il compte formaliser est indépendante de tout contexte spatio-temporel. À l'opposé, un modèle peut être formalisé pour qu'il ne s'applique qu'à des données empiriques temporellement datées et spatialement situées, sans viser à une portée plus générale. Généralement, un modèle est développé dans le prolongement d'une théorie, dont il est en fait une projection. Parce qu'il fait référence à une gamme plus limitée de situations que la théorie dont il est issu.

Le modèle est habituellement d'application plus réduite. Comme le notait HOTIER H, le modèle apparaît comme *"une partie concrète de la théorie qui est directement en rapport avec un ensemble de comportements, Une théorie devient un modèle à propos d'un phénomène particulier lorsque ses concepts et son point de vue spécifique sur les faits observés ou les résultats d'expériences enrichissent la compréhension de ce phénomène en rendant possible une analyse plus approfondie de ce dernier et une interprétation plus rationnelle et cohérente de ses caractéristiques essentielles"*<sup>625</sup>.

---

<sup>621</sup> AKTOUF. O., méthodologies des sciences sociales et approches qualitatives des organisations, Une introduction à la démarche classique et une critique. Montréal : Les Presses de l'Université du Québec, 1987, 213 pp. p 25

<sup>622</sup> LOUBET J-L & BAYLE. D., Initiation aux méthodes des sciences sociales, Paris, L'Harmattan, 2000, 272 pages, p 343

<sup>623</sup> BANKS .C.M., chapter 1: What Is Modeling and Simulation? Chapitre1, in Principles of Modeling and Simulation: A Multidisciplinary Approach, 2009 John Wiley & son, USA, 259 pages, p5

<sup>624</sup> LOUBET J.L. & BAYLE.D., idem, p34

<sup>625</sup> HOTIER H., « La communication modélisée. Une introduction aux concepts, aux modèles et aux théories, p 8. in, WILLETT G (sous la direction de), *Communication et organisation*, les relations publiques face à la théorie, Éditions du Renouveau Pédagogique Ottawa, N° 4.1993,

## **b. L'usage du modèle dans la recherche**

Par rapport à la question de son utilité dans la recherche, le modèle peut avoir trois types d'usages : un usage normatif, descriptif ou explicatif, *Un modèle est dit **normatif** s'il a pour fonction d'aboutir à des préconisations de ce qu'il convient de faire et de ne pas faire, Un modèle est dit **descriptif** lorsqu'il permet de réduire un ensemble complexe de données à un petit nombre de variables, ou lorsqu'il met en lumière une régularité statistique, Enfin, un modèle est dit explicatif quand il apporte des éléments de compréhension d'un phénomène social*<sup>626</sup>,

### **1.7 Description du modèle de GEM**

Compte tenu de la définition de la notion de modèle et de ses usages, nous pensons que le modèle conceptuel de GEM vise à mettre en place un dispositif, d'une part, empirique, car conçu à l'origine pour une finalité de mesure du fait entrepreneurial et explicatif d'autre part, puisque l'interprétation des résultats vise à mieux comprendre le rapport qu'il y a entre l'activité entrepreneuriale et la performance économique compte tenu de certaines variables de contexte, Par contre, les études de GEM ont depuis le début et restent encore guidées par l'objectifs de la description empirique de cet impact et ne visent pas à tester aucun concept théorique particulier<sup>627</sup>.

#### **a. Description du modèle conceptuel de GEM**

Le modèle de GEM a été mis en exergue pour la première fois dans le rapport de 1999<sup>628</sup>. Lorsqu'on consulte les rapports les plus récents, nous constatons que ce dernier n'a pas subi de réaménagement substantiel aussi bien sur le plan des hypothèses que des concepts qui le composent. En termes d'hypothèse, le modèle propose une relation entre la croissance économique considérée comme la variable fondamentale à expliquer<sup>629</sup> (variable dépendante) et la dynamique des entreprises<sup>630</sup>. Cette dynamique concerne deux processus fondamentaux (*figure 1*). Le premier concerne les entreprises déjà établies quelles soient de grandes entreprises (*large firm*) ou des PME. Le second processus concerne la dynamique entrepreneuriale qui se manifeste principalement dans la création de nouvelles entreprises mais qui peut aussi s'étendre aux phénomènes de disparition, d'expansion ou de contraction de ces entreprises. Ces activités peuvent être le fait d'entrepreneurs qualifiés de nouveaux (sans occupation) ou bien des individus occupés dans des entreprises existantes.

<sup>626</sup> FREDERIC. R., Le concept de modèle, Cahiers du Lise N°1. 2010. p7

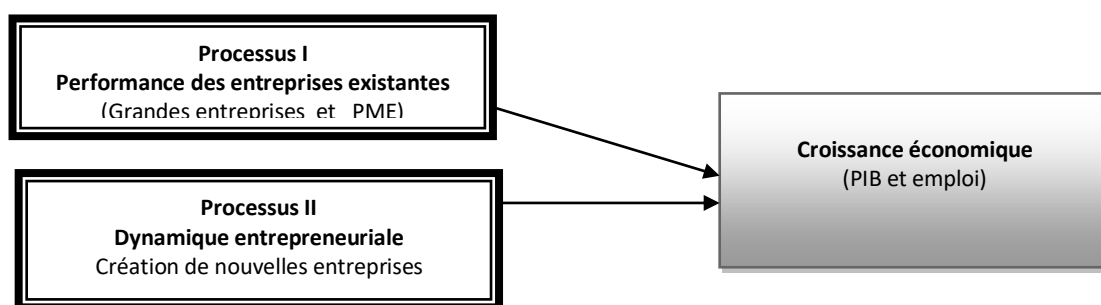
<sup>627</sup> MUELLER S & SCHRETTLE T, idem, p 3

<sup>628</sup> REYNOLDS P D., M HAY & CAMP.S., Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report, 1999, 49 page, p 10 et 11

<sup>629</sup> REYNOLDS P et al., Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003, Small Business Economics N° 24, 2005, pp 205-231, p 206

<sup>630</sup> LEVIE, J.D. & ERKKO Autio A theoretical grounding and test of the GEM model. Small Business Economics, Vol 31, N°3, 2008, pp. 235-263, p 235

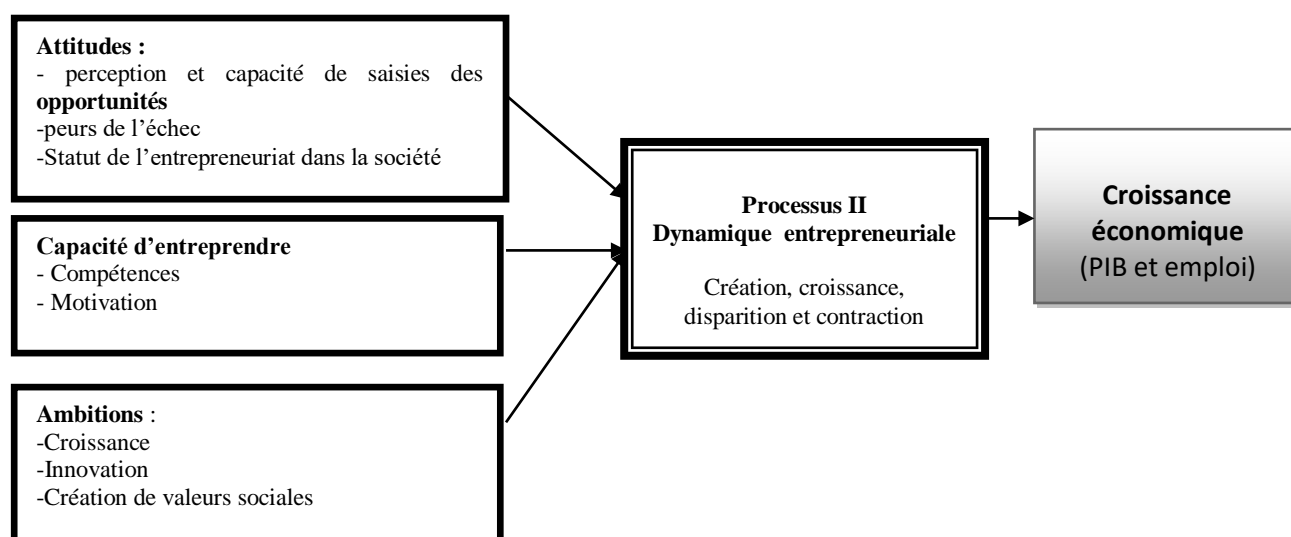
**Figure 38. Dynamique des entreprises et croissance économique comme lien fondamentale du modèle GEM**



Source élaboré selon REYNOLDS P D., M HAY & CAMP.S., Global Entrepreneurship Monitor. 1999

Le modèle de GEM considère que ces deux processus sont la résultante des caractéristiques de l'environnement social, politique et culturel de chaque pays. En effet, la dynamique des entreprises établies, quelles soient grandes ou petites est affecté par un environnement national général « national Framework condition ». Ce dernier renvoie à la qualité des institutions, des infrastructures de base, du niveau du capital humain, des niveaux de développement technologique, etc. La dynamique entrepreneuriale par ailleurs est tributaire de des attitudes des capacités et des motivations des personnes dans leur engagement dans le processus entrepreneurial (*figure 3*).

**Figure 39. Le niveau de l'entrepreneuriat est lié aux capacités, aux attitudes et aux motivations des individus**



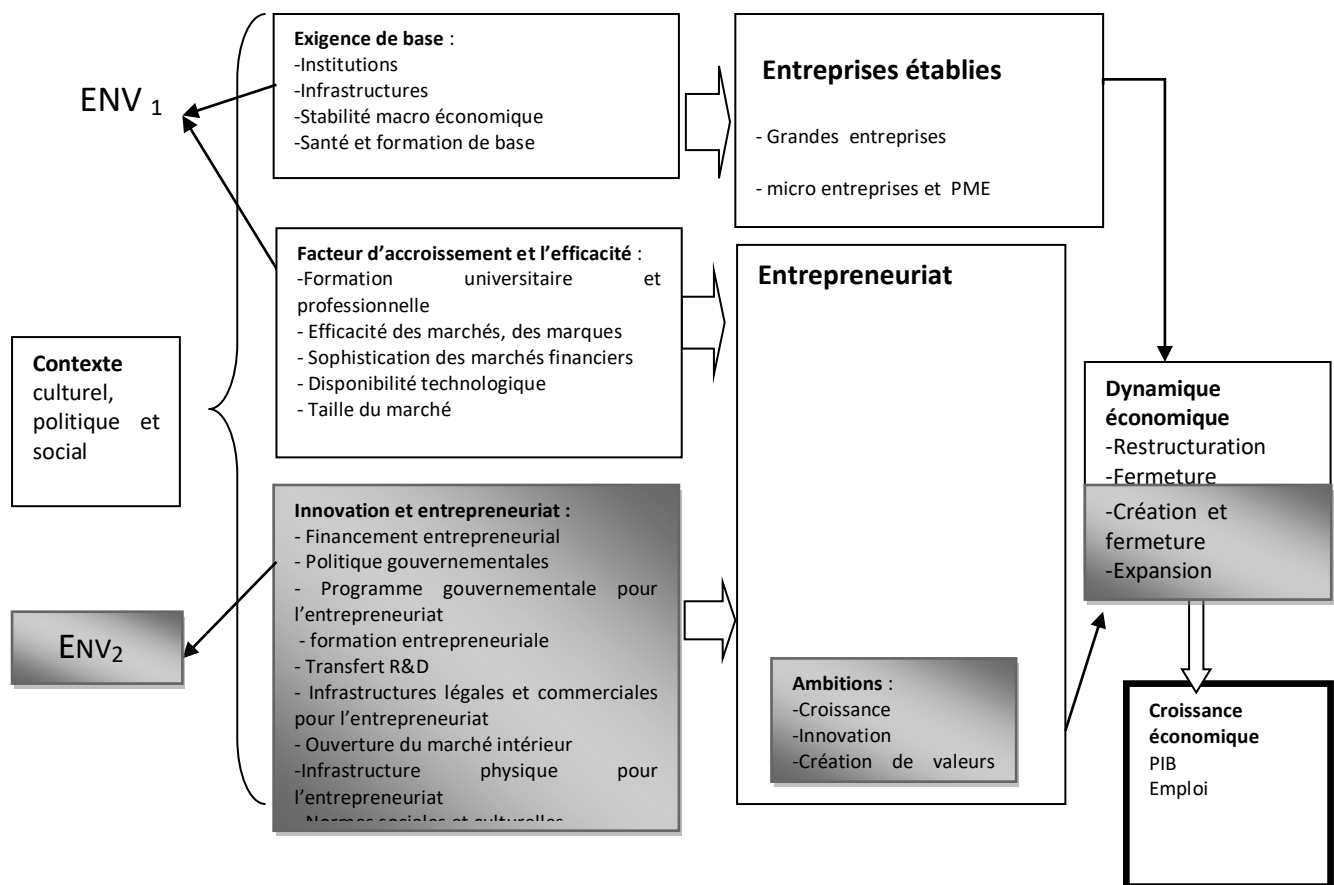
Source Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report, 1999

Ces comportements subissent les influences d'un certain nombre de facteurs que le modèle GEM met sous l'appellation " *entrepreneurial framworke condition* ". Ce dernier

regroupe par exemple, les facilités d'accès au financement, les politiques gouvernementales pour les nouvelles entreprises, les normes sociales et culturelles<sup>631</sup> etc. Nous reviendrons en détail sur ces facteurs lorsqu'il s'agit de définir les variables de cette recherche.

Pour donner une image globale du modèle de GEM, le schéma ci-dessous récapitule le lien entre la croissance économique, la dynamiques de s entreprise et leurs les environnements qui influencent sur cette dynamique. Nous avons ajouté le sigle de ENV 1 et ENV2 pour distinguer l'environnement qui affect les entreprises établies de celui qui est lié à l'entrepreneuriat.

**Figure 40. Représentation schématique du modèle GEM**



Source : Schéma traduite par nous selon la version originale d'ACS et al 2005, p14<sup>632</sup>

Tous les encadrés en gris sont les champs concernés par les études de GEM. Le titre qui suit présente les types de données et leurs sources principales.

**b. Types et sources de données de GEM**

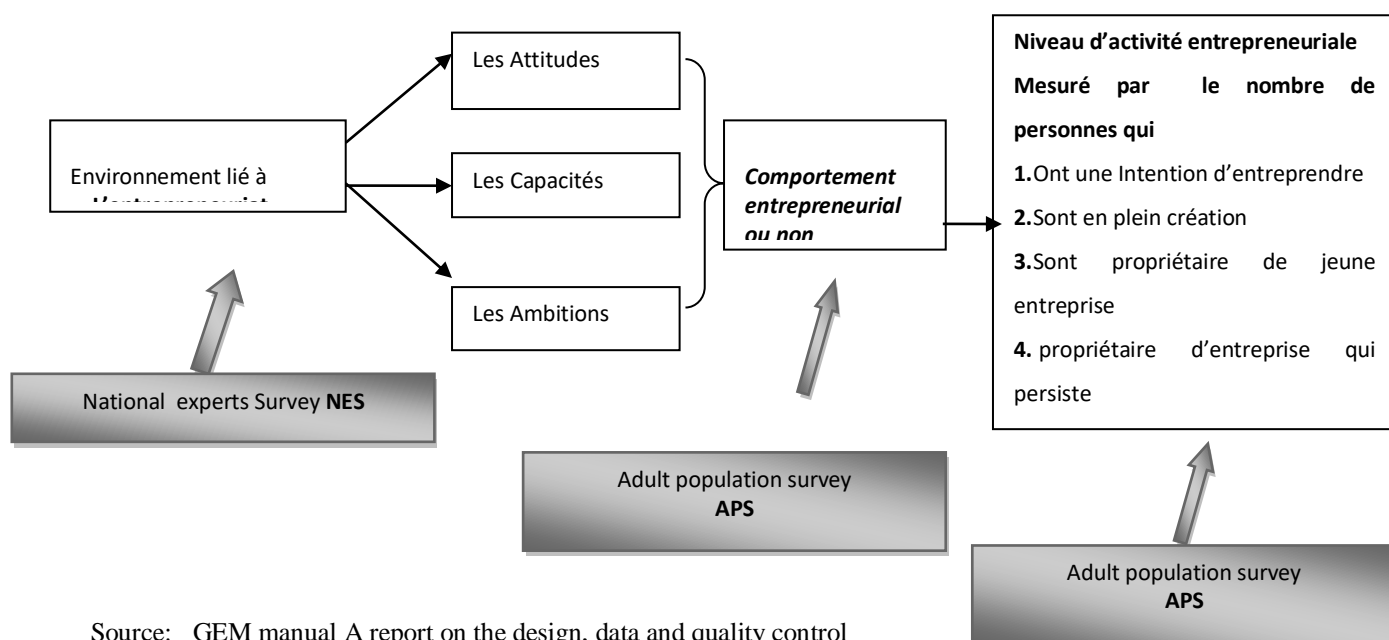
Il existe trois types de données. Le premier concerne l'environnement lié à l'entrepreneuriat que nous avons placé dans le schéma 2 sous le sigle ENV<sub>2</sub>. Les caractéristiques

<sup>631</sup> REYNOLD.P et al, 2005, op ct, p

<sup>632</sup> ACS, Z..J., ARENIUS, P., Hay, M. & MINNITI, M. . 2004 GEM executive report, 2005, 52 pages. 2005, p14

de cet environnement sont identifié grâce à une série d'interview d'experts nationaux sélectionnés selon leur savoir faire et réputation quant aux conditions cadres pour entreprendre dans leur pays respectifs<sup>633</sup>. Ces experts (en moyenne 35 par pays) peuvent être des chercheurs, banquiers, consultants, fonctionnaires ou des responsables d'associations. Cette enquête est appelée "*national experts Survey*". Le deuxième type de données concerne la participation des individus dans les différentes phases de création d'entreprises ainsi que leurs comportements (attitudes, capacité et ambitions) vis-à-vis de l'entrepreneuriat. Ces données sont obtenues grâce à une enquête auprès d'un échantillon représentatif de la population adulte âgée de 18 à 64 ans dans chacun des pays associés au projet GEM. Cette enquête est appelée "*Adult Population survey*" (APS)<sup>634</sup>. Chaque année, le projet interroge par téléphone ou par entretien face à face, au moins 2000 personnes adultes dans chaque pays, De 2001 à 2010, quatre vingt quatre pays ont participé aux enquêtes annuelles et un total de 1.363.683 individus ont été interrogés sur cette période<sup>635</sup>. Le troisième type est un ensemble de données standardisées qui concernent certains aspects de l'environnement national (ENV<sub>1</sub>) et les niveaux de développement de chaque pays (PIB, emploi, etc). Une grande partie de ces données proviennent des bases statistiques des Nations Unies, de la banque mondiale et de l' FMI. Le schéma suivant résume le contenu du modèle de GEM et les sources de données utilisées.

**Figure N° 41. Les sources de données dans le modèle de GEM**



Source: GEM manual A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor (2012)

<sup>633</sup> TORRES.O & EMINET. A., Global Entrepreneurship Monitor, Rapport 2003-2004 sur l'entrepreneuriat en France et dans le monde, 2005, 44 pages, p 12

<sup>634</sup> Nous utiliserons l'abréviation APS dans le reste du document

<sup>635</sup> Rapport GEM de 2011, publié en 2012, 240 pages, p 8

Il faudrait signaler qu'en 2011, les concepteurs du projet ont révisé le modèle. Cette révision est fondée l'hypothèse que la contribution des entrepreneurs dans l'économie varie selon le niveau de développement économique. Le modèle introduit de nouvelles variables<sup>636</sup> qui, inspirées des travaux de PORTER.M, indiquerait si le pays est dans un stade où sont développement est fondé sur un facteur ou une ressources « factor- driven - economy », où un pays où le niveau de performance est fondée sur l'utilisation efficiente des ressources (efficiency-driven-economy», où un pays dont le développement est tiré par l'innovation « innovation driven economy » ., c'est-à-dire qui a dépasse les deux premiers niveaux.

En terme de méthodologie, la démarche de GEM présente les avantages suivants : (1) les résultats sont basés sur un échantillon représentatif de la population dans les pays participants ;(2) il existe une méthodologie standardisée de collecte de données dans les pays participants à l'étude et (3) l'approche est quasiment en temps réel, car les données collectées sont analysées et communiquées, durant la même année<sup>637</sup>.

### **c. Homogénéisation des données GEM**

L'homogénéisation des données GEM est obtenue par deux mécanismes, Premièrement, les enquêtes sont réalisées sur la base d'un protocole d'enquête uniforme<sup>638</sup> pour tout les pays qui y participent, En effet, pour assurer la comparabilité internationale des résultats, le groupe GEM collecte les données empiriques primaires selon une méthode standardisée, Cette standardisation fait que, pour tout les pays, les individus sont interrogés selon le même modèle de questionnaire et de selon le même guide d'entretien, Cette uniformisation permet de mesurer de manière systématique l'activité entrepreneuriale par pays en identifiant parmi la population interrogée, les entrepreneurs, des non entrepreneurs.

Pratiquement, l'interrogation des individus se fait par des questions fermées ou par des questions à réponses prédéfinies, Quelques exceptions sont données à certaine questions où les réponses sont ouvertes comme c'est le cas par exemple de la nature de l'activité envisagée par les futurs entrepreneurs, ou bien les montants reçus pour démarrer l'activité<sup>639</sup>. Les concepteurs du questionnaire cherchaient à travers cette méthode à réduire les erreurs de traduction et les biais culturel, Le questionnaire, est en effet rédigé en anglais et afin de réduire les mauvaises

---

<sup>636</sup> Ces variables sont indiquées dans la figure, qui représente le modèle révisé,. Elles traduisent les *Exigences de base et les Facteur d'accroissement et l'efficacité* et les facteur facilitant l'innovation

<sup>637</sup> VOLERY et al (2007), cité par NLEMVO F et al, Le dynamismes entrepreneurial des régions : proposition d'un cadre conceptuel revue canadienne des sciences régionales, Vol 34, N°2 et 3, pp47-59, p 53

<sup>638</sup> LEVIE Jonathan, et al, Global entrepreneurship and institutions: an introduction, Small Bus Econ,2014, N° 42:pp437–444,p438

<sup>639</sup> Rapport GEM 2013, 240 page, p 213



interprétations, les questions devaient être courtes et compréhensibles<sup>640</sup>, Par ce que le fait d'inclure des items trop long peut réduire le taux de réponse et augmenter le volume des non réponses, Cette méthode a permis d'augmenter le nombre de participants dans l'enquête et le nombre de pays de 10 en 1999 à 59 en 2010<sup>641</sup>, Le deuxième mécanisme est l'uniformisation des méthodologies de traitement des Données, Le traitement des résultats des l'enquêtes se font au niveau central et selon les mêmes procédé statistiques, En effet, les différents indicateurs de l'entrepreneuriat, les indicateurs situationnelles et personnelles des individus sont calculés de manière standardisée, Ainsi, l'uniformisation des protocoles d'enquête et des processus de traitement des données produisent des données homogènes permettant de faire des comparaisons entre les pays.

#### **d. Cohérence au cadrage conceptuel de la thèse**

Nous entendons par cohérence, le fait que les hypothèses de notre travail de thèse nécessitent que soit disponible certaines variables pour constituer la contrepartie empirique des concepts avec lesquels ces hypothèses sont formulées, Globalement, ces hypothèses interpellent trois concepts importants : le processus entrepreneurial, le réseau entrepreneurial, et les attitudes et aptitudes des entrepreneurs que nous avons placé sous la dimension cognitive du capital social.

D'un autre côté, la définition de l'entrepreneuriat retenue par les concepteurs de ces études repose sur une approche processuelle, Ce qui implique l'identification d'un certain nombre d'étapes et d'activités interdépendante aboutissant à la création de valeur par l'entrepreneur, Les données GEM permettent de disposer des variables sur le nombre de personnes qui sont impliquées dans ce processus (entrepreneurs ou futurs entrepreneurs), tout comme ceux qui ne le sont pas (non entrepreneurs), D'un autre côté, des variables qui sont liées à leur attitudes, aptitudes, contexte relationnelles censées expliquer le contexte ce fait. Nous n'aurons pas, ainsi dire, à calculer nous même ces données, car elles sont déjà confectionnées sous un programme SPSS.

Cette enquête est la source principale de données qui seront utilisées dans notre recherche. Les enquêtes qui ont concerné l'Algérie ont été réalisées en 2009, 2011 et en 2012 et 2013 . Le titre qui suit identifie les principales variables de notre recherche.

---

<sup>640</sup> BERGMANN.H& MUELLER S.& SCHRETTLE T.S., The Use of Global Entrepreneurship Monitor Data in Academic Research: A Critical Inventory and Future Potentials, In: Int. J. Entrepreneurial Venturing, forthcoming.2013,p 7

<sup>641</sup> Idem, p 8

## 2. Les enquêtes GEM pour l'Algérie : Quelques indications sur les modalités opératoires

Pour le cas de l'Algérie, les enquêtes ont été réalisées en 2009, 2011, 2012 et en 2013. Les trois dernières étaient pilotées par le centre de Recherche en Economie Appliqué au Développement (CEREAD). Ce dernier assure tout le processus d'administration et de recueil des questionnaires au niveau de tout le territoire national, L'enquête s'adresse à la population adulte qui réside dans le pays et qui est âgée entre 18 et 64 ans. Le recensement Général de la population et de l'habitat (RGPH) de 2008 a été retenu comme base de référence pour assurer la représentativité de l'échantillon.

### 2.1 L'échantillon observé dans la présente recherche

Les données concernant l'Algérie sont disponibles sur le site de GEM<sup>642</sup>. Toutes les variables qui concernent l'activité entrepreneuriale, les caractéristiques individuelles, les attitudes et la perception sont consolidées dans une base de données appelée Adulte Population Survey (APS). En utilisant la procédure SPSS de fusion de fichiers, nous avons regroupé les données des quatre années en une seule base appelée **APS I**, l'échantillon global qui en résulte est de 12922 personnes interrogées.

**Tableau 25. Échantillon de l'étude de 2009 à 2013**

	APS 2009	APS 2011	APS 2012	APS 2013	Total APS I
Echantillon	2000	3427	4995	2500	12922

Source auteur : les bases de données APS de 2009 à 2013

Cependant nous allons procéder dans le quatrième chapitre à des régressions logistiques qui nécessitent la suppression de valeurs manquantes. L'exemple suivant met en relief comment ces valeurs apparaissent dans les variables et comment nous les avons supprimées.

La variable KNOWENT. Cette variable est construite sur la base des réponses données sur la question « est-ce que vous connaissez personnellement un entrepreneur qui a créé une entreprise depuis les deux dernières années ? »<sup>643</sup> Les modalités de cette variable sont :

0 : lorsque la réponse est non

1 : lorsque la réponse est oui

-2 refus de réponse

-1 non réponse

Les valeurs manquantes sont les non réponses et les refus de réponses.

Nous voulons ainsi garder que les personnes qui ont répondu soit par un oui ou un non c'est-à-dire nous voudrions que la variable KNOWENT garde uniquement les valeurs « 0 » ou « 1 ».

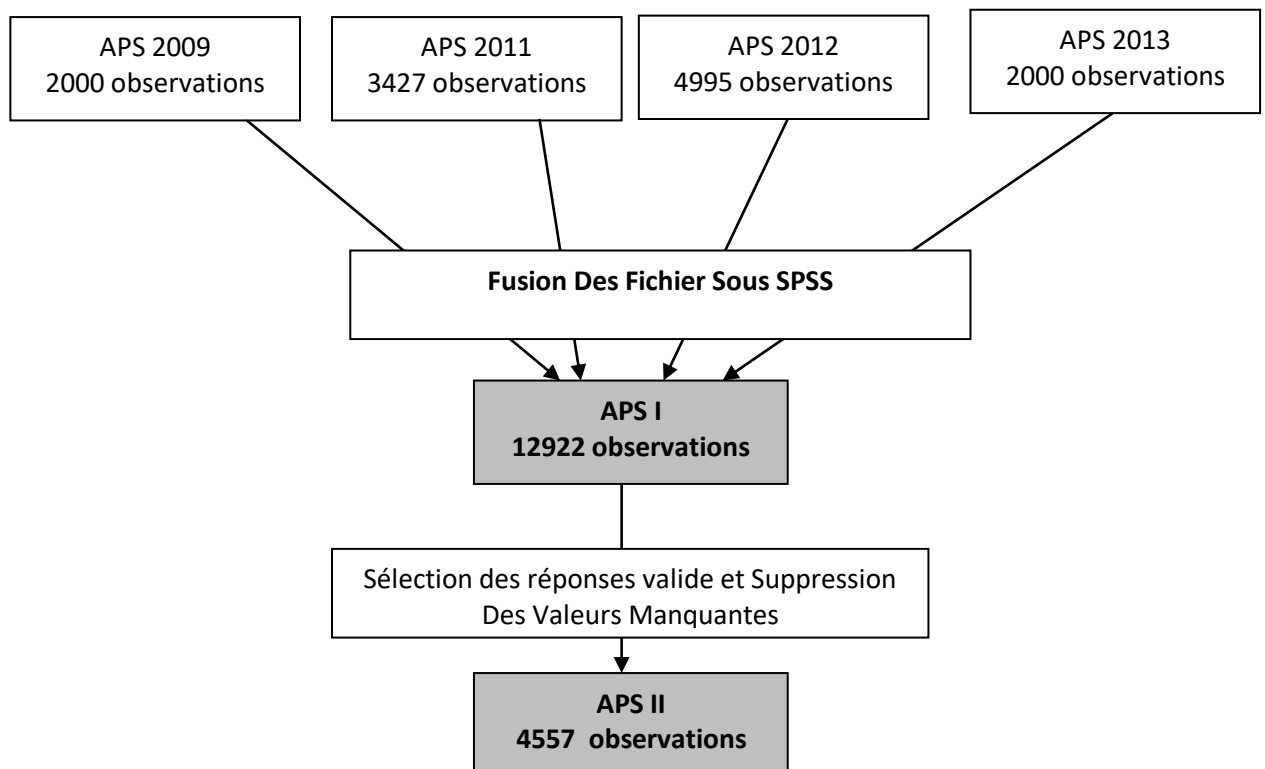
<sup>642</sup> Gem corostium

<sup>643</sup> Do you know someone personally who started a business in the past 2 years?

Pour ce fait nous utilisons la procédure SPSS de sélection des observations. Avec cette technique seules les observations (les répondants) pour un oui ou un non sont gardé le reste est supprimé. L'impact direct est la réduction de la taille de l'échantillon aussi bien pour cette variable que pour le reste des variables dont ont pratiqué le nettoyage de valeurs manquantes.

Après avoir répéter l'opération pour toute les variables qui nous intéressent dans la régression logistique nous obtenons une deuxième base de données qui sera appelée **APSII**. C'est cette base de données qui sera exploitée pour le reste de ce travail empirique. Cette base contient 4557 observations, c'est-à-dire que nous avons perdu presque 60 % de l'échantillon initial à cause de la suppression des valeurs manquantes. Cependant cette opération, comme nous le montrerons plus tard n'a pas trop modifier la structure de réponses. A chaque fois que nous analyserons une variable, nous ferons la comparaison de sa valeur dans les deux bases de données. Le schéma suivant résume le processus de construction de la base de données finale **APS II**.

**Figure42. Processus de suppression des valeurs manquantes et constitution de la base APSII**



Source auteur

A présent nous examinons les variables qui ont été utilisé pour la description du processus entrepreneurial

### 3. Les variables liées au processus entrepreneurial

Dans les titres qui suivent nous nous intéressons particulièrement aux variables qui ont été retenue pour identifier les personnes qui participent dans le processus entrepreneurial. Les autres variables liées au capital social et des caractéristiques socio démographiques et les variables perceptuelles seront décrites dans la deuxième et la troisième section de ce chapitre.

Le processus entrepreneurial a été défini comme un processus d'étape dans lesquelles, des individus perçoivent des opportunités, organisent des ressources pour transformer cette opportunité en une activité économiques. Cette activité persiste dans le marché pour considérer que ce processus a réussi. Les phases sous jacentes à cette définition sont l'intention, l'émergence et la survie. Le problème qui surgie en adoptant cette démarche est de pouvoir les identifier avec les données de GEM. Nous avons soulignons au début de cette section que les données relatives au processus entrepreneurial sont de nature perceptuelles dans le sens où elles sont confectionnées selon les déclarations de personnes. De ce fait, la précisons dans l'identification de ces trois phase devient une étape importante et délicate en même temps. Le but des titres qui suivent est de mettre en relief le choix que nous avons opérer pour identifier les variables qui traduisent avec précision les phases entrepreneuriales.

#### 3.1 La phase d'entrepreneuriat latent ou potentiel

Cette phase regroupe les personnes qui au moment de l'enquête, envisagent dans le futur la création d'une activité économique. La question qui leur a été posé est la suivante : *Est ce que vous envisagez, seul ou avec un autre, dans les trois prochaines années, de démarrer une nouvelle entreprise, y compris dans le cadre d'un auto emploi ou de vente d'un bien*<sup>644</sup>.

Les réponses obtenues permettent de calculer une variable appelé **LATENT** (dans la base de données de GEM, elle placée sous la variable futur start up). Cette variable est dichotomique. Elle est codée « 0 » lorsque la réponse est négative, et « 1 » lorsque la réponse positive. Nous pensons que les réponses positives à cette question ne peuvent refléter une phase d'intention. Car l'intention doit être accompagnée d'un certain nombre d'action de la part de celui qu'il affiche. Des actions comme la recherche d'information, l'obtention de conseils, de rassemblement de ressources, d'élaboration d'un plan d'affaires, des démarches de crédit, c'est-à-dire des activités indiqueraient que l'individu a des objectifs d'exploitation d'une opportunité, une certaine désirabilité de la carrière d'entrepreneurs est perçue une faisabilité de leur projet.

---

<sup>644</sup> Dans le questionnaire, la formulation d'origine est : Are you, alone or with others, expecting to start a new business, including any type of self-employment, or selling goods within the next three years?.

C'est pourquoi certains auteurs considèrent ces personnes comme des entrepreneurs potentiels. BRIXY.U et al <sup>645</sup> utilise le concept d'entrepreneuriat latent, pour désigner les personnes qui affichent une intention mais sans que cela soit accompagnée par des actions tangibles. Dans cette recherche nous nous inscrivons dans cette démarche, pour considérer la variable **FUTSUP** comme la contrepartie empirique de l'entrepreneuriat potentiel.

### 3.2 La phase d'intention

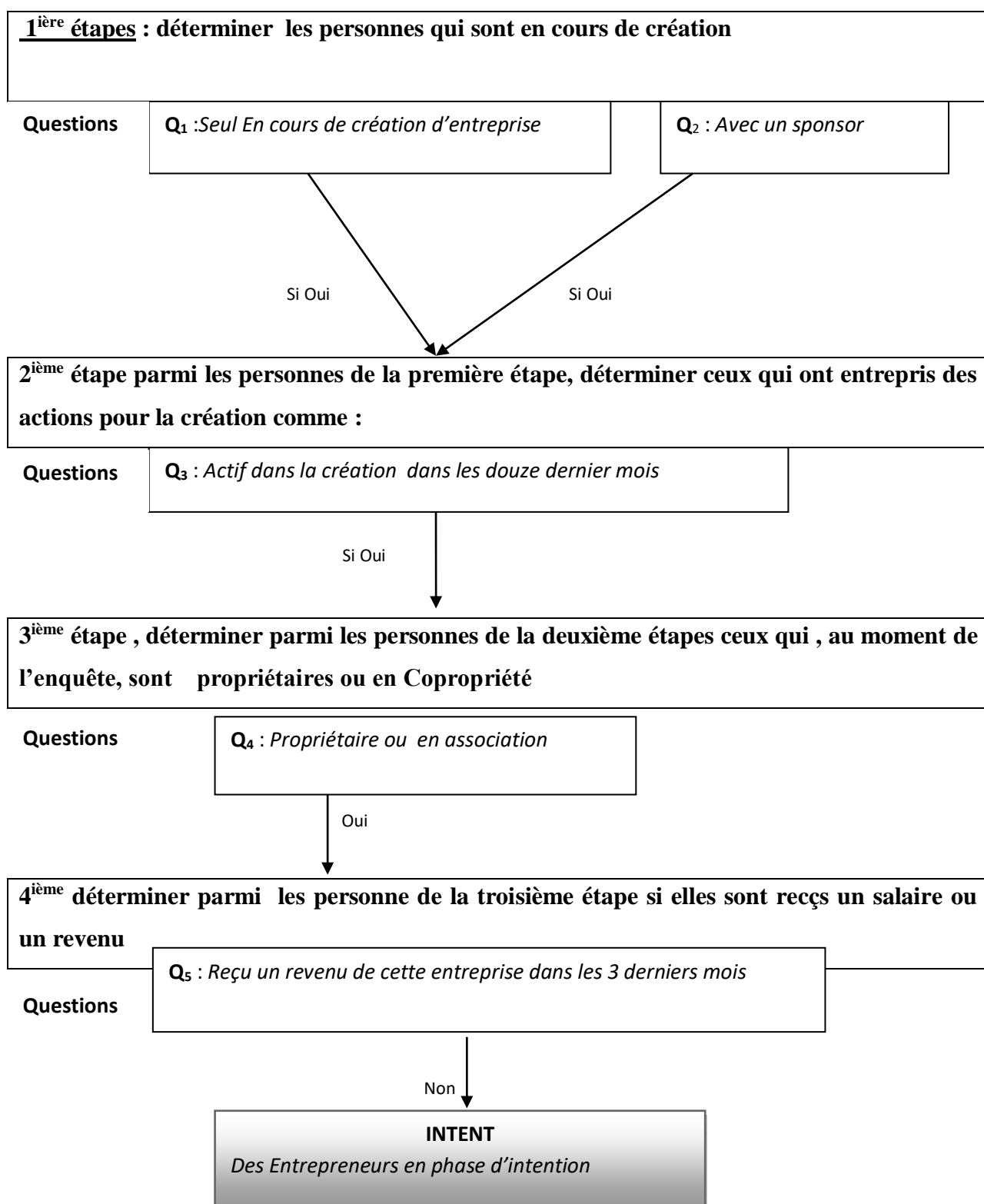
Dans la base originale, la variable qui identifie les personnes dans cette phase est appelée dans **SUBOAN**<sup>646</sup> ( start-up effort, owner, no wages yet). Elle est calculée selon un procédé qui permet de filtrer parmi les personnes interrogées ceux qui **1)** sont en cours de création **2)** ayant entrepris des actions réelles pour cette création **3)** sont propriétaire ou copropriétaire d'une entreprise nouvelle **4)** n'ayant pas encore reçu de salaire ou de revenu de l'activité créée. Cette définition composite suggère que l'intention est achevée car elle a déclenché des actions mais le résultat de ces actions n'a pas encore donné lieu à une entreprise opérationnelle. L'existence de revue c'est-à-dire le résultat des transactions de l'entreprise avec les autres (clients, fournisseur l'administration fiscale) semble indiquer que l'échange n'a pas eu lieu. Cet échange, selon l'approche de GARTNER.W est une condition importante pour considérer que l'entreprise a émergé et connu sur le marché. Le schéma suivant permet d'explicitier le déroulement du calcul de cette variable.

---

<sup>645</sup> BRIXY. U., STERNBERG R. & STÜBER H., The Selectiveness of the Entrepreneurial Process, Journal of Small Business Management, vol 50, N° 1, 2012, pp. 105-13,p108

<sup>646</sup> Nous lui donnons une autre appellation dans le reste du travail : **INTENT**

**Figure 43. Processus de détermination de la variable INTENT**



Source : élaboré par l'auteur sur la base du manuel explicatif de GEM A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor, 2012, 95 page

La variable INTENT est dichotomique lorsque la personne interrogée est dans cette phase, cette variable est codée « 1 », elle est codé « 0 » dans le cas contraire.

### 3.3 La phase d'émergence

L'émergence est une étape du processus entrepreneurial où quatre composantes se mettent en place. L'existence d'une intention qui reflète les objectifs de l'entrepreneur, la collecte et l'utilisation de ressources (financières, matérielles, humaines). La définition des frontières de l'organisation (généralement l'enregistrement légal) et l'échange aussi bien dans l'organisation qu'avec l'environnement (ventes, achat). L'occurrence de ces quatre propriétés n'intervient pas d'une manière linéaire. Il ne faudrait pas attendre la fin de l'intention pour commencer la collecte de ressources puis, la légalisation de l'entreprise. Ces propriétés permettent, par contre d'identifier la fin de l'étape d'intention et le début de la création d'une entreprise autrement dit d'identifier le moment où l'entrepreneur a fini le moment de l'engagement pour entrer dans le moment de faire connaître l'entreprise aux autres<sup>647</sup>. Dans la recherche empirique, l'identification de cette étape est un processus délicat. En effet, les entreprises signalent leur émergence de différentes manières. Il s'agit par conséquent, de choisir des modes d'observation (des items d'un questionnaire par exemple) à utiliser pour connaître avec précision cette émergence. A ce titre, il n'existe pas une méthode universelle pour parvenir à identifier cette phase. Dans le programme de recherche PSED, dont s'est fortement inspiré le projet GEM, les chercheurs utilisent trois items pour différencier les entrepreneurs en situation d'engagement dans le processus entrepreneurial (start up active), de nouvelles entreprises (new firm), ou de désengagement (quite). La situation de nouvelle entreprise correspond selon REYNOLDS. P et MILLER S à l'étape de l'émergence. Par rapport à la situation d'engagement, les items utilisés n'introduisent pas le revenu, par ce que à ce stade l'entreprise n'est pas encore considérée comme une organisation complète qui fait des échanges. Les variables qui permettent d'identifier cette phase se limitent aux efforts des individus dans la création et la perception de la création comme le but le plus important durant les douze derniers mois<sup>648</sup>. Le tableau suivant montre la différence des modes d'observation de la phase d'engagement et la phase d'Émergence :

---

<sup>647</sup> ACS.Z., & AUDRETSCH D.B Handbook of entrepreneurship research., ACS.Z., & AUDRETSCH D.B Editor, 2010, 678 pages, p107

<sup>648</sup> Idem, p106

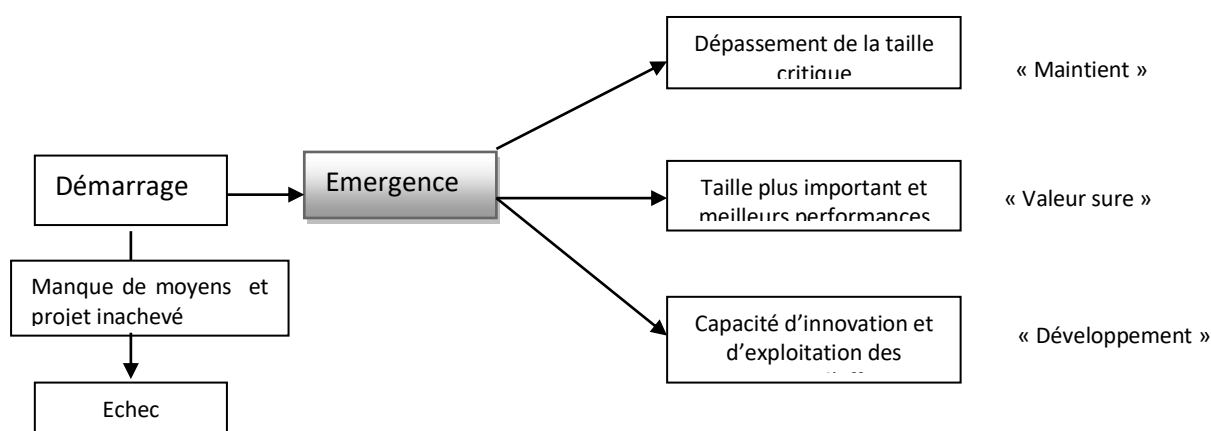
**Tableau 26. les item utilisés dans e programme PSED pour identifier les phases d'émergence et de prés émergence**

Phase d'engagement ( start up active)	Phase d'émergence (new firme)
(1) consacrer plus de 160heurs à la création d'entreprise Durant les 12 derniers mois	(1) Est-ce l'entreprise a dégager des revenus (income) pendants au moins six mois au cour de l'années
(2) consacrer 80heurs ou plus pour la création durant les 6 prochains mois	(2) Est-ce que les revenus de l'entreprise couvrent les dépenses
(3) La création sera la préoccupation principale pour les 12 prochain mois	(3) Est-ce le revenu ou le salaire de l'entrepreneur est inclus dans les dépenses

Source: Handbook of entrepreneurship research, ACS.Z., & AUDRETSCH D.B. Editor, 2010, 678 pages, p106

A partir d'un échantillon de 118 entreprises de création récentes, HERNANDEZ.E.M cherchait à recenser les caractéristiques les plus significatives qui permettent d'identifier la phase d'émergence. Sur ces 118 entreprise, il y avait 38 entreprise que l'auteur a considéré comme incertaines soit par manque de moyens au démarrage ou qu'elles n'ont pas sus évolué leur projet<sup>649</sup>. Le reste c'est-à-dire 80 entreprise sont soit en situation de maintient grâce au dépassement de la taille critique (possibilité d'absorption des coûts fixes, ou bien en situation de réussite « croisière », par ce que réalisant de meilleurs performances que les précédentes. Et en fin 10 entreprises qui sont considérées en situation de réussites « développement » car exploitant de nouvelle innovation et les meilleurs occasions d'affaires. L'émergence pour cet auteur intervient lorsque l'entreprise n'est pas incertaine et ne cour pas vers son échec après le démarrage et en même temps commence à se position dans l'une des trois situations citées. Le schéma suivant résume les caractéristiques de l'entreprise émergente. Ces trois situations commencent à être observées

**Figure 44. La phase d'émergence dans le processus entrepreneurial**



Source : HERNANDEZ.E.M., vers un modèle d'émergence de la petite entreprise, p37

<sup>649</sup> HERNANDEZ.E.M., vers un modèle d'émergence de la petite entreprise, Revue internationale P.M.E :économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 11, n° 4, 1998, pp.11-43,p 37.



Dans une étude longitudinale qui a observé entre 1998 et 2003 715 nouveaux entrepreneurs BRUSH.C.G cherchaient à identifier les caractéristiques les plus significatives des entreprises émergentes et leur impact sur la probabilité de leur survie<sup>650</sup>. En se basant sur les quatre propriétés à savoir : l'intentionnalité, les ressources, la frontière et l'échange, le but est de déterminer quant peut-on considérer que l'entrepreneur a fini l'organisation de la création et a commencé l'entre dans la phase de poste création. Le tableau suivant donne quelque exemple sur les items utilisés pour mesurer chacune de ces caractéristiques. Bien entendu à ce stade, nous nous n'intéressons pas aux résultats de l'étude mais aux choix de ces auteurs en matière de mode d'observation de l'émergence de l'entreprise.

**Tableau27. Quelques caractéristiques structurelles et processuelles dans la phase d'émergence**

Caractéristiques de l'émergence des entreprises	Items
<b>Intentionnalité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) Préparer un business plan,</li> <li>(2) Identifier une opportunité</li> <li>(3) Acquiert un lieu d'exercice de l'activité</li> <li>(4) Commencer a travailler à plein temps dans l'activité</li> </ul>
<b>Ressources</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) Achat de matière première</li> <li>(2) Epargne de l'argent</li> <li>(3) Demande de crédits</li> <li>(4) Achet d'équipement</li> </ul>
<b>frontières</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) Ouvrir un compte bancaire</li> <li>(2) Demande de ligne téléphonique</li> <li>(3) Enregistrement fiscal</li> </ul>
<b>L'échange</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) Réaliser des ventes</li> <li>(2) Paiement de salaires</li> <li>(3) Lancer des activités marketing</li> <li>(4) Revenu individuel obtenu</li> <li>(5) Paiement des impôts et sécurité social</li> </ul>

Source : BRUSH.C.G., MANOLOVA.T.S., EDELMAN.L.F., Properties of emerging organizations: An empirical test, Journal of Business Venturing N°23,(2008, 547–566,p555

Ces auteurs ont mis en relief le lien entre la lenteur de l'émergence avec la probabilité de développement de l'entreprise. Plus les entrepreneurs sont long en terme de collecte de ressources, de réalisation des ventes, d'établissement des procédures légale et réalisation de profit plus la phase d'organisation de la création (organizing) s'allonge mettant à risque la survie de l'entreprise<sup>651</sup>. Avec ces exemples, nous constatons que l'émergence n'est pas une étape où l'on doit s'attendre à observer une performance de l'entreprise. Peut être c'est une performance pour l'entrepreneur dans la mesure que où l'entreprise existe du point de vue légale et elle est relativement connues de la part des parties prenantes Mais elle correspond en fait à une

<sup>650</sup> BRUSH.C.G., MANOLOVA.T.S., EDELMAN.L.F., Properties of emerging organizations: An empirical test, Journal of Business Venturing N°23,(2008, 547–566,p 548

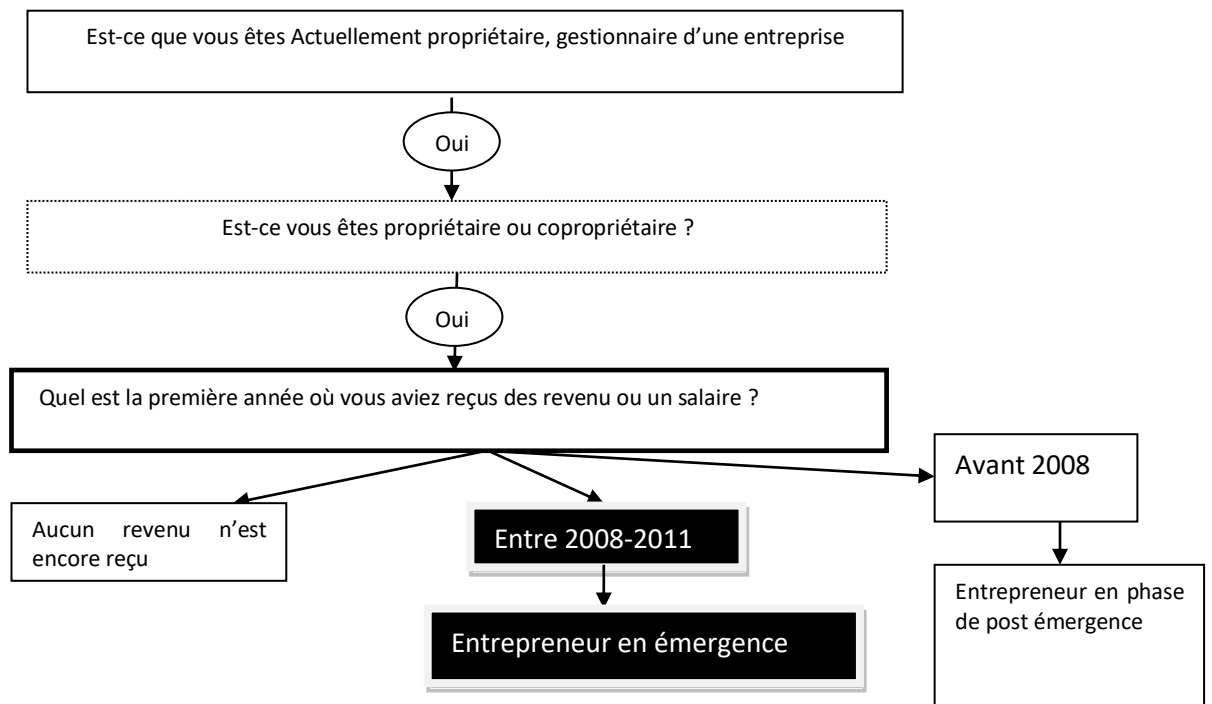
<sup>651</sup> Idem, p 563

phase où l'entreprise quitte sans échec l'étape du démarrage. Nous considérons de l'échange avec l'environnement peut constituer un bon indicateur de ce qui se passe dans cette phase, l'obtention des revenus ou de salaire pour l'entrepreneur peut refléter le fait que l'entreprise a commencer les transactions avec des clients est que le fruit de ces transactions couvre les dépenses de l'entreprise.

**La phase d'émergence : la définition selon les données de GEM**

Le nombre de personnes participants dans la phase d'émergence est calculé dans une variable appelé "BABYBUSO" (baby business owner). Cette variable est calculée par une série de questions dont le but est de filtrer, parmi les personnes interrogées ceux qui sont des propriétaires (ou copropriétaires) et gestionnaires d'entreprises dont le premier revenu qu'ils ont obtenu date de moins de 42 mois par rapport au moment de l'enquête ( mais pas moins de 3 mois). Le schéma suivant résume le processus de calcul en prenant l'exemple d'une enquête réalisé en 2011.

**Figure 45. Le calcul de la variable EMERGENCE**



Source : adapté par l'auteur de GEM Manual,p 15

Dans le reste de notre, la variable qui désigne cette phase sera appelée « EMERGE ». Cette variable est dichotomique. Elle désigne des entrepreneurs dans la phase d'émergence lorsqu'elle est codée « 1 ». et des non entrepreneurs lorsqu'elle est codée « 0 ». le schéma suivant résume le processus de création de cette variable.

### 3.4 La phase de survie / développement

Dans le schéma précédant, les propriétaires dont le premier salaire remonte à plus de trois ans et demi (par rapport à l'année de l'enquête) seront considérés comme participants dans la phase de poste émergence. Nous pensons que le fait de recevoir un revue ou un salaire issus de l'activité de l'entreprise depuis plus de 3.5 année reflète que l'entreprise arrivent à se maintenir dans le marché. La variable qui identifie cette phase sera appelé SURVIE. Cette variable est dichotomique. Elle sera codée "0" l'orque .et elle sera codée « 1 » pour désigner des propriétaires d'entreprises de ayant plus de trois années et demi d'existence. Le tableau suivant résume nos variables sur le processus entrepreneurial

**Tableau 28. Les variables du processus entrepreneurial**

Les Phases du processus entrepreneurial	Nom de la variable	Modalités de la variable
entrepreneuriat latent	LATENT	0=non , 1=oui
la phase d'intention	INTENT	0=non , 1=oui
la phase d'émergence	EMERGE	0=non , 1=oui
la phase de poste émergence	SURVIE	0=non , 1=oui

Source : auteur

## 4. Résultats sur la participation entrepreneuriale

Nous avons considéré dans le premier chapitre que le processus entrepreneurial distingue sur le plan empirique deux grande étapes. la description fera par rapport à chacune de ces étapes puis par rapport à une participation global qui prend en compte l'ensemble des individus qui sont présents dans ces étapes

### 4.1 Une description selon les étapes du processus entrepreneurial

La première concerne les personnes qui non rien entrepris comme action visant la création d'une entreprise mais qui souhaitent le faire dans l'avenir. Ils sont évalués par l variable POTENT traduit la contrepartie de l'entrepreneuriat potentiel. La deuxième catégorie concerne des personnes qui sont actifs dans le domaine de l'entrepreneuriat ils sont soit des individus qui présentent une intention réelle de se lancer dans l'entrepreneuriat (INTENT) soit ils ont achevé la création et dont l'entité crée est opérationnelle (EMEREG), soit des propriétaires-gestionnaires d'une entreprise qui a dépassé le stade de l'émergence (SURVI).

Sur la période 2009-2013 ils sont presque 29% des adultes que l'on pourrait considérer comme étant potentiellement entrepreneurs. En termes relatif leur a augmenté de 6.6 point à cause de la sélection des réponses valides et la suppression des réponses manquantes. Dans les autres

phases, les écarts figurant dans la dernière colonne n'indiquent pas une altération des données par le processus de nettoyage des non réponses.

**Tableau 29. Les participants dans chacune des étapes du processus entrepreneurial**

	APS I (1)	APS II (2)	(1)-(2)
POTENT Oui (%)	28,98	35,64	-6,66
INTENT Oui (%)	4,19	4,30	-0,11
EMERGE Oui (%)	5,13	6,14	-1,01
SURVI Oui (%)	4,04	5,79	-1,75

Source auteur selon les données de l'enquête

Sur la période 2009-2013 ils sont presque 35,64% des adultes que l'on pourrait considérer comme étant potentiellement entrepreneurs. En termes relatif leur nombre a augmenté de 6.6 point à cause de la suppression des réponses manquantes. Dans les autres phases, les écarts figurant dans la dernière colonne n'ont pas dépassé les 2 point, ce qui implique qu'il n'y a pas eue une altération des structures de réponses par le processus de nettoyage des non réponses. C'est le niveau des entrepreneurs potentiels qui contribue le plus dans le taux de global de participation. Ainsi, nous comprenons mieux maintenant pourquoi ce taux est si élevé.

En quatre années, ils sont en moyenne 4.3% de la population adulte qui ont décidé de se lancer dans la création d'entreprise et entreprennent des actions concrètes dans cet objectif, les personnes qui ont réussi l'émergence s'élèvent à 6.14% et ceux où l'entreprise à dépasser le stade de la naissance s'élève à 5.7%. Il ne s'agit pas ici de données d'une enquête longitudinale, car ce n'est pas les mêmes personnes qui sont interrogées chaque, nous ne pouvons donc pas dire que parmi les entrepreneurs potentiel seule 5.79% réussissent le processus entrepreneurial et reste sur le marché. Mais les chiffres que nous obtenons montre bien l'écart important entre ceux qui envisagent la création d'entreprise et ceux qui le deviennent réellement des entrepreneurs. Le rapport est de l'ordre de 6.15.

#### **4.2 La participation globale dans l'entrepreneuriat**

Par participation globale, nous entendons la somme des personnes qui sont présents dans les quatre phases du processus entrepreneurial. Ces derniers sont identifiés dans une variable que nous avons créé nous même et sera appeler PARTICP. Pour obtenir cette variable nous avons utilisé la procédure de calcul de nouvelle variable. Cette variable est dichotomique et comprend deux modalités.

- La première est 0 calculée par la somme de POTENT=0+ INTENT=0+ EMERGE=0+ SURVI=0
- La deuxième est 1= calculée par la somme de POTENT=1+ INTENT=1+ EMERGE=1+ SURVI=1

En définitive ces deux positions distinguent respectivement les entrepreneurs des non entrepreneurs.

Les titres qui suivent sont consacrés à la description des dites variables. Cette description se fera par rapport à notre échantillon global qui résulte du nettoyage des valeurs manquantes. Le tableau suivant restitue les

**Tableau 30. La participation dans le processus entrepreneurial. Avant et après la suppression des valeurs manquantes**

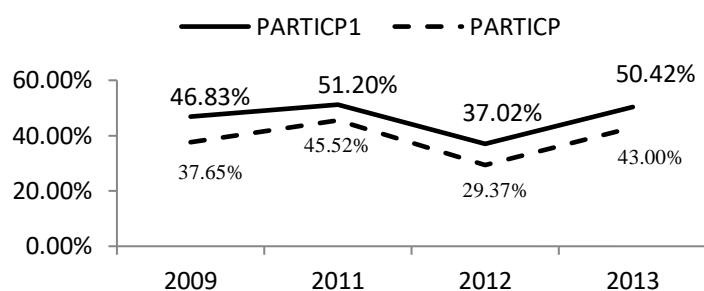
Variables		2009	2011	2012	2013	2009-2013
PARTICP1 APSII	% (1)	37,65%	44,32%	29,29%	40,28%	<b><u>36,7%</u></b>
	Effectif	2000	3427	4995	2500	12922
PARTICP APS I	% (2)	46,83%	51,20%	37,02%	50,42%	<b><u>44,37%</u></b>
	Effectif	504	1336	1999	718	4557
différence en point de %	(1) - (2)	-9,18%	-6,87%	-7,73%	-10,14%	6,67

Source auteur

Lorsqu'on observe la dernière colonne, 36,7% des personnes interrogées sont dans le processus entrepreneurial. L'écart par rapport à leur nombre dans la base originale (APS I) est de 6.67 point de pourcentage. La dernière ligne du tableau présente la différence entre le total des participants dans les deux bases de données mais déclinées selon les années de l'enquête. Cet écart oscille entre 6% et 10%.

Ces différences, modifient certes la part relative des entrepreneurs ou et des futures entrepreneurs mais ne change pas le sens de la variation d'une année à une autre. Comme le montre le graphique suivant. Les deux graphiques se juxtaposent pour montrer que les valeurs avant et après la suppression n'a pas d'impact sur la tendance du taux de participation dans l'entrepreneuriat. Les niveaux sont compris entre valeur minimal de 37% enregistrée en 2012 et un maximum de 51% en 2011. On pourrait déduire que le nombre sauf pour l'année 2012 est resté relativement stable durant cette période.

**Graphique 14. Niveau de participation dans l'entrepreneuriat entre 2009 et 2013 dans les bases de données APS I et APS II**



Source auteur selon les données des enquêtes après traitements

#### 4.3 Participation entrepreneurial une comparaison internationale

Ce nombre est très élevé si on le compare avec la moyenne mondiale enregistrée sur la même période. En effet, à l'échelle mondiale, ils sont 39% de la population adultes qui participe dans le processus entrepreneurial contre 60% qui ne sont dans aucune des étapes de l'entrepreneuriat (tableau).

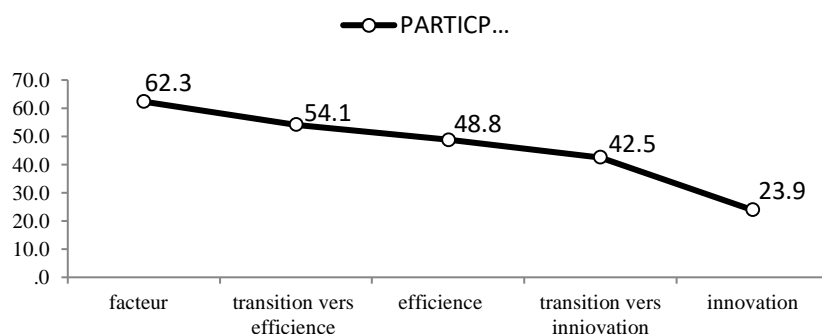
**Tableau 31. Niveau de participation dans le processus entrepreneurial dans le monde entre 2011 et 2013**

		Effectifs	%
PARTICP	Non	230068	60,3
	Oui	151509	39,7
	Total	381577	100,0

Source auteur selon les données des enquêtes GEM 2011 à 2013

Bien entendu quand on examine de près la variation du niveau de participation selon les caractéristiques des pays notamment en terme de niveau de développement, il existe une très forte disparité qui se résume en une relation apparemment négative entre le niveau de performance du pays et le niveau de d'engagement des individus dans les participation étapes le processus entrepreneurial. Le graphique suivant présente les pourcentages résultants de croisement de la variable "PARTICP", avec la variable qui classe les pays selon le niveau de compétitivité tel que mesuré sur la même période par le *Global Competitive Index*.

### Graphique15. Participation en entrepreneuriat selon les niveaux de compétitivité dans le monde 2011 à 2013



Source auteur selon els données GEM APS de 2011 à 2013

Ce graphique donne l'apparence que les individus depuis qu'ils commencent à projeter une carrière entrepreneuriale jusqu'à ce qu'ils deviennent réellement des entrepreneurs est lié au stade de développement dans lequel se trouve le pays. Cela laisse penser au fait que dans les pays les plus avancés, ce n'est pas tant les entrepreneurs qui ne sont pas nombreux mais plutôt les entrepreneurs productifs qui sont proportionnellement plus élevés que les entrepreneurs qui se lancent dans l'entrepreneuriat par ce qu'ils n'y a pas d'autres alternatives en matière d'emploi.

#### 4.4 Participation entrepreneuriale selon les motivations des entrepreneurs

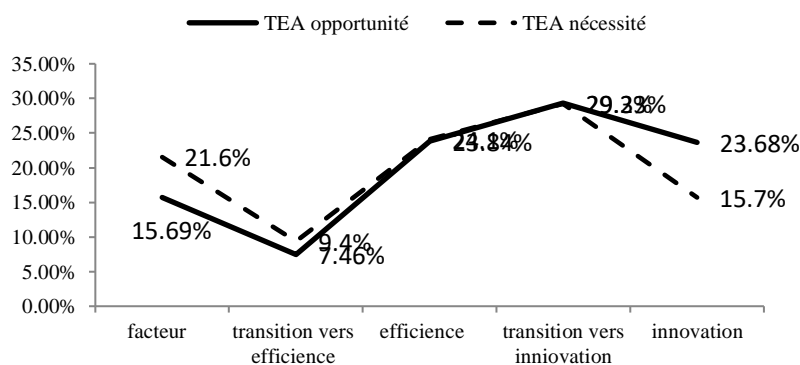
De ce fait la différence est de nature qualitative. A titre d'exemple nous comparons le niveau participation dont le motif principal est la recherche d'opportunité avec le niveau résultant de la nécessité que ressentent les individus pour créer leur propre revenu. Ces deux types d'entrepreneuriat sont mesurés par la suite selon le stade de développement du pays. Cette participation prend en compte la présence dans la phase intention et émergence que le projet GEM appelle TEA (*Total early Stage Entrepreneurial Activity*). Ainsi pour chaque niveau de participation appelé « d'opportunité » et une participation de « nécessité ». Le graphique suivant montre les résultats de nos calculs.

Lorsque nous prenons pour observation, les deux extrémités du processus de développement à savoir le stade « facteur » et « innovation » le graphique montre clairement que les proportions d'entrepreneuriat d'opportunité et de nécessité s'inversent complètement.

Dans les pays où la compétitivité est fondée sur l'exploitation d'un facteur, comme par exemple une ressource naturelle, le volume des entrepreneurs par nécessité représente 1.37 fois ceux qui poursuivent des occasion d'affaires dans le marché et inversement dan les pays développés, les entrepreneurs qui créer des entreprises des opportunités représentent en terme relatif, 1.5fois les personnes qui trouvent en la création d'entreprise leurs seul alternative en

terme d'emploi et de revenus . Entre les deux extrémités, il existe un continuum dans lequel s'opère la transformation de l'économie et en même temps l'inversement des proportions TEA d'opportunité et TEA de nécessité.

**Graphique 16. Niveau de participation dans les phases d'intention et d'émergence selon les raisons de l'entrepreneuriat**



Source auteur selon les données des enquêtes GEM DE 2011 à 2013

Ce travail de thèse n'a pas pour objectif d'explorer cette hypothèse mais la connaissance des raisons qui expliquent ces disparités entre les pays nous permettent de positionner les résultats que nous avons obtenus de notre échantillon. Il paraît, si l'on prend l'année où les données plus récente concernant l'Algérie (2013) comme référence, on peut remarquer que le taux enregistré en Algérie est presque celui des pays qui sont en voie de transition vers une économie plus efficace notamment en terme de productivité des facteurs de production et du climat général de l'investissement.

Après avoir présenté les variables identifiant le processus entrepreneurial, nous envisageons dans la section qui suit la description de variables qui portent sur le capital social des entrepreneurs

Cette description vise à cerner le comportement des ces variables lorsqu'ont les croise avec la participation dans les différentes étapes du processus entrepreneurial . Il s'agit en fait de voir si le capital social est en relation significative avec le fait d'être présent dans les phases d'entrepreneuriat potentiel, d'intention, d'Emergence et de survie.

Cependant pour réaliser ces croisements, il faudrait tout d'abord expliciter l'aspect méthodologique de cette description. Cette étape est importante par ce que la méthodologie liée



à la description des dites variables sera aussi adopté pour les variables perceptuelles (vigilance, compétences entrepreneuriales et la perception du risque et les variables socio démographiques.

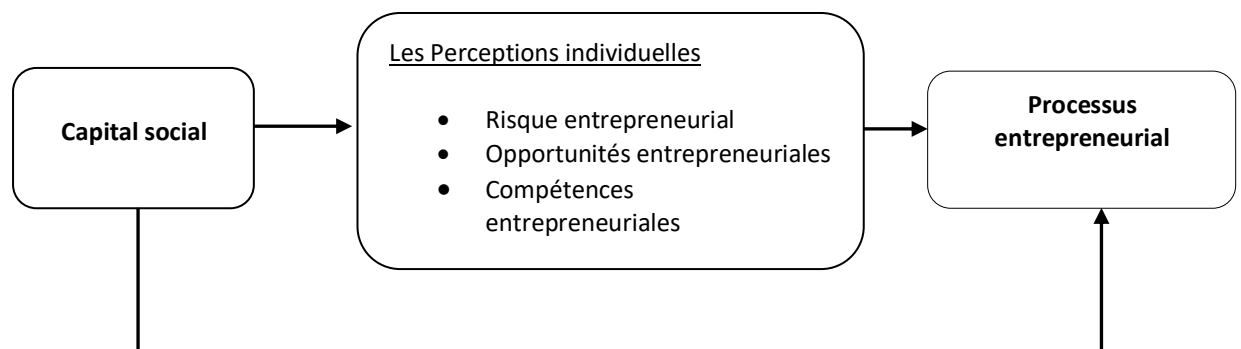
## 5. Méthodologie de l'analyse descriptive des variables socio démographiques, perceptuelle et du capital social

Pour rappel, la principale hypothèse qui guide ce travail empirique se résume de la manière suivante : la participation dans le processus entrepreneurial est positivement liée à la possession d'un capital social « passerelle ». Parce ce que, dernier influence positivement la perception du risque entrepreneurial, la vigilance aux opportunités économiques et la possession des compétences entrepreneuriales. Donc, implicitement nous croyons que la connaissance d'autre entrepreneurs et la participation active dans des relations économiques, étant les deux composantes du capital social, devra différencier ceux qui participent dans le processus entrepreneurial de ceux qui ne participent pas.

Poser de cette façons, trois type de relation sont envisagées dans cette hypothèse

1. relation entre le capital social et la participation dans le processus entrepreneurial
2. La relation entre la perception et la participation
3. La relation entre le capital social et la participation compte tenu de son influence sur la perception individuelle. Ces trois types de relation à étudier suggèrent que les perceptions qu'ont les individus sur les trois facteurs cités, jouent un rôle de médiateur entre le capital social et la participation dans l'entrepreneuriat. la figure suivante schématise l'hypothèse principale de recherche.

**Figure 46. Hypothèse de recherche liant le capital social au processus entrepreneurial**



Source auteur

Cette section devra donc expliciter les étapes de la recherche empirique. Sur la base du modèle conceptuel élaboré dans l'introduction générale l'illustration empirique se fera en deux moments : 1) *Une phase descriptive des principales variables* de recherche, 2) *Une phase de validation de l'hypothèse*

### **5.1 Méthodologie pour une analyse descriptive**

Cette étape est nécessaire dans la mesure où elle permettra de mesurer les valeurs de nos variables de recherche aussi bien pour l'échantillon global que pour ceux qui participent dans le processus entrepreneurial. Ces variables sont la contre partie empirique des concepts retenus dans cette recherche. Par exemple, la variable KNOWENT met en relief la possession ou non d'une relation social avec un entrepreneur. D'autre part, nous voudrions saisir l'opportunité de la disponibilité des données qui ont concerné un échantillon relativement large. Ce genre de matériaux n'est pas toujours disponible pour le cas de l'Algérie. En plus, il y a la possibilité de comparer ces variables avec des contextes d'autres pays.

#### **5.1.1 Description univarié**

La description concernera quatre catégories de variables :

- a. les variables socio démographiques âge, sexe, occupations, .....
- b. les variables du processus entrepreneurial : intention, émergence, survie
- c. les variables perceptuelles : peur de l'échec, la vigilance aux opportunités et le capital humain spécifique
- d. les variables de capital social connaitre un entrepreneur et participation dans le financement d'autres entrepreneur

Il s'agit dans la première étape d'une description uni variée. Cette dernière consiste en la « *La description d'une variable qualitative consiste à présenter les effectifs, c'est-à-dire le nombre d'individus de l'échantillon pour chaque modalité de la variable, et les fréquences, c'est-à-dire la proportion des réponses associées à chaque modalité de la variable étudiée.* »<sup>652</sup>.

L'ensemble de ces variables seront décrites par leurs fréquences valides, car la suppression des variables manquantes nous permettra d'observer des pourcentages et des effectifs comparés à un total de réponses valides.

Il faudrait souligner par ailleurs, que la description uni variée des variables liées aux caractéristiques socio démographique, perceptuelles, du capital social seront décrites dans un premier temps par rapport à leur valeurs dans l'échantillon global qui ne distinguent pas les

---

<sup>652</sup> CARRICANO M ., POUJOLF , BERTRANDIAS L., chapitre 2 Décrire les données, *in* Analyse de données avec SPSS Pearson France -, 2e éd2010, p 32

entrepreneurs des non entrepreneurs. dans la seconde étapes , il s'agit de cerner ces variables mais , cette fois en comparant leur valeur pour les individus participants dans les phases entrepreneuriat ( latent , intention , émergence et survie) . Cette deuxième étapes nécessite de procéder à des croisements entre deux variables.

En effet, L'examen de variables uniques est une première lecture nécessaire des résultats mais elle ne présente pas de véritable intérêt en termes d'analyse, Les descriptions faites sur les variables soulèvent toute une série de questions sur leurs relations, qui devront être mises en lumière en les rapprochant deux à deux dans des analyses bivariées, Les tris croisés, par exemple, permettent d'examiner les relations entre deux ou plusieurs variables

### 5.1.2 Analyse bi variée

Le deuxième mécanisme utilisé dans la description est le croisement de variable ces croisement seront contrôlés, pour en saisir le sens, par des test de KHE DEUX . Les tableaux croisés à deux ou plusieurs modalités procèdent à mesures d'association qui permettent de démontrer la signification statistique d'une association observée entre les variables, dans la procédure SPSS c'est généralement *les tris croisés* qui sont utilisés. Ces derniers ont pour objet de rassembler dans un tableau unique les distributions de fréquences ou d'effectifs de deux ou plusieurs variables, Ce premier outil d'analyse des relations entre deux variables, ou relations bivariées, permet de répondre à des questions qui se posent dès l'origine de l'étude (par exemple Les hommes sont il plus présent que les femme dans le processus entrepreneurial, « la perception des opportunité est elle liée à la présence dans telle ou telles étape de l'entrepreneuriat ?

De ce fait ces croisements permettre de mettre en lumière des relations dont on croie en leur existence à l'issue des traitements réalisés variable par variable, Le principe du tableau croisé est de proposer une ventilation des fréquences de réponse par variable et par modalité.

Dans ce type de description, il existe deux sorte de relations à étudier : . Ces relations peuvent être **symétriques** – l'analyse cherche à mesurer la liaison entre les deux variables et à en tester la signification –, ou **dissymétriques** – l'analyse cherche à expliquer les variations d'une variable dépendante par les variations d'une variable indépendante<sup>653</sup>. A ce stade de l'analyse, c'est plutôt la première optique qui est envisagé puisque la description cherche à connaître s'il existe des relations d'association et n'ont pas de causalité en les variables étudiées.

---

<sup>653</sup> EVRARD Y., PRAS B., ROUX E., DESMET P., *Market : Fondements et méthodes des recherches en marketing*, Dunod, Paris, 2009.251 page ,p 221

### a. Tests et mesures d'association de deux variables qualitatives

Les tris croisés ne permettent pas de démontrer l'existence d'une association de deux du point de vue statistique, Pour mesurer véritablement la relation entre les variables, il est nécessaire de mettre en place des tests de signification statistique de l'association. Le test le plus très simple est celui du khi-deux car d'une manière générale les variables que nous utilisons sont de natures qualitatives et dichotomiques.

**a.1 Existence d'une association significative d'indépendance** : le test du khi-deux Le test du khi-deux ( $\chi^2$ ) est couramment utilisé, Il cherche à tester si deux variables qualitatives (nominales ou ordinales) sont significativement associées, En réalité, c'est l'indépendance des variables qualitatives, présentées dans un tableau croisé, qui est testée, On cherche à vérifier si l'association des deux variables est suffisamment forte pour que l'hypothèse de leur indépendance puisse être rejetée, Le principe est de comparer la distribution observée ( $O_{ij}$ ), c'est-à-dire les effectifs que l'on peut lire dans le tableau croisé, à une distribution théorique ( $T_{ij}$ ) qui correspond à l'hypothèse selon laquelle les deux variables sont indépendantes<sup>654</sup>. Normalement, si les variables étaient indépendantes, l'effectif observé ne devrait dépendre que des effectifs marginaux, c'est-à-dire de l'effectif total de chaque modalité, Imaginons que l'on cherche à savoir si la possession d'une carte de fidélité et le sexe sont associés, L'effectif théorique des possesseurs d'une carte de fidélité femme est égal au nombre de possesseurs d'une carte de fidélité multiplié par le nombre de femmes divisé par l'effectif total de l'échantillon, Le  $\chi^2$  observé sur l'échantillon se calcule de la manière suivante :

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^l \sum_{j=1}^c \frac{(O_{ij} - T_{ij})^2}{T_{ij}}$$

où :

i = numéro de la ligne ;

j = numéro de la colonne ;

l = nombre de lignes, c'est-à-dire le nombre de modalités de la variable présentée en lignes ;

c = nombre de colonnes, c'est-à-dire le nombre de modalités de la variable présentée en colonnes,

Dans le tableau suivant nous donnons l'exemple de croisements entre la variable INTENT qui détermine les personnes qui sont ou non dans la phase d'intention et la variables

---

<sup>654</sup> CARRICANO M., POUJOL.F, BERTRANDIAS L., op ct, p40

KNWENT qui donne les réponses des individus sur la question s'ils connaissent personnellement un entrepreneur établi. Les deux variables sont qualitatives et nominales.

Pour réaliser ce croisement il faudrait mettre la variable que l'on cherche à expliquer dans les lignes et la variable qu'ont croie, par hypothèse, qu'elle est déterminante en colonne.

**Tableau 32. Exemple de tableau croisé**

**Tableau croisé Q3A. Are you, alone or with others, expecting to start a new business, including any type of self-employment, within the next three years? \* Qi1. Do you know someone personally who started a business in the past 2 years?**

		KNOWENT		Total	
		NON	OUI		
INTENT	NON	Effectif	1307	1626	2933
		%	44,6%	55,4%	100,0%
	OUI	Effectif	580	1044	1624
		%	35,7%	64,3%	100,0%
Total		Effectif	1887	2670	4557
		%	41,4%	58,6%	100,0%

Source auteur selon les données APS II

Il reste à présent de vérifier si l'hypothèse nulle c'est-à-dire que la présence dans la phase d'intention n'est pas dépendante de la connaissance ou non d'un entrepreneur ( $H_0$ ) le contraire donnera l'hypothèse vrai qui atteste la dépendance des deux variables ( $H_1$ ).

**a.2 Test de la relation d'association**

La loi du khi-deux suit une distribution asymétrique dont la forme dépend du nombre de degrés de liberté n,

On rejettera l'hypothèse nulle d'indépendance entre les variables si le  $\chi^2$  calculé est supérieur à la valeur de référence du  $\chi^2$  se trouvant dans la table de khi-deux pour n degrés de liberté (en lignes dans la table) et pour un  $\alpha$  (niveau de risque de se tromper en rejetant l'hypothèse nulle donné en colonnes, fixé généralement à 5, Les logiciels statistiques, dont SPSS, donnent une signification ou p-value, s'interprétant comme le niveau risque de se tromper en rejetant  $H_0$ , Ainsi, si elle est inférieure à 5 %, on rejette l'hypothèse d'indépendance entre les deux variables, qui sont alors significativement associées.

Voici par exemple les résultats du test du khi deux pour l'exemple précédent

**Tableau 33. Croisement entre la variable KNOWENT et la variable INTENT**

Tests du Khi-deux					
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Signification exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
<b>Khi-deux de Pearson</b>	<b>33,724<sup>a</sup></b>	<b>1</b>	<b>,000</b>		
Correction pour la continuité <sup>b</sup>	33,361	1	,000		
Rapport de vraisemblance	33,993	1	,000		
Test exact de Fisher				,000	,000
Association linéaire par linéaire	33,717	1	,000		
Nombre d'observations valides	4557				

a. 0 cellules (,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 672,48.

b. Calculé uniquement pour un tableau 2x2

Source croisement effectué dans la base de données APS II

Pour commenter les résultats, nous ferons référence à la première ligne qui indique d'une part la signification la relation (Signification asymptotique (bilatérale) .celle-ci reflète l'erreur de se tromper et de prendre le risque de conclure à une acceptation de l'hypothèse nulle ( $H_0$ ). pour accepter l'hypothèse vraie ( $H_1$ ) cette valeur doit être inférieure à 0.05. d'autre part à la valeur du khi deux de Pearson qui doit être maximale . c'est le cas de cet exemple , ou le niveau de signification est satisfaisant ( 0,000). Et la valeur du khi deux est relativement élevé, ce qui permet de conclure que ces deux variables ne sont pas indépendantes et la distribution des réponses n'est pas due au hasard.

#### **b. l'utilité de l'analyse bi variée**

. L'utilité de ces croisements est double, il s'agit en premier lieu de préparer le terrain pour la régression logistique et d'avoir un premier aperçu sur les relations d'association entre le capital social et la participation dans le processus entrepreneurial mais aussi de cerner la nature de la relation entre les variables perceptuelles et leur rôle d'intermédiation entre le capital social et l'engagement dans l'entrepreneuriat.

## **Section 2 capital social et processus entrepreneurial Analyse descriptive**

Le capital social a été défini comme la somme des ressources découlant de la possession d'un réseau de relation plus ou moins institutionnalisées. Les trois dimensions qui produisent les bénéfices pour celui qui le possède à savoir la dimension structurelle, relationnelle et cognitive ne peuvent être fonctionnelles qu'à travers un réseau social. Globalement, ce réseau social est une combinaison de deux types de relation : fortes de type familial, amical ou communautaire qui produit un capital social ciment dont les bénéfices profitent d'abord aux membres de ce réseau, des relations faibles marquées par de trous structuraux qui forment un capital social "passerelle" c'est-à-dire des liens qui peuvent permettre d'accéder à de nouvelles opportunités, de nouvelles connaissances et à d'autres réseaux de relation. Ces liens faibles peuvent être des banquiers, des avocats, de connaissances lointaines. Nous avons dès le départ pris comme hypothèse et comme objet d'observation ce deuxième type de relation à travers l'exemple de la connaissance d'autres entrepreneurs et la participation active dans le monde de l'entrepreneuriat.

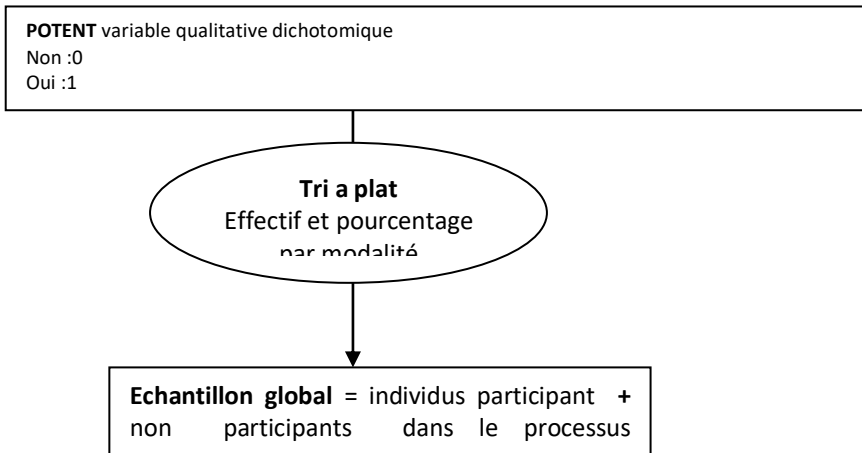
### **1. les variables identifiants le capital social de l'entrepreneur.**

Les deux composantes du capital social sont appréhendées par deux variables. La première est appelée KNOWENT, indiquant si oui ou non la personne interrogée connaissait personnellement un entrepreneur et la deuxième, appelée BUSANG, qui indique si la personne a participé dans le financement d'une activité économique lancée par une d'autre individus. Dans cette section il s'agit d'une description de ces deux variables. Cette description se fera dans un premier temps par rapport à l'ensemble des personnes interviewés qu'ils soit entrepreneurs ou non (échantillon global) puis dans une deuxième étape par rapport aux individus qui participent dans les différentes phases du processus entrepreneurial, c'est-à-dire qu'ils soient dans une situation d'entrepreneur potentiel, ou en intention de le devenir ou bien dans une phase où leur entreprise a émergé (émergence et en fin dans la phase où l'entreprise se développe.

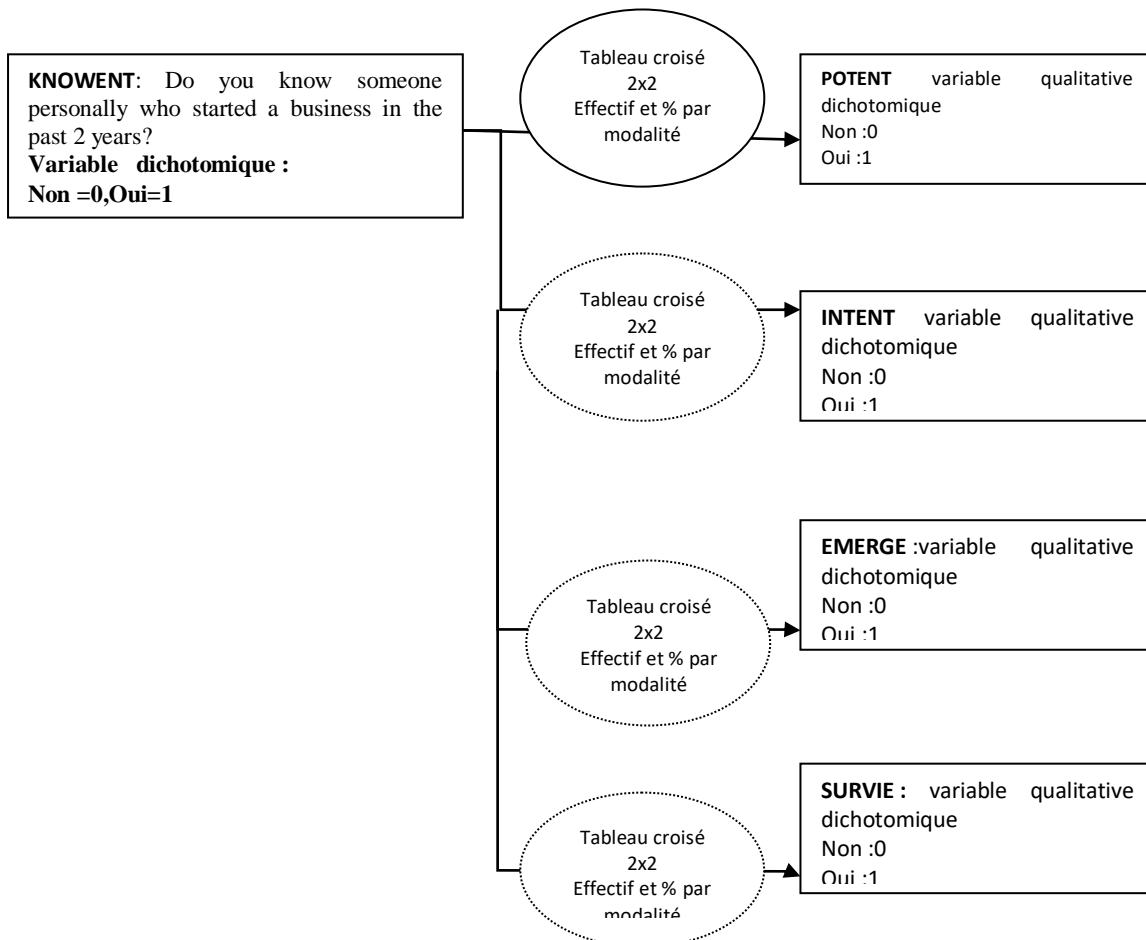
Les trois figures ci dessous montrent le processus statique de la description de la relation entre la variable KNOWENT et les variables identifiant les participants dans le processus entrepreneurial. La même procédure statistique sera utilisée pour la variable BUSANG

## Figure 47. Processus de l'analyse descriptive

### Etape 1 : la variable Knowent dans l'échantillon global, N=4557

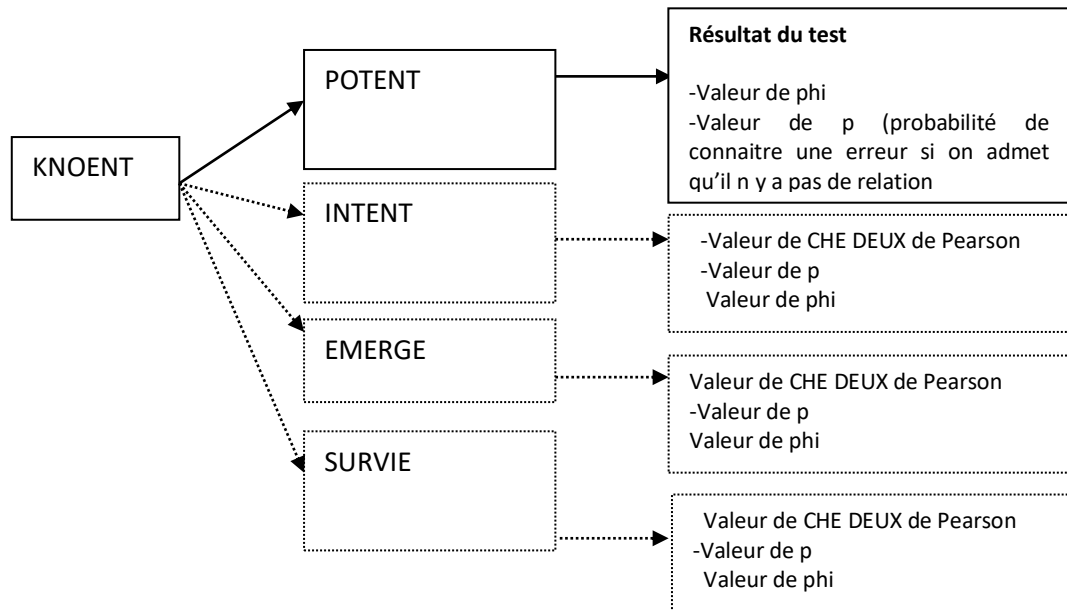


### Etape2 la variable Knowent pour les individus participant dans le processus entrepreneurial





**Etapes 3 :** présence ou absence de relation la variable KNOWENT les variables POTENT INTENT , EMERGE et SURVIE.



Source auteur

Dans la troisième étape, nous utilisons le tri croisé qui permet d’opérer le test de khi deux. Comme dans les croisements précédents, deux paramètres nous intéressent particulièrement dans ce test. Il s’agit de la valeur du Che-2 et le degré de signification (p) qui lui est associé et la valeur de la statique Phi. La première permet de vérifier si la participation ou non dans le processus entrepreneurial est significativement dépendante de la possession d’une relation avec un entrepreneur. si c’est le cas, nous devons trouver une valeur de Che-2 importante accompagné d’un valeur de p très faible ( qui traduit la faiblesse du risque de se tromper en considérant qu’il n’y a pas de relation d’indépendance qu’il n’a pas de relation entre ces variables. enfin nous devons aussi être vigilant quant à la valeur de Phi qui permet de mesurer l’intensité de cette relation.

## 2. Le capital social dans l’échantillon global

Pour assurer la clarté de la représentation des résultats, nous ferons la description des variables KNOWENT et BUSANG d’une manière séparée. Une synthèse se fera lorsqu’on aura terminé l’analyse descriptive de ces deux variables.

### 2.1 La description de la variable KNOWENT

Ils sont 58,6% qui déclarent connaître personnellement un entrepreneur ces deux dernières années. Ce pourcentage est à considérer comme la moyenne de quatre années d’observation.

Lorsqu'on décrit cette variable pour chaque année, il est intéressant de constater une relative stabilité des réponses données par les personnes interrogées. Comme la montre le tableau 31, plus de la moitié des personnes sont connectés à des entrepreneurs dans les quatre années. Ce tableau montre aussi que le processus d'élimination des valeurs manquantes qui a données la base de données finale (APS II) n'a pas eu un grand effet sur la distribution des réponses. Les différences entre les deux bases de données en terme réponses positives ne dépassent pas pour les quatre années les 5%.

**Tableau34. Les valeurs de KNOWENT avant et après la suppression des valeurs manquantes**

Années	KNOWENT	APS II (1)	APS I (2)	(1)-(2)
		%	%	
2009	Non	38,7	36,9	
	<b>Oui</b>	<b><u>61,3</u></b>	<b><u>63,1</u></b>	<b>-1,8</b>
2011	Non	48,6	50,9	
	<b>Oui</b>	<b><u>51,4</u></b>	<b><u>49,1</u></b>	<b>+2,3</b>
2012	Non	36,5	40,4	
	<b>Oui</b>	<b><u>63,5</u></b>	<b><u>59,6</u></b>	<b>+3,9</b>
2013	Non	43,6	47,4	
	<b>Oui</b>	<b><u>56,4</u></b>	<b><u>52,6</u></b>	<b>+3,8</b>

Sources auteur données de l'enquête

Le nombre relativement important des réponses positive incite à s'interrogés sur le profil des personnes interrogées. C'est pourquoi dans le tableau suivant nous présenterons une comparaison entre deux groupes de personne faisant les deux parties de notre échantillon global. Le premier groupe comporte les personnes pour lesquelles la variable KNOWENT prend la valeur « 1 », le deuxième groupe est constitué des personne qui correspond à la valeur « 03 » de la même variable.

La comparaison révèle des résultats intéressants. La majorité des personnes qui compte parmi leurs connaissances un entrepreneur actif sont des hommes, âgés en moyenne de 35ans. Lorsqu'on observe leur niveau d'éducation 62% ont un niveau secondaires et plus contre 52% pour ceux qui ne possèdent pas ce genre de relation. L'occupation semble aussi être un facteur qui différencie les deux groupes. En effet les personnes occupé soit en tant que salariés ou pour leur propres compte semblent les plus susceptibles d'être connectées à des entrepreneurs alors que les personnes inoccupées comme les retraités, les étudiants ou les sans emplois sont les moins exposé à ce type de liens. En termes de niveaux de revenus, ceux qui ont répondu par un oui sont relativement plu aisés que ceux qui ont répondu par un non. Le pourcentage de la dernière ligne du tableau montre en effet que presque 40% des personne possédant des liens avec des entrepreneurs sont dans la tranche supérieure de revenu. Alors que dans le second groupe

**Tableaux35. Les profils selon la possession ou non d'lien avec un entrepreneur**

	Groupe1 KNOWENT=1	Groupe2 KNOWENT=0	Total %
<b>Age (moyenne)</b>	<b>35,21</b>	<b>37,47</b>	
<b>Genre</b>			
Femme %	41,3	51,8	100
Homme %	58,7	48,2	100
<b>Education</b>			100
Niveau Primaire Et Moins %	12,3	21,0	100
Niveau Moyen %	25,7	26,0	100
Niveau Secondaire Et Plus Non Universitaire %	33,6	32,2	100
Niveau Universitaire %	28,4	20,8	100
<b>Statut professionnel</b>			100
Travail A Temps Plein / Temps Partiel %	38,4	33,4	100
Auto Employé %	13,2	13,7	100
Retraités/Etudiants/ A Domicile %	35,5	30,9	100
Sans Emploi Et Autres %	12,9	21,9	100
<b>Niveau de revenu</b>			100
Faible %	29,3	35,9	100
Moyen %	31,1	31,4	100
Elevé %	39,6	32,7	100

Source auteur selon les données de l'enquête

Bien que les données concernent une courte période, la stabilité des réponses reflète à notre sens une forme d'institutionnalisation de ce type de relation. Cette institutionnalisation est entendu au sens de la répétitivité de cette interaction dans le temps et de son usage stratégique par l'agent qui la possède, grâce notamment aux bénéfices qu'elle génère et qui permette de l'entretenir. Il est clair, cependant qu'à ce stade de l'analyse nous ne pouvons pas se prononcer sur cette hypothèse. Nous laisserons à la section suivante d'en démontrer l'impact sur l'entrepreneuriat. Autre que la relative stabilité des réponses dans le temps, le nombre relativement élevé des réponses positives, nécessite d'être commenté et relativisé. Il est intéressant, à ce titre, de comparer les données de l'Algérie avec d'autres pays.

## 2.2 La variable KNOWENT une Comparaison avec d'autre pays

Lorsqu'on calcule les fréquences de la variable KNOWENT pour chaque pays, nous constatons que l'Algérie enregistre le taux de réponses positives (ceux qui répondent par un oui) parmi les plus élevés au monde. L'Algérie est classée 3<sup>ième</sup> en 2009, 5<sup>ième</sup> en 2011, 7<sup>ième</sup> en 2012 et 12<sup>ième</sup> en 2013<sup>655</sup>. Le rang diminue d'une année à une autre à cause de l'augmentation du nombre de pays dans le projet.

<sup>655</sup> Respectivement sur 54,53,69 et 67 pays

En outre, les données de GEM permettent de calculer pour chaque année la moyenne de la variable KNOWENT pour l'ensemble des pays participants dans le projet. La moyenne en Algérie dépasse pour les quatre années la moyenne mondiale. Le tableau 32 montre sur la période de 2000 à 2013 que cette moyenne n'a pas dépassé les quarante pourcents à l'exception de l'année 2008. La valeur minimale est de 32,2% (2002) et la valeur maximale de 42,6% (2008). Par ailleurs, il est intéressant, de constater une certaine stabilité de cette moyenne. Malgré le fait que des individus différents sont interviewés et des pays nouveaux participent dans le projet, les réponses qu'ils donnent par rapport à leur possession de ce type particulier de relation reste relativement constante d'une année à une autre.

**Tableau36. Moyenne mondiale sur la période 2009-2013**

KNOWENT	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Non %	64,2	66,4	67,8	62,2	61,2	61,1	62,5	61,9
Oui %	<b>35,8</b>	<b>33,6</b>	<b>32,2</b>	<b>37,8</b>	<b>38,8</b>	<b>38,9</b>	<b>37,5</b>	<b>38,1</b>
Total	855995	65599	113655	62595	109147	74158	129266	116367

2008	2009	2010	2011	2012	2013
57,4	61,5	60,02	65,9	63,2	63,5
<b>42,6</b>	<b>38,5</b>	<b>39,97</b>	<b>34,1</b>	<b>36,8</b>	<b>36,5</b>
<b>102615</b>	129543	173102	160767	196154	241814

Source : auteur selon les données APS GEM de 2001 à 2013

\*Il s'agit du total des réponses valides par rapport à l'échantillon global

Mais lorsqu'on décline cette variable par pays, nous constatons une très forte disparité des résultats. En 2013 par exemple, la moyenne est de 36,5% et la part des personnes qui connaissent des entrepreneurs actifs varie entre une valeur minimale de 18% enregistrée au Japon et une valeur maximale de 80% au Nigéria. Par conséquent, il serait légitime de s'interroger si la moyenne enregistrée en Algérie est liée à un facteur déterminant qui pourrait expliquer cette forte présence des entrepreneurs dans le réseau individuel de notre échantillon.

### 2.3 La variable KNOWENT varie avec le niveau de développement du pays

Étant donné que cette variable reflète un type particulier de relation social, il faudrait des échantillons beaucoup plus larges et une observation de la variabilité sur le long terme pour pouvoir en déterminer les facteurs qui peuvent agir sur le niveau de ce type de lien. Par exemple, Cette variabilité s'observe selon le niveau de développement du pays. ARDAGNA. S., LUSARDI A., ont montré que la variable KNOWENT diffère selon le niveau de revenu par

tête d'habitant<sup>656</sup>. En effet, par rapport à l'enquête de 2001, ils sont seulement 18% des individus dans les pays pauvres qui déclarent être en contact avec un entrepreneur<sup>657</sup>. Dans les pays à haut revenu, ils sont 35,46%. Dans les pays se trouvant dans la tranche supérieure et inférieure du niveau moyen de revenu, ils sont respectivement 44,4% et 35 % possédant une relation avec un entrepreneur actif. Ces chiffres montrent certes une relative différence entre les pays, mais il faudrait prendre ce constat avec précaution. Ces auteurs calculent la valeur moyenne de la variable KNOWENT pour les pays pauvres en 2001 et 2002 pour un seul pays, l'Inde. Mais lorsqu'on calcule cette variable par rapport aux données de 2013 les résultats changent complètement. En effet, les niveaux les plus élevés sont observés plutôt dans les pays pauvres. Le tableau suivant présente les valeurs moyennes de la variable KNOWENT en fonction des catégories de revenus des pays <sup>658</sup>.

**Tableau 37. La variable KNOWENT selon le niveau de revenu par tête en 2013**

KNOWENT	Faible revenue	Tranche inférieure du revenu intermédiaire	Tranche supérieure du revenu intermédiaire	Revenu intermédiaire	Revenu élevé
Oui en %	72,46	56,17	37,85	41,04	29,90
Ecart-type	0,45	0,490	0,480	0,49	0,450
Total	4597	18377	87158	105535	111246

Source : calcul de l'auteur selon les données de l'enquête GEM de 2013 et le classement des pays selon les catégories de revenus de la banque mondiale tirées du rapport « world development indicators ,2013 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 145 pages ,pp 20-25

Ce tableau montre bien la différence de l'importance relative de la connaissance d'un entrepreneur entre les catégories de revenu. Les moyennes les plus élevées sont enregistrées dans les pays pauvres et la moyenne la plus faible est enregistrée dans les pays les plus riches. L'Algérie avec un revenu par tête de 8310\$, se place dans la tranche supérieure des revenus moyens, la valeur de la variable Knowent enregistrée cette année est bien supérieure à la moyenne des pays de sa catégorie qui se situe à 41%. Ces résultats semblent indiquer que la possession des individus d'un lien avec des entrepreneurs n'est pas neutre par rapport au contexte économique du pays.

<sup>656</sup> ARDAGNA. S., LUSARDI A., explaining international differences in entrepreneurship: the role of individual characteristics and regulatory constraints, NBER working papers, 2008, pp1-52, p 40. <http://www.nber.org/papers/w14012>

<sup>657</sup> Il s'agit du classement de la banque mondiale de 2005, Les groupes sont : faible revenue: 875\$ ou moins, Revenu intermédiaire de la tranche inférieure: 876-3465\$, Revenu intermédiaire de la tranche supérieure: 3466-10725\$, revenu élevé : 10,726\$ et plus

<sup>658</sup> Il s'agit du classement de la banque mondiale de 2005, les pays à faible revenu lorsque. Les groupes sont : faible revenue: 1025\$ ou moins, Revenu intermédiaire de la tranche inférieure: 1026-4036 \$, Revenu intermédiaire de la tranche supérieure: 4037-12475\$, revenu élevé : 12476\$ et plus

C'est dans ce sens qu'on pourrait aussi observer la variable KNOWENT par rapport au niveau de développement des pays. A ce titre, les données annuelles de GEM fournissent la possibilité d'examiner cette variable selon les niveaux de compétitivité. Ce dernier est fourni par "The Global Competitiveness Index" du Forum Economique Mondiale. La compétitivité est définie selon cet organisme comme l'ensemble des institutions, des politiques gouvernementales et des facteurs qui déterminent le niveau de productivité dans un pays et forment son potentiel de croissance<sup>659</sup>. Il existe douze facteurs pouvant déterminer cette compétitivité. Le tableau suivant présente ces facteurs et donne quelque exemple d'indicateur de mesure.

**Tableau 38. Facteurs de compétitivité selon Le Global Competitiveness index**

Facteurs De Competitivite (12)	Quelques Indicateurs
1. Institutions	Droit de propriété, indépendance judiciaire, corruption
2. Infrastructure	Réseau routier, transport, télécommunication
3. Environnement Macroéconomique	Inflation, Taux d'intérêt, Déficit Budgétaire
4. Santé Et Education Primaire	Mortalité infantile taux de scolarisation primaire
1. Enseignement Supérieur Et Formation	Formation Continue, Accès Internet, Taux d'inscription Universitaire
2. Efficience De Marché De Biens	Intensité De La Concurrence Locale, Procédure Pour Création d'entreprise, Barrière A l'exportation
3. Efficience Du Marché De Travail	Pratique de recrutement, attractivité des talents, participation féminine dans la population active
4. Développement Du Marché Financier	Facilité accès au crédit, capital risque,
5. Préparation A La Technologie	Accès aux nouvelles technologies, tic
6. Taille Du Marché	Taille marché local et international
7. Sophistication Du Commerce	Pratiques marketing, qualité des fournisseurs locaux,
8. Innovation	Dépenses en r&d, accès aux chercheurs, brevet, protection propriété intellectuelle

Source The Global Competitiveness Report 2013–2014 Full Data Edition, 2013 by the World Economic Forum, 551pages, p 322-323

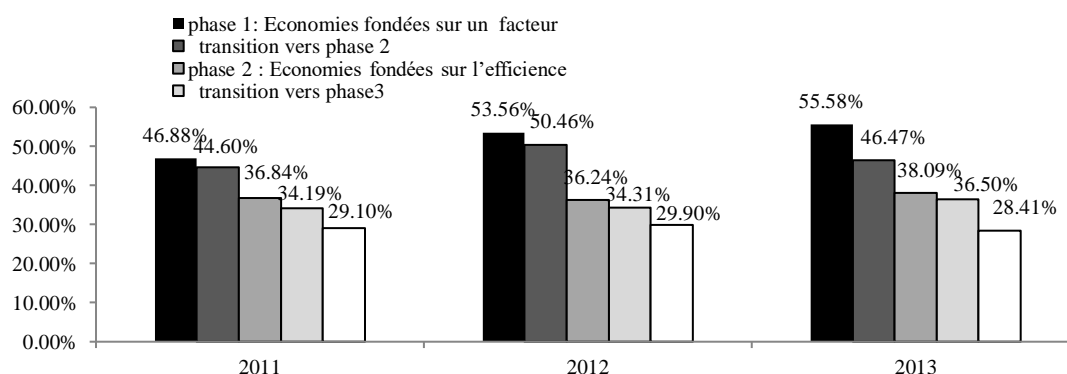
Selon l'estimation de ces facteurs, les pays seront classés dans trois catégories. Qui traduisent le stade de développement dans lequel il se trouve. La première regroupe les pays qui enregistrent les valeurs les plus faibles de ces critères et seront considérés comme en première phase de développement. Généralement se sont les pays dont la performance est tirée par l'exploitation d'une ressource naturelle, une main d'œuvre bon marché (factor driven economy). Lorsque le cadre institutionnel, les capacités en termes d'infrastructure, la qualité l'éducation améliorent le niveau de productivité, le pays est inscrit dans la deuxième phase de développement (efficiency driver economy) et enfin lorsque l'innovation et l'amélioration des conditions de production déterminent la productivité globale du pays, ce dernier est placé dans la

<sup>659</sup> The Global Competitiveness Report 2013–2014 Full Data Edition, 2013 by the World Economic Forum, 551pages,p4

troisième phase de développement (innovation driven economy). Avant 2013, tous les indicateurs cités plus haut plaçaient l'Algérie dans la phase première de développement. Mais après cette date l'Algérie est considérée en 2013 comme un pays en transition vers la seconde phase de développement.

Lorsqu'on calcul la moyenne de la variable KNOWENT selon les trois phases de développement, nous constatons que le pourcentage des réponses positives diminue à mesure que l'on passe d'une phase à l'autre. En 2013, ils sont 55,58% dans les pays les moins compétitifs qui déclarent connaître un entrepreneur alors que dans les pays les plus avancés, ils sont seulement 28,4% (Tableau35). Ce constat reste stable sur les trois dernières années, ce qui semble joindre d'une part le résultat précédant qui montre une certaine relation avec le niveau de revenu et d'autre part conforte l'hypothèse que la distribution des réponses de la variable KNOWENT est quelque part liée à l'ambiance économique qui caractérise les différents pays.

**Graphique 17. La variable KNOWENT selon le stade de développement et de compétitivité**



Source : calculs de l'auteur selon les données APS de 2011, 2012, et 2013

Sur la période 2011-2013, l'Algérie selon le *Global Competitiveness Index* est placée dans les pays en transition vers la phase 2 de développement. Les moyennes de la variable KNOWENT qui concerne l'Algérie sur cette période sont bien supérieures à celles enregistrées dans les pays de sa catégorie.

#### 2.4 Connaître un entrepreneur dans les pays du MENA

Pour comparer avec des pays appartenant à la même région géographique, le calcul de la variable KNOWENT pour les pays arabes de la région du MENA montre que le pourcentage des réponses positives le plus élevé est enregistré en Algérie. Comme le montre le tableau suivant, la Tunisie et la Syrie enregistrent le taux le plus faible.

**Tableau39. Connaitre un entrepreneur dans les pays du MENA en 2009**

KNOWENT (oui) %	2009	2011	2012	2013
<b>Algérie (1)</b>	<b>63,07%</b>	<b>49,1</b>	<b>59,6</b>	<b>52,6</b>
Iran (2)	50,08%	36	41,3	43,3
Maroc (3)	49,71%			
Liban (4)	49,00%			
Cisjordanie et bande de gaza (5)	48,74%	-	40,54	-
Emirats arabes unis (6)	48,63%	32,97	-	-
Jordanie (7)	47,86%			
Arabie saoudite (8)	44,12%			
Yémen (9)	40,93%			
Tunisie (10)	36,89%	-	35,39	-
Syrie (11)	33,75%			
Egypte			41,3	-
Libie	-	-	27	

Source APS GEM 2009, 2011,2012, les pourcentages sont calculés sur la base des les réponses valides

Par comparaison à la moyenne mondiale mais aussi par rapport au stade de développement des pays Il ressort ainsi, que le niveau enregistré en Algérie est particulièrement élevé. La question qui se pose à présent est de savoir comment cette variable va se comporter par rapport à la participation des individus ou non dans le processus entrepreneurial.

### 3. Connaitre un entrepreneur et la participation dans le processus entrepreneurial.

On peut remarquer l'écart marquant entre ceux qui connaissent des entrepreneurs et participent dans le processus entrepreneurial (51,12%) et ceux qui connaissent aussi des entrepreneurs mais qui ne s'impliquent dans l'activité de création ou de développement d'une entreprise (34,82%). Le rapport entre les deux groupes respectifs est de l'ordre de 1.46. Cela suggère qu'il y a une relation associant le fait d'avoir un entrepreneur dans son réseau social et la participation dans les différentes étapes de création et de développement des jeune entreprise.

**Tableau 40. La variable KNOWENT pour tout les participants dans qui suppose le processus entrepreneurial**

	KNOWENT		Total
	Non	oui	
PARTICP non Effectif	1230	1305	2535
%	65,18%	48,88%	55,63%
oui Effectif	657	1365	2022
%	<b>34,82%</b>	<b>51,12%</b>	44,37%
Total Effectif	1887	2670	4557
%	100,00%	100,00%	100,00%

Source auteur résultats du tri croisé sous SPSS



Les résultats du test de khi deux confirme l'existence de cette relation sur le plan statistique. La valeur de khi deux figurant dans le tableau suivant est très importantes (119.02) avec un niveau de risque d'erreur très faible. Cependant la valeur de V de Cramer montre que a l'intensité de la relation es faible. Ce qui va être confirmé lorsqu'on procédera à la régression logistiques.

**Tableau 41. Résultat des tests de chi deux**

	Valeur	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	119,102	0,00
Phi	0,162	0,00
V de Cramer	0,162	0,00

Source résultats du tri croisé sous SPSS

### 3.1 Connaitre un entrepreneur dans les différentes étapes du processus entrepreneurial

Le tableau suivant donne les résultats des croisements entre la variables KNOWENT et les variables POTENT, INTENT, EMERGE, SURVI qui, respectivement, identifie les personnes en situation d'entrepreneuriat potentiel, d'intention d'entreprendre, d'émergence de l'entreprise et de survie. Ils sont 1624 qui son considéré comme potentiellement entrepreneurs, 196 qui ont entrepris certaines actions qui traduisent leur intention réelle d'entreprendre, 280 que l'on pourrait considérer comme des entrepreneurs émergeant et enfin 264 gèrent une entreprise qui cherchent à se maintenir sur le marché. Par rapport à ces entrepreneurs ou futurs entrepreneurs, le tableau 36 restitue les fréquences de la variable KNOWENT qui permet de constater s'il existe une différence entre ceux qui possèdent une relation avec un entrepreneur et ceux qui ne la possède pas.

**Tableau 42. réseau social des entrepreneurs et des non entrepreneurs**

Variables du processus entrepreneurial	KNOWENT		Total	Oui/non
	Non	Oui		
<b>POTENT</b>	36%	<b><u>64%</u></b>	1624	1,78
<b>INTENT</b>	23%	<b><u>77%</u></b>	196	3,35
<b>EMERGE</b>	16%	<b><u>84%</u></b>	280	5,25
<b>SURVIE</b>	27%	<b><u>73%</u></b>	264	2,7

Source auteur selon les données de l'enquête

Si nous observons la colonne des réponses positives, nous constatons d'abord que le pourcentage les plus élevé est constatés dans la phase où les l'entreprise vient d'émerger c'est à dire que l'entreprise devient un objet réelle et actif sur le marché et réalise des recettes qui

permettent au propriétaire ou le dirigeant de recevoir un revenu. Le taux le plus faible (**64%**) est constaté dans la phase de l'entrepreneuriat potentiel où rien n'est encore entrepris. Cependant la comparaison simultanée entre les quatre phases permet de voir que plus les individus s'impliquent dans le processus plus la mobilisation de ce type de relation ne s'accroît. La dernière colonne révèle en effet que dans la phase d'émergence, le taux de réponses positives représente **cinq** fois celui des réponses négatives. Alors que ce ratio était de (**1.78**) dans la phase de l'entrepreneuriat potentiel. Mais lorsque l'entreprise dépasse ce stade d'émergence et pénètre dans une étape de maintien sur le marché ce ratio diminue (**2.7**). Il est fort possible que dans la phase de survie, d'autres types de relation deviennent plus pertinentes et plus utiles que les entrepreneurs établis comme les fournisseurs, les clients les banquiers.

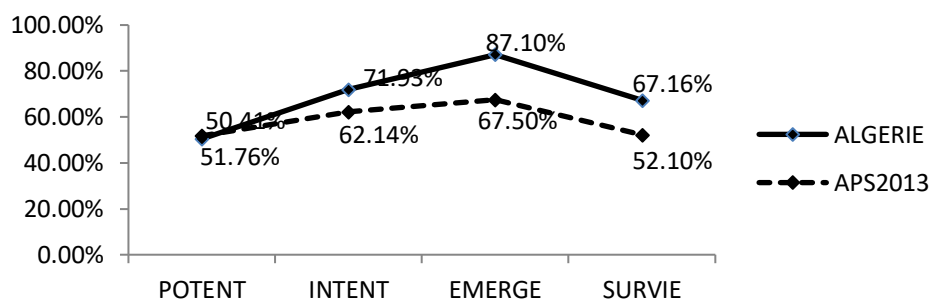
Ce qui doit être souligné ici, est la faiblesse que l'on pourrait constater dans les phases amont « entrepreneuriat potentiel » et la phase aval de l'entrepreneuriat où l'entreprise a dépassé le stade de l'émergence et lutte pour sa survie. Dans ces deux étapes, ceux qui ont répondu par un oui sont respectivement **1.7** et **2.7** fois plus nombreux que ceux qui ont répondu par un non. Pour vérifier si ce résultat est le fait seulement des données de l'Algérie ou pouvant être constaté même en observant les données d'autres pays, nous suggérons dans le titre suivant de voir comment la variable **KNOWENT** va se comporter lorsque des entrepreneurs d'autres pays sont interrogés

### 3.2 Utilisation de la relation avec des entrepreneurs dans d'autres pays

Les résultats précédents méritent en effet d'être comparés avec d'autres pays. En utilisant les mêmes variables le graphique suivant présente les pourcentages des réponses positives des participants dans le processus entrepreneurial lorsqu'ils étaient interrogés sur la connaissance d'un entrepreneur 2013<sup>660</sup>.

**Graphique 18. Knowent dans le processus entrepreneurial comparaison en Algérie et dans**

**L'Échantillon global de 2013**



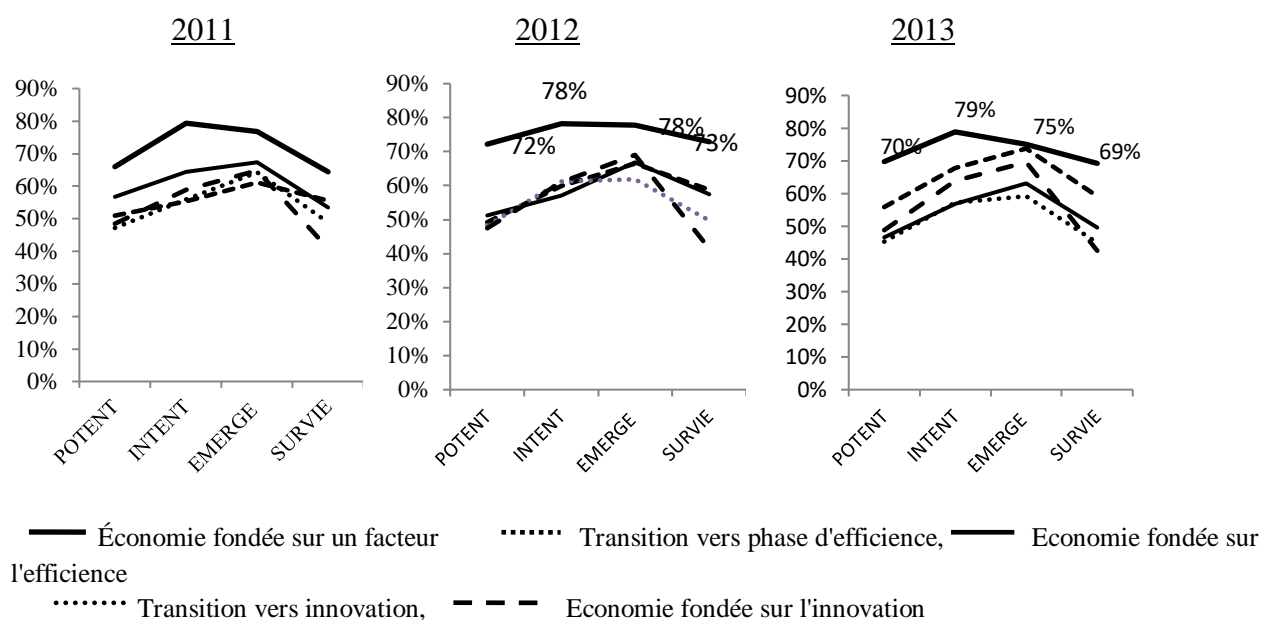
Source calcul de l'auteur

<sup>660</sup> Pour faire cette comparaison nous utilisons les données comportant les valeurs manquantes aussi bien pour l'échantillon de l'Algérie ou de l'échantillon global de 2013.

Le graphique montre tout d'abord que les pourcentages enregistrés en Algérie sont supérieurs à la moyenne mondiale dans chaque phase. Pour l'échantillon enquêté en Algérie ou pour le groupe de pays, le graphique montre une grande similitude du comportement de la variable d'KNOWENT. La distribution des réponses forment une courbe en grand U inversé. Les pourcentages les plus faibles correspondent aux personnes qui affichent une préférence pour l'auto emploi et la création d'entreprise, mais à mesure que la décision est prise et l'engagement devient réel, la connaissance des entrepreneurs devient plus présentes dans le contexte des personnes interrogées. Après l'émergence de l'entreprise, la connaissance ne semble pas représenter la même importance pour les personnes interrogées. Ils sont seulement 52% qui déclarent connaître un entrepreneur.

Pour s'assurer davantage de la validité de ce résultat qui nous semble important nous tenterons dans ce qui suit de voir ce constat se vérifie lorsqu'on raisonne en terme de niveau de développement du pays, nous présenterons dans le titre suivant les résultat de croisement de la variable KNOWENT avec les quatre variables du processus entrepreneurial mais en faisant la distinction entre les trois phase de développement citées plus haut

**Graphique 19. KNOWENT dans le processus entrepreneurial selon les cinq phases du développement**



Source auteur selon les données APS de 2011.2012 et 2013

Toutes les lignes sont sous forme d'un grand U inversé, ce qui montre que la nature du lien entre la variable KNOWENT et le processus entrepreneurial constaté précédemment reste valable lorsque introduit le critère de niveau de développement dans l'analyse. Mais ce qui

intéressant de voir est la ligne correspondant au pays se trouvant dans le premier stade de développement dont la compétitivité est fondé sur un facteur. Sur cette période, il semble que la connaissance d'un entrepreneur est beaucoup plus marquée dans les phases d'engagement dans la création d'entreprise (phase intention) mais après cette phase, nous remarquons que le pourcentage diminue. Contrairement aux autres stades de développement, la diminution des pourcentages commence après la phase d'émergence. comme si l'entrepreneur est contacté principalement dans la phase de montage du projet ou bien ceux qui ont réussies sont considérés comme un modèle que l'on pourrait imiter (the role model).

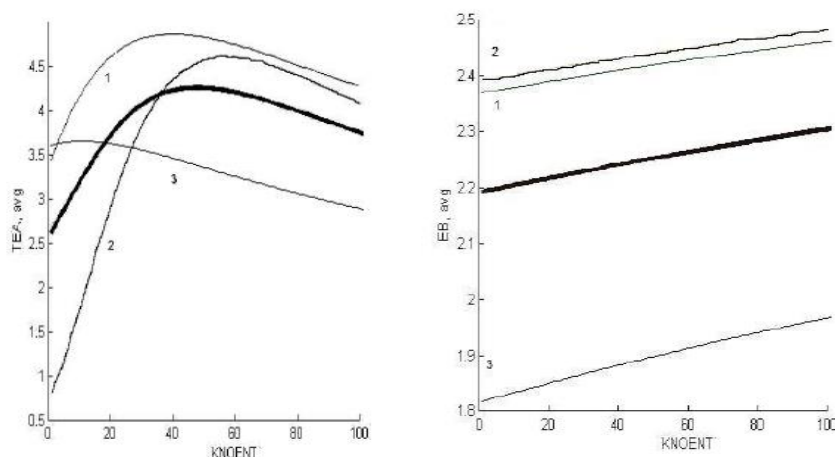
A ce titre, plusieurs recherches empirique ont constaté le me phénomène. SHIROKOVA.G<sup>661</sup> a analysé la dynamique du réseau social dans les phases de naissance<sup>662</sup> (birth) et de survie (survival) des nouvelles entreprises en Russie sur la période 2006-2008. En utilisant la variable de KNOWENT comme indicateur du niveau de réseautage des entrepreneurs, la phase de naissance est la plus mobilisatrice de la relation avec de entrepreneurs, aucune relation statistique n'a été trouvée dans la phase de survie. Les deux graphiques ci dessous montre le comportement différencié de la variable KNOWENT dans la phase de naissance de l'entrepris et dan la phase de survie. La ligne en gras montre la moyenne de la variable KNOWENT alors que les lignes numérotée de 1 à 3 sont les valeurs de la variable KNOWENT pour 2006,2007 et 2008. Le graphique à gauche (KNWOENT/ TEA) montre bien que la naissance de l'entreprise est dépendante du nombre de réponse positive de KNOWENT alors que dans le graphique de droite, la variation de la variable de survie est neutre par rapport à la variation de la variable KNOWENT.

---

<sup>661</sup> SHIROKOVA.G., Comparison of Social Network Influence on Birth and Survival Stages of Entrepreneurial firm: Evidence from GEM Data, 2009

<sup>662</sup> Cet auteur utilise la variable TEA pour identifier la phase de naissance de l'entreprise, par rapport à notre conception du processus entrepreneurial, elle correspond à la somme des personnes en phase d'intention et d'émergence.

**Graphique 20. Relation entre la variable TEA et survie AVEC LA VAIAL KNOWENT  
Russie 2006-2008**



Source SHIROKOVA.G., Comparison of Social Network Influence on Birth and Survival Stages of Entrepreneurial firm: Evidence from GEM Data, 2009,p 16

Les résultats obtenus de l’analyse des données de l’Algérie et la comparaison avec des données internationales, révèlent que la relation entre le réseau social et la participation dans le processus entrepreneurial ne peut être du au hasard. C’est pourquoi dans le titre suivant nous permettrons en relief les résultats du test de chi deux qui va nous permettre de se prononcer que la relation statistique entre la variable de KNOWENT et les variables POTENT, INTENT EMERGE et SURVIE.

**Tableau 43. Résultat du test de Chi-2**

Processus entrepreneurial	Khi-deux de Pearson	de	Signification asymptotique (bilatérale)	La statistique Phi	Signification approximée
POTENT	33,724		0,000	0,086	0,000
INTENT	28,734		0,000	0,079	0,000
EMERGE	78,940		0,000	0,132	0,000
SURVIE	24,335		0,000	0,073	0,000

Source auteur selon les données GEM

Pour les quatre croisements réalisés, les valeurs du Chi-2 sont relativement importantes. Pour rappel ces valeurs indiquent l’existence d’un écart important entre une hypothèse nulle qui postule l’indépendance des variables et l’hypothèse vraie qui indique leur dépendance et d’autre part. Par ailleurs, les niveaux de signification qui en résultaient sont très faibles ( $p < 0.005$ ). Ce qui révèle que cette dépendance est statistiquement significative et l’hypothèse selon laquelle la participation dans le processus entrepreneurial est indépendante de la possession d’une relation

avec un entrepreneur doit être rejeté. Les valeurs de la statistique Phi révèlent par contre une intensité faible toute en restant significative ( $p < 0.05$ ), de cette relation. Pour les autres relations étudiées, elle n'a pas dépassé les 0.2. Cette faiblesse est peut être normale à partir du moment où il pourrait y avoir d'autres variables qui non pas été considérées dans cette recherche. La valeur de Phi dans la phase d'émergence est la plus élevée parmi les quarts phases étudiées, ce qui montre que cette étape est plus mobilisatrice de ce genre de relation. La phase de survie enregistre par contre la valeur de Phi la plus faible. Cela tait attendu puisque dans la description de la variable KNOWENT dans cette phase, les pourcentages des réponses positive étaient les plus faible dans cette étapes que ce soit dans notre échantillon que dans les échantillons choisis pour la comparaison internationale.

#### 4. la contribution dans le financement d'autres entreprises

Pour cerner cette dimension du capital social nous utilisons une seule variable BUSANG. Seules les réponses valides ont été retenues pour l'exploitation de cette variable notamment dans la régression logistique qui se fera dans la troisième section. Après la suppression des valeurs manquantes, l'échantillon interrogé passe de 12591 (APSI) à 4557 individus (APS II) soit une diminution de 63%. La différence entre les fréquences relatives de cette variable dans les deux bases de données n'a pas trop modifié la structure des réponses. Dans la base originale, ils sont 9,6% des personnes interrogées qui déclarent avoir participé dans le financement d'autres entreprises. Leur nombre augmente légèrement pour passer à 11.1% dans la seconde base de données, soit une différence de 1,5 point de pourcentage.

**Tableau 44. comparaison de la variable BUSANG avant et après la suppression des valeurs manquantes**

	APS II		APS I		(1) -(2)
	Effectifs	% (2)	Effectifs	% (1)	
Non	4050	88,9	11282	89,6	-0,7
Oui	507	<u>11,1</u>	1215	<u>9,6</u>	1,5
Total	4557	100,0	12591	100,0	

Sources auteur données de l'enquête

Ce pourcentage représente la moyenne de 2009 à 2011. Lorsqu'on décline cette variable par années d'enquête la différence des réponses positives n'a pas enregistré des différences importantes sauf pour l'année 2009 et 2011 où elle excède 2%. Sur les quarts années, la part des réponses positives reste relativement stable exception faite pour l'année 2011, où leur nombre est le plus élevé (15,5)% ce qui est aussi le cas avant la suppression des valeurs

manquantes (13,16%). Le constat que l'on pourrait tirer de ces résultats est qu'une partie non négligeable d'individus qui sont actifs dans le monde de l'entrepreneuriat non seulement par la création de leur propre entreprise mais par la contribution dans l'émergence d'autres entreprises.

**Tableau 45. La variable BUSANG dans les quatre années d'enquête**

Années		APS II			APS I			(2) – (1)
		Effectifs	%(2)	Total	Effectifs	% (1)	Total	
2009	Non	456	90,48	504	1811	93,59	1935	3,11
	Oui	<b>48</b>	<b>9,52</b>		<b>124</b>	<b>6,41</b>		
2011	Non	1129	84,51	1336	2705	85,57	3161	2,33
	Oui	<b>207</b>	<b>15,49</b>		<b>416</b>	<b>13,16</b>		
2012	Non	1816	90,85	1999	4553	91,15	4995	0,54
	Oui	<b>183</b>	<b>9,15</b>		<b>430</b>	<b>8,61</b>		
2013	Non	649	90,39	718	2213	88,52	2500	-0,19
	Oui	<b>69</b>	<b>9,61</b>		<b>245</b>	<b>9,80</b>		

Sources auteur données de l'enquête

#### 4.1 Financement informel selon une comparaison internationale

La comparaison avec la moyenne mondiale, calculée sur la période 2000 à 2013, montre que les pourcentages enregistrés en Algérie sont relativement importants et révèlent l'importance de l'informel dans l'activité entrepreneuriale. Mais au delà de l'activité informelle, la forte implication des individus dans l'investissement réalisés par les autres révèle aussi le développement des investisseurs providentiels (business Angel).

**Tableau 46. la variable BUSANG la moyenne mondiale entre 2000 et 2013**

BUSANG	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Non %	97,1	97,4	97,4	97,3	97,3	97,2	97,2	96,7	96,2	96,9	94	94,7	94,3	93,6
Oui %	<b>2,9</b>	<b>2,6</b>	<b>2,6</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>	<b>3,3</b>	<b>3,8</b>	<b>3,1</b>	<b>6</b>	<b>5,3</b>	<b>5,7</b>	<b>6,4</b>
Total	46366	66267	115343	96497	142888	117465	170969	154691	134428	182580	176091	161569	197623	243679

Source/ calcul de l'auteur selon les différentes bases de données APS de GEM de 2000 à 2013

Les moyennes enregistrées pendant la période où l'Algérie a participé dans le projet GEM sont plus élevées que les moyennes mondiales dont la valeur maximale est observée en 2013. Cependant les enquêtes effectuées en Algérie se sont déroulées après l'événement de la crise financière de 2008. Cette crise pour plusieurs recherches empirique a engendré un fort durcissement des conditions de crédits destinés aux PME et à la création d'entreprises cela en dépit des politiques d'assouplissement monétaire<sup>663</sup>.

<sup>663</sup>L'impact de la crise mondiale sur le financement des PME et de l'entrepreneuriat et les réponses en termes d'action des pouvoirs publics, Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local, OCDE, 2009,82 page, p25

Dans ce contexte le financement par les intermédiaires financiers comme le capital-risque<sup>664</sup>, pourtant très actifs dans l'activité entrepreneuriale est devenu plus onéreux à cause des coûts de transaction<sup>665</sup> (coût de l'expertise, de l'assurance) car opérant dans un environnement devenu moins profitable. Ces deux causes combinées ont dessiné un contexte favorable au développement des financements informel.

Les résultats enregistrés en Algérie ne peuvent pas être considérés comme une réaction directe à la crise financière, par ce que d'une part il faudrait une série logue pour pouvoir observer un changement éventuel des comportements et d'autre part, la problématique de financement du secteur privé a été toujours évoqué pour justifier la faiblesse de la dynamique entrepreneuriale et cela même dans l'aisance financière des dernières années<sup>666</sup>. Ainsi nous ne plaçons pas la variable BUSANG dans ce débat. Le fait qu'il ya des individus qui acceptent de financer d'autre projet d'investissement reflète dans certaine mesure le niveau d'encastrement dans des réseaux relationnels qui selon notre hypothèse produisent des avantages pour celui qui y participe, notamment dans la création de sa propre entreprise. Nous le considérant ainsi comme une dimension du capital social individuel.

Cependant, dans ce stade de la description, les résultats trouvés pour cette variable nécessitent une lecture comparative avec d'autres économies et d'autre société. Le but est d'arriver à relativiser les chiffres. En effet, la recherche empirique abonde de travaux sur les facteurs qui agissent sur ce type de comportement. Le niveau de revenu des personnes constituent à ce titre une des principales hypothèses..

#### **4.2 Investissement informels et niveau de revenu individuel**

Plus le revenu augmentent plus il y a de forte de chance qu'un individu pense à la contribution dans le financement des autres. Dans l'analyse des réponses de 5960 investisseurs informels entre 2001 et 2003, SZERB.L.S et al montrent dans une régression multinomiale un lien positif entre le niveau de revenu et des activités entrepreneuriales lancées par d'autres individus. Seulement cette relation diffère en termes d'intensité selon le type d'investisseurs informels<sup>667</sup>. Ces auteurs considèrent l'existence de quatre types qui n'ont pas le même comportement lorsqu'il s'agit de financer ou non la création d'entreprise.

##### **1) des investisseurs non expérimentés et finançant des membres de la famille**

---

<sup>664</sup> KETTANI G ., VILLE,MEUR. A. Le capital-risque : un financement efficace de l'innovation sur le long terme, Revue d'économie financière,N°108 ,2012 ,pp 91-104,p 93

<sup>665</sup> MASON.C.M., T HARRISON.R., Business angel investment activity in the financial crisis: UK evidence and policy implications Environment and Planning C Government and Policy, N° 11, 2014;pp

<sup>666</sup>Voir a titre le travail déjà cité dans l'introduction de BOUYACOUB.A le rationnement drastique du crédit au secteur privé en Algérie : pourquoi

<sup>667</sup> SZERB L.S. et al „Seeding New Ventures – Green Thumbs and Fertile Fields: Individual and Environmental Drivers of Informal Investment, Venture Capital, Vol. 9, No. 4,pp 257 – 284, p 275



- 2) des investisseurs non expérimentés et finançant des étrangers au cercle familial.
- 3) des investisseurs expriment dans la gestion mais finançant des membres de la famille
- 4) des investisseurs expérimentés mais finançant des individus étrangers au cercle familiales

Seuls les trois derniers cas, le niveau de revenu un impact significatif et positif dans la décision de financer les autres. En utilisant le même procédé statistique, MAULA. M. et al ne trouvent, dans le contexte de la Finlande entre 2000 et 2002, aucune relation significative entre le revenu et le fait de devenir un investisseur informels<sup>668</sup>.

Par rapport à notre échantillon de l'étude 1 croisement entre la variable (BUSNAG) et la variable INCOM donne les résultats suivants :

**Tableau 47. Le niveau de revenu des investisseurs informels entre 2009 et 2013**

		INCOM			Total
		Faible	Moyen	Elevé	
<b>BUSAN G</b>	Non	Effectif 1347	1296	1407	4050
	%	92,2%	91,1%	84,1%	88,9%
	Oui	Effectif 114	126	267	507
	%	<b>(7,8%)</b>	<b>(8,9%)</b>	<b>(15,9%)</b>	<b>11,1%</b>
Total	Effectif	1461	1422	1674	4557
	%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source calcul de l'auteur selon les données de l'enquête

Ils sont presque 16 % parmi les personnes se trouvant dans la tranche supérieure des revenus qui ont contribué dans le financement des autres. Leur volume représente ainsi deux fois ceux qui investissent leurs capitaux mais se trouvant ans des tranche inférieur de revenu. Cette lecture suppose donc un lien positif entre le revenu dont dispose la personne et sont offre de capitaux dans le domaine de l'entrepreneuriat. À ce stade nous ne voulons pas en vérifier cette relation, la matrice des corrélations qui sera développé dans la seconde section devra mettre en relief la nature du lien entre ces deux variables.

Si la participation dans le financement des autres semble lié au revenu à l'échelle individuel, serait-il le cas lorsqu' on raisonne à l'échelle macroéconomique autrement dit, est ce dans les pays les riches produisent plus d'investisseur de ce genre par rapport au pays les plus pauvres. Le titre suivant restitue les résultats du croisement entre les tranches de revenus par tête et les effectifs des variables BUSEANG.

<sup>668</sup> MAULA. M. et al., What Drives Micro-Angel Investments, Small Business Economics, N° 25,2005,pp459-475,p 469

### 4.3 Comparaison selon le niveau de développement des pays

Le tableau ci-dessous montre une relation négative entre le niveau de revenu et le nombre d'individus participant dans le financement informel des activités entrepreneuriales. Ils sont en effet 20,4% dans les pays à faible revenu, alors que dans les pays les plus riches leur nombre est de 4,5%. Les pourcentages calculés pour le cas de l'Algérie sont cohérents avec ceux enregistrés dans les pays à revenu intermédiaire.

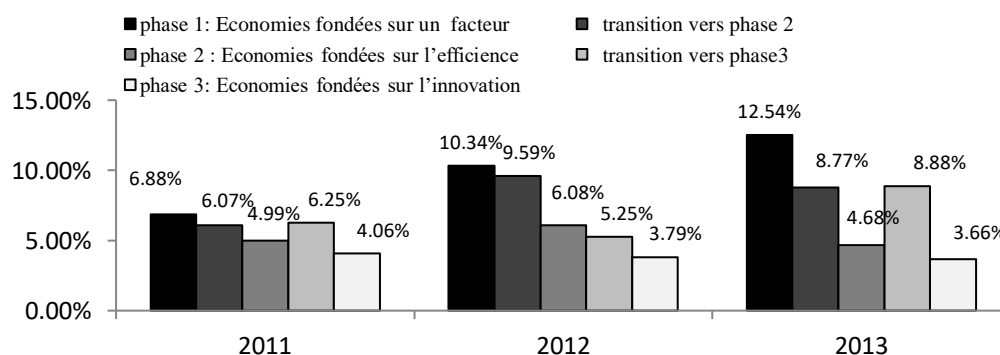
**Tableau 48. La variable BUSANG selon le revenu par tête d'habitant en 2013**

BUSANG	Faible revenu	Tranche inférieure du revenu intermédiaire	Tranche supérieure du revenu intermédiaire	Revenu intermédiaire	Revenu élevé
Oui en %	20,4	8,9	7,9	8,1	4,5
Ecart-type	,403	,284	,270	,273	,207
Total	4607	18422	88028	106450	112113

Source calcul de l'auteur selon les données de APS GEM 2011 ,2012 et 2013

Le même constat peut être fait lorsqu'on décline la variable BUSANG en fonction du niveau de compétitivité tel que défini par Le forum économique mondiale. En effet le graphique suivant donne le pourcentage des réponses positives selon que le pays est au stade de développement basé sur un facteur, sur l'efficacité ou sur l'innovation. L'importance quantitative des investisseurs providentiels semble être un trait distinctif entre les différents pays. La part des personnes dans les pays les moins avancés (économie basée sur un facteur) qui déclarent avoir octroyé des fonds à d'autres entrepreneurs est 3 fois supérieure de ce qui est enregistré dans les pays les plus développés (économie basée innovation) en 2013 et de 2,7 fois en 2012. Les résultats de la variable BUSANG présents dans le tableau sont cohérents avec ce qui est observé dans les pays qui s'efforcent de transiter vers un stade de développement supérieur.

**Graphique 21. La variable BUSANG selon le stade de développement de 2011,2012 et 2013**



#### 4.4 Destination des financements informels

La différence numérique entre du nombre des personne qui s'impliquent dans le financement des autres cache en fait une différence en terme de qualité des relations aux quelles sont destinés ces fonds, c'est-à-dire les individus ont des préférences sur la personne qui peut bénéficier de leur aide ou de leur investissement. De ce fait, il est nécessaire à présent de voir à qui sont destiné ces fonds. Dans le questionnaire utilisés par les enquêteurs de GEM, il a été prévus une question<sup>669</sup> qui demande aux personnes interrogées d'indiquer selon un six possibilités la nature de la relation qui a bénéficié des fonds octroyés par ces investisseurs.

Les réponses sont organisées dans une variable catégorielle appelée « BAREL ». Bien entendu cette question est destinée seulement aux personnes qui ont répondu positivement lorsqu'on leur a demandé si oui on non ils ont fournis des ressources financière à d'autre entrepreneurs autrement lorsque la variable BUSANG prend la valeur de 1. Nous présenterons les résultats pour le cas de l'Algérie ensuite nous ferons le point sur ce qui est observé dans le reste du monde selon les critères de développement que nous avons retenu précédemment

Le tableau suivant donne les fréquences et les pourcentages pour l'échantillon global et qui regroupe la population interrogée entre 2009 et 2013. Aussi, nous présenterons dans ce tableau les résultats des tris à plat de la variable BAREL pour chaque année.

**Tableau 49. Destination de financement informel en Algérie entre 2009 et 2013**

Type de relation en %	Echantillon global	2009	2011	2012	2013
Famille proche	<b>49,2</b>	37%	48%	51%	53%
Autre membre de la famille	<b>13,2</b>	17%	11%	14%	16%
Collègue de travail	<b>6,9</b>	17%	8%	5%	4%
Amis ou voisin	<b>29,1</b>	26%	30%	29%	26%
Une personne étrangère avec une idée d'affaires	<b>1,5</b>	3%	3%	1%	0%
<b>Total (effectif)</b>	<b>461</b>	35	191	167	68

Source auteur selon les données APS

Le volume global des d'individu que l'on pourrait qualifier d'investisseurs informels s'élève à 461 entre 2009 et 2013 ce qui représente 10% du total interrogé. La distribution des réponses montre que deux type de relation bénéficient le plus de ce mode de financement, le cercle familial et les amis ou les voisins. C'est les liens forts qui captent le plus les fonds destinés à l'investissement ils représentent 62,4 % des relations indiquées. Les liens faibles de

<sup>669</sup>La formule originale était "What was your relationship with the person that received your most recent personal investment?"

type amicales ou des personnes étrangères mais disposant d'une idée de projet économique ou bien des collègues de travail représentent presque 40% des relations indiqués. Cela nous montre qu'il y a un double encastrement des individus actifs dans l'entrepreneuriat ; un encastrement dans le réseau familial et un deuxième, qui ne semble pas négligeable, dans des réseaux étrangers à la famille.

Cependant, le tableau met en relief un penchant plus marqué vers le premier type et une contraction pour le second. En effet entre 2009 et 2013 le nombre de personnes qui déclarent avoir financé un projet lancé par un membre du cercle familial passe de 37% à 53% alors que le financement des activités lancées par des personnes se trouvant en dehors de la famille, par exemple par un individu ayant une bonne idée d'affaires est quasiment nul en 2013 alors qu'il représentait 3% en 2009.

Les fonds se dirigent davantage vers le circuit familial. Ce constat n'est pas nouveau, plusieurs auteurs et des enquêtes nationales l'ont montré<sup>670</sup>. En plus de l'importance de ces apparentes de ces relations, les capitaux qui transitent par leur biais sont très importantes. Les bases de données APS contiennent une variable indicative des montants que les individus ont octroyé pour le financement des autres. Le tableau suivant croise ces montants<sup>671</sup> avec le type de relations auxquelles ils sont destinés.

**Tableau 50. Les montants investis par type de relation selon les données GEM de 2009 à 2013 en DA**

	2000-1000000	1100000-20000000	20000000-800000000	total	effectif
Famille proche	34,09%	5,00%	2,95%	42,05%	218
Autre membre de la famille	8,86%	1,59%	1,59%	12,05%	59
Collègue de travail	3,86%	1,59%	0,45%	5,91%	31
Amis ou voisin	18,41%	4,09%	1,14%	23,64%	127
Une personne étrangère avec une idée	0,68%	0,23%	0,00%	0,91%	5

Source calculs de l'auteur selon les données APS de 2013

Lorsqu'on lit la colonne qui correspond à la dernière tranche (20000000-800000000), ils sont presque 3% qui déclarent avoir contribué financièrement dans un projet lancé par un membre de la famille proche (épouse, décédant) et sont presque 2% à un autre membre de la famille. C'est donc des sommes importantes qui totalisent 3625768 milliers de DA. Cette somme représente 3.74 fois ce qui a été investi dans des relations non familiales (967125milliers de

<sup>670</sup> BOUTCOUB.A., Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition la dimension transnationale, CREAD, Alger, Cahiers du CREAD N°40, 2ème trimestre 1997, pages 105-119, p117

<sup>671</sup> Les montants sont regroupés en tranche par nous même, mais la variable telle qu'elle apparaît dans la base de données comprend 78 niveaux de 2000DA à 800000000 DA.

DA). Cette somme représente la création de 4864 emploi dans le secteur des services sous le régime de L'ANSEJ<sup>672</sup>.

**Tableau 51. Montant global approximatif octroyé au membre dans le réseau familial**

Montant Milliers de DA	Famille proche	Autre membre de la famille	Montant global Milliers de DA	Collègue de travail	Amis ou voisin	Une personne étranger avec une idée	Montant global Milliers de DA
200000	1	0	2	0	0	1	2000
300000	1	0	3	0	0	0	0
400000	1	1	800000	0	0	0	0
500000	0	0	0	1	0	0	500000000
800000	0	1	800000	0	0	0	0
Total effectif	218	59	3625768	31	127	5	967125

Source auteur selon les données de GEM de 2009 à 2013

Lorsqu'on décline la variable BAREL en fonction du stade de développement des pays, on peut remarquer que la structure des réponses change d'un stade à l'autre. Le tableau présente le croisement entre la variables BAREL selon le stade de développement auxquels appartiennent les répondants. Dans les pays à faible compétitivité, la famille est désignée à 71% comme bénéficiaires des financements informels, alors que dans les pays les plus avancés, toute en restant dominante, elle reçoit 53%. Par contre dans les pays dont la compétitivité est fondée sur l'innovation, les personnes possédant de bonnes idées d'affaires sont plus favorisées (8%) que ceux qui se trouvent dans les pays les moins avancés (1%) puisqu'ils reçoivent des financements informels.

**Tableau 52. La variable BAREL selon le niveau de compétitivité des répondants en 2013**

Type de relation	économie fondée sur un facteur	transition vers phase d'efficacité	économie fondée sur l'efficacité	transition vers innovation	économie fondée sur l'innovation
Famille proche	53%	48%	48%	40%	46%
Autre membre de la famille	18%	13%	15%	13%	7%
Collègue de travail	2%	8%	5%	8%	6%
Amis ou voisin	24%	27%	29%	34%	29%
Une personne étranger avec une idée	1%	3%	3%	3%	8%
Autre	1%	1%	1%	2%	3%
total	100%	100%	100%	100%	100%

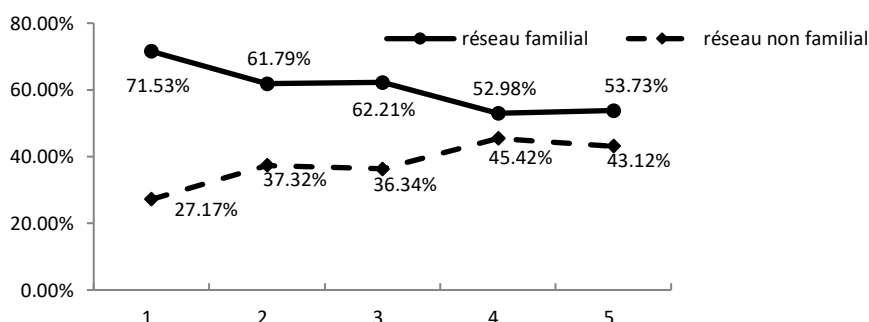
Source auteurs selon les données de 2013

L'autre constat qui se dégage de ce tableau est le lien entre le niveau de compétitivité et l'importance relative de chaque type de relation. Il semble que plus l'économie se dirige vers l'amélioration de sa performance plus le financement se dirige en dehors du cercle familiale. Le graphique ci dessous montre la différence entre la destination familiale (proche et autres membres de la famille) et non familiale (collègue, ami et voisin, des étranger avec de bonne

<sup>672</sup> ABEDOU.A., BOUYACOUB.A., KHERBACHI H., op ct, p100

idées d'affaires des fond que les personnes interrogé déclarent octroyer. Le réseau dominé par des liens de nature amicale, professionnelle et économique est presque 1.5 fois supérieur dans les pays développé que dans les pays à faible développement. Dans cette dernière catégorie les relations familiales absorbent 71% des financements informels contre 53% dans les pays les plus compétitifs.

**Graphique 22. Relation entre le niveau de développement et destination des fonds d'investissements en 2013**



Source auteur selon les données APS de GEM

Cette configuration des réponses est liée à plusieurs facteurs. Dans l'analyse des données de GEM de 2009-2011, SCHOTT T., CHERAGHI ont proposé puis vérifier l'hypothèse que les relations privées (familiales) sont dominante dans les pays dont la culture est dominée par les valeurs rationnelles culture traditionnel et à faible niveau de confiance généralisée<sup>673</sup>. Inversement les relations non familiales sont beaucoup plus mobilisées dans de société dominées par les valeurs laïques et de rationalité. Nous nous attardons sur cet aspect parc que les résultats de ces auteurs et d'autre sont intéressantes pour deux raison essentielles; d'une part l'importance numérique des personne impliquées dans le financement des autres ( variables BUSANG) et la destination de ces financements (variable BAREL) en Algérie , nous incite à découvrir en quoi ces deux phénomène sont liés. Noues présentons succinctement dans le titre qui suit les résultats de ces auteurs toute en introduisant les données sur l'Algérie pour que la comparaison soit pertinente.

## 5. Structure du réseau social et les caractéristiques culturelles de la société

Le projet GEM a intégré en 2009 jusqu'à 2013 de nouvelles questions qui avaient pour but d'identifier les caractéristiques du réseau social des entrepreneurs<sup>674</sup>. Il a été demandé à ces derniers d'indiquer la personne, parmi vingt relations possibles, qui lui a fourni des conseils

<sup>673</sup> SCHOTT T., CHERAGHI M., Entrepreneurs' Networks: Size, Diversity and Composition Shaped by Cultures of Rationality and Trust, in 2012 IEEE/ACM International Conference on Advances in Social Networks Analysis and Mining, 2012 IEEE, pp220-226,p 223

<sup>674</sup> Sont déterminé par l variable TEA que nous avons précédemment expliqué qui est l somme des personne en phase d'intention et d'émergence.

relatifs à leur projet : épouse, parents, collègue de travail, banquier, comptable etc. Ces relations sont ensuite regroupées en six types appelées des *sphères* à savoir: Sphère privée, de travail, Professionnel, Commercial, et international (tableau 40). Les réponses obtenues permettent de calculer la moyenne dans chaque sphère. Cette moyenne, qui est appelé aussi la *prééminence* des sphères est déterminés pour chaque pays. Ensuite, les auteurs croisent ces moyennes avec les indicateurs portant sur le type de culture et du niveau de confiance dans chaque pays, il a été possible de déterminer le niveau de domination de chacune de ces sphères par rapport au type de société. La méthode utilisée était l'analyse par les clusters qui permet regroupe des pays selon des caractéristiques communes.

**Tableau 53. Les sphères dans le réseau social des entrepreneurs**

Sphères	Les questions
Sphère privée	Epouse, parents, d'autres membres de la famille, amis
Sphère de travail	collègues de travail, patron actuel, d'une personne qui crée une entreprise, expérimenté dans la gestion des entreprises
Sphère professionnelle	chercheur ou un inventeur, investisseur possible, d'une banque, avocat, comptable, conseiller public
Sphère de marché	entreprise avec qui vous collaborez, concurrente, fournisseur, consommateur
Sphère internationale	personne se trouvant à l'étranger, personne venant de l'étranger

Source APS GEM de 2009,2011

Chaque société est identifiée par rapport à deux dimensions: traditionnel versus rationnelle, ou bien dans un stade de survie versus d'émancipations. Ces auteurs ont ainsi croisé les données de GEM sur le réseau social des entrepreneurs en identifiant la dominance de chaque sphère et les données de WWV pour identifier le type de culture auquel appartient chaque pays. Le tableau suivant resitue les résultats de ces croisements<sup>675</sup>.

**Tableau 54. Critères de détermination des types de cultures selon le World Value Survey**

Société dominé par des valeurs Traditionnelles versus Séculaire/Rational	Société dominée par des valeurs de survie versus des valeurs d'émancipation
Le statut du dieu dans la vie	Priorité de la sécurité physique et économique sur la liberté d'expression et de la qualité de la vie
L'obéissance au parent et à la religion est plus importante que l'autonomie des enfants	niveau de la joie (happiness)
L'AVG n'est jamais justifiable	Homosexualité n'est jamais justifiable
Le sens de la fierté nationale	Le recours aux pétitions pour s'exprimer
Favorable à plus de respect en vers l'autorité publique (	Il faudrait être vigilant en matière de confiance à accorder aux autres (trust)

Source INGLEHART R., World Values Survey values change the world, p6

<sup>675</sup> INGLEHART R., World Values Survey values change the world, World Value Survey,2008, 16 pages,p6

Le tableau suivant resitue les coefficients standardisés qui mesurent l'intensité des relations entre le type de culture et la structure du réseau social des entrepreneurs, montre clairement que plus le niveau de confiance et de rationalisme sont élevés dans la société plus la sphère privée devient moins dominante dans le réseau de l'entrepreneur. Dans les autres sphères le signe du coefficient est positif (et significatif) ce qui indique un impact positif sur le dominance des sphères non familiales. Les auteurs ne trouvent pas de relation significative entre le niveau de rationalisme et de confiance sur la prééminence de la sphère internationale contrairement aux autres sphères où les liens statistique sont significatifs<sup>676</sup>.

**Tableau 55.influence du rationalisme et de la confiance sur la structure du réseau social des entrepreneurs**

	privé	travail	professionnelle	marché	International
rationalisme	-0.24*	0.12	0.20	0.13	0.04
confiance	-0.14	0.06	0.09	0.10	0.03

Source SCHOTT T., CHERAGHI. M ,p 224 et225

\*les coefficients standardisés du modèle linéaire hiérarchique

L'hypothèse développée par ces auteurs constitue une lecture parmi d'autres pour expliquer la diversité des traits culturels des sociétés impliquées dans les activités économiques. L'image qui se dessine des trois croisements que nous venons de d'opérer montrent que le le financement informel come une facette du capital social est un comportement qui ne se manifeste pas de la même manière dans les pays. Il reste à savoir si ce comportement a une relation avec le phénomène central que nous analysons a savoir la participation dans le processus entrepreneurial.

## 6. Financement informel et la participation dans l'entrepreneuriat

La Variable BUSANG qui traduit l'implication dans financement de la création d'autre entreprise semble aussi liée à la participation des le processus entrepreneurial. Le tableau ci-dessous montre parmi tous les individus qui sont actifs dans le financement informel, il y presque 65,5% individus qui participent dans le processus entrepreneurial, avec ce pourcentage, ils représentent 1,6 fois ceux qui sont dans e processus entrepreneurial mais sans participation dans le financement informel.

<sup>676</sup> SCHOTT T., CHERAGHI. M, idem ,p 225



**Tableau 56. La variable BUSANG pour tous les participants dans le processus entrepreneurial**

			BUSANG		Total
			non	oui	
PARTICIP	non	Effectif	2370	165	2535
		%	58,52%	32,54%	55,63%
	oui	Effectif	1680	342	2022
		%	<b>41,48%</b>	<b>67,46%</b>	44,37%
Total		Effectif	4050	4050	507
		%	88,87%	100,00%	100,00%

Source résultats du tri croisé sous SPSS

Lorsqu'on compare ces résultats avec la moyenne mondiale on s'aperçoit qu'en Algérie le niveau d'implication des individus dans le financement informel est presque identique avec celui du reste du monde.

**Tableau 57. Participation dans l'entrepreneuriat et dans le financement informel dans le monde entre 2009 et 2013**

			BUSANG**		BUSANG
			non	oui	
PARTICIP*	non	Effectif	222173	7895	230068
		%	62,14%	32,85%	60,29%
	oui	Effectif	135370	16139	151509
		%	<b>37,86%</b>	<b>67,15%</b>	39,71%
Total		Effectif	357543	24034	381577
		%	100%	100%	100%

Source calcul d'auteur selon les données APS de 2009 à 2013, \*Calcul par la somme des individus en phase POTENT, INTENT, EMERGE et SURVI pour un échantillon regroupé de 2009 à 2013

On voit donc l'existence d'une relation possible entre ces deux phénomènes. En effet, le test de khi deux révèle dans le tableau qui suit une forte signification de cette relation ( Sig <0.05) de ce fait le risque de se tromper en considérant la participation comme étant non liée au fait de contribuer dans le financement des autres est minime. Seulement la valeur, De V de Cramer est relativement faible (0.164).

**Tableau 58. Résultat des test de chi deux**

	Valeur	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	123,159	0,000
Phi	0,164	0,000
V de Cramer	0,164	0,000

Source résultats du tri croisé sous SPSS

## 6.1 Financement informel et la participation dans l'entrepreneuriat

Il est question dans ce titre d'examiner les comportements de la variable BUSANG selon que les individus interrogés sont en phase d'entrepreneuriat potentiel, d'intention, d'émergence et de survie. Le tableau suivant présente les résultats des tris croisés entre la variable BUSANG et les variables traduisant les quatre phases citées et en même temps les résultats des tests de khi sui leurs sont associés.

**Tableau 59. Relation entre la participation dans le financement des autres et la présence dans le processus entrepreneurial**

		BUSANG		Total	Khi-deux de Pearson	Sig	Vde Cramer	Sig
		Non	Oui					
POTENT	Oui %	<u>33,19%</u>	<u>55,23%</u>	1624	95,440	0,000	0,145	0,000
INTENT	Oui %	<u>4,02%</u>	<u>6,51%</u>	196	6,756	0,0089	0,039	0,009
EMERGE	Oui %	<u>5,48%</u>	<u>11,44%</u>	280	27,739	0,000	0,078	0,0000
SURVUI	Oui %	<u>5,01%</u>	<u>12,03%</u>	264	40,677	0,000	0,094	0,000

Source : résultat de tris croisés et test khi deux sous SPSS

En terme d'activité dans un réseau informel de financement, le tableau 5 met en relief une différence importante entre ceux qui souhaitent devenir entrepreneurs (POTENT) et ceux qui sont réellement impliqués dans le processus entrepreneurial (INTENT, EMERGE et SURVIE). Les premiers, sont les plus nombreux en terme de volume (280) et en termes relatifs (55.23%) par rapport aux seconds qui sont moins nombreux. Cependant lorsqu'on lie la colonne des réponses positives de la variable BUSANG, on peut remarquer qu'une fois engagés dans le processus entrepreneurial leurs parts relatives augmente, elle passe de 6,51% à presque le double (12,03%). Cela rejoint ce que nous avons discuté lorsqu'on a observé le lien entre les revenus individuels et l'engagement dans le financement des autres entrepreneurs. Bien entendu en l'absence de données précises sur les gains générés par la nouvelle entreprise, on ne peut que spéculer sur cette éventuelle explication. Mais ce qui paraît important à tirer de ce tableau est que le comportement des individus en termes de financement des autres est différent d'une étape à une autre.

## 6.2 Financement informel une comparaison en terme de niveau de compétitivité des pays

Le tableau ci-dessus, résume les résultats de la même variable déclinée selon le niveau de compétitivité des pays. On peut remarquer l'écart existant entre la première et la dernière phase. Dans les pays dont la performance est fondée sur l'exploitation d'un facteur, ils sont les plus nombreux à s'impliquer dans le financement informel et dans l'entrepreneuriat. Lorsqu'ils commencent à penser à l'entrepreneuriat (POTENT), Ils sont en effet presque 65% à avoir financé d'autre entreprise, contrairement dans les pays à forte compétitivité où leur nombre ne dépasse pas les 30%.

**Tableau 60. Financement informel dans le processus entrepreneurial selon le niveau de développement des pays de 2009 à 2013**

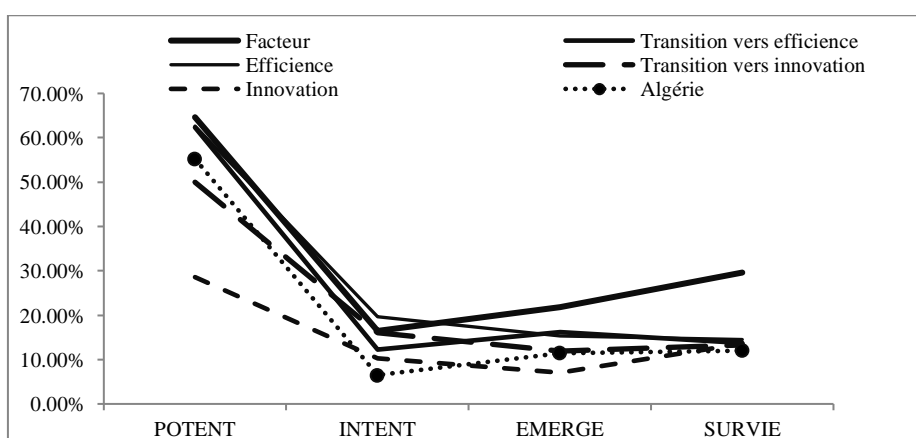
	POTENT	INTENT	EMERGE	SURVIE
Facteur	64,64%	16,5%	21,8%	29,6%
Transition vers efficacité	62,33%	12,25%	16,19%	13,72%
Efficacité	62,64%	19,69%	15,30%	14,52%
Transition vers innovation	49,99%	16,09%	11,91%	13,28%
Innovation	28,59%	10,30%	7,05%	13,59%
<b>Algérie</b>	<b>55,2%</b>	<b>6,5%</b>	<b>11,4%</b>	<b>12,0%</b>

Source calcul de l'auteur selon les données GEM de 2009 à 2013

Pour mieux visualiser les résultats la représentation graphique permet de voir que, parmi les cinq traits, le seul qui montre une similitude avec le trait de l'Algérie est celui des pays en première phase de développement. En effet, Les deux traits montrent que plus le processus est réussi plus il y a davantage d'implication dans le financement des autres. Cela implique plusieurs lectures. On peut penser au fait que c'est l'amélioration des revenus de l'activité qu'ils ont eux même créé leur permet de fournir des ressources financières aux autres.

Ou bien s'agit-il des dépenses pour entretenir un réseau favorable pour des besoins futurs de l'entreprise. Il semble qu'ils sont plus actifs dans la phase où l'entreprise a dépassé le stade de l'émergence. Parmi tous les gestionnaires d'entreprise, 12% ont fourni des aides financières à d'autres entrepreneurs. En terme numérique, ils sont plus nombreux que ceux se trouvent dans la phase d'entrepreneuriat potentiel.

**Graphique23. La variable BUSANG en Algérie et dans le monde selon le niveau de compétitivité entre 2009 et 2013**



Source auteur selon les données APS Algérie et monde 2009 à 2013

### **Section 3 Profiles et perception des entrepreneurs une analyse descriptive**

Avant d'aborder la relation entre les variables perceptuelles et le fait entrepreneurial, nous préférons débiter cette section par une analyse descriptive des variables identifiant les caractéristiques personnelles des individus. Cette description concernera l'échantillon global, c'est-à-dire sans faire la distinction entre les personnes présentes dans le processus entrepreneurial et des personnes qui ne le sont pas. Ensuite, nous ferons, grâce à une analyse bi variée, la description de ces variables par rapport aux entrepreneurs.

## 1. Les profils dans l'échantillon global

Tout d'abord, le fait de supprimer les valeurs manquantes et des non réponses ne semble pas altérer la structure globale de l'échantillon, au moins du point de vue du profil socio économique général. Le tableau 1 compare les moyennes des variables relatives aux caractéristiques socio démographiques dans la base de données initiale (APS I) et celle qui résulte du nettoyage des valeurs manquantes (APSII). Les résultats montrent qu'il y a une légère modification de l'âge. Ce dernier passe d'une moyenne de 35,26 ans à 36,14 ans. Lorsqu'on observe la dernière colonne, la différence entre les deux séries de moyennes nous n'est pas importante.

**Tableau 61. Comparaison des variables socio démographiques dans les deux bases de données**

APS I				APS II			(II)-(I)
	Moyenne (I)	Ecart type	N	Moyenne (II)	Ecart type	N	
	35,26	12,513	12641	36,14	11,753	4557	0,88
<b>AGE C</b>	2,60	1,24	12505	2,66	1,23	4557	0,06
<b>GENRE</b>	0,53	0,499	12898	0,54	0,498	4557	0,01
<b>EDUC</b>	2,65	1,019	12617	2,68	1,021	4557	0,03
<b>OCCUP</b>	2,32	1,068	11671	2,31	1,128	4557	-0,01
<b>INCOM</b>	2,02	0,835	8009	2,05	0,828	4557	0,03

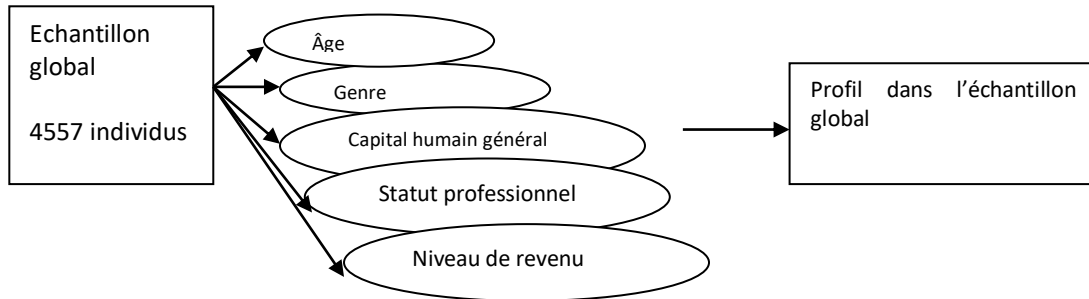
Source : auteur selon les données des enquêtes GEM

Nous parlons dans ce titre du profil au sens pluriel, car la diversité des traits personnels, professionnels et économiques seront envisagés comme variantes en fonction de la position de la personne interrogée dans le processus entrepreneurial. Nous considérons ainsi que pour chaque phase correspondra un profil particulier. Bien entendu à ce stade de la recherche nous ne cherchons pas à examiner l'impact de ces caractéristiques sur la participation ou non dans le processus entrepreneurial, nous laissons cette étape à la régression logistique qui montrera dans

quelle mesure ces traits influencent le niveau de présence dans chaque étape. Le schéma suivant met en relief les trois étapes qui permettront d'examiner les profils en question.

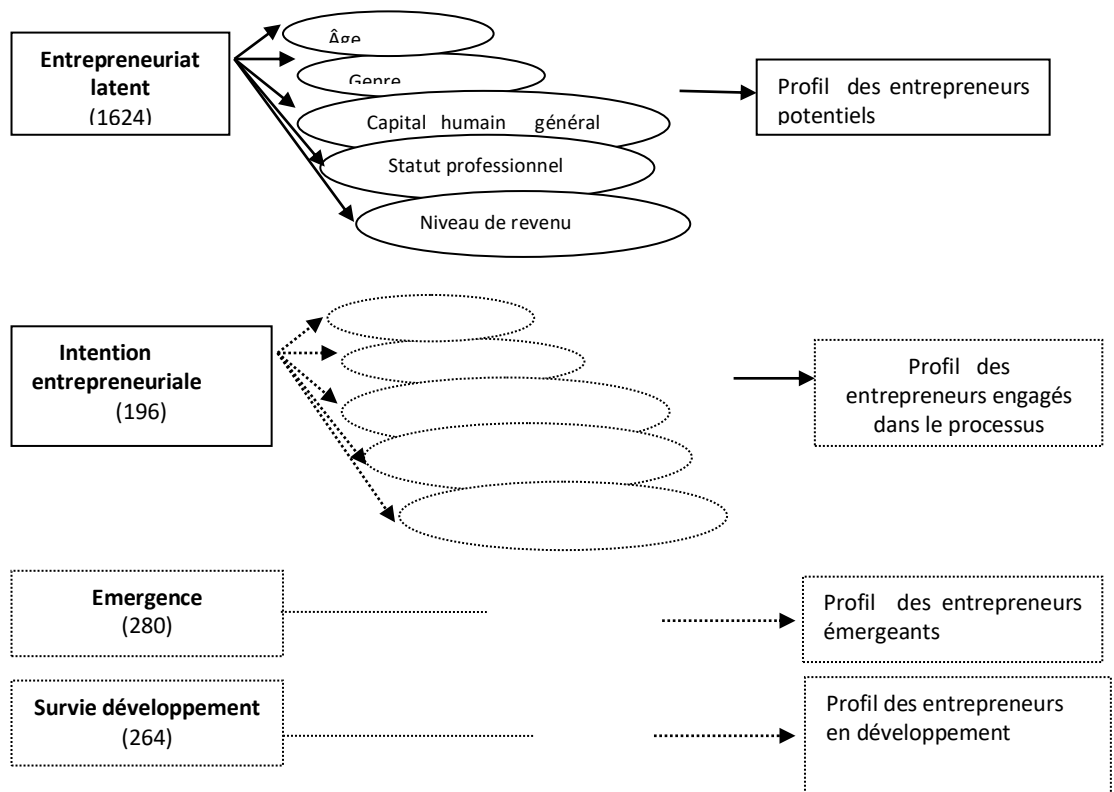
**Figure 48. Les étapes de la description des variables du profil**

**Etape1 :** *variables socio économique dans l'échantillon global*



**Etape2 :** *variables socio économique dans le processus entrepreneurial*

Variables du processus entrepreneurial variable socio économiques  
résultat du croisement



Source auteur

Par rapport à la moyenne mondiale qui est de 40,55 ans<sup>677</sup> ou d'un pays comme la France où la moyenne d'âge se situe à 49,7<sup>678</sup>, la population enquêtée est très jeune. Les résultats du

<sup>677</sup> 245000 individu interviewée dans 70 pays Base de données APS, Enquête GEM de 2013, [www.GEM-consortium.org/data](http://www.GEM-consortium.org/data)

<sup>678</sup> Base de données APS enquête GEM de 2013, [www.GEM-consortium.org/data](http://www.GEM-consortium.org/data)

tableau 2. Indiquent que presque la moitié (48,6%) a moins de 34 ans. A l'autre extrémité, les personnes les plus âgées représentent moins de 10% dans cet échantillon. La structure de l'âge dans cet échantillon reflète la jeunesse de la société.

Les hommes affichent un pourcentage important mais qui dépasse de peu celui des femmes qui sont fortement présentes dans l'enquête. Elles représentent 46% de la population étudiée. Cette proportion est presque identique à la moyenne mondiale qui est de 48,8%<sup>679</sup>. En termes de qualification, la jeunesse des personnes interrogées ne s'accompagne pas d'un niveau de capital humain élevé. Le tiers des enquêtés ont le niveau secondaire qui correspond à 12 années de scolarisation. Cette catégorie constitue la moyenne générale de l'échantillon (2,68). Cependant, les personnes qui cumulent huit années de scolarisation et moins sont les plus dominantes. Ils représentent 41,7%. Les universitaires qui sont en cours d'étude ou titulaires d'un diplôme de graduation ou de post graduation sont aussi nombreux à être interrogés dans cette enquête.

**Tableau 62. Caractéristiques socio économiques détaillées**

<b>Caractéristiques socio économiques</b>		<b>%</b>	<b>N</b>
<b>Age</b>			4557
	18-24	20,1	
	25-34	28,5	
	35-44	25,6	
	45-54	16,8	
	55-65	9,0	
<b>Genre</b>			4557
	Femme	45,7	
	Homme	54,3	
<b>Niveau d'éducation</b>			4557
	Niveau primaire et moins	15,9	
	Niveau moyen	25,8	
	Niveau secondaire et plus non universitaire	33,0	
	Niveau universitaire	25,2	
<b>Statut professionnel</b>			4557
	Travail à temps plein / temps partiel	36,3	
	Auto employé	13,4	
	Retraités/étudiants/ à domicile	33,6	
	Sans emploi et autres	16,7	
<b>Niveau de revenu</b>			4557
	Faible	32,1	
	Moyen	31,2	
	Elevé	36,7	

Source : auteur selon les données des enquêtes GEM

En termes de statut professionnel, la distribution des réponses indique que l'échantillon est presque divisé en deux catégories : des personnes occupées (49,7%) soit en temps que salariés ou dans une activité indépendante et des personnes qui ne travaillent pas (50,3%). Lorsqu'ils sont

<sup>679</sup> Base de données APS, Enquête GEM de 2013, [www.GEMconsortium.org/data](http://www.GEMconsortium.org/data)

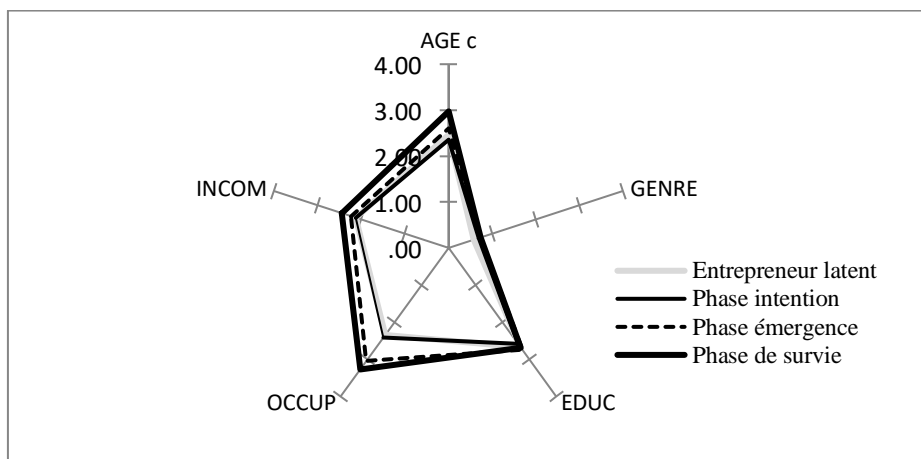
interrogés sur leur revenu et celui du ménage auquel ils appartiennent, la variable "INCOM" affiche une moyenne de 2,05. Cela indique que ceux qui déclarent des revenus intermédiaires (200000- 400000 DA) y constitue la moyenne. Mais en terme relatif, les personnes les plus aisés enregistrent le taux le plus élevé, car ceux qui déclarent des revenus annuels supérieurs à 400 000 DA représentent plus que le tiers (36%).

En guise de constat partiel, les personnes interrogées paraissent très jeunes sans discrimination apparente en terme de genre, moyennement éduquées, dynamiques en terme de vie sociale. Cependant, il s'agit à présent de voir si cette structure se présentera autrement lorsque les variables sociodémographiques seront articulées avec la participation dans le processus entrepreneurial.

## 2. les profils dans les différentes phases du processus entrepreneurial

Dans ce titre, les variables identifiants l'âge, l'éducation, le genre, le statut professionnel et le niveau de revenu seront étudiés selon que les individus sont en phase d'intention, d'émergence ou de survie. Nous l'avons souligné plus haut que la disponibilité des données nous permettra d'introduire aussi dans l'analyse l'entrepreneur latent c'est-à-dire des individus qui ne sont pas dans ces trois phases mais qui projettent dans le moyen terme de lancer dans la création d'une entreprise. Le graphique 1 restitue les moyennes calculées pour chaque variable compte tenu des étapes du processus entrepreneurial.

**Graphique 24. Les profils socio démographiques dans le processus entrepreneurial**



Source élaboré par l'auteur

Il semble que les personnes qui envisagent la création d'entreprise ou ceux qui sont réellement impliqués dans l'activité entrepreneuriale ne possèdent pas les mêmes caractéristiques. Si nous observons les entrepreneurs latent et ceux se trouvant dans la phase de

survie, la différence en termes de profil est importante. Il semble ainsi, que plus en avance dans le processus plus les moyennes de chaque variable ne s'éloignent du point de référence. Il faudrait souligner ici, que les résultats ne peuvent être interprétés comme s'il s'agissait d'une étude de panel, car dans chacune des dites phases, des personnes différentes ont été interrogées. Mais, l'hypothèse qui peut permettre de faire la lecture des données socio économiques est que chaque étape constitue un contexte particulier qui peut nécessiter des profils différents notamment en termes de genre, de niveau d'éducation etc.

Dans les titres qui suivent nous tâcherons d'examiner chaque variable telle qu'elle se présente dans le processus entrepreneurial. Le tableau traduit sur le plan numérique les résultats figurant dans le graphique.

**Tableau 63. Valeurs moyennes des variables socio démographiques dans le processus entrepreneurial**

	AGE	AGE c	GENRE	EDUC	OCCUP	INCOM
Entrepreneur latent	34,21	2,46	0,58	2,67	2,34	2,12
Phase intention	33,15	2,36	0,70	2,58	2,41	2,12
Phase émergence	35,50	2,60	0,74	2,74	3,04	2,23
Phase de survie	39,21	2,97	0,74	2,68	3,27	2,44

Source résultat du traitement statistique

## 2.1 L'âge et le processus entrepreneurial

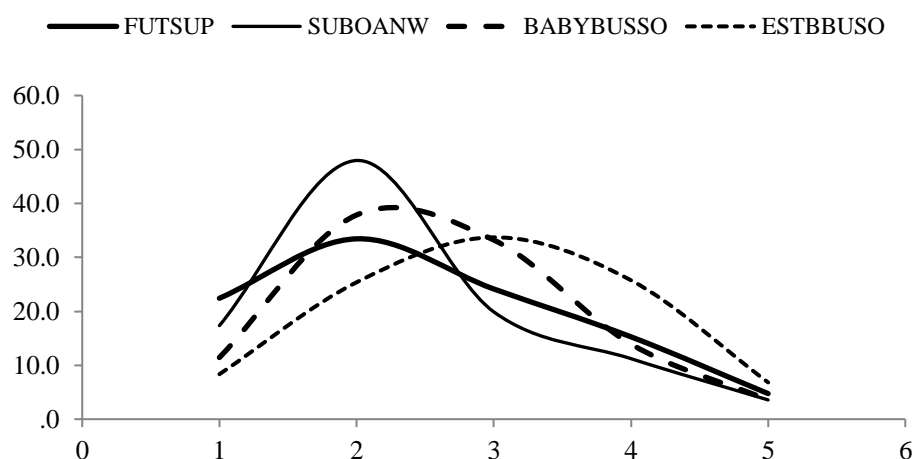
Comme le montre le tableau 3, l'âge paraît le premier trait distinctif. Ceux qui affichent une intention pour la création d'entreprise ont en moyenne 33 ans, mais lorsque ils sont des propriétaires, seul ou en association, ils sont plus âgés (presque 39 d'âge). Ce constat traduit peut être une relation positive entre l'âge et la réussite dans l'entrepreneuriat mais ne précise pas la nature de cette relation.

La distribution des entrepreneurs selon les tranches d'âge permet de mieux cerner la configuration de cette variable par rapport à la participation dans l'activité entrepreneuriale. La procédure statistique utilisée à cet effet consistait à calculer la variable « AGEc » pour les personnes qui participent dans les différentes étapes entrepreneuriales, c'est-à-dire lorsque les variables du processus prennent la valeur de « 1 ». Le graphique suivant présente le calcul de la variable « catégorie d'âge » dans les phases d'entrepreneuriat latent, d'intention, d'émergence et de survie.

Le graphique 2 montre qu'il y a une relation en grand U inversé (U inverted) entre l'âge et la participation dans chacune des étapes du processus entrepreneurial.



## Graphique 25. Les catégories d'âge dans le processus entrepreneurial



Source auteur traitement statistique selon les données GEM 2009.2011.2012 et .2013

Dans les quatre phases de l'entrepreneuriat les plus jeunes tout comme les plus âgés sont les moins présents dans le processus. Les catégories intermédiaires (2<sup>ième</sup> et 3<sup>ième</sup>) sont les plus présentes. En effet, le nombre d'individus intéressés par l'activité entrepreneurial (*Latent*) ou affichant une réelle intention (*Intent*) augmente de manière quasiment linéaire jusqu'à l'âge de 34ans (*catégorie2*). Le pic est enregistré au niveau de la catégorie 2 qui regroupe les personnes âgées entre 25 et 34 ans. Par contre, pour les entrepreneurs émergents ou qui sont en phase de développement le point d'inflexion se situe dans la troisième catégorie (35-44 ans) ce qui dénote à notre sens qu'il faudrait atteindre un certain âge pour s'impliquer réellement dans l'activité entrepreneuriale et réussir par la suite le développement de l'activité créée. Les niveaux les plus faibles sont enregistrés pour les personnes âgées de plus de 55 ans. Dans les quatre phases du processus entrepreneurial, ils sont respectivement 4,7% ,3,6%, 3,6%,et 6,8%.

On pourrait déduire de ce constat que la tranche 24-44 ans est la tranche d'âge où les individus sont les plus actifs dans le domaine de la création d'entreprise. Puisque, pour des raisons diverses, les niveaux d'implication s'affaiblissent en dehors de cette catégorie d'âge.

Plusieurs auteurs ont fait le même constat. Dans une analyse du lien entre les caractéristiques démographiques et l'entrepreneuriat dans 82 pays (entre 2000 et 2010), LAZEAR. E.P. et al trouvent qu'une diminution d'un point de l'écart type de la médian d'âge, fait augmenter le taux d'activité entrepreneuriale (TEA) de 2.5 point de pourcentage. Ces auteurs concluent que la catégorie d'âge moyenne qui correspond à la tranche d'âge 34-44 ans est la plus

sensible à l'activité entrepreneurial<sup>680</sup>. Si ce résultat concerne la phase de démarrage, d'autres études aboutissent au même résultat pour des entrepreneurs potentiels. Les résultats tirés d'une régression logistique qui examinait le lien entre les capacités cognitives individuelles et l'intention entrepreneuriale, XAVIER .S.R. et al<sup>681</sup>, ont montré pour le cas des entrepreneurs Malaisiens, une relation négative entre l'âge, précisément la catégorie des plus 55 ans, et l'intention entrepreneuriale. Ceux qui sont dans les catégories de 25-34 et 35-44 ans ont 2 fois plus de chance d'avoir une intention d'entreprendre. Après cet âge, la relation devient négative. Dans une autre étude utilisant les données de 10 années d'enquêtes sur C'est ce qui semble être confirmé aussi par REYNOLD. P et al<sup>682</sup>. L'examen des données démographiques des entrepreneurs de 40 pays en 2003 permet à ces auteurs de constater la prédominance de la tranche d'âge 25-34ans (*tableau4*) parmi les entrepreneurs, hommes ou femmes, qu'ils soient en phase de démarrage (TEA) ou qui gèrent des entreprises déjà établies.

**Tableau 64. Moyenne mondiale de la TEA par catégorie d'âge en 2003 dans 40 pays**

Tranche d'âge	hommes	femme
<b>TEA en % de la population adulte 18-64 ans</b>	<b>13,3</b>	<b>8,5</b>
28-24	12,6	8,4
<b><u>25-34</u></b>	<b><u>20,3</u></b>	<b><u>13,1</u></b>
35-44	14,4	10,2
45-54	11,5	6,8
55-64	7,4	4,4

Source: rapport GEM 2013, p35

La forte présence de cette catégorie d'âge dans le processus entrepreneurial semble être une constante. En effet, selon l'enquête GEM de 2013, l'examen de l'âge des entrepreneurs dans sept régions du monde de niveaux de développement différents, révèle que les individus âgés entre 25 et 44 ans ont le plus de chance d'être observé dans l'activité entrepreneuriale (*graphique 3*). C'est en ces termes que BOSMA N. et al résume ce constat : "*Demographic characteristics of early-stage entrepreneurs are also identified annually. A consistent finding is that in each phase of economic development, there are more early-stage entrepreneurs in the 25–34 age group than in any other age range*".<sup>683</sup> Bien que la conclusion de ces auteurs est tirée d'une analyse descriptive des caractéristiques démographique mais le fait que ce constat

<sup>680</sup> LAZEAR. E.P. et al demographics and entrepreneurship, National bureau of economic research (NBER), Working Paper 20506, 2014, pp 1-67, p1.

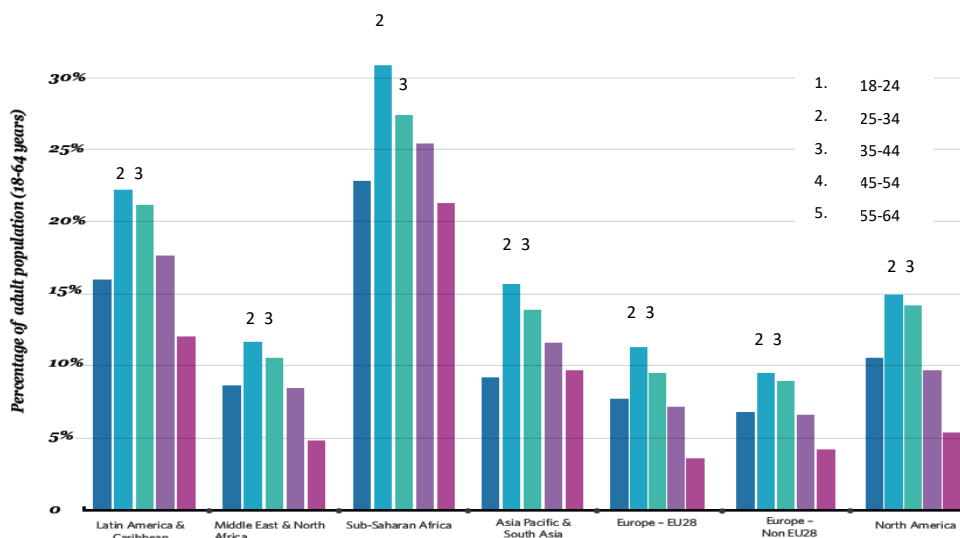
<sup>681</sup> XAVIER .S.R et al., Examining entrepreneurial intention through cognitive approach using Malaysia GEM data, Journal of Organizational Change Management Vol. 27 N° 3, 2014, pp. 449-464, p458

<sup>682</sup> l'enquête qui a concerné 49707 individus dans 21 pays, in REYNOLDS P.D. BYGRAVE W.D, and AUTIO E., Global Entrepreneurship Monitor, 2003 executive report, 2004, 118 page, p 36

<sup>683</sup> BORSMA.N., AMORÓS J.E., Global Entrepreneurship Monitor, executive report 2013, 2014, 104 pages, p12

est vérifié dans tous les pays, à des stades développement différents, laissent penser qu'ils s'agit d'un fait régulier au moins sur le plan empirique.

**Graphique 26. Activité entrepreneuriale et tranche d'âge**



Source REYNOLDS P.D., BYGRAVE W.D, and AUTIO E., Global Entrepreneurship Monitor, 2003 executive report, 2004, 118 page, p 36

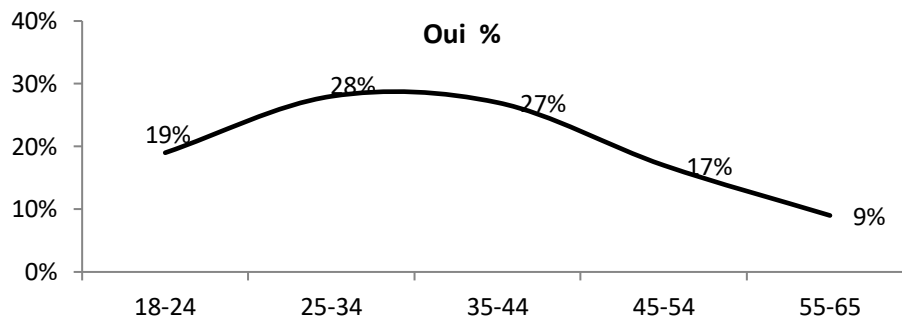
Mais avec l'âge, il semble que les individus sont de moins en moins tentés par l'aventure entrepreneuriale. Bien entendu, l'existence de cette relation ne peut se définir avec précision la nature du lien entre l'âge et le processus entrepreneurial. Il faudrait examiner sur quoi l'âge pourrait agir pour donner une telle distribution du processus configuration processus entrepreneurial. La comparaison avec d'autres études, utilisant le même matériel empirique permet de se construire une idée sur le rôle de l'âge des individus et leur participation dans la création d'entreprise. Dans une étude qui a porté sur 1360 entrepreneurs de l'Amérique latine<sup>684</sup>, SEPULVEDA J.P et BONILLA.C.A, ont montré que la perception du risque constitue l'attitude la plus significativement corrélée avec l'âge. Avant 40 ans, les personnes affichaient une forte aversion pour le risque qui, indirectement réduit la propension à s'engager dans l'entrepreneuriat<sup>685</sup>. Après cet âge, la probabilité d'afficher une peur de l'échec diminue considérablement. L'aversion pour le risque concluent ces auteurs est déterminant dans la création de nouvelle entreprise dont le niveau a été mesuré par la variable TEA (total Early stage entrepreneurial activité). Pour le cas de notre échantillon, le croisement de la variable de l'âge avec la variable « FEARFAIL », mesurant approximativement la perception du risque donne les mêmes résultats. Comme le montre le tableau suivant, cette relation n'est pas linéaire mais qui suit une courbe en grand U *inversé*. Le nombre de personnes qui considèrent que la peur de

<sup>684</sup> Des données de GEM de 2005 dans cinq pays : Argentine Brésil, Mexique Venezuela et le Chili

<sup>685</sup> SEPULVEDA. J.P., BONILLA. C. A., The factors affecting the risk attitude in entrepreneurship: evidence from Latin America, Applied Economics Letters, Vol 2, N°8,2014,pp 573-581,p580

l'échec est un facteur qui peut les dissuader pour s'engager dans l'entrepreneuriat est fortement ressenti par les moins de 44 ans. Ces derniers représentent 75% du total interrogé. Après 44 ans, l'âge semble réduire cette peur de l'échec puisque ceux qui sont âgés de plus de 55 ans affichent moins d'aversion pour le risque. Le graphique suivant met en relief le pourcentage, dans chaque catégorie d'âge, des personnes qui considère que la crainte de l'échec peut être un frein pour se lancer dans l'entrepreneuriat.

**Graphique 27. Relation entre l'âge et la perception du risque**



Source auteur selon le traitement statistique

Cependant d'autres auteurs considèrent que le lien complexe entre l'âge des individus avec l'engagement dans l'entrepreneuriat doit être nuancé selon la jeunesse ou la vieillesse de la société auxquels ils appartiennent. En utilisant les données de GEM de 2010, LAZEAR. E.P. Et al<sup>686</sup> ont distingué trois type de société : jeune, moyenne et vieille selon que la médian d'âge de la population soit respectivement égale à 37 ans, entre 37 et 41 ans et supérieur à 41 ans. Ces auteurs concluent que dans les sociétés les plus jeunes, les moins âgés sont faiblement présent dans l'entrepreneuriat parce que moins doté en compétence et en capital humain et les plus âgés sont aussi faiblement présents car moins doté d'énergie et de créativité. Par contre, dans les sociétés âgées, les positions professionnelles les plus importantes sont occupées par les personnes âgées ce qui laisse peu de place aux jeunes pour acquérir des compétences qui peut à terme leur servir dans la création d'une entreprise. Par contre, les sociétés les plus jeunes, offrent plus d'opportunité aux individus d'acquérir de l'expérience car ils sont dès le début de leur carrière exposés à des situations de travail et de résolution de problème et d'apprentissage.

## 2.2 Le genre dans le processus entrepreneurial

<sup>686</sup> LAZEAR. E.P. et al, op ct p41

Le tableau ci-dessous montre bien la faible présence des femmes à mesure que la création devient effective. Elles sont en effet 42% à avoir une préférence pour l'entrepreneuriat (entrepreneures latent). Mais en fin du processus il reste seulement 23% de femmes qui sont propriétaires d'entreprises de plus de trois années d'existence. Dans les phases de démarrage, elles sont seulement 33% à entreprendre des activités d'organisation et de collecte de ressources pour créer leur entreprise et seulement 24% à avoir réellement émergé (phase d'émergence).

**Tableau 65. Genre et processus entrepreneurial**

GENRE	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
FUTSUP	1624	0	1	0,58	0,49
SUBOANW	196	0	1	0,70	0,46
BABYBUSO	280	0	1	0,74	0,44
ESTBBUSO	264	0	1	0,74	0,44

Source donnée enquêtes

Il semble onc à priori que le genre affecte la participation dans le processus entrepreneurial. Le tableau suivant restitue le croisement entre les variables identifiant le processus entrepreneurial et la variable du genre. Le test de khi deux est effectué pour voir si cette relation est du au hasard ou non.

**Tableau 66. Relation entre le genre et la participation dans le processus entrepreneurial**

	FEMME	HOMME	N	Khi-deux de Pearson	Signification asymptotique (bilatérale)
FUTSUP	41,87%	58,13%	1624	14,64	,000
SUBOANW	30,10%	69,90%	196	20,00	,000
BABYBUSO	25,71%	74,29%	280	47,86	,000
ESTBBUSO	25,76%	74,24%	264	44,76	,000

Source données de l'enquête

Pour toutes les phases entrepreneuriales, les croisements avec le genre montrent une relation significative pour un niveau de confiance de 1%. La valeur de khi de Pearson est relativement importante et enregistre le niveau le plus élevé dans la phase d'émergence et de survie. Cela met en relief que l'engagement réel dans la création de nouvelle entreprise est discriminant pour les femmes contrairement à la phase d'intention. Cette relation, est certes significative mais qui ne semble pas montrer une grande différence entre les hommes et les femmes. Ce résultat n'est pas étonnant ou propre au contexte algérien. Plusieurs études ont montré l'impact du genre dans le déroulement du processus entrepreneurial. Dans une étude qui a interrogé, entre 2000 et 2006, plus de 25000 individus en Allemagne, BRIXY U et al., Mettent en relief une sorte de sélection dans le processus entrepreneurial. Cette sélection réside dans le fait que dans chacune des phases du processus entrepreneurial, les personnes qui y participent

ont des traits particuliers dont le genre est parmi les plus visibles. L'estimation statistique des probabilités de participer dans la phase d'intention, d'émergence et de survie ont révélé que les femmes affichent les probabilités les plus faibles par rapport aux hommes. La cause principale de cette sélection est l'aversion pour le risque<sup>687</sup>. Ce dernier est plus marqué chez les femmes que chez les hommes. Cependant, les femmes qui se sont engagées dans le processus suite à la détection d'une opportunité (et pas par nécessité) sont celles qui ont le plus de chance de rester dans le marché et assurer la survie de leur entreprise<sup>688</sup>. SEPULVEDA. J.P., BONILLA. C. A . Ont montré aussi dans leur étude citée plus haut que la probabilité d'afficher une aversion pour le risque est pour les femmes 6.5 plus supérieure que les hommes et cette aversion explique une grande partie de la faiblesse de l'entrepreneuriat féminin<sup>689</sup>. Ce type de conclusion se corrobore avec l'hypothèse que les hommes créent plus d'entreprise que les femmes. Cependant des recherches récentes suggèrent de nuancer cette confirmation, notamment en introduisant le type d'activités de l'entreprise créé. RAMOS-RODRIGUEZA et al<sup>690</sup> ont montré que dans le secteur de la restauration et de l'hôtellerie, cette hypothèse n'est pas valide. Sur la base d'une régression logistique, qui a concerné plus de 121 000 individus en 2008, les femmes ont 50 % plus de chance de créer et de développer des entreprises dans ce secteur que les hommes. Si l'on croise la variable du genre et de la peur de l'échec (FEAR FAIL), le résultat permet de constater pour notre échantillon que l'aversion pour le risque ne constitue pas un trait distinctif entre les hommes et les femmes. Comme le montre le tableau 7, la part des femmes a déclaré que la peur de l'échec constitue une barrière pour se lancer dans l'entrepreneuriat s'élève à 64% ce qui n'est pas loin des réponses des hommes (67%). Le test de khi deux montre que cette relation est significative ( $p < 0.01$ ). La valeur négative du R de Pearson indique que l'aversion au risque est plus ressentie par les femmes que par les hommes.

**Tableau 67. Aversion pour le risque et le genre**

FEARFAIL	femme	homme	Total	Khi-deux de Pearson	R de Pearson
Non	43,89%	56,11%	2905	10,19 (0,01)	-,047 (0,001)
Oui	48,79%	51,21%	1652		

Source les données de l'enquête

Bien entendu nous n'envisageons pas, à ce stade de la recherche d'examiner l'intensité de la relation, nous laissons cette étape au moment où il sera question d'introduire la variable du genre

<sup>687</sup> BRIXY. U., STERNBERG R. & STÜBER H., The Selectiveness of the Entrepreneurial Process, Journal of Small Business Management, vol 50, N° 1, 2012, pp. 105-130, p130

<sup>688</sup> BRIXY. U., STERNBERG R. & STÜBER H., idem, p131

<sup>689</sup> SEPULVEDA. J.P., BONILLA. C. A., op cit, p 577

<sup>690</sup> RAMOS-RODRIGUEZA A R, MEDINA-GARRIDO. J.A.1, RUIZ-NAVARRO.JOSE., Determinants of Hotels and Restaurants entrepreneurship: A study using GEM data, International Journal of Hospitality Management, N° 31,2012, pp 579-587, p 584

dans les calculs de la régression logistique, qui peut seule, peut révéler le niveau d'influence l'impact réel du genre dans la participation du processus entrepreneuriale.

### 2.3 Le niveau d'éducation dans le processus entrepreneurial

Dans notre échantillon, la distribution du niveau d'éducation semble suivre une courbe en grand U inversé. Seulement le quart des personnes interrogés a terminé le cursus de formation (jusqu'au niveau universitaire). En terme relatif, les personnes qui ont atteint le niveau secondaire qui est l'équivalent de douze années de formation sont les plus présents (33%).

**Tableau 68. Capital humain général dans l'échantillon global**

Niveau du capital humain « général »	Effectifs	Pourcentage
niveau primaire et moins	725	15,9
niveau moyen	1177	25,8
niveau secondaire et plus non universitaire	1505	33,0
niveau universitaire	1150	25,2
Total	4557	100,0

Source auteur selon les données de l'enquête

A priori, toutes les catégories sont présentes dans le processus entrepreneurial. Lorsqu'on procède à une lecture horizontale du tableau il ressort que les niveaux secondaire et moyen qui correspondent respectivement à 9 et 12 année de formation est le plus présent. Ils sont en effet plus le tiers (34%) des entrepreneurs en phase d'entrepreneuriat latent et au bout du processus ils conservent presque le même pourcentage (31%). il semble que cette tendance est vérifiée dans toute les phases du processus entrepreneurial. Les taux les plus faibles sont enregistrés par les personnes à faible niveau de capital humain « général ». Les universitaires, cursus achevé ou non, sont fortement présents dans les phases d'émergence et de survie soit respectivement 28% et 25% comparé à la phase d'engagement dans l'entrepreneuriat (21%). Il faudrait souligner aussi, que le profil éducatif des entrepreneurs révèle qu'une grande partie des personnes qui s'impliquent dans l'entrepreneuriat n'ont pas achevé sont parcours de formation formelle<sup>691</sup>. Ils sont en effet 48% qui s'engagent sans terminer huit années de scolarité (niveau moyen).

Bien entendu ce croisement indique la relation quantitative du niveau d'éducation sur le nombre d'entrepreneuriat. On ne pourrait se prononcer sur l'impact de cette éducation sur la qualité des entreprises (innovation, taille de l'entreprise, niveau de croissance).

<sup>691</sup> Constat fait aussi par ABEDOU A et al in ABEDOU A BOUYACOUB .A KHERBACHI.H. , L'entrepreneuriat en Algérie données de l'enquête GEM ALG2RIE 2011 GIZ- DEVED-CREAD, 2013, 114 page 70

**Tableau 69. Capital humain général et participation dans le processus entrepreneurial**

	niveau primaire et moins	niveau moyen	niveau secondaire et plus non universitaire	niveau universitaire
FUTSUP	15%	27%	34%	24%
SUBOANW	16%	32%	31%	21%
BABYBUSSO	14%	26%	32%	28%
ESTBBSUO	14%	30%	31%	25%

Source: auteur selon les données de l'enquête

#### 2.4 Niveau de revenu dans le processus entrepreneurial

Le but de ce titre n'est pas de montrer si le niveau de revenu détermine l'engagement des individus dans l'activité entrepreneuriale. La régression logistique qui se fera par la suite répondra à ce type de question. Il s'agit plutôt de voir si les niveaux de revenus déclarés change avec la progression dans le processus entrepreneuriale. Donc il s'agit de vérifier s'il y a une relation ou non. Pour connaître ce niveau de revenu pour chacune des phases, nous avons procédé au calcul de quatre variables : INCOM1, INCOM2, INCOM3 ET INCOM 4. Ces quatre variables sont calculées à partir de la variable source « INCOME » dont elles prennent les mêmes modalités 1 : faible, 2 : moyen, 3 : élevé le tableau suivant résume a modalité de calcul de ces variables. Par exemple la variable incom1 renseigne sur les niveaux de revenu des personnes qui ont répondu par un oui à la question si, oui ou non ils prévoient dans les trois années à venir créer une activité économique. Le même procédé est utilisé pour toutes les phases de l'entrepreneuriat.

**Tableau 70. Modalité de calcul de la variable des revenus selon les phases entrepreneuriales**

Code Variables calculées	Signification	Condition si/
INCOM1	Revenu dans la phase de l'entrepreneuriat latent	LATENT=1
INCOM2	Revenu Dans la phase de l'intention entrepreneuriale	INTENT=1
INCOM3	Revenu Dans la phase d'émergence	EMERGE=1
INCOM4	Revenu Dans la phase de survie	SURVIE=1

Source auteur

La description de ces variables permet de constater que la moyenne augmente à mesure que l'on transit d'une phase à une autre. Dans la situation où les personnes interrogées affiche une intention d'entreprendre la moyenne est de 2.12 alors qu'en phase de survie les personnes dispose t d'un revenu plus important, car, la moyenne est de.44 cela veut dire que la catégorie de revenu moyenne se trouve dans le troisième tercile (plus de 4000000 da par ans).



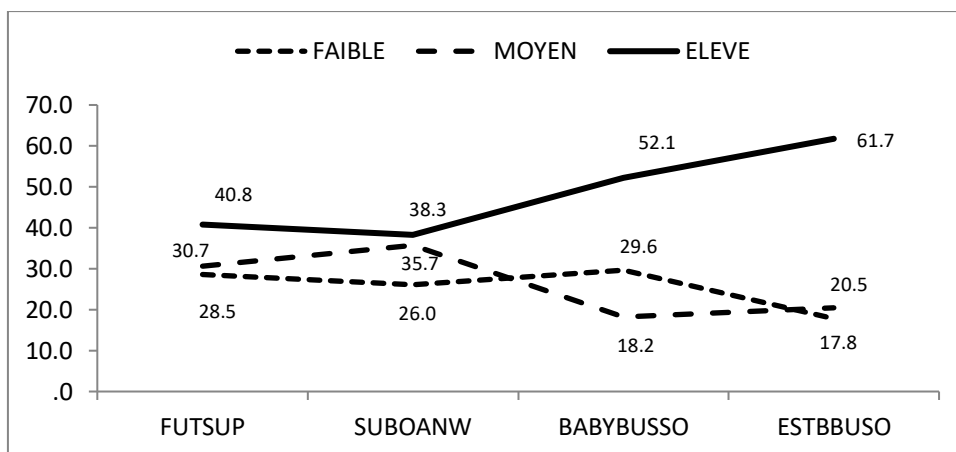
**Tableau 71. Moyenne des revenus par phase de processus entrepreneuriale**

	N	Minimum	Maximum	Moyenn e	Ecart type
<b>INCOM1</b>	1624	1,00	3,00	2,12	0,82
<b>INCOM2</b>	196	1,00	3,00	2,12	0,79
<b>INCOM3</b>	280	1,00	3,00	2,23	0,88
<b>INCOM4</b>	264	1,00	3,00	2,44	0,78

Source données de l'enquête

Pour expliciter davantage le croisement entre le niveau de revenu et la participation entrepreneuriale, Le graphique ci-dessous compare simultanément les revenus dans les phases d'entrepreneuriat latent, l'intention, l'Emergence et la survie. Les personnes faiblement dotées en ressources financières. Par contre, les individus appartenant à la catégorie supérieure de revenu (>4000000da annuel) est la plus présente dans le processus entrepreneuriale. Dans les différentes phases, sa part dépasse les 35 %

**Graphique28. Niveau de revenu des participants dans le processus entrepreneurial**



Source calcul de l'auteur selon les données des enquêtes

Le graphique 5 met en évidence la forte présence des revenus élevés dans l'activité entrepreneuriale. Ils sont presque 41% qui projettent la création d'entreprise dans l'avenir. Leur nombre représente les deux tiers dans la phase où l'entreprise se développe. On pourrait aussi constater que la participation des entrepreneurs à revenus faibles et intermédiaires s'affaiblit à mesure que l'on avance dans le processus entrepreneurial.

Les recherches empiriques ayant examiné le lien entre le niveau de revenu des entrepreneurs et l'engagement dans l'entrepreneuriat aboutissent à différents constats. Reynolds dans l'analyse des résultats de l'enquête GEM DE 2001, trouvent en interrogeant 72,087 individus dans le cas de 29 pays que les revenus les bas s'engage dans l'entrepreneuriat de nécessité et inversement corrélé à l'entrepreneuriat d'opportunité<sup>692</sup>. Le tableau suivant présente les niveaux de revenus des entrepreneurs en phase d'intention et de démarrage (TEA) et de ceux en faisant la distinction entre un engagement forcé (TEA de nécessité) ou qui repose sur Une opportunité (TEA d'opportunité)

**Tableau 72. Revenu et engagement l'activité entrepreneurial**

Niveaux de revenue	Intention (1)	Emergence (2)	TEA (1) + (2)	TEA Opportunity	TEA Necessity
Elevé	7.9%	5.3%	12.6%	<b>8.6%</b>	<b>4.6%</b>
Moyen	6.9%	4.5%	11.1%	6.1%	4.8%
Faible	6.1%	1.5%	7.4%	<b>2.8%</b>	<b>3.6%</b>

Source Reynolds P.D et al. Global Entrepreneurship Monitor, 2001 Summary Report, p32

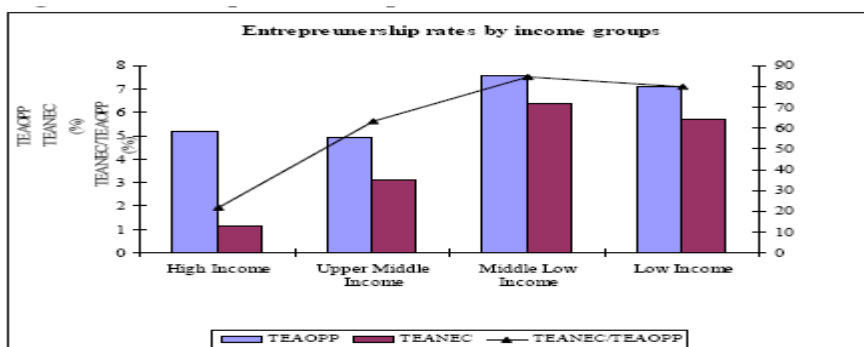
Le tableau montre bien la différence, en termes de revenus, entre des entrepreneurs de nécessité et des entrepreneurs d'opportunité. Les revenu les plus élevé sont les plus motivés par l'exploitation d'une opportunité de marché (8,6%) alors que les entrepreneurs disposant de ressources financières faibles s'engage beaucoup plus par ce qu'il n'existe pas d'autre alternative d'emploi (3.6%). La colonne où sont reportés les résultats concernant la phase d'émergence indique bien la faible présence des revenus faible. Ils sont seulement 1.5%) en phase d'émergence c'est-à-dire dans l'étape où l'entreprise a réussie les trois première années d'existence, alors ils étaient 6.1% à avoir une intention entrepreneuriale.

Bien entendu ces résultats découlent de l'analyse d'un échantillon unique de personnes interrogées. D'autres recherches ont montré que cette relation entre le revenu des entrepreneurs change en fonction du stade de développement du pays. En cherchant à expliquer les différences du niveau d'entrepreneuriat à l'échelle international ARDAGNA S et LUSARDI A ont examiné les niveaux de revenu des entrepreneurs dans 37 pays. Les résultats indiquent que le niveau de l'entrepreneuriat mesuré par l'indicateur TEA est plus important dans les à revenu faible et intermédiaire par rapport aux pays à haut revenu (selon la classification de la banque mondiale) ;

<sup>692</sup> REYNOLDS P.D et al., Global Entrepreneurship Monitor, 2001 Summary Report 2001, London Business School and Babson College, 126 page, p30

avec des taux respectif de 14% et 6,7%<sup>693</sup>. La différence quantitative de l'entrepreneuriat entre ces deux groupes de pays cache une différence en termes de qualité de l'entrepreneuriat. En effet dans les pays a faible revenu, est plus dominé par des entrepreneurs forcés alors que dans les pays développés les entrepreneurs poursuivant des opportunités sont les plus présents dans l'activité entrepreneuriale. Comme le montre le graphique 6 le rapport entre l'entrepreneuriat d'opportunité et l'entrepreneuriat de nécessité augmente avec la diminution des revenus.

### Graphiques 29. Taux d'entrepreneuriat en fonction du niveau de revenu



Source ARDAGNA S et LUSARDI., p 48

Lorsqu'on croise les variables du niveau de revenu avec celles du type d'activité entrepreneurial, nous remarquons que ceux qui sont placés dans la catégorie inférieure de revenu sont plus présents dans l'entrepreneuriat de nécessité (31,3%) alors que ceux qui déclarent des revenus supérieurs sont représentés presque la moitié qui participent dans l'entrepreneuriat d'opportunité. Nous remarquons dans les deux dernières lignes du tableau que la distribution des revenus suit une courbe en grand U. Les revenus faibles et élevés sont les plus présents.

### Tableau 73. La le revenu des entrepreneurs et type d'entrepreneuriat

	Faible	Moyen	élevé
Tea opportunité	26,00%	24,80%	49,20%
TEA nécessité	31,30%	28,20%	40,50%
TEA	28%	25%	46%
Emergence	29,6%	18,2%	52,1%

Source auteur données de l'enquête

Dans une recherche exploitant les données GEM de 2002, ARENIUS P., MINNITI M trouvent le même résultat pour le cas des entrepreneurs en phase d'engagement (l'équivalent de la phase d'intention pour notre travail). Les revenus les plus élevés comme les revenus les plus faibles sont les plus susceptibles de participer dans cette phase ; avec des rapports de chance

<sup>693</sup> ARDAGNA.S et LUSARDI., Explaining international differences in entrepreneurship: The role of individual characteristics and regulatory constraints, NBER WORKING PAPER SERIES, Working Paper 14012, 2008,p7, <http://www.nber.org/papers/w14012>

respectif de 1.23 et 1.14. Ces auteurs donnent, à ce titre, l'explication suivante. Les individus disposant des revenus les faibles s'engagent massivement dans la création d'entreprise par ce qu'ils espèrent améliorer leur situation ou tout simplement créer leur propre emploi, lorsque le marché de travail est défaillant. De l'autre côté, les revenus les plus élevés sont aussi les plus présents par ce que le revenu dont il dispose ainsi que leur proche (ménage) réduit la contrainte financière et augmente par là leur chance de s'engager dans l'entrepreneuriat <sup>694</sup>.

Il est permis de conclure, au moins partiellement, que la participation dans l'activité entrepreneuriale n'est pas neutre par rapport aux ressources financières propres des individus. Cependant, la forte présence des revenus élevés notamment dans les phases d'émergence et de survie laisse penser que cette relation peut être appréhendée dans les deux sens. En effet, la possession de ressources propres suffisante peut être un facteur favorable qui détermine l'engagement dans l'entrepreneuriat mais on pourrait considérer aussi que c'est le fait de devenir entrepreneur et de réussir qui améliore les revenus des individus grâce notamment aux profits générés par l'exploitation de l'affaire. L'impact des niveaux de revenu sera explicité lorsqu'on procédera à la régression logistique. Cette procédure statistique permettra de révéler d'un part quelle est la catégorie la plus significativement corrélée à l'entrepreneuriat mais aussi par rapport à quel étapes le revenu est déterminant compte tenu bien entendu des variables de capital social et des variables perceptuelles.

### **2.5 Les caractéristiques socio économiques, constat partiel**

Sans des données de panel, il n'est pas possible cependant de déduire qu'il s'agit d'une sélection dans le processus entrepreneuriale. Les enquêtes n'ont pas interrogé les mêmes personnes<sup>695</sup>. L'analyse des caractéristiques socio économiques permet de constater trois éléments essentiels. Tout d'abord, les profils individuels sont différents d'une étape à l'autre. Ensuite, l'âge, le genre et le niveau de revenu les plus liées à la participation dans le processus entrepreneurial dont il faudrait surveiller lorsqu'on procédera au test des hypothèses.

### **3. la perception individuelle dans le processus entrepreneurial**

Cette étape de la description, s'intéresse à la relation entre la perception des individus de l'existence d'opportunité d'affaire « la vigilance », la croyance en ses capacités dans les affaires comme une mesure de la compétence entrepreneuriale et la crainte de l'échec comme une mesure approximative de l'aversion au risque. Ces trois dimensions de la perception individuelle

---

<sup>694</sup> ARENIUS P., MINNITI M., Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*, Small Business Economics (2005) N°24, 2005, pp 233–247, p239

<sup>695</sup> BRIXY. U., STERNBERG R. & STÜBER H., op cit, p111

sont analysé au travers trois variables nommées respectivement OPPORT, SUSKILL, FEARFAIL.

Bien entendu, ces trois variables seront analysées aussi bien pour l'échantillon global qui comprend des entrepreneurs et des non entrepreneurs et dans chacune des étapes du processus entrepreneurial. Le tableau suivant résume notre démarche d'analyse des données pour cette étape de la description.

**Tableau 74. Processus d'analyse des variables perceptuelles**

<b>1<sup>ère</sup> étape</b>			
<b>Données perceptuelles</b>	<b>Variables utilisées</b>	<b>champs d'observation</b>	<b>Procédure statistiques</b>
<i>Vigilance</i>	OPPORT	<b>Echantillon global</b> entrepreneur et non entrepreneurs	<i>analyse des fréquences</i>
<i>Compétence entrepreneuriale</i>	SUSKIL		
<i>Aversion pour le risque</i>	FEARFAIL		
<b>2<sup>ème</sup> étape</b>			
<b>Données perceptuelles</b>	<b>Variables utilisées</b>	<b>champs d'observation</b>	<b>Procédure statistiques</b>
<i>Vigilance</i>	OPPORT	<b>Processus entrepreneurial</b>  Entrepreneuriat latent FUTSUP Intention SUBOANW Emergence BABYBUSSO Survie ESTBBUSO	<i>Bi variée (test khi deux)</i>
<i>Compétence entrepreneuriale</i>	SUSKIL		
<i>Aversion pour le risque</i>	FEARFAIL		

Source auteur

### **3.1 La vigilance et la participation entrepreneuriale**

La vigilance, nous l'avions souligné au début, reflète une certaine capacité de l'individu à détecter des informations pertinentes sur les opportunités économiques qui peuvent s'offrir sur le marché. La vigilance constitue donc une étape importante dans la détection de ces opportunités. Le tableau suivant nous donne la part des individus qui croient en l'existence de

ces opportunités dans l'espace géographique dans lequel ils vivent. Comme l'indique le tableau 15 sur 4557 personnes, ils sont presque 57% qui considèrent que le marché comporte de bonnes opportunités d'affaires pour créer une activité économique. Ce pourcentage constitue en fait une moyenne pour les quatre années d'enquête. Si l'on calcul la fréquence de la variable « OPPORT » pour chaque années, il ressort que la part relative des individus que l'on pourrait qualifier de vigilants reste élevée (supérieure à 50%), exception fait de l'année de 2013 où leur nombre représente 62%<sup>696</sup>.

**Tableau 75. La perception des opportunités économiques dans l'échantillon global**

<b>Qi2. In the next six months, will there be good opportunities for starting a business in the area where you live?</b>		
	Effectifs	%
NON	1965	43,1
OUI	2592	56,9
Total	4557	100,0

Source auteur données de l'enquête

A ce titre, l'enquête GEM de 2013 a mis en exergue que la perception de l'opportunité n'est pas positivement liée au stade de développement du pays bien au contraire dans les pays dont le développement es tiré par une ressource naturelle la moyenne obtenu est de 60% alors que dans les pays industrialisés la vigilance concerne à peine 40% des personnes interrogées<sup>697</sup>. Cette réalité semble êtres un phénomène régulier si l'on examine des données plus anciennes. KWON S.W., ARENIUS P font le même constat en analysant les données GEM de 2001 à 2003. Le taux de perception des opportunités le plus bas est enregistré dans le japon (6%) et le taux le plus élevé est enregistré par l'Uganda (69%)<sup>698</sup>. De ce fait il est naturel que les niveaux enregistrés en Algérie soient aussi élevés. VIDAL suggèrent à ce titre que dans les pays les moins avancées, le dynamique des marchés est relativement faible du point de vue de l'intensité de la concurrence de l'organisation de la production qui rend le champ économiques ouvert à l'entrepreneuriat, contrairement au pays développées ou ce dynamisme émet des signaux défavorables à l'entré dans le marché et influence négativement la perception des opportunités<sup>699</sup>. Ces auteurs trouvent en effet une relation négative entre la dynamique des marchés dans dix sept régions de l'Espagne et la perception des opportunités économiques.

<sup>696</sup> Les pourcentage calculés pour l'année 2009,2011,2012, et 2013 sont respectivement 53,4% ;59,7%, 54% et 62,1%

<sup>697</sup> AMORÓS J.E., BOSMA N., Global Entrepreneurship Monitor,2013 global report, 103 pages, p27

<sup>698</sup> KWON S.W., ARENIUS P., nations of entrepreneurs: a social capital perspective, Journal of Business Venturing, N°25,(2010, pp 315–330,p321

<sup>699</sup> SUÑE A.V., LOPEZ-PANISELLO M.B., Institutional and economic determinants of the perception of opportunities and entrepreneurial intention, *Investigaciones Regionales*,N° 26,2013,pp 75- 96,p88

### a. La vigilance dans le processus entrepreneurial

La question qui a permis de calculer le pourcentage des personnes qui croient en l'existence de ces opportunités a été posé à toutes les personnes qu'ils soient en phase de projection (entrepreneuriat latent) ou aux entrepreneurs établis. Mais entre ces extrémité du processus entrepreneurial, le sens de la question n'est pas le même. Dans la phase de l'entrepreneuriat latent, la question cherche à mesurer la vigilance avant qu'il y est un engagement dans la création d'entreprise, alors que dans les phases où l'individu est bien engager (phase d'émergence et de survie), le but de la question est de savoir si les entreprises reste toujours vigilant ou non. Le tableau suivant restitue les résultats des croisements de la variable « OPPORT » avec les variables identifiant les quatre phases du processus entrepreneurial.

**Tableau 76. La vigilance dans le processus entrepreneurial**

Qi2. In the next six months, will there be good opportunities for starting a business in the area where you live?			
Variable de processus	Non	Oui	TOTAL
<b>FUTSUP</b>	37,10%	62,90%	100%
<b>SUBOANW</b>	30,10%	69,90%	100%
<b>BABYBUSSO</b>	27,90%	72,10%	100%
<b>ESTBBUSO</b>	42,00%	58,00%	100%

Source auteur les données de l'enquête

Le pourcentage de ceux qui considèrent que des opportunités existent dans le marché augmente dans les trois premières phases, ou le taux le plus élevé est enregistré au niveau des entrepreneurs qui sont au stade de l'émergence (72,1%). Par contre, pour des entrepreneurs qui ont lus de trois d'existence sont moins attentifs à l'apparition de nouvelle possibilité de profit. Le test de khi deux résumé dans le tableau 17, révèle que la participation dans les trois première étapes est significativement lié à la vigilance des entrepreneurs. Le signe positif du R de Pearson montre qu'il existe un effet positif de la vigilance sur les anticipations des individus mais aussi sur la concrétisation de leur projet dans la réalité. Cependant dès que l'entreprise dépasse le stade de l'émergence (42 mois d'existence), il semble que les entrepreneurs, compte tenu de leur déclaration ne prêtent pas attention aux nouvelles opportunités économiques.

**Tableau 77. Résultat du test de khi deux sur la relation entre la participation dans le processus entrepreneurial et la perception de l'opportunité**

	Valeur deux de Pearson	Khi- de Signification (bilatérale)	asymptotique	R de Pearson	Signification approximée
FUTSUP	37,674	0,00		,091	,000
SUBOANW	14,152	0,00		,056	,000
BABYBUSSO	28,337	0,00		,079	,000
ESTBBUSO	,132	0,716		,005	,716

Source auteur résultats des croisements sous spss

Ce résultat corrobore avec le constat fait par ABDOU.A e al dans l'analyse des données de GEM de 2011. Lorsque les entrepreneurs en phase de survie sont interrogés sur les réelles motivations les réponses n'indiquent pas que la poursuite de nouvelles opportunités soit une préoccupation majeure pour les entreprise pourtant, essentielle pour se croissance et son développement. Le tableau suivant restitue les réponses des entrepreneurs établies sur leur réelle motivation dans la conduite de l'entreprise. Comme l'indique le tableau 18 qui récence les réponses de ces entrepreneurs dans les enquête de 2011, 2012 et 2013. Il ressort que : "*les entrepreneurs des entreprises établies soulignent en revanche des préoccupations liées à la préservation et le maintien du revenu dont ils disposent actuellement*".<sup>700</sup>

**Tableau 78. Les motivations déclarées des entrepreneurs établis**

Raison avancées par les répondants après l'émergence de l'entreprise	2011	2012	2013
9. Augmenter le revenu	30	19,0	16,5
10. Plus d'indépendance	27,5	17,2	47,0
11. Pour Profiter d'une opportunité et parce que pas de meilleurs choix d'occupation	5,8	23,3	8,7
12. Maintenir le niveau actuel de revenu	36,7	40,5	27,8

Source APS GEM de 2011,2012, et 2013

La comparaison faite par ARENIUS P., MINNITI M entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs montre le même résultat que le notre. Le tableau suivant compare, selon les données utilisées par ces auteurs, les pourcentages des personnes qui sont vigilants

<sup>700</sup> ABEDOU A ., BOUYACOUB A ., KHERBACHLI.H., op ct, p 80



**Tableau 79. La perception des opportunités en Allemagne selon les données GEM de 2002**

Perception de l'opportunité	Non entrepreneur	intention	émergence	Survie
"oui"	24%	58,2%	50,5%	37,9%

Source : ARENIUS P., MINNITI M, p 244

Partant du même constat, BRIXY UDO et al., suggèrent que deux explications possibles peuvent expliquer la faiblesse de vigilance dans le contexte de l'entreprise établie. La perception réelle des opportunités vient avec l'entrée effective dans le monde des affaires et la découverte de complexité du marché plus une espèce de désillusion s'installe chez les entrepreneurs<sup>701</sup>.

### 3.2 la compétence entrepreneuriale

Il ne s'agit pas ici de la mesure de la compétence individuelles mais de la perception qu'ont les individus sur leur propre compétence. En générale les individus ont une confiance importante de leur capacité de maitrise des activités liées à la création d'une nouvelle entreprise. Seulement le tiers qui ne croit pas posséder un niveau de qualification suffisant. Ils sont presque les deux tiers à donner une réponse positive. Ce pourcentage est important. On se demanderait d'où ils ont acquis cette capacité. Les emplois précédents et la formation peuvent en effet indiquer ci ce niveau élevé de capital humain spécifique tient à des facteurs objectifs que nous venons de citer. Ou il s'agit seulement d'une surévaluation de sa propre compétence. La connaissance de l'âge et du niveau d'éducation de ceux qui considèrent détenir des compétences en matière d'entrepreneuriat peut nous révéler si cette compétence trouve des sources dans l'expérience individuelle et dans la formation

**Tableau 80. La compétence entrepreneuriat dans l'échantillon global**

Est ce que vous avez les connaissances, les qualifications et l'expérience nécessaire pour démarrer cette activité ?		
	Effectif	%
<b>non</b>	1650	<b>36,2</b>
<b>oui</b>	2907	<b>63,8</b>
<b>Total</b>	4557	100,0

Source auteur données de l'enquête

<sup>701</sup> BRIXY U et al., op ct,p122

Comme l'illustre le tableau 21 la différence entre les pourcentage des réponses positives ( posséder des compétence ) et des réponses négative ( ne pas posséder des compétence )est plus importante dans la catégorie de 25-34ans . Après l'âge de 34 ans. Le niveau de compétence perçu diminue. La catégorie d'âge 55-65, affiche, contrairement à ce qu'on pourrait croire, le pourcentage le plus faible (52%) moins que celui qui sont très jeunes.

**Tableau 81. L'âge et le niveau de compétence entrepreneuriale**

SUSKILL	18-24	25-34	35-44	45-54	55-65
NON (1)	<b>36%</b>	<b>31%</b>	<b>36%</b>	<b>39%</b>	<b>48%</b>
OUI (2)	<b>64%</b>	<b>69%</b>	<b>64%</b>	<b>61%</b>	<b>52%</b>
(2) - (1)	28%	38%	28%	22%	4%
%	100%	100%	100%	100%	100%

Source auteur résultat de l'enquête

Le niveau d'éducation par contre semble impacter positivement la perception de sa propre compétence entrepreneuriale. Comme la montre le tableau 22, plus les individus se forme plus il développent de la compétence. Les universitaires titulaires d'une licence, d'un master ou d'un doctorat ou même qui sont en cours de formation affichent le taux le plus élevé (69%). cependant les personnes qui à peine on cumuler 6 années de formation affichent le taux le plus faible (57%). Cette relation permet de croire de l'effet du capital humain générale cumulé dans le cursus scolaire et universitaire sur le niveau de capital humain spécifique qui comprend des capacités et des qualification utilisées dans la réalisation des taches liées à la création d'une activité économique.

**Tableau 82. Les compétences entrepreneuriales selon le niveau d'éducation**

SUSKILL	niveau primaire et moins	niveau moyen	niveau secondaire et plus non universitaire	niveau universitaire
NON (1)	43%	36%	37%	31%
OUI (2)	57%	64%	63%	69%
(2) -(1)	13%	27%	27%	38%

Source auteur selon les données de l'enquête

Le deuxième facteur qui peut expliquer la perception de sa compétence est l'expérience cumulé dans le monde professionnel. La question qui se pose à présent est de voir si la participation dans les différentes étapes du processus entrepreneurial est liée au niveau de capital humain spécifique de l'entrepreneur.

**Tableau 83. Niveau de capital humain spécifique et processus entrepreneurial**

Processus Entrepreneurial	SUSKILL		(2)- (1)	Valeur Khi-Deux De Pearson	Signification asymptotique (bilatérale)
	Non (1)	Oui (2)			
FUTSUP	24,30%	75,70%	51,40%	155,918 <sup>a</sup>	0,0000
SUBOANW	10,70%	89,30%	78,60%	57,630 <sup>a</sup>	0,0000
BABYBUSSO	12,50%	87,50%	75,00%	72,597 <sup>a</sup>	0,0000
ESTBBUSO	15,20%	84,80%	69,60%	53,793 <sup>a</sup>	0,0000

Source auteur selon les données de l'enquête

Ceux qui croient posséder des compétences et en même temps participent dans le processus entrepreneurial sont plus nombreux que ceux qui participent dans ce processus mais ne sont pas confiant du niveau de compétences qu'ils possèdent. En terme relatif, cette différence excèdent 50% dans toutes les phases du processus entrepreneurial. La différence la plus importante est observée dans deux étapes, au moment où l'intention devient effective (intention) et lorsque l'entreprise a dépassé sa première année d'existence (émergence) soit respectivement 89,3 et 87,5%. En terme de la signification de la relation, les valeurs de khi deux sont relativement importantes montrant ainsi que deux l'hypothèse nulle selon laquelle la participation dans l'entrepreneuriat est neutre par rapport à la possession ou non des compétences doit être refusée.

**Tableau 84. Intensité de la relation entre le capital humain spécifique et la participation dans le processus entrepreneurial**

	valeur R de Pearson	Signification approximée
FUTSUP	0,185	,000
SUBOANW	0,112	,000
BABYBUSSO	0,126	,000
ESTBBUSO	0,109	,000

Source auteur selon les données de l'enquête

Le tableau 24 résume les valeurs de R de Pearson, qui renseignent sur l'intensité et le sens de cette relation. Dans les quatre phases entrepreneuriales, le signe est positif, ce qui suggère que la décision de s'engager dans l'entrepreneuriat et de resté dans le domaine bénéficie du niveau de qualification et de l'expérience des entrepreneurs. L'intensité varie entre 0.185 et 0.109 correspondant respectivement à la phase amont et aval du processus entrepreneurial.

Jusqu'à présent, il semble que les entrepreneurs ont des perceptions positives sur les possibilités d'affaires dans le marché et croient qu'ils ont les capacités nécessaires pour exploiter ces opportunités. As cette image n'est pas complète car il faudrait aussi examiner leur perception des risques inhérents au processus de détection et d'exploitation de ces opportunités de marché. C'est pourquoi nous entendons dans le titre qui suit d'analyser les résultats relatifs à l'aversion pour risque

### 3.3 L'aversion pour le risque et participation entrepreneuriale

Nous avons souligné dans les paragraphes précédant, que l'aversion pour risque a été mesurée par les réponses données par les individus lorsqu'il leur été demandé d'indiquer, si oui ou non, la crainte de l'échec peut vous empêcher de créer une activité économique. Si leur réponses est positives, ils seront considérés comme moins aptes à supporter les risque inhérents à l'émergence d'une nouvelle entreprise par rapport à ceux qui répondent par un non. Selon le tableau 24, le niveau de l'aversion pour le risque entrepreneurial paraît faible. Seulement 36% considère que la crainte de l'échec est un sérieux empêchement pour devenir entrepreneur. ce pourcentage constitue en fait la moyenne pour quatre années d'enquête .

**Tableau 85. L'aversion pour le risque dans l'échantillon global**

**Qi4. Would fear of failure would prevent you from starting a business?**

	Effectifs	%
Fearfail Non	2905	63,7
Oui	1652	36,3
Total	4557	100,0

Source auteur selon les données de l'enquête

Cependant lorsqu'on compare ces résultats avec ceux enregistrés dans d'autre pays, la perception du risque des entrepreneurs dans notre échantillon doit être relativisée. La première comparaison est faite par rapport au stade de développement des pays, l'enquête GEM de 2013 qui a concerné 197000 individus dans 70 pays révèlent que la crainte de l'échec est corrélée avec le niveau de développement. Le niveau de développement dont il s'agit ici est déterminé selon les Rapport sur la compétitivité mondiale (*Global Competitiveness Report, GCR*), rédigé en marge du Forum économique mondial (FEM) de Davos . sur la base de 3 groupe de critère( cf annexe N°), les pays sont classé selon trois stade de développement Au premier stade, les pays jouent sur les facteurs de production (main-d'œuvre abondante à bas coût et matières premières). Les pays dont la compétitivité es fondé sur l'innovation s'insèrent dans la compétition mondiale grâce à des activités du tertiaire supérieur ou des activités à fort contenu technologique. La

transition entre ces deux étapes se fait grâce à un investissement dans les infrastructures) les services publics. Selon cette conception des étapes de développement, il y a des pays dont l'économie est fondée sur un facteur (factor driven economy), une économie fondée sur l'innovation (innovation driven economy) et comme phase de transition, une économie fondée sur l'efficacité productive (efficiency driven economy).

Lorsqu'on calcul la variable fermail selon les catégories de pays ? Les fréquences des réponses positives c'est à dire la part des personnes qui déclare que la peur de l'échec est un sérieux écueil pour la création d'une entreprise permet de constat une différence significative entre les trois groupe de pays.

**Tableau 86. La crainte de l'échec en Algérie et comparaison avec des pays par phase de développement**

les données GEM de 2013	Crainte de l'échec en %
Les économies fondées sur un facteur	31
Les économies fondées sur l'efficacité	33,8
Les économies fondées sur l'innovation	38,2
Afrique du sud	27.3
Turquie *	30
France	41.1
Espagne	36.3

Source les rapport de GEM de 2012 et 2013

\*donnée de 2012

La distribution des réponses dans le tableau 26 conduisent à s'interroger sur l'attitude des individus lorsqu'ils participent dans le processus entrepreneurial. Le croisement de la variables FEARFAIL avec les variables du processus entrepreneurial permet de découvrir une autre réalité

**Tableau 87. L'aversion pour le risque et la participation le processus entrepreneurial**

	FEARFAIL		Valeur Khi-deux de Pearson	Signification asymptotique (bilatérale)
	No	Yes		
FUTSUP	64,20%	35,80%	0,188	,665
SUBOANW	71,40%	28,60%	5,228	,022
BABYBUSS O	71,10%	28,90%	6,923	,009
ESTBBUSO	68,20%	31,80%	2,384	,123

Source auteur les résultats de l'enquête

Le tableau 27 illustre bien la différence entre ceux qui sont engagés dans l'entrepreneuriat avec une prise de risque. Lorsqu'on observe la deuxième colonne, nous remarquons que dans toutes les phases du processus entrepreneurial, les individus ne considèrent pas l'échec comme un obstacle majeur. Les pourcentages des réponses négatives sont tous au-dessus de 60%. Cependant ? Nous remarquons aussi que l'étape de l'intention et d'émergence de l'entreprise sont le contexte où les individus semblent plus confiants. En termes de validité de la relation ? Il ressort du test de chi deux que seulement la phase d'intention et d'émergence est significativement liée à la perception du risque. Le signe négatif du R de Pearson montre que moins la variable FEARFAIL enregistre des réponses par un non, plus les variables SUBOANW et BABYBUSSO enregistre des réponses par un oui traduisant la présence dans ces deux étapes respectives. En d'autres termes plus les individus ne la considère pas comme un obstacle plus leur participation dans l'entrepreneuriat devient effectif.

**Tableau 88. Intensité de la relation entre la peur d'échec et la participation dans le processus entrepreneurial (analyse bi varié)**

	de Pearson	Signification approximée
FUTSUP	-,006	0,665
SUBOANW	-,034	0,022
BABYBUSSO	-,039	0,009
ESTBBUSO	-,023	0,123

Source auteur les résultats de l'enquête

Traditionnellement, la littérature relative à l'entrepreneuriat définit l'entrepreneur comme preneur de risque. C'est cette caractéristique qui le différencie par rapport au reste de la population. Cependant, les données que nous avons analysé jusqu'à présent n'interprètent que la perception subjective qu'ont les individus de la peur de l'échec comme étant la contrepartie empirique de ce concept. Il se pourrait donc que cette perception soit le résultat d'autres considérations. LESLIE E. PALICH., D. RAY BAGBY ont étudié la perception de la prise de risque dans deux groupes distincts de personnes ; des entrepreneurs et des employés dans des organisations qui seront considérés comme des non entrepreneurs. Ces auteurs ne trouvent pas de différences significatives entre les deux groupes en matière de propension à la prise de risque. Les deux groupes déclarent être capables de prendre des risques notamment lorsqu'il s'agit d'introduire une innovation et développer l'entreprise. La principale différence statistiquement prouvée, est la manière de considérer ce risque dans les deux groupes respectifs. Pour les entrepreneurs, la reconnaissance d'une opportunité dans le marché et les revenus possibles qui s'y rattachent produit une vision optimiste de la manière par laquelle le

processus va se déroulé, atténuant de fait la crainte de l'échec <sup>702</sup>. Pour évoquer à ce titre des recherches plus récentes, FAYOLLE. A et al. ont montré dans l'analyse d'un groupe de 309 étudiant américain en management, que ceux qui affichent une intention entrepreneurial sont ceux qui ont craignent la perte d'une opportunité qu'ils décalent percevoir que de l'échec de l'entreprise une fois installée<sup>703</sup>.

C'est pourquoi ces auteurs, considèrent qu'il y a une nouvelle approche du risque en entrepreneuriat qui doit développé sur le plan conceptuelle et testée pour se démarquer de la conception traditionnelle qui se limite à l'approche du risque comme une <sup>704</sup>.

---

<sup>702</sup> LESLIE E. PALICH., D. RAY BAGBY., Using Cognitive Theory to Explain Entrepreneurial Risk-Taking: Challenging Conventional Wisdom Journal of Business Venturing N° 10, pp425-438,p 428

<sup>703</sup> BARBOSA S. D., KICKUL J., une nouvelle approche du risque en création d'entreprise, Revue française de gestion, N185, 2008,pp 141-159,p 147

<sup>704</sup> BARBOSA S. D., KICKUL J., idem ,p156

## Conclusion

L'analyse descriptive a révélé que les différentes étapes du processus entrepreneurial enferment des personnes qui n'ont pas le même profil socio démographiques. On pourrait conclure, provisoirement qu'il y a une sorte de sélection dans le processus entrepreneurial. Ensuite, les analyses bi variées ont montré l'existence de deux types de lien qui nous permettent dans le chapitre suivant d'en tester la validité. Il y a d'une part un lien fort entre la connaissance d'un entrepreneur et le financement d'autres entreprises et la participation dans le processus entrepreneurial. Bien que ces liens ne sont pas identiques en termes d'intensité lorsqu'on passe d'une étape à une autre. Cela montre à notre sens que l'usage fait par les entrepreneurs de ces deux types de liens est différent selon qu'ils sont dans les phases amont ou aval du processus entrepreneurial.

Ensuite, la croyance en ses propres compétences semble être la variable perceptuelle la plus importante. Les tests de khi deux effectués montrent en effet que cette variable n'a pas les mêmes valeurs dans les différentes étapes de l'entrepreneuriat. Cette croyance devrait atteindre un certain niveau pour qu'il y soit un réel engagement dans l'entrepreneuriat.

La vigilance entrepreneuriale constitue aussi une autre variable perceptuelle importante. Ce qui montre que nous avons raison de la considérer comme un antécédent non seulement dans l'intention entrepreneurial mais aussi dans la phase d'émergence où l'entreprise est en pleine phase de démarrage. Cela montre que la croyance en l'existence des occasions d'affaires n'est pas seulement un fait déclenchant du comportement entrepreneurial mais c'est une perception qui reste présente tout au long du processus entrepreneurial.

Par contre la perception du risque qui a été appréhendé par la peur de l'échec ne semble pas montrer un lien significatif avec la participation entrepreneuriale alors que plusieurs études ont montré que la peur de l'échec a un effet négatif sur l'activité entrepreneurial. Cela peut être expliqué par le fait que la croyance en ses propres capacités, la détection des opportunités d'affaires qui seront amplifiées par la connaissance des entrepreneurs qui ont réussi rendent l'aversion au risque non significative pour se lancer dans les activités entrepreneuriales.

Nous sommes réconfortés par ces résultats, car au moins sur le plan d'une analyse descriptive, les relations posées dans notre hypothèse semblent a priori existantes mais il reste à présent de cerner l'impact de ces variables sur le processus entrepreneurial. Cet impact sera examiné par des régressions logistiques qui détermineront d'un côté, si la possession d'un capital social augmente les chances de participer dans le processus entrepreneurial et d'autre part si cet impact est modéré par les variables perceptuelles.



## **CHAPITRE IV**

### **Capital social et participation entrepreneuriale, l'effet médiateur des variables perceptuelles**

## Introduction

L'objet de ce chapitre est de tester notre principale hypothèse. En faisant de la régression logistique notre principale outil de traitement des données, la première section présente les variables qui seront utilisées et le cadre méthodologique de l'analyse des données.

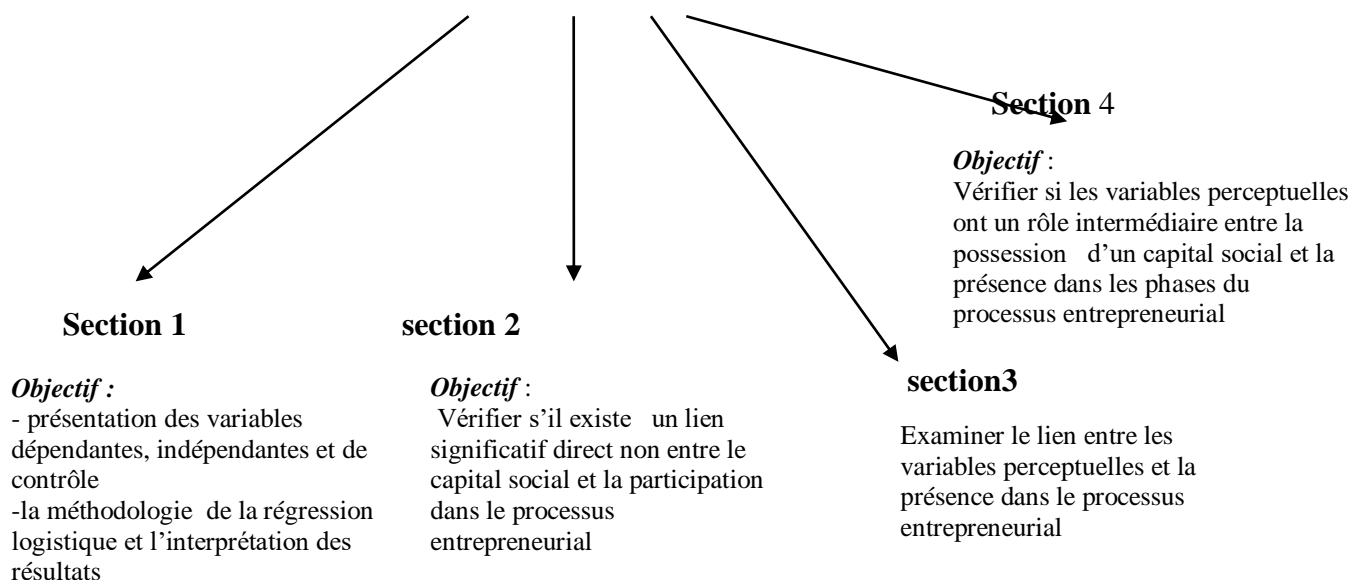
La deuxième section cherche à identifier l'influence du capital social sur la participation entrepreneuriale. à travers les différentes régression logistiques qui seront faites d'examiner si le fait de d'avoir un entrepreneur dans son réseau social et d'avoir financé d'autre entrepreneurs constituent des éléments qui augmentent les chances pour qu'un individu soit présent dans les différentes étapes du processus entrepreneurial.

Le cadre conceptuel de cette recherche intègre trois types d'antécédents qui peuvent avoir un rôle d'intermédiaire entre le capital social et le processus entrepreneurial. C'est pourquoi dans la troisième section, il s'agit de vérifier l'existence de ce rôle. La régression logistique permettra en effet de voir si l'introduction de la vigilance entrepreneuriale, de la compétence et de la perception du risque (peur de l'échec) auront un conséquence ou non sur l'intensité de la relation entre le capital social et le processus entrepreneurial.. le schéma suivant résume notre démarche dans le troisième chapitre

### Figure49. Structure du troisième chapitre

#### Chapitre III

L'objet est de vérifier l'hypothèse du rôle intermédiaire des variables perceptuelles



## **Section 1 La régression logistique : préparation des variables et méthodologie**

Le but de cette section est présenter les variables qui seront utilisé dans la régression logistique. Par rapport à leur configuration originale, les variables de capital social, perceptuelles et socio économiques ont été transformé en des variables qualitatives nominales. Cette section explique aussi la procédure de la régression logistique sous le logiciel SPSS

La principale technique pour vérifier cette hypothèse est la régression logistique. La première étape est de présenter les variables qui seront utilisées dans cette recherche. Certaines variables ont conservées leur présentation d'origine, d'autre ont été soit morfié soit chérer pour les besoins de la régression logistique.

### **1. Préparation des variables pour une régression logistique**

Toutes les variables qui sont intégrées dans l'analyse sont binaires. Mais l'origine certaines d'entre elle était soient des variables métriques (comme l'âge) ou catégorielle (niveau d'éducation, statut professionnel ...). C'est pour quoi nous avons recalculé ces variables pour les transformer en variables comportant deux modalités (0,1).

**Par exemple** : l'âge des répondants est scindé en cinq catégorie qui regroupent le nombre d'individus selon des tranches d'âge: AGREG1 qui reprend ceux âgés entre 18 et 24 ans, AGREG2 ceux âgés entre 25 et 34 ans .etc. Chaque variable crée prend deux position "0" lorsque les individus ne font pas partie de cette tranche et "1" lorsque ils y font partie. Nous obtenons ainsi une série de variable d'AGREG1 à AGREG5. La première variable regroupe ainsi les plus jeunes, alors que la dernière regroupe les plus âgés. L'introduction de ces variables dans le modèle est faite pour voir si l'âge exerce un effet sur la participation dans le processus entrepreneurial. C'est pourquoi il faudrait pendre une tranche d'âge de référence, ici les plus jeune, pourvoir si l'augmentation de l'âge augmente la chance de participer dans l'entrepreneuriat. De ce fait la variable de référence devient ici AGREG1 la même logique est utilisée aux autres variables de même nature en l'occurrence le niveau d'éducation, le statut professionnel et le niveau de revenu.

#### **1.1 Les variables de référence dans la régression logistique**

Qu'est ce qu'une variable de référence ? Par exemple, lorsqu'on le type de statut professionnel a été identifié par quatre variable S1, S2, S3, S4 qui ont trait respectivement à un statut de salarié, indépendant, étudiant et sans emploi. Si on voudrait par exemple, cerner le rôle de ce statut dans la formation d'une intention entrepreneurial considérée comme variable dépendante (notre variable INTENT), on devrait le faire par rapport à un statut de référence qui peut être dans ce cas le statut de salarié. Les résultats qui vont être affichés indiqueront que, par rapport au aux salariés, si les indépendants, les étudiant ou les sans emploi ont plus de chance d'être

dans la phase d'intention ou non. On pourrait aussi inverser le raisonnement et considérer le statut de sans emploi comme une référence dès lors, l'interprétation des résultats indiquera si les autres statuts ont plus de chance d'afficher une intention entrepreneuriale ou non.

Pour considérée telle ou telle variable comme une variable de référence, la procédure de la régression logistique sous SPSS exige, de ne pas l'intégrer dans l'équation et d'introduire simultanément les autres variables qu'on voudrait tester leur influence sur la variable dépendante.

**Figure 50. Processus d'introduction d'un variable « référence » dans la régression logistique**

**1. La variable à tester : le rôle du statut professionnel dans l'intention entrepreneuriale**



Salarié .....*référence*

Indépendants

Etudiant et retraités

Sans emploi

**2. Procédure de régression logistique SPSS**

a. Analyse

b. Régression

c. Logistique binaire

**Dépendantes** : *Intention entrepreneuriale*

**Co variables** (*séquence d'entrée des variables*) :

*Indépendants*

*Etudiant et retraités*

*Sans emploi*

Source auteur

C'est la raison pour laquelle que toutes les variables de référence ne figurent pas dans le tableau final des régressions. Le tableau suivant résume les principales variables qui ont été intégré dans les différentes analyses. Elles sont de deux types : des variables dépendantes liées au

phénomène étudié (le processus entrepreneurial) et des variables indépendantes en l'occurrence le capital social et les perceptions individuelles. Les trois tableaux suivants résument ces variables

**Tableau 89. Les variables dépendantes dans la régression logistique**

<b>VARIABLES DEPENDANTES</b>			
<b>Code variable</b>	<b>Désignation</b>	<b>modalités</b>	<b>Variable dans la régression</b>
<b>Participations dans le processus entrepreneurial</b>			
<b>PARTICP</b>	La somme des non participants et participants dans le processus entrepreneurial	PARTICP=0 (POTENT=0+INTENT=0+EMERGE=0+SURVI=0) PARTICP =1, ( POTENT=1+INTENT=1+EMERGE=1+SURVI=1)	Référence PARTICP=0
<b>Les étapes du processus entrepreneurial</b>			
POTENT	Entrepreneuriat potentiel	POTENT=0 , POTENT=1 (entrepreneur potentiel)	POTENT=0
INTENT	Intention entrepreneurial	INTENT=0, INTENT=1 (phase intention)	INTENT=0
EMERG	Emergence de l'entreprise	EMERG=0, EMERG=1 (phase d'émergence)	EMERG=0
SURVIE	Survie de l'entreprise	SURVIE=0, SURVIE=1 (phase de survie)	SURVIE=0

Source auteur

**Tableau 90. Les variables indépendantes dans la régression logistique**

<b>CAPITAL SOCIAL</b>			
<b>Code variable</b>	<b>Désignation</b>	<b>modalités</b>	<b>Variable dans la régression</b>
KNOWENT	connaître un entrepreneur dans ces deux dernières années	variable nominale KNOWENT =1 KNOWENT =0 (le reste)	modalité de référence <i>KNOWENT =0</i>
BUSANG	contribution dans le financement d'une création	variable nominale BUSANG=0, BUSANG=1	modalité de référence , <i>BUSANG =0</i>
<b>VARIABLES PERCEPTUELLES</b>			
OPPORT	perception d'opportunité dans le futur	OPPORT =0, OPPORT=1	modalité de référence <i>OPPORT =0</i>
SUSKILL	perception de ses propres qualifications et compétences propres	SUSKILL=0, SUSKILL=1	modalité de référence <i>SUSKILL=0</i>
FEARFAIL	Perception de la peur l'échec ou non	FEARFAIL=0, FEARFAIL=1	modalité de référence <i>FEARFAIL =0</i>

Source auteur

**Tableau 91. Les variables socio démographiques**

<b>VARIABLES SOCIO DEMOGRAPHIQUES</b>			
<b>Code variable</b>	<b>Désignation</b>	<b>modalités</b>	<b>Variable dans la régression</b>
<b>Age</b>			
AGREG1	Tranche 18-24 ans	variable nominale AGREG1=1 (18-24 ans), AGREG1=0 (le reste)	catégorie de référence <i>AGREG1</i>
AGREG2	Tranche 25-34 ans	variable nominale AGREG2=1 (25-34 ans), AGREG2=0 (le reste)	
AGREG3	Tranche 35-44 ans	variable nominale AGREG3=1 (35-44 ans), AGREG3=0 (le reste)	
AGREG4	Tranche 45-54 ans	variable nominale AGREG4=1 (45-54 ans), AGREG4=0 (le reste)	
AGREG5	Tranche 55-65 ans	variable nominale AGREG45=1 (55-65 ans), AGREG5=0 (le reste)	
<b>Genre</b>			
GENDER		variable nominale GENDER=0 (femme), GENDER = 1(homme)	modalité de référence <i>GENDER=0</i>
<b>Education</b>			
EDUCREG1	niveau primaire	variable nominale EDUCREG1=1 niveau primaire, EDUCREG1=0 (le reste)	catégorie de référence <i>EDUCREG1</i>
EDUCREG2	niveau moyen	variable nominale EDUCREG2=1 moyen, EDUCREG2=0 (le reste)	
EDUCREG3	niveau secondaire et plus non universitaire	variable nominale EDUCREG3=1 niveau secondaire EDUCREG3=0 (le reste)	
EDUCREG4	niveau universitaire	variable nominale EDUCREG4=1 niveau universitaire EDUCREG4=0 (le reste)	
<b>Statut professionnel</b>			
FTPT	salariés plein temps et temps partiel	variable nominale FTPT=1 salariés plein temps et temps partiel, FTPT=0 (le reste)	catégorie de référence <i>FTPT</i>
SELF	auto emploi	variable nominale SELF=2 =1auto emploi, SELF=0 (le reste)	
RETSTUHM	retraités et étudiant travail à domicile	variable nominale RETSTUHM=1 retraités et étudiant travail à domicile, RETSTUHM=0 (le reste)	
NOTWO	sans emploi	variable nominale NOTWO =1 sans emploi, NOTWO =0 (le reste)	
<b>Niveau de revenu</b>			
INCREG1	revenu faible	variable nominale INCREG1 =1 revenu faible, INCREG1 =0 (le reste)	catégorie de référence <i>INCREG1</i>
INCREG2	revenu moyen,	variable nominale INCREG2=1 revenu moyen, INCREG2 =0 (le reste)	
INCREG3	revenu élevé,	variable nominale INCREG3 =1 revenu élevé, INCREG3 =0 (le reste)	

Source auteur

Les caractéristiques socioéconomiques des personnes interrogées seront introduites dans toutes les régressions comme des variables de contrôle. Les analyses de ces caractéristiques et notamment de leur éventuelle relation avec la participation dans le processus entrepreneurial seront faites lorsqu'il y a un besoins de compléter les explications relatives à nos deux hypothèses principales. Car ce travail de thèse ne repose pas sur une approche par les rait pour les considérer comme un sujet principal de recherche.

## 1.2 Les variables pour une comparaison internationale

Pour les besoins de comparaison de nos résultats avec les données internationales, nous avons aussi calculé les mêmes variables pour un échantillon composé de 84 pays (sans l'effectif qui a concerné l'Algérie). Cet échantillon est constitué de 229554 personnes adultes interrogées entre 2011 et 2013. Comme le montre le tableau suivant, cet échantillon, résulte d'un processus de suppression des valeurs manquantes qui s'élèvent à 376032 observation (62,09%), armait un échantillon brut de 605586 individus (100%).

**Tableau92. Échantillon international**

	<b>Effectif</b>	<b>%</b>
Echantillon global	605586	100%
Observations supprimées	376032	62,09%
Echantillon final	229554	37,90%

Source auteur selon les trois bases de données APS, GEM de 2011,2012 et 2013

Par ailleurs notre échantillon ne comporte pas les données de l'année 2009. Pour cette année, la base de données ne comporte pas la classification des pays selon le stade développement, une caractéristique que nous aurons à développer dans cette section. Après 2009, les concepteurs du projet introduisent une variable catégorielle qui classe les pays selon le niveau de compétitivité déterminé par LE global. En définitive les données de 2011 et 2013 sont homogènes et facilitent les différents calculs qui ont permis de créer relatives au processus entrepreneurial, aux caractéristiques sociodémographiques et aux perceptions individuelles. Le tableau suivant présente les fréquences enregistrées dans chacune des variables respectives lorsque celles-ci prennent la valeur de « 1 »

**Tableau 93. Fréquences relatives de variables dans l'échantillon Algérie et mondial**

<b>LISTE DE VARIABLES</b>	<b>Algérie</b>	<b>monde</b>
<b>processus entrepreneurial</b>		
PARTICP	44,4 ( 2022)	36,1 (82979)
POTENT	35,6 (1624)	23,9 (54938)
INTENT	4,3 ( 196)	6,4 ( 14726)
EMERGE	6,1 (280)	5,6 ( 12886)
SURVIE	5,8 (264)	9,0 (20747)
<b>Capital social</b>		
KNOWENT	58,6	37,1
BUSANG	11,1	6,3
<b>Perceptuelle</b>		
opport	56,9	36,5
suskill	63,8	50,3
fearfail	36,3	42,6
<b>Socio démographiques</b>		
<b>Age</b>		
AGREG1	20,1	14,4
AGREG2	28,5	24
AGREG3	25,6	24,4
AGREG4	16,8	21,3
AGREG5	9	15,9
<b>Genre</b>	54,3	51,4
<b>Education</b>		
EDUCREG1	15,9	10,8
EDUCREG2	25,8	17,7
EDUCREG3	33	46,7
EDUCREG4	25,2	24,9
<b>Statut professionnel</b>		
FTPT	36,3	50,4
self	13,4	18,5
retstuhm	33,6	21,5
notwo	16,7	9,5

<b>Revenus</b>	<b>Algérie</b>	<b>monde</b>
INCREG1	32,1	30,1
INCREG2	31,2	33
INCREG3	36,7	36,9
<b>Variable année de l'enquête</b>		
année 2009	11,1	
année 2011	29,3	26,9
année 2012	43,9	31,2
année 2013	15,8	41,9

Source auteur selon les données GEM Algérie et global



## 2. Méthodologie de la régression logistique

Par méthodologie nous entendons présenter, la définition, les conditions d'utilisation et l'interprétation des résultats lorsqu'on utilise cette technique

### 2.1 Intérêts de la régression logistique

Comme pour la régression linéaire, le but de la régression logistique est de caractériser les relations entre une variable dépendante (ou variable à expliquer) et une seule (régression logistique simple) ou plusieurs variables prises en compte simultanément (régression logistique multiple). Il s'agit donc d'un modèle permettant de relier la variable dépendante (Y) à des variables explicatives (X1, X2, X3, ..., Xn). À la différence de la régression linéaire (où la variable à expliquer est une variable quantitative) et du modèle de Cox (où la variable à expliquer est une variable censurée).

### 2.2 Définition régression logistique

La régression logistique se définit comme étant une technique permettant d'ajuster une surface de régression à des données lorsque la variable dépendante est dichotomique. propose la définition suivante *Logistic regression is used to analyse the relationship between a single predictor, or several predictors, and an outcome that is dichotomous in nature (such as the presence or absence of an event)*<sup>705</sup>

Cette technique est utilisée pour des études ayant pour but de vérifier si des variables indépendantes peuvent prédire une variable dépendante dichotomique<sup>706</sup>. Contrairement à la régression multiple et l'analyse discriminante, cette technique n'exige pas une distribution normale des prédicteurs ni l'homogénéité des variances. Différents types de régression logistique existent, possédant chacun leur procédé statistique et conduisant à l'élaboration de différents modèles théoriques, Ainsi, seront abordés les types direct, séquentiel et automatisé («stepwise»), Un exemple d'utilisation de cette technique avec le logiciel SPSS sera présenté et la procédure d'analyse des résultats y sera détaillée, notamment en ce qui a trait à l'interprétation des rapports de cote<sup>707</sup>.

### 2.3 Conditions d'application de la régression logistique

La régression logistique s'applique lorsque la variable à expliquer (Y) est qualitative. Dans le cas d'une variable explicative qualitative, une propriété très intéressante de la régression logistique est qu'elle permet d'estimer un odds ratio (OR) qui fournit une information sur la force et le sens de l'association entre la variable explicative (Xi) et la variable à expliquer (Y).

<sup>705</sup> REED P., Wu Y, Logistic regression for risk factor modelling in stuttering research, *Journal of Fluency Disorders*, N° 38,2013,pp 88–101,p 88

<sup>706</sup> DESJARDINS. J L'analyse de régression logistique Tutorial in Quantitative Methods for Psychology, Vol1,N° 1, 2005, p. 35-41,p 35

<sup>707</sup> <sup>707</sup> DESJARDINS. J, idem, p 1

Ce rapport est une mesure de dépendance entre deux variables, il est toujours positif et compris entre 0 et  $+\infty$ , Lorsqu'il vaut 0, les deux variables sont indépendantes, Au contraire, plus l'OR est proche de 1 ou de  $+\infty$ , plus les variables sont liées entre elles

#### 2.4 Régression logistique en présence de plusieurs variables explicative

Dans le cas où nous souhaitons étudier plusieurs variables explicatives  $X_i$  et connaître le « poids » respectif de chacune de ces variables, un ajustement est alors nécessaire, La régression logistique est une méthode permettant de réaliser un tel ajustement, Cet ajustement consiste à individualiser « l'effet propre » de la variable explicative  $X_i$  des « effets parasites » induits par d'autres variables influençant aussi la variable à expliquer (Y) (appelées « co-variables »), Cela permet ainsi de contrôler l'effet de possibles facteurs de confusion, De plus, l'ajustement permet de diminuer le bruit de fond induit par ces co-variables et d'améliorer la précision de l'estimation. Ces variables sont aussi appelées « variables de contrôle ». Pour le contexte de notre recherche, nous considérons les données socio démographiques : l'âge, l'éducation, le genre, le statut professionnel et le niveau de revenu comme des variables de contrôle. On doit être attentif lors de leur introduction dans le modèle de la régression logistique dans la mesure où ils peuvent altérer la force du lien entre nos variables dépendantes et les variables indépendantes.

Ainsi, la régression logistique tient compte de l'effet des autres variables  $X_i$  intégrées dans le modèle et permet de réaliser un ajustement de l'OR sur des covariables (on parle d'OR ajusté),

#### 2.5 Les rapports de cotes ou les ODDS RATIO

La notion d'odds (que l'on peut traduire par « chances » ou par « cote ») va nous être d'une grande utilité pour nous affranchir de la contrainte liée à l'intervalle [0-1] dans lequel doit être confinée une probabilité, L'odds sera une nouvelle manière de présenter la relation entre les variables qui nous intéressent et elle offre, de plus, l'intérêt de fournir une base d'interprétation simple au modèle, L'odds (notée O) est la probabilité d'occurrence d'un événement qui est dans notre cas être présent dans une étapes du processus entrepreneurial sur sa probabilité de non-occurrence qui est dans notre cas ne pas être présent dans une étape du processus entrepreneurial L'odds d'un événement est donc donnée par la formule suivante<sup>708</sup>.

$$O_i = \frac{P_i}{(1-P_i)} \quad 5.10$$

où  $P_i = \Pr (Y_i = 1)$ ,

---

<sup>708</sup> WUENSCH,D.(2009).Binary logistic regression with PASW/SPSS. <http://core.ecu.edu/psyc/wuenschk/MV/Multreg/Logistic-SPSS.pdf>. téléchargé 12/6/14, pp 1-29,p 2

Une valeur  $O_i = 2$  par exemple signifie que l'on attend deux fois plus d'occurrences d'un événement que de non-occurrences de cet événement (on peut aussi dire que la « cote » de l'événement est de 2 contre 1), Une valeur  $O_i = 0,25$  par exemple signifie que l'on attend quatre fois moins d'occurrences d'un événement que de non-occurrences de cet événement, A la différence de P, O n'a pas de valeur maximale fixée (elle tend vers plus l'infini quand  $P_i$  tend vers 1), mais conserve cependant une valeur minimale de 0 (le cas où  $P_i = 0$ ), Nous verrons après l'exemple que nous présentons maintenant comment cette contrainte sera aussi levée<sup>709</sup>,

## 2.6 Exemple illustratif

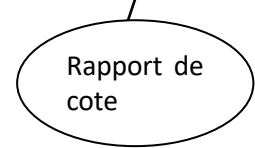
Si la variable dépendante correspond aux entrepreneurs en phase d'émergence (EMERGE). Cette dernière est une variable nominale (0= absence dans cette phase, 1= présence dans cette phase). Si d'un autre côté la variable indépendante est la connaissance d'un entrepreneur, en l'occurrence la variable KNOWENT, qui est aussi nominale ( 0=non , 1= oui) .

La régression logistique permettra de connaître, à travers le rapport de cote, si les individus qui déclarent connaître un entrepreneur (KNOWENT=1) ont plus de chance d'être présent dans la phase d'émergence par rapport aux individus qui n'ont pas ce type de relation. Le tableau suivant donne les résultats générés par le logiciel SPSS lorsqu'on pratique cette régression. On remarque dans la dernière colonne le rapport de cote qui s'élève à 3.95. Cela signifie que ceux qui connaissent un entrepreneur ont 3.9 fois de chance d'être dans l'étape de l'émergence

**Tableau94. Exemple de régression logistique**

		Variables dans l'équation					
		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 1 <sup>a</sup>	knowent	1,374	,166	68,805	1	,000	3,950
	Constante	-3,712	,151	605,248	1	,000	,024

Source auteur selon les données APS II



Sur la base de ce résultat, on pourrait écrire que<sup>710</sup> :

$$\ln(\text{ODD}) = 1.37 (\text{KNOWENT}) - 3.712$$

Le tableau montre aussi le niveau de pertinence de cette relation ( sig) elle sera considérée comme significative lorsque le tableau indiquera un niveau de signification inférieur à 0.05 . le tableau permet aussi d'identifier le coefficient de régression qui indique l'intensité de la relation entre les deux variables, on pourrait lire  $A = 1.37$ .

<sup>709</sup> EL SANHARAWI. M et NAUDET.F., Comprendre la régression logistique, journal français d'ophtalmologie, N° 13, ,2013 ,pp710-715,p 711

<sup>710</sup> WUENSCH,D.(2009, idem,p 4

L'interprétation des résultats doit être faite avec précaution selon que l'on cherche dans l'étude une explication, une prédiction ou une description du phénomène étudié.

#### **a. Modèle explicatif**

À des fins explicatives, ce modèle permet de confirmer ou d'infirmer les hypothèses, Il est ici possible de distinguer les interactions spécifiques entre les prédicateurs et la variable à prédire de même que les variables jugées confondantes, L'analyse des données générée par une telle étude suppose l'examen minutieux d'une association entre un facteur bien identifié et la variable dépendante, Certaines hypothèses secondaires, portant par exemple sur des interactions spécifiques ou sur le rôle modifiant de certains tiers facteurs avec la variable dépendante, peuvent se greffer à l'hypothèse centrale, Tous les autres facteurs, jugés potentiellement confondants, pourront être retenus s'ils sont jugés porteurs de tels effets, Le test statistique ici effectué correspond à son rôle plus conventionnel d'outil de décision, c'est-à-dire le rejet ou non de l'hypothèse.

#### **b. Modèle prédictif**

Ce modèle conduit à l'élaboration d'instruments de prédiction de l'événement, Sur la base d'un ensemble de facteurs, il devient alors possible de mesurer la probabilité que l'événement se produise, Ainsi, à partir d'un bassin de variables constitué, une sélection des facteurs les plus pertinents et les plus discriminants doit être effectuée, Ces facteurs serviront à l'élaboration de l'instrument de prédiction

#### **c. Modèle descriptif :**

Les études descriptives permettent de mesurer l'importance d'un phénomène et d'en tracer le profil suivant un certain nombre de variables, Il s'agit ainsi d'explorer les données et de vérifier les associations possibles conduisant à la formulation d'hypothèses, De ce fait, ce modèle tend à suggérer des hypothèses plutôt que de les confirmer étant donné le caractère exploratoire de l'étude (Bernard, P., 2003),

### **2.7 Vérifier la force d'association du modèle sous le logiciel SPSS.**

Sous le logiciel SPSS ,cette vérification se fait en examinant le récapitulatif du modèle (model summary), Il s'agit du  $R^2$  de Nagelkerke, celui-ci représentant la variance expliquée par le modèle<sup>711</sup>, Le domaine d'étude et les théories sous-jacentes doivent être utilisées pour juger cette variance, si par exemple le tableau récapitulatif du modèle fait ressortir un  $R^2$  de Nagelkerke de 0,244. Cela peut être jugé satisfaisant dans le cas où l'étude en question a un caractère

---

<sup>711</sup> EL SANHARAWI. M et NAUDET.F., Comprendre la régression logistique, journal français d'ophtalmologie, N° 13, 2013,pp710-715,p 711

exploratoire et nouveau. . on pourrait interpréter ce chiffre en affirmant que le modèle explique 24,4% de la variance de la variable dépendante, Ensuite, le pourcentage total permet également de vérifier la force du modèle, Ainsi, dans le tableau de classification, vis-à-vis le «pourcentage correct» (percentage correct) et le «pourcentage global» (overall percentage), il est indiqué 70,3%, ce qui signifie que le modèle est vrai dans 70,3% des observations. En d'autres mots, si par exemple un individu présente les caractéristiques énumérées dans le modèle, il fera partie de la phase d'intention dans 70,3% des cas, Ainsi, le modèle classe correctement les sujets dans 70,3% des cas.

## **2.8. La Signification des facteurs de prédiction et interprétations des rapports de cote**

Par la suite, il s'agit d'observer quelles variables ont été incluses dans l'équation et d'examiner ensuite lesquelles sont significatives dans la case Sig, Lorsque tel est le cas, c'est-à-dire que les coefficients de Wald sont significatifs, on procède à l'interprétation des rapports de cote (ou «odds ratio») qui se situent dans la case Exp(B), Il est à noter que les rapports de cote correspondent au nombre de fois d'appartenance à un groupe lorsque la valeur du prédicateur augmente de 1, Plus précisément, un rapport de cote plus grand que 1 indique une augmentation des chances de faire partie du groupe , tandis qu'un rapport de cote de moins de 1 diminue les probabilités d'appartenance à ce groupe.

De ce qui précède nous pouvons à présent décrire les étapes à suivre pour tester notre hypothèse de recherches.

### **a. Première régression**

Dans la première étape il s'agit d'examiner le lien entre le capital social et la participation dans le processus entrepreneurial. la participation entrepreneurial sera envisagé en deux moment. Dans un premier temps nous prenons comme variable dépendante la variable PARTICP qui prend en considération l'ensemble des personnes qui sont présent en même temps dans la phase d'entrepreneuriat Latent, d'Intention, d'Emergence et de survie, nous cherchons à travers cette étapes de voir si le capital social a une influence sur le fait entrepreneurial

### **b. Deuxième régression**

Dans la deuxième tape, il s'agit d'examiner le lien entre le capital social et le processus entrepreneurial mais cette fois ci en faisant la distinction entre chacune des étapes. nous aurons à cet effet quatre variable dépendantes : POTENT, INTENT EMERGE et SURVIE. le but derrière cette opération est voir le comportement des variables du capital social dans le processus entrepreneurial.

### **c. Troisième régression**

Celle-ci a pour objectif d'analyser le rôle des variables perceptuelles (OPPORT, SUSKILL et FEARFAIL) dans la participation dans le processus entrepreneurial. Cette participation sera envisagée dans un premier temps en utilisant la variable PARTICP et dans une seconde étape en utilisant les quatre variables identifiant les entrepreneurs dans les différentes phases de l'entrepreneuriat.

### **d. Quatrième régression**

Celle-ci sera utilisée pour analyser le rôle médiateur des perceptions individuelle, il s'agit en effet d'introduire toutes les variables y compris celle du capital social pour voir si ces dernières perdent de leur signification ou de leur niveau d'influence sur les variables dépendantes. Si c'est le cas, il y aurait donc un effet de médiation.

## **2.9 Les variables de contrôle**

Dans toutes ces régressions, nous introduisons les variables liées aux caractéristiques socio démographiques ainsi que les variables de l'année de l'enquête pour vérifier leur influence respective sur la relation entre les variables dépendantes et les variables indépendantes.

## Section 2 Capital social et participation dans le processus entrepreneurial

Cette étape étudie les résultats de la régression logistique en considérant PARTICP comme la variable dépendante. Celle-ci distingue les participants et les non participants dans le processus entrepreneurial. Le premier tableau où sont résumés les résultats intègre trois blocks de variables : le capital social, caractéristiques socio démographiques et les années de l'enquête. Trois paramètres sont à retenir pour l'analyse :

- la valeur du coefficient (B) de chaque variable introduite dans l'équation du modèle,
- le niveau de signification de la relation bilatérale avec la variable dépendante
- la valeur du rapport de cote  $\text{Exp}(B)$  qui mesure la chance que la variable dépendante (PARTICPE) prend la valeur de 1.

Avant d'aller vers une lecture de ces résultats, nous préférons faire tous d'abord une lecture statistique de ces différents paramètres figurants le tableau 12.

### 1. Capital Social et Participation Entrepreneuriale

Pour les variables identifiant la possession du capital social, le niveau de signification (Sig) est satisfaisant ( $<0.05$ ). La colonne des valeurs de  $\text{Exp}(B)$  montre que, par ordre décroissant, la variable BUSANG est le facteur de chance le plus important pour que les individus participent dans l'entrepreneuriat, suivi par la variable KNOWENT. Par rapport aux caractéristiques individuelles seuls les variables AGREG4, AGREG5, GENRE, retstuhm, notwo, et INCREG3 sont significativement corrélées à notre variable dépendante

**Tableau95. Régression logistique variable dépendante PARTICIP**

	B	Sig.	Exp (B)
<b>Capital social</b>			
KNOWENT	<b>0,559</b>	<b>0,000</b>	<b>1,748</b>
BUSANG	<b>0,922</b>	<b>0,000</b>	<b>2,515</b>
<b>Variables socio démographiques</b>			
AGREG2	0,063	0,519	1,065
AGREG3	-0,152	0,138	0,859
AGREG4	<b>-0,325</b>	<b>0,004</b>	<b>0,723</b>
AGREG5	<b>-1,258</b>	<b>0,000</b>	<b>0,284</b>
Genre	<b>0,287</b>	<b>0,000</b>	<b>1,332</b>
EDUCREG2	-0,006	0,951	0,994
EDUCREG3	-0,089	0,386	0,915
EDUCREG4	-0,052	0,646	0,949
self	-0,21	0,062	0,811
retstuhm	<b>0,362</b>	<b>0,000</b>	<b>1,436</b>
notwo	<b>-0,256</b>	<b>0,017</b>	<b>0,774</b>
INCREG2	0,005	0,954	1,005
INCREG3	<b>0,371</b>	<b>0,000</b>	<b>1,45</b>
<b>Années de l'enquête</b>			
<b>2011</b>	0,162	0,157	1,175
<b>2012</b>	<b>-0,34</b>	<b>0,001</b>	<b>0,712</b>
<b>2013</b>	0,219	0,081	1,244
Constante	-0,728	0,000	0,483
Pourcentage correct	65,4		
Khi-Chi-deux Modèle	531,989		
R-deux de Nagelkerke	0,148		
N	4557		

Source auteur selon les résultats de la régression logistique binaire



Ces résultats montrent que la relation entre la participation dans le processus entrepreneurial et la connaissance d'un entrepreneur ou la participation dans le financement d'autre entrepreneur n'est pas due au hasard. Ensuite la valeur positive du coefficient (B) que ce soit pour KNOWENT (+0.559) ou BUSANG (+0.922) est positive. Cela indique que plus il y a de personnes qui connaissent d'autre entrepreneurs et participent dans la création d'autre entreprise, plus la chance qu'ils deviennent eux même des entrepreneurs est élevée. Ainsi ceux qui ont des contacts avec des entrepreneurs établis dans le marché ont 74% plus chance de devenir entrepreneur par rapport à ceux qui n'ont pas un entrepreneur dans leur entourage. Cette chance est amplifiée par le fait de contribuer activement dans le financement des autres, puisque ceux qui le font ont 151% plus de chance d'être entrepreneur par rapport aux individus qui ne s'impliquent pas dans cette activité.

### 1.1 Effet de l'année de l'enquête

Pour les variables relatives à l'année de l'enquête, les années 2011 et 2013 ne sont pas liés à notre variable dépendante cela suggère que le volume de participant dans l'entrepreneuriat au cours de ces deux années n' pas, par rapport 2009, enregistré un mouvement supérieur. Par contre, la variable *année 2012* est significativement liée à la variation de la variable PARTICIP. Mais le signe négative du coefficient (A) montre que dans cette année par rapport à l'année de référence (2009) il y avait moins de participants dans le processus entrepreneurial. Nous avons vu en effet dans la section précédant (p descriptions participation) que le nombre des individus qui sont présent dans les différentes étapes de l'entrepreneuriat enregistré une forte diminution au cours de l'année de 2012 car il passe de 37,65% en 2009 à 29,3%. L'effet de l'année sur les résultats de la régression peut parfois être révélateur de l'existence d'un contexte particulier pendant cette année. En utilisant la régression logistiques pour cerner le rôle du réseau informel( la variable BUDSANG) dans la création d'entreprise en Espagne entre 2006 et 2009, ALIAGA-ISLA.R <sup>712</sup> trouve que l'année 2009 était particulièrement défavorable à l'entrepreneuriat , le signe négatif du coefficient (A) par rapport à l'année de référence 2006 suppose que la crise financière quia débuté en 2008 avait de conséquence négative sur l'offre d entrepreneurs dans le pays et cela au niveau national et régional.

---

<sup>712</sup> ALIAGA-ISLA R , Informal Networks and Start-Up Entrepreneurs in Spain: Networking Other Entrepreneurs and Angel Investors, The Business and Economics Research Journal, Vol 7, Issue 2, 2014, pp 167-178, p 174

## 1.2 La qualité du modèle

Le tableau ci-dessous montre que les cas observés de la variable dépendante sont relativement nombreux, ils représentent 65,4% du total des participants dans le processus entrepreneurial. En d'autres termes la présence de 1546 (65.4% \* 2364) individus dans les différentes étapes de l'entrepreneuriat est prédite par les variables qui ont présenté une relation significative. En terme de validité le test de khi-deux dégage une valeur relativement importante (531,9) dont le niveau de signification indique qu'une grande partie des variables indépendantes sont liées à la participation dans le processus entrepreneurial. Cependant, la valeur relativement faible du  $R^2$  de Nagelkerke montre que le modèle explique une faible variation de la variable dépendante (14.8%)<sup>713</sup>. Cela implique l'existence d'autres variables qui peuvent avoir une influence sur la participation dans l'entrepreneuriat. Le pourcentage correct est aussi satisfaisant, il révèle que les variables indépendantes expliquent le comportement de 65% des personnes se trouvant impliquées dans le processus entrepreneurial<sup>714</sup>

## 1.3 Capital social et entrepreneuriat une comparaison internationale

Lorsqu'on réplique notre modèle par rapport à des données modales, le même constat semble se dégager. Comme le montre le tableau suivant, les deux variables du capital social sont significativement liées à la participation entrepreneuriale. Le signe positif du coefficient A montre (+0,797) que cette relation est positive. Cela implique que pour ceux qui déclarent connaître un entrepreneur ont 2,22 fois de chance d'être présent dans le processus de création d'une entreprise par rapport à ceux qui n'ont pas ce type de connaissance. D'un autre côté, et pour un échantillon composé de plusieurs pays, le fait de financer une création d'entreprise faite par un autre entrepreneur est un facteur de chance important. Ceux qui l'ont fait, ont 2,76 fois de chance de participer eux même dans le processus entrepreneurial par rapport à ceux qui ne se sont jamais donnés à cette pratique. Le  $R^2$  de Nagelkerke est de 0,349 ce qui montre que le capital social et les variables sociodémographiques expliquent 35% de la variance de notre variable dépendante. Le pourcentage correct est de 76,9% cela implique que le modèle est vrai pour 77% des individus participant dans l'entrepreneuriat.

---

<sup>713</sup> DESJARDINS. J., L'analyse de régression logistique, Tutorial in Quantitative Methods for Psychology 2005, Vol. 1, N°1, pp. 35-41., p38

<sup>714</sup> Idem, p39

**Tableau96. Effet du capital social sur la participation dans le processus entrepreneurial les données mondiale 2011-2013**

	Monde 2011-2013		
	B	Sig.	Exp (B)
<b>Capital social</b>			
KNOWENT	0,797	0,000	2,22
BUSANG	0,998	0,000	2,71
<b>Variables socio démographiques</b>			
AGREG2	- 0,222	0,000	0,80
AGREG3	- 0,423	0,000	0,65
AGREG4	- 0,620	0,000	0,54
AGREG5	- 1,042	0,000	0,35
Genre	0,232	0,000	1,26
EDUCREG2	- 0,186	0,000	0,83
EDUCREG3	- 0,132	0,000	0,88
EDUCREG4	- 0,154	0,000	0,86
self	2,617	0,000	13,69
retstuhm	- 0,364	0,000	0,69
notwo	0,287	0,000	1,33
INCREG2	0,032	0,017	1,03
INCREG3	0,125	0,000	1,13
<b>Années de l'enquête</b>			
2012	0,117	0,000	1,12
2013	0,158	0,000	1,17
Constante	- 1,119	0,000	0,33
Pourcentage global	76,9		
Khi-Chi-deux Modèle	67492,9 ( Sig<0.05)		
R-deux de Nagelkerke	0,349		
N	229554		

Source résultats de la régression logistique spss

Nos résultats corroborent avec d'autres travaux empiriques qui ont utilisé les données de GEM et tester les mêmes variables du capital social à savoir la connaissance d'autres entrepreneurs et le financement d'autres entreprises. En utilisant une régression logistique dans l'analyse du rôle du réseau social dans la participation entrepreneuriale KLEYER .K et al ont montré pour un échantillon regroupant 20 pays enquêtés que le fait de connaître un entrepreneur augmente la chance de participer dans l'entrepreneuriat<sup>715</sup> de 169% (Exp (B)=2,69) par rapport à des personnes qui n'ont pas ce type de lien dans leur entourage<sup>716</sup>. Cependant lorsque ces auteurs introduisent la variable pays, la valeur et la signification du facteur de chance (expo (B)), change d'une économie à une autre. Cela montre que la possession de ce type de capital social peut être importante dans un pays et ne pas l'être dans un autre. Certains pays comme la Grèce enregistrent un *odds ratio* de 0.75 et un coefficient négatif de -0.7 ce qui signifie que la connaissance d'un entrepreneur produit un effet négatif sur la propension et l'engagement dans le processus entrepreneurial. L'Irlande enregistre le facteur de chance le plus élevé de (Exp (B)=3). ce qui implique que les personnes qui connaissent d'autres créateurs d'entreprise ont trois fois de chance qu'elles les retrouvent comme potentiellement entrepreneurs ou en phase d'intention ou d'émergence.

#### **1.4 Rôle du capital social selon le stade de développement des pays**

Les études de GEM touchent plusieurs pays qui présentent des caractéristiques différentes en termes de développement. Il était possible après certains calculs de structurer les observations selon le niveau de développement. Par exemple les pays dont la compétitivité est basée sur un facteur ont été regroupés dans une base de données comportant toutes les variables consolidées dans la base originale. Ensuite nous avons procédé, pour les besoins de la régression logistique à la création de variables identiques à celles introduites dans les régressions précédentes.

Ce processus nous permet d'un côté de voir si l'importance du capital social pour ceux qui sont actifs dans l'entrepreneuriat ou pensent le devenir, change d'un niveau de développement à un autre. D'un autre côté, la détermination des rapports de cote (*Exp (B)*) et des coefficients (*A*) correspondants à chaque niveau de développement permettra aussi de se prononcer sur les résultats obtenus concernant l'Algérie. Cette démarche ne tente pas une vérification de l'hypothèse selon laquelle les caractéristiques et l'usage que font les individus de leur capital social dépendent du niveau de développement du pays auquel ils appartiennent. Mais la comparaison que nous envisageons sert à voir si les résultats obtenus pour l'Algérie

---

<sup>715</sup> KLEYER K. et al, Influence of social network structure on entrepreneurship Participation- A study of 20 national cultures International Entrepreneurship Management Journal N°4, 2008, pp 331-347, p

<sup>716</sup> la participation ou non était calculé par une variable nominale qui reçoit la somme des personnes qui sont en situation de l'entrepreneuriat potentiel, d'intention et d'émergence, ils n'introduisent pas donc la phase de survie

correspondent au résultat des pays se trouvant dans le même stade de développement, c'est-à-dire en transition vers une économie fondée sur l'efficacité<sup>717</sup>. Nous pensons qu'avec cette démarche, la discussion de la première hypothèse gagnera davantage de clarté.

### **1.5 Les données utilisées pour comparer le rôle du capital social selon les niveaux de développement**

Comme le montre le schéma suivant, la première étape consiste à regrouper les observations des trois années considérées en une seule base de données<sup>718</sup>. Dans la deuxième étape, nous avons constitué un échantillon final résultant de la suppression des valeurs manquantes. Cet échantillon se compose de 229554 individus appartenant à 76 pays. Dans la troisième étape, nous avons scindé cet échantillon en cinq sous-échantillons se référant respectivement aux cinq phases de développement. Le premier sous-échantillon regroupe les individus appartenant au pays se trouvant dans la première phase de développement, c'est-à-dire dans une phase où la performance repose sur un facteur. Le deuxième sous-groupe comporte les observations faites dans les pays ayant dépassé ce premier stade et qui sont en phase de transition vers le niveau intermédiaire dont l'efficacité des facteurs de production est la caractéristique principale. Les autres sous-groupes sont constitués selon la même description. La procédure statistique, utilisée pour l'identification de l'effectif (nombre de personnes interrogées) de chaque sous-groupe était de faire une sélection conditionnelle des observations selon les modalités de la variable CAT\_GCR1<sup>719</sup> (catégorielle). Celle-ci est une variable catégorielle dont les modalités classent les pays selon cinq niveaux de développement. Le tableau suivant nous donne les effectifs et le nombre de pays dans chaque catégorie tel que calculé par cette variable.

**Tableau 97. Description de la variable identifiant les catégories de pays selon le niveau de développement**

	<b>modalités</b>	<b>Phases de développement</b>	<b>Nombre de Pays</b>	<b>Effectif</b>
CAT_GCR1	1	Stage 1: factor driven	9	11011
	2	Transition vers efficacité	7	5228
	3	Efficacité	18	46772
	4	Transition vers innovation	18	66461
	5	Innovation	30	100130

Source : manuel GEM 2010

Au final nous obtenons cinq bases de données "dérivées" dont les appellations sont données dans le schéma. Une fois que ces bases sont construites, la dernière étape consistait en la création pour chaque sous-groupe le même type de variables qui ont été utilisées dans les régressions logistiques

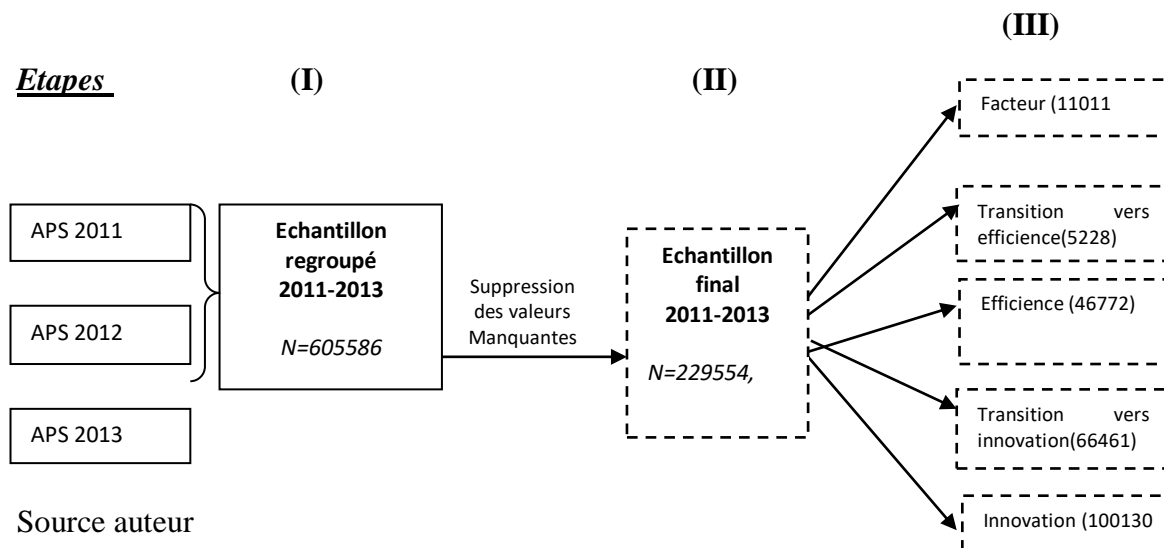
<sup>717</sup> C'est la phase indiquée dans les rapports récents de GEM (2013) et qui a été déterminée selon les rapports du Global Competitive Report de la même année.

<sup>718</sup> La procédure de la version 18.0 de SPSS, est la fusion des fichiers par un ajout des observations

<sup>719</sup> CAT: Category, GCR: Global Competitive Report

précédentes. Le schéma suivant résume les différentes étapes de la création des échantillons et la préparation des variables pour l'analyse du rôle du capital social dans l'entrepreneuriat selon les niveaux de développement des pays.

**Figure 51. Processus de constitution des données**



### 1.6 Capital social participation dans l'entrepreneuriat selon le stade de développement

Le tableau suivant organise les résultats des régressions logistiques réalisées pour les cinq groupes de pays. Lorsqu'on observe les deux premières lignes, on peut constater que la relations d'association entre le capital social et la participation dans l'entrepreneuriat est significative et positive quelque soit le niveau de développement du pays où les personnes ont été interrogées. En plus du constat qui é été fait pour l'échantillon mondial cette relation reste donc valide lorsqu'on l'examine par niveau de développement des pays. L'avant dernière ligne qui calcule les  $R^2$  Nagelkerke montre que les variables introduites dans les différents modèles expliquent une part non négligeable de la variance de la variable dépendante. La valeur maximale de 37,6% a été enregistrée dans l'échantillon regroupant les pays les plus avancés. La valeur la plus basse de 17,1% dans les pays qui quittent la première étape de développement et qui sont en transition vers le troisième niveau (efficacité). Le  $R^2$  de Nagelkerke dans ce dernier échantillon correspond à sa valeur calculé pour l'Algérie (14,8%) qui est un pays faisant partie de cette catégorie. Ce qui conforte davantage nos résultats précédents.

**Tableau98. Capital social et participation entrepreneurial comparaison selon les niveaux de développement des pays**

	Facteur			Transition efficience			Efficience			Transition innovation vers			Innovation		
	A	Sig.	Exp (B)	A	Sig.	Exp (B)	A	Sig.	Exp (B)	A	Sig.	Exp (B)	A	Sig.	Exp (B)
knowent	<b>0,805</b>	<b>0,000</b>	<b>2,237</b>	<b>0,463</b>	<b>0,000</b>	<b>1,589</b>	<b>0,701</b>	<b>0,000</b>	<b>2,016</b>	<b>0,689</b>	<b>0,000</b>	<b>1,991</b>	<b>0,854</b>	<b>0,000</b>	<b>2,350</b>
busang	<b>1,481</b>	<b>0,000</b>	<b>4,399</b>	<b>0,937</b>	<b>0,000</b>	<b>2,554</b>	<b>1,227</b>	<b>0,000</b>	<b>3,410</b>	<b>0,914</b>	<b>0,000</b>	<b>2,493</b>	<b>0,732</b>	<b>0,000</b>	<b>2,079</b>
AGREG2	-0,170	0,007	0,844	-0,037	0,671	0,963	-0,176	0,000	0,838	-0,011	0,704	0,989	-0,237	0,000	0,789
AGREG3	-0,249	0,000	0,779	-0,299	0,001	0,742	-0,298	0,000	0,742	-0,233	0,000	0,792	-0,350	0,000	0,704
AGREG4	-0,472	0,000	0,624	-0,366	0,000	0,693	-0,491	0,000	0,612	-0,430	0,000	0,651	-0,453	0,000	0,636
AGREG5	-0,811	0,000	0,444	-0,972	0,000	0,378	-0,792	0,000	0,453	-0,858	0,000	0,424	-0,880	0,000	0,415
gender	-0,011	0,812	0,989	0,200	0,001	1,222	0,014	0,536	1,014	0,358	0,000	1,430	0,375	0,000	1,454
EDUREG2	0,252	0,000	1,286	0,036	0,718	1,037	-0,279	0,000	0,757	0,105	0,008	1,111	0,212	0,000	1,236
EDUREG3	0,241	0,001	1,273	-0,199	0,029	0,819	-0,243	0,000	0,784	0,084	0,014	1,088	0,500	0,000	1,648
EDUREG4	0,449	0,000	1,567	-0,167	0,111	0,846	-0,141	0,001	0,868	0,153	0,000	1,165	0,607	0,000	1,834
self	1,197	0,000	3,311	1,150	0,000	3,158	2,273	0,000	9,705	2,120	0,000	8,335	3,471	0,000	32,163
retstuhm	-0,433	0,000	0,649	-0,387	0,000	0,679	-0,841	0,000	0,431	-0,262	0,000	0,770	-0,332	0,000	0,718
notwo	0,029	0,779	1,029	-0,193	0,043	0,824	-0,110	0,001	0,896	0,440	0,000	1,553	0,536	0,000	1,709
INCOM2	0,358	0,000	1,431	-0,154	0,059	0,858	0,103	0,000	1,108	0,087	0,000	1,091	-0,036	0,138	0,965
INCOM3	0,264	0,000	1,302	0,199	0,016	1,220	0,082	0,004	1,085	0,306	0,000	1,358	-0,035	0,162	0,966
an2012	-2,048	0,000	0,129	-0,173	0,019	0,841	0,500	0,000	1,648	-0,295	0,000	0,745	0,022	0,355	1,022
an2013	-1,019	0,064	0,361	0,238	0,009	1,268	0,298	0,000	1,347	-0,069	0,002	0,934	0,071	0,001	1,074
Constante	1,298	0,019	3,662	-0,442	0,001	0,642	-0,506	0,000	0,603	-1,240	0,000	0,289	-2,326	0,000	0,098
<b>% correct</b>	<b>72,6</b>			<b>66,584</b>			<b>71,806</b>			<b>73,469</b>			<b>84,238</b>		
<b>Khi- deux Modèle</b>	<b>2449,744</b>			<b>713,388</b>			<b>13986,551</b>			<b>16288,022</b>			<b>28890,667</b>		
<b>R<sup>2</sup> de Nagelkerke</b>	<b>0,277</b>			<b>0,171</b>			<b>0,345</b>			<b>0,295</b>			<b>0,375</b>		
<b>N</b>	<b>11011</b>			<b>5228</b>			<b>46722</b>			<b>66461</b>			<b>100130</b>		

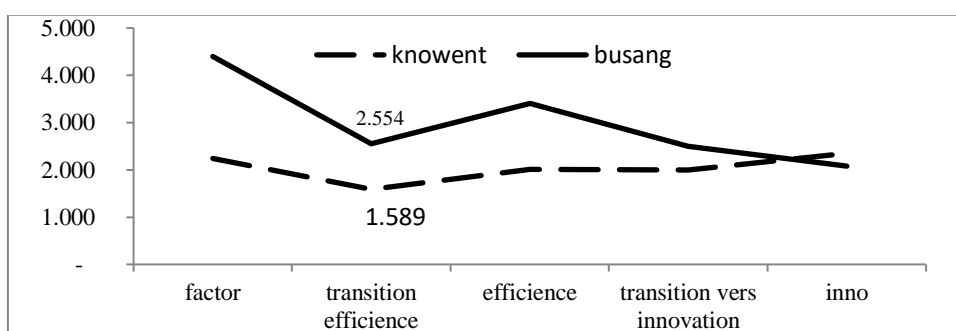
Source auteur selon les différentes bases de données APS de 2011 à 2013

Si la régression logistique a montré une relation significative entre le capital social et la participation entrepreneuriale, les valeurs des coefficients(A) et des rapports de cote (ligne 1 et 2) dans chaque échantillon montre que cette relation change en termes d'intensité lorsqu'on fait une comparaison simultanée entre les niveaux de développement

### 1.7 Le capital social est important mais selon des proportions différentes

Le graphique ci-dessous présente les valeurs des rapports de cote pour les deux variables KNOWENT et BUSANG en fonction du niveau de développement. Pour la connaissance d'un entrepreneur la valeur la plus importante est enregistrée dans les pays les plus développés. On peut remarquer aussi qu'elle croit lorsqu'on passe d'un niveau inférieur à un niveau supérieur de développement. Par contre les rapports de chance de la variable BUSANG diminuent avec l'amélioration des performances du pays. Le rapport de cote dans la première catégorie de pays représente 4 fois celui des entrepreneurs dans les pays développés. Cela peut s'expliquer par le fait que le développement s'accompagne par une amélioration des conditions de financement des entreprises, où le recours au financement informel devient moins important. En d'autre terme Tant que l'accès au financement ne s'améliore pas pour les personnes qui s'engagent dans l'entrepreneuriat ou qui sont en voie de le faire, le recours au réseau informel pour l'obtention des ressources financière constitue une forme d'encastrement dans une structure locale de relation<sup>720</sup>. Ce qui par conséquence accroît les probabilités qu'ils deviennent eux même des entrepreneurs.

**Graphique 30. Les rapports de cotes des variables KNOWENT ET BUSANG selon les phases de développement**



Source auteur selon les résultats de la régression logistique dans le tableau

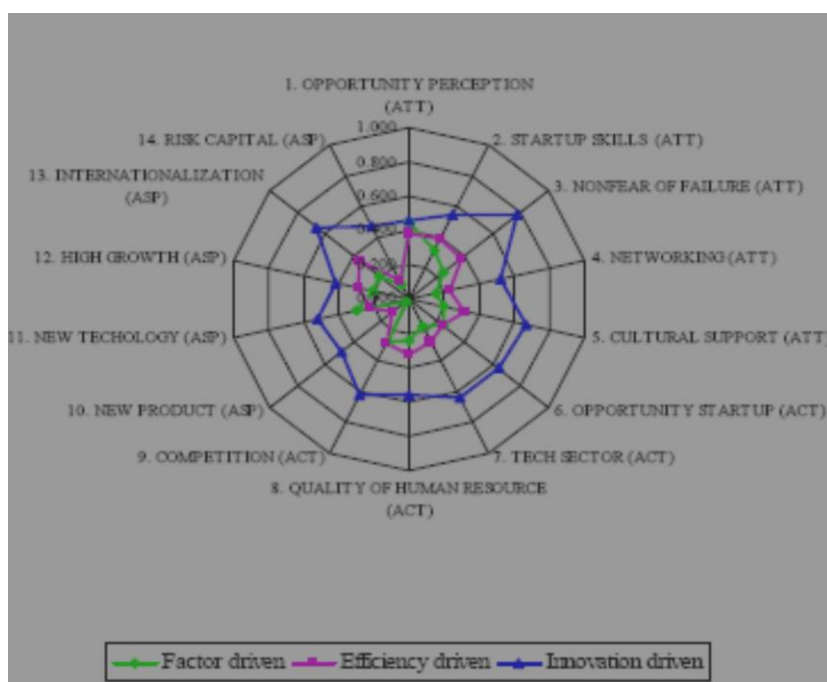
<sup>720</sup> 8 ARTICLE gem



Comparé avec les résultats de l'Algérie, Oddo ratio =1.5 KNOWENT et Oddo ratios = 2.23 BUSANG, on pourrait remarquer que ces facteurs de chance correspondants à ceux obtenu dans les pays en voie de transition vers l'efficience .cela conforte donc les résultats.

Dans une étude qui a porté sur les pays participants dans l'enquête GEM de 2009, ACS Z.J et SZERB L.ont aussi montré que l'importance relative de la connaissance d'un entrepreneur pour la participation dans le processus entrepreneurial (TEA) croit avec le développement du pays<sup>721</sup>. En adoptant une analyse par les clusters, qui est une méthode permettant d'identifier les pays qui présentent des propriétés communes en matière de niveau d'entrepreneuriat, d'attitudes des entrepreneurs et des types d'environnement institutionnel<sup>722</sup>. L'examen des données de 54 pays permet de dégager trois clusters. Les pays dont la compétitivité est fondée sur un facteur, sur l'efficience et les pays les plus développées dont la performance est tirée par le niveau d'innovation. Le graphique suivant sous forme de radar met relief la différence du niveau de réseau social des entrepreneurs entre ces trois catégories de pays.

**Graphique 31. Indicateurs de compétitivités selon le stade de développement des pays**



Source ACS Z.J. SZERB L., The global entrepreneurship and development index (GEDI) Opening Up Innovation:Strategy, Organization and Technology, p 19

<sup>721</sup> ACS Z.J. SZERB L., The global entrepreneurship and development index (GEDI) Opening Up Innovation:Strategy, Organization and Technology, Summer Conference 2010, Imperial College London Business School, June 16 - 18, 2010, pp1-39,p19

<sup>722</sup> Cet environnement inclus les variable liées aux climat des affaires ( doing business ) , niveau de développement humain (HDI) , accès aux nouvelles technologies

## **1.8 Capital social dans les différentes phases du processus entrepreneurial**

Cette étape de la recherche examine le rôle du capital social à l'intérieur du processus entrepreneurial. Il s'agit de voir si la présence d'autre entrepreneur dans le réseau social individuel et la participation dans le financement d'autre entreprise varie en termes d'influence dans les quatre étapes de l'entrepreneuriat. Cette variation sera identifiée à travers deux principaux indicateurs que la régression logistique nous permettra de d'obtenir: les rapports de cotes (Exp (B) et le coefficient A. Ces indicateurs seront marqués en gras lorsqu'ils présentent une signification statistique. Pour réaliser cette régression nous avons procédé à la au déroulement de quatre modèle qui introduisent successivement les variable dépendante / POTENT, INTENT, EMERGE et SURVI.

**Tableau 99. Régression logistique variable dépendante le processus entrepreneurial**

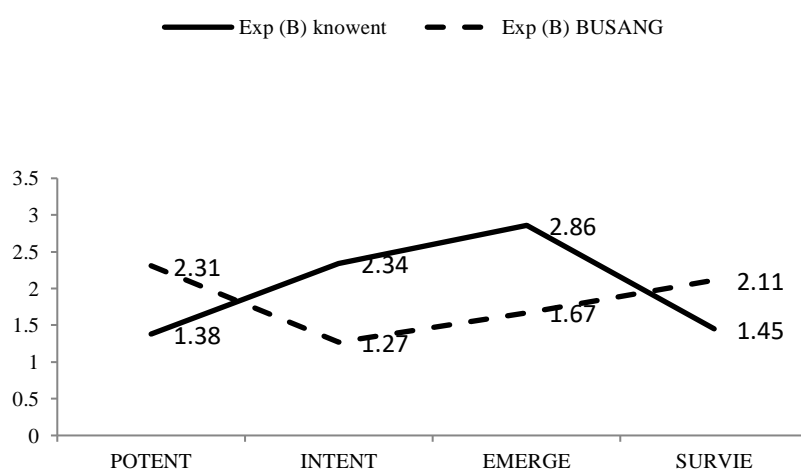
Les variables dépendantes	<u>POTENT</u>			<u>INTENT</u>			<u>EMERGE</u>			<u>SURVIE</u>		
	<u>A</u>	<u>Sig.</u>	<u>Exp(B)</u>	<u>A</u>	<u>Sig.</u>	<u>Exp(B)</u>	<u>A</u>	<u>Sig.</u>	<u>Exp(B)</u>	<u>A</u>	<u>Sig.</u>	<u>Exp(B)</u>
<b>Capital social</b>												
KNOWENT	<u>0,32</u>	<u>0,00</u>	<u>1,38</u>	<u>0,85</u>	<u>0,00</u>	<u>2,34</u>	<u>1,05</u>	<u>0,00</u>	<u>2,86</u>	<u>0,37</u>	<u>0,02</u>	<u>1,45</u>
BUSANG	<u>0,84</u>	<u>0,00</u>	<u>2,31</u>	0,24	<u>0,24</u>	<u>1,27</u>	<u>0,51</u>	<u>0,00</u>	<u>1,67</u>	<u>0,75</u>	<u>0,00</u>	<u>2,11</u>
<b>Variables socio démographiques</b>												
AGREG2	- 0,06	0,57	0,95	<u>0,51</u>	<u>0,02</u>	<u>1,66</u>	<u>0,68</u>	<u>0,00</u>	<u>1,98</u>	<u>0,56</u>	<u>0,03</u>	<u>1,76</u>
AGREG3	<u>- 0,40</u>	<u>0,00</u>	<u>0,67</u>	- 0,19	0,46	0,83	<u>0,82</u>	<u>0,00</u>	<u>2,26</u>	<u>1,26</u>	<u>0,00</u>	<u>3,53</u>
AGREG4	<u>- 0,51</u>	<u>0,00</u>	<u>0,60</u>	- 0,37	0,21	0,69	0,28	0,29	1,32	<u>1,36</u>	<u>0,00</u>	<u>3,88</u>
AGREG5	<u>- 1,23</u>	<u>0,00</u>	<u>0,29</u>	<u>- 0,95</u>	<u>0,03</u>	<u>0,39</u>	- 0,74	0,06	0,48	0,19	0,59	1,21
Genre	<u>0,15</u>	<u>0,03</u>	<u>1,16</u>	<u>0,35</u>	<u>0,04</u>	<u>1,42</u>	<u>0,57</u>	<u>0,00</u>	<u>1,77</u>	<u>0,51</u>	<u>0,00</u>	<u>1,66</u>
EDUCREG2	- 0,03	0,77	0,97	- 0,12	0,61	0,89	- 0,04	0,84	0,96	0,17	0,46	1,18
EDUCREG3	- 0,05	0,62	0,95	- 0,26	0,28	0,77	- 0,18	0,39	0,83	- 0,15	0,49	0,86
EDUCREG4	- 0,06	0,59	0,94	- 0,30	0,27	0,74	- 0,09	0,70	0,92	- 0,23	0,35	0,80
self	- 0,20	0,08	0,82	- 0,49	0,09	0,61	- 0,16	0,61	0,85	- 0,51	0,23	0,60
retstuhm	<u>- 0,24</u>	<u>0,00</u>	<u>0,79</u>	0,11	0,51	1,12	<u>1,28</u>	<u>0,00</u>	<u>3,60</u>	<u>1,54</u>	<u>0,00</u>	<u>4,68</u>
notwo	- 0,17	0,11	0,84	- 0,90	0,01	0,41	<u>- 1,14</u>	<u>0,01</u>	<u>0,32</u>	<u>- 1,95</u>	<u>0,00</u>	<u>0,14</u>
INCREG2	- 0,01	0,93	0,99	0,14	0,48	1,15	<u>- 0,40</u>	<u>0,04</u>	<u>0,67</u>	0,23	0,27	1,26
INCREG3	0,07	0,42	1,07	- 0,13	0,52	0,88	<u>0,56</u>	<u>0,00</u>	<u>1,74</u>	<u>1,21</u>	<u>0,00</u>	<u>3,36</u>
<b>année de l'enquête</b>												
<b>2011</b>	<u>0,60</u>	<u>0,00</u>	<u>1,82</u>	<u>- 0,52</u>	<u>0,01</u>	<u>0,59</u>	<u>- 0,68</u>	<u>0,00</u>	<u>0,51</u>	<u>- 1,16</u>	<u>0,00</u>	<u>0,31</u>
<b>2012</b>	- 0,14	0,19	0,87	<u>- 2,06</u>	<u>0,00</u>	<u>0,13</u>	0,01	0,96	1,01	<u>- 0,53</u>	<u>0,01</u>	<u>0,59</u>
<b>2013</b>	<u>0,40</u>	<u>0,00</u>	<u>1,50</u>	<u>- 0,71</u>	<u>0,00</u>	<u>0,49</u>	<u>- 0,70</u>	<u>0,01</u>	<u>0,50</u>	<u>0,11</u>	0,62	1,12
Constante	<u>- 0,71</u>	<u>0,00</u>	<u>0,49</u>	<u>- 2,78</u>	<u>0,00</u>	<u>0,06</u>	<u>- 4,71</u>	<u>0,00</u>	<u>0,01</u>	<u>- 5,08</u>	<u>0,00</u>	<u>0,01</u>
Pourcentage correct	67,127			95,7			93,878			94,2		
Khi-Chi-deux Modèle	<b>333,361</b>			<b>196,987</b>			<b>349,818</b>			<b>431,722</b>		
R-deux de Nagelkerke	<b>0,097</b>			<b>0,142</b>			<b>0,200</b>			<b>0,253</b>		

Source auteur selon les résultats de la régression logistique

Le tableau permet de remarquer que le capital social individuel est un facteur de chance important pour participer dans le processus entrepreneurial. Dans les quatre modèles, les variables du capital social sont significativement corrélées à la participation dans le processus entrepreneurial, exception faite dans l'étape de l'intention, où la variable BUSANG présente un seuil d'erreur important ( $0,24 > 0,05$ ).

Pour la variable KNOWENT, les rapports de cotes varie entre 1,38 et 2,86. Pour la variable BUSANG varie entre 1,27 et 2,31. Par ailleurs le signe du coefficient A est positif durant toute les étapes entrepreneuriales, ce qui implique que la possession de ces deux caractéristiques chez l'individu ont un impact positif pour leur participation dans la création et le développement de 'entreprise. Cependant, il faudrait remarquer qu'il y a des différences en termes de niveau d'importance de ces deux variables. Le graphique ci-dessous présente les valeurs des coefficients A et des rapports de cotes des deux variables du capital social en fonction des étapes du processus entrepreneurial.

**Graphique 32. Les rapports de cote des variables du capital social selon les étapes du processus entrepreneurial**



On pourrait remarquer que le graphe de la variable KNOWENT prend la forme d'un grand U inversé et celui de la variable BUSANG la forme d'un grand U. Cela implique déjà que l'impact du capital social n'est pas le même à l'intérieur du processus entrepreneurial. En effet les deux phases où la connaissance d'un entrepreneur est plus déterminante sont le moment de la décision de l'engagement est prise et lorsqu'elle est accompagnée d'action concrètes pour la création de l'entreprise cette étape nous l'avions désigné comme une étape d'intention. La deuxième étape correspond à trois premières années de l'entreprise. C'est une étape où l'entrepreneur a réussi la création de l'entreprise et commence à obtenir un revenu résultat de

l'exploitation du capital investi. Dans ces deux phases, les rapports de cote sont respectivement de 2,34 et 2,86. Par contre le comportement de la variable BUSANG semble être l'inverse de ce qui était constaté pour la variable KNOWENT. En effet, les rapports sont plus élevés dans l'étape où les individus projettent dans le futur la création d'une entreprise (POTENT) et dans la phase où ils deviennent des propriétaires d'entreprise ayant dépassé les trois années d'activité (SURVI).

Il est fort possible, au moins pour la phase de survie de considérer que c'est les revenus qui se dégagent de l'exploitation de l'entreprise qui permettent de constituer une épargne suffisante pour l'utiliser dans le financement d'autres entreprises. Lorsqu'on observe les résultats de la régression pour la variable INCOM3 dans le processus entrepreneurial, on pourrait remarquer que la tranche de revenu supérieur (INCOM 3) constitue une variable importante pour être présente dans la Phase d'émergence et de survie. Les rapports de cote sont respectivement de 1,74 et 3,36. Ce qui implique que ceux dont le revenu annuel dépasse les 400000DZ ont, par rapport au revenu faible, 1.7 fois de chance de voir leur entreprise émerger et 3,36 fois de chance d'être présente dans la phase de développement et de survie de l'entreprise. Ce résultat était un eut prévisible. Dans la section consacrée à la description des variables socioéconomiques, le croisement entre la variable de revenu et les variables du processus entrepreneurial, a révélé que la moyenne la plus élevée était observée dans la phase de survie (cf section , p). Le tableau suivant présente les effectifs des individus se trouvant dans la tranche supérieure des revenus dans les quatre années d'enquête.

**Tableau100. Les niveaux de revenu de 2009 à 2013 selon les données de GEM**

	2009	2011	2012	2013
INCOM1	31,50%	19,90%	43,90%	22,00%
INCOM2	33,70%	28,80%	29,30%	39,10%
INCOM3	34,70%	51,30%	26,80%	38,90%
total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Source auteur selon les données APS de 2009 à 2013

## **2. Effet des caractéristiques socioéconomiques**

Les régressions logistiques que nous avons effectuées font apparaître des résultats intéressants sur les caractéristiques des entrepreneurs comparés aux non entrepreneurs. Nous présenterons d'une manière succincte ceux qui paraissent les plus significatifs

## 2.1 L'âge dans le processus entrepreneurial

Le deuxième constat qui mérite d'être soulevé est l'effet de l'âge sur le comportement entrepreneurial des individus. La lecture des résultats concernant les différentes catégories d'âges fait remarquer que le rôle de l'âge s'inverse durant le processus entrepreneurial.

### a. Entrepreneuriat potentiel

Lorsqu'on observe les résultats de la première phase, dite d'entrepreneuriat latent (POTENT), on constate que c'est une phase des très jeunes personnes<sup>723</sup>. Les coefficients de régression sont négatifs pour toutes les catégories sauf celles de l'âge 25-34 ans qui ne présente pas une signification statistique. Le même constat est fait par KLYVER K. et al,<sup>724</sup> dans l'explication des profils individuels dans le processus entrepreneurial, l'étude des caractéristiques de l'âge de 218 974 personnes interrogées entre 2000 et 2004 (dans 35 pays), fait apparaître que dans la phase d'entrepreneuriat latent, que ces auteurs appellent la phase de découverte des opportunités économiques, fait apparaître que la catégorie des 30-49 ans (*Mid age*) tout comme des plus de 50ans (*Old*) ont, par rapport aux plus jeunes, moins de chance d'être présents dans cette phase. Le tableau suivant présente une partie des résultats de cette recherche.

**Tableau 101. Résultat régression logistique variable dépendante entrepreneur potentiel**

	Model 1		
	Discovery stage		
	B	Sig	Exp(B)
<b>Know an entrepreneur/ Entrepreneurial networking (network)</b>	0.77	**	2.15
<b>Gender</b>	-0.22	**	0.80
<b>Age (reference is young)</b>			
<b>Mid (30-49 years old)</b>	-0.55	**	0.58
<b>Old (50- years old)</b>	-1.54	**	0.22

Source KLYVER K. et al, Who will be an entrepreneur? how cultural mechanisms and social network structure together influence entrepreneurial participation ,p14

<sup>723</sup> Cette phase est décrite par ARENIUS.P., MINNITI M comme « A Young Man's Game » pour désigner la forte présence des très jeunes individus, in ARENIUS.P., MINNITI M., op cit, 234.

<sup>724</sup> KLYVER K. et al., Who will be an entrepreneur? how cultural mechanisms and social network structure together influence entrepreneurial participation, Frontiers of Entrepreneurship Research Vol 27, Issue 7, 2007, pp1-15

L'effet particulier de l'âge dans cette phase est aussi constaté par BRIXI.U et al<sup>725</sup>. Dans l'examen des changements de profils personnels dans le processus entrepreneurial, ces auteurs montraient également, pour un échantillon interrogés en Allemagne l'effet négatif des catégories des plus de 35 sur la présence dans l'étape initiale de l'entrepreneuriat. Le tableau suivant restitue la partie du tableau global qui comporte les résultats d'une régression probit multinomiale dont la variable dépendante est POTENT<sup>726</sup>.

**Tableau102. Age et présence dans l'entrepreneuriat potentiel, Allemagne 2002-2006**

	Latent Nascent Entrepreneurs	
	$dy/dx$	$p >  z $
Age: (reference: age 18-24)		
25-34*	-0.020	0.101
35-44*	-0.039	0.000
45-54*	-0.045	0.000
55-64*	-0.071	0.000

Source BRIXY U. et al., et al The Selectiveness of the Entrepreneurial Process,p118

### b. Entrepreneuriat réel

Lorsqu'on observe les résultats de la phase INTENT, qui est une phase qui marque le passage d'une projection vers une phase de décision et d'engagement, les résultats changent. Le coefficient de la catégorie 25-34 devient significatif et présente un signe positif (+0,51) positif. Contrairement aux autres catégories qui perdent dans cette phase leur signification. Cela montre que cette catégorie, par rapport à l'âge de référence (18-24 ans) a le plus de chance d'être présente dans cette phase. Ces résultats corroborent avec la majorité des études empiriques<sup>727</sup>.

L'effet inverse est constaté dans la dernière phase, ou on remarque très bien le signe positif des coefficients de régression et leur valeur croissante. Cela indique que par rapport au plus jeunes, les chances d'être présent dans cette phase augmente avec l'âge. Par exemple ceux qui sont âgés entre 45 et 54 ans ont 3,88 fois de chance d'être des propriétaires d'entreprise de plus de 3 années d'existence.

Entre ces deux extrémités du processus entrepreneurial, il semble que c'est la catégorie 25-44 qui participent le plus dans les phases de démarrage de l'entreprise. Que ce soit dans la phase de d'engagement ou de l'émergence les variables AGREG2 et AGREG3 sont significativement corrélées à ces deux phases et leur signe est positif. Dans la phase d'émergence, ceux qui sont

<sup>725</sup> Op.ct,p118

<sup>726</sup>

<sup>727</sup> Reynolds, P. D. (1997). "Who Starts New Firms? Preliminary Explorations of Firms-in-Gestation," *Small Business Economics*, Vol 9, N°5, pp 449-462, Bosma, N., and J. Levie Global Entrepreneurship monitor 2009 executive report,

âgés entre 25 et 34 ans et entre 35 et 44 ans ont respectivement 41.98 et 2.26 fois de chance de se trouver dans une entreprise en pleine émergence.

Ces résultats permettent en fait de considérer l'âge comme un facteur de sélection dans le processus entrepreneurial, ils sont très jeune à commencer à penser à une carrière d'entrepreneur mais, ils doivent attendre pour s'engager réellement dans cette activité.

## **2.2 Le genre dans le processus entrepreneurial**

Dans toutes les étapes étudiées, le genre est significativement lié à la présence dans l'entrepreneuriat. Le signe positif des coefficients de régression indique que les hommes ont plus de chance par rapport aux femmes aussi bien dans l'engagement ou dans la gestion d'entreprise établies depuis plus de 3 années. Mais les variations positives de ces coefficients montrent qu'il existe une sorte de sélection dans le processus entrepreneurial. Dans la phase d'entrepreneuriat potentiel ce coefficient est de 0,15 (Sig <0,005) mais à mesure que l'engagement devient réel, ce coefficient augmente jusqu'à 0,57 dans la phase d'émergence. Cela montre que les chances d'être présent dans une activité opérationnelle diminuent pour les femmes. Par exemple dans la phase d'émergence les hommes ont 1,77 fois de chance d'être propriétaire d'une jeune entreprise par rapport aux femmes

## **2.3 Niveau d'éducation**

Par ailleurs, ce qui nous étonne le plus dans ces résultats est l'absence de relation significative entre la présence dans le processus entrepreneurial et le niveau de qualification du capital humain. Dans les quatre modèles proposés, les niveaux de signification du paramètre de Wald pour trois niveaux d'éducation sont supérieurs à 0,05. Lorsqu'on parcourt quelques travaux publiés qui analysent le rôle du capital humain dans l'entrepreneuriat et qui utilisent le même matériel empirique on pourrait constater que nos résultats ne sont pas propres à notre échantillon mais aussi que les conclusions ne permettent pas de dégager une unanimité sur le rôle de cette variable.<sup>728</sup>

Des études utilisant cette fois des données internationales montrent aussi que le niveau de l'éducation n'a pas un effet favorable pour la participation dans le processus entrepreneurial. Par exemple, dans une régression logistique appliquée à un échantillon de 3102 individus en Belgique et 2005 en Finlande (interrogés en 2002 dans le cadre du projet GEM), DE CLERCQ.

---

<sup>728</sup> FERFERA M.Y., BELARBI .Y. , L'impact des caractéristiques entrepreneuriales sur le développement des entreprises en Algérie : Etude de cas, Colloque International : « **Création d'entreprises et territoires** » Tamanrasset : 3 et 4 Décembre 2006, pp1-14,p



D et ARENIUS.P <sup>729</sup> avaient mis en relief l'absence d'effet des niveaux secondaire, universitaires- par rapport au niveau moyen primaire, avec la participation entrepreneuriale dont ils prennent l'indicateur TEA comme variable dépendante. Dans cette étude, les auteurs, en examinant le rôle de la variable *suskill*, concluent à l'importance des connaissances et des compétences en matière de gestion qu'ils appellent un capital humain spécifique.

**Tableau 103. Rôle de l'éducation dans l'activité entrepreneuriale**

Table 2. Logistic Regression Analysis of the Likelihood of Being Engaged in Business Start-up Activity<sup>a</sup>

	Pooled Sample	Belgium	Finland
Existing knowledge-base			
Secondary degree <sup>b</sup>	.751(2.120)*	.977(2.656)	0.536(1.709)
Post-secondary degree	.052(1.053)	.261(1.298)	-0.269(0.764)
Specific skills	1.541(4.667)***	1.374(3.953)***	1.709(5.525)***

*Explanatory to statistical knowledge*

Source DE CLERCQ. D et ARENIUS.P The Role of Knowledge in Business Start-up Activity, p 347

Dans une autre étude qui compare le comportement de la variable du niveau d'éducation dans la participation entrepreneuriale en Italie comparé avec un échantillon de 10 pays européens faite par A. MICOZZI<sup>730</sup> montre dans une régression logistique que le niveau d'éducation post secondaire et universitaire présentait une influence positive et significative sur le niveau de l'entrepreneuriat dans ces deux échantillon, mais l'introduction de la variable *KNOWENT* dans l'équation de la régression, fait perdre à toutes les catégories d'éducation leur signification dans l'échantillon Italie et laisse dans l'échantillon des pays européens que le niveau universitaire comme le seul palier qui reste lié (mais faiblement) significativement à l'entrepreneuriat. Pour compléter l'analyse, cet auteur modifie la variable dépendante en gardant que les entrepreneurs qui sont actifs dans des entreprises dans le secteur de la technologie<sup>731</sup>. Les résultats de la régression pour l'échantillon des pays européens tout comme celui de l'Italie. Indiquent que le niveau post secondaire et le niveau universitaires (respectivement, *educ3* et *educ 4* dans le tableau) restent des facteurs de prédiction de ce type d'entreprise, en dépit de l'introduction de la variable *KNOWENT* qui avait auparavant altéré leur signification<sup>732</sup>. Cela

<sup>729</sup> DE CLERCQ. D et ARENIUS.P The Role of Knowledge in Business Start-up Activity, International Small Business Journal, Vol 24, N° 4, 2006, pp 339-358, p 347

<sup>730</sup> A. MICOZZI *Economia Marche Journal Of Applied Economics* Vol. XXXII, No. 1, June 2013, pp79-95, p 88 et 86

<sup>731</sup> Dans le questionnaire GEM, il existe une question posée aux personnes en phase d'intention et d'émergence qui permet de spécifier la nouveauté de la technologie utilisée : Were the technologies or procedures available more than a year ago? Les réponses peuvent être 1.very latest technology (moins d'une année) 2.new technology (1-5ans), 3.no new technology (plus de 5ans).

<sup>732</sup> A. MICOZZI, op.ct., p 89

montre que ce n'est pas tout l'entrepreneuriat qui requiert un niveau élevé de capital humain général, mais comme le montre cette étude, c'est la nature de la technologie et les besoin en connaissance qui exige rendent le niveau éducation important à l'échelle individuelle. La dernière régression est donnée dans le tableau suivant .

**Tableau 104. Facteur affectant la participation dans l'entrepreneuriat de haute technologie dans 10 pays européens.**

**Table 7: Regression results of LOGIT estimates for the pooled sample**

VARIABLE	MODEL I	MODEL II	MODEL III
dgend	0.8433 (13.12)***	0.8397 (9.66)***	0.7678 (6.85)***
age	-0.0144 (-6.14)***	-0.015 (-4.66)***	-0.0177 (-4.21)***
nwork	0.3815 (3.29)**	0.5521 (3.68)***	0.6671 (3.95)***
retstu	0.5555 (4.4)***	0.6886 (3.35)**	0.5049 (1.79)*
educ2	0.1508 (1.78)*	0.0946 -0.83	-0.0377 (-0.26)
educ3	0.7056 (8.59)***	0.5561 (4.94)***	0.5383 (3.89)***
educ4	0.7972 (9.96)***	0.5694 (5.32)***	0.4905 (3.51)***
knownyy			0.0404 -0.4
dminc1		-0.6102 (-6.02)***	-0.4509 (-3.47)**
dminc3		0.2786 (3.29)**	0.2542 (2.31)*
Obs.	19,991	11,528	6,647
LR $\chi^2$	409.49	301.92	160.45
Pseudo - R <sup>2</sup>	0.0377	0.0503	0.0452

Source A. MICOZZI *Economia Marche Journal Of Applied Economics*,p89

Ces résultats nous paraissent importants, car pouvant expliquer le rôle de compensation que peut jouer le réseau social notamment en matière de développement des compétences spécifiques qui ne sont pas le fait de l'éducation formelle. Outre que la nouveauté de la technologie, les aspirations des entrepreneurs en terme de croissance et de développement semblent aussi déterminer le statut de l'éducation dans le processus entrepreneurial notamment lorsque l'entreprise dépassent le stade de l'émergence. C'est ce qui ressort de l'analyse des entrepreneurs de 15 pays du MENA effectuée par SADEQ. T., SETTI. Z.<sup>733</sup> ces auteurs dans une régression linéaire dont la variable dépendante était le taux d'aspiration à la croissance des entrepreneurs mesuré par le nombre d'emploi projet dans les 5 années à venir<sup>734</sup>. L'aspiration à la croissance augmente avec l'augmentation le nombre des années de scolarité des individus. Dans la régression, tous les niveaux d'éducation comparés au niveau universitaire (graduation) sont négativement corrélés à la variable dépendante. Le même constat est fait par ESTRIN. S

<sup>733</sup> SADEQ. T., SETTI. Z. Effects of entrepreneurs' networking with national values on job growth expectations: A two-level analysis for the MENA, *Int. J. Business and Globalisation*, Vol. 11, N°. 4, 2013, pp443-459,p 454

<sup>734</sup> Mesuré à travers la question Q5SP8. How many people do you expect to be working on the new activity five years after its introduction? Les réponses permettent de calculer pour les personne en émergence et en intention ( TEA) et en survie le taux de croissance espéré des entrepreneurs qui varie selon les catégorie suivantes 1 no job,2. 1-5,3.6-19,4 + 20 job:

et al,<sup>735</sup> dans une tentative d'estimation du rôle d'institutions dans l'aspiration de croissance des entrepreneurs dans 45 pays. Trouvent qu'à l'échelle individuelle, le niveau d'éducation compte pour la perception du développement des entreprises, mais à l'échelle nationale lorsque des variables comme le niveau de corruption, la protection de la propriété intellectuelle la qualité du fonctionnement de l'exécutif (gouvernement) sont introduite, la variable de l'éducation perd de son importance pour le processus de développement des entrepreneurs. on voit très dans ce tableau que le niveau poste secondaire est positivement liée à l'aspiration de croissance « individual level », puisque le coefficient est accompagné d'une astérisque mais sur « country level, le niveau de signification est supérieur à 0,05.

**Tableau105. Caractéristiques individuelles et leur rôle dans l'aspiration de croissance chez les entrepreneurs 2001-2006**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<b>Table 3</b>								
Estimation results for entrepreneur's growth aspirations, Multilevel Random Intercept model.								
<i>Individual level variables</i>								
Current employment level	-0.0107 (0.0072)	-0.0104 (0.00718)	-0.0105 (0.00718)	-0.0105 (0.00718)	-0.0106 (0.0072)	-0.0104 (0.0072)	-0.0104 (0.00718)	-0.0104 (0.0072)
Age	-0.114*** (0.0132)	-0.115*** (0.0132)	-0.114*** (0.0132)	-0.114*** (0.0132)	-0.11*** (0.0132)	-0.11*** (0.0132)	-0.114*** (0.0132)	-0.11*** (0.0132)
Male	0.114*** (0.0194)	0.114*** (0.0194)	0.114*** (0.0194)	0.114*** (0.0194)	0.112*** (0.0194)	0.11*** (0.0194)	0.114*** (0.0194)	0.11*** (0.0194)
Education: postsecondary	0.0541** (0.0253)	0.0548** (0.0253)	0.0542** (0.0252)	0.0527** (0.0253)	0.0569** (0.0254)	0.052** (0.0253)	0.0517** (0.0253)	0.053** (0.0253)
Owner-manager of exist businesses	-0.0602 (0.0524)	-0.0590 (0.0523)	-0.0604 (0.0523)	-0.0609 (0.0524)	-0.0578 (0.0524)	-0.0609 (0.0524)	-0.0607 (0.0523)	-0.0617 (0.0524)
Bus angel in last 3 years	0.131*** (0.0333)	0.132*** (0.0333)	0.132*** (0.0333)	0.131*** (0.0333)	0.131*** (0.0333)	0.13*** (0.0333)	0.130*** (0.0333)	0.13*** (0.0333)
Knows other entrepreneurs	0.144*** (0.0195)	0.142*** (0.0195)	0.144*** (0.0195)	0.144*** (0.0195)	0.144*** (0.0195)	0.139*** (0.02)	0.142*** (0.0195)	0.14*** (0.02)
<i>Country level means</i>								
Current employment level country mean	-	-0.00636 (0.0129)	-	-	-	-	-	-
Male, country mean	-	-0.0156 (0.0230)	-	-	-	-	-	-
Education: postsecondary, country mean	-	-0.0144 (0.0225)	-	-	-	-	-	-

Source ESTRIN. S et al, p575

Bien entendu, il faudrait compléter l'analyse par l'observation du type d'activité créée ou envisagée par les entrepreneurs, car, la nature du produit ou du service, l'intensité de la concurrence et le niveau de la technologie utilisée déterminent, toute chose égale par ailleurs, le niveau de connaissance de l'entrepreneur.

## 2.4 Statut professionnel

Comparé avec les salariés (à plein ou à temps partiel), c'est la catégorie des retraités, des étudiants et travailleurs à domiciles qui présente une relation significative avec les variables du processus entrepreneurial. L'observation des résultats de la variable **retstuhm** fait remarquer

<sup>735</sup> ESTRIN. S et al., Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations?, Journal of Business Venturing, N° 28,2013, pp564-580,p 575

que les rapports de cotes sont élevés dans la phase de survie (4,6, Sig <0,005). La raison derrière ce constat semble être liée à l'âge. lorsqu'on décline cette variable selon les catégories d'âge, il ressort en effet que les plus de 35 ans représentent des part importante dans le total comme le montre le tableau suivant, ceux qui sont âgés de plus de 35ans représente plus de 51 % dans leur effectif global e plus de 65 % lorsqu'ils sont des managers et des propriétaires d'entreprise (retstuhm\*)<sup>736</sup>. Cette catégorie, nous l'avions vue précédemment a un impact important dans la présence dans la phase de survie.

**Tableau106. La variable retstuhm selon les catégories d'âge**

		18-24	25-34	35-44	45-54	55-65	Total
retstuhm	Effectif	243	505	353	223	207	1531
	%	15,87%	32,98%	23,06%	14,57%	13,52%	100,00%
retstuhm*	Effectif	18	51	67	51	12	199
	%	9,05%	25,63%	33,67%	25,63%	6,03%	100,00%

Source auteur selon les données APS II

## 2.5 L'effet de l'année de l'enquête

Lorsqu'on observe les coefficients de régression qui présentent une signification statistique, on pourrait constater que, par rapport à 2009, l'évolution des entrepreneurs potentiels suit une tendance inverse de l'évolution du nombre des entrepreneurs réels qu'ils soient en phase d'engagement d'émergence ou de survie. Dans la phase d'entrepreneurs potentiel, les années 2011 et 2013 présentent des coefficients positifs, soit respectivement de 0,60 et 0,40 ce qui implique que leur nombre augmente par rapport à 2009. Par contre, les coefficients pour la phase de décision et d'engagement effectif dans le processus entrepreneurial (INTENT) les coefficients sont négatifs : -0,52 pour 2011, -2,06 pour 2012 et -0,71 pour 2013. Le même constat peut être fait pour la phase d'émergence, exception fait pour l'année 2012. La dernière colonne qui concerne les personnes propriétaires (ou gestionnaires) des entreprise qui ont dépassé le stade de l'émergence, les variables de l'année 2011 et 2012 ont un signe négatif, ce qui implique aussi un niveau de survie qui s'affaiblit par rapport à 2009. Comme le montre le tableau suivant Ces résultats deviennent plus clairs lorsqu'on calcule le nombre relatif des effectifs dans chacune des phases de l'entrepreneuriat durant les quatre années considérées

<sup>736</sup> Cette variable ne comporte que les effectifs retraités+ étudiants et travailleurs à domicile qui font partie de la phase de survie. Elle est obtenue par la procédure SPSS : *calculer la variable* sous la condition SURVI=1

**Tableau 107. Nombre de personne dans les phases entrepreneuriales entre 2009 et 2013**

	<b>2009</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>POTENT=1</b>	33,13%	45,28%	28,51%	39,28%
<b>INTENT =1</b>	10,52%	6,14%	1,40%	4,60%
<b>EMERGE=1</b>	7,74%	4,94%	7,20%	4,32%
<b>SURVI=1</b>	7,94%	4,57%	4,60%	9,89%
<b>Total</b>	100%	100%	100%	100%

Source, auteur selon les données de l'enquête

### **Section 3 Les variables perceptuelles et participation entrepreneuriale**

Cette section cherche à identifier les relations d'association entre les variables perceptuelles et la présence dans le processus entrepreneurial . Dans un premier temps, cette présence sera considérée comme la somme des individus se trouvant dans les quatre phases du processus entrepreneurial. La variable dépendante sera PARTICP. La seconde étape consiste à examiner l'influence de ces variables selon que l'individus sont en phase d'entrepreneuriat latent, en phase d'intention, d'émergence ou de survie .

#### **1. Les variables perceptuelles et participation dans l'entrepreneuriat**

Les variables opport, SUSKILL et FEARFAIL sont sur le plan individuel, les contreparties empiriques de la vigilance sur l'existence des occasions d'affaires, la possession des compétences et de la perception du risque d'échec. C'est donc des variables qui traduisent la perception qu'ont les individus sur leur environnement, sur eux même et sur le projet qu'ils entendent créer. Nous avons posé par ailleurs l'hypothèse que cette perception influence la participation dans le processus entrepreneurial. Pour vérifier cette hypothèse, nous avons procédé à une régression logistique dont PARTICP est la variable dépendante. Cette régression est faite en trois modèles qui introduisent respectivement les variables opport, SUSKILL et FEARFAIL comme des variables indépendants. Pour contrôler la force de la relation et les rapports de cotes entre les ces dernières et notre variable dépendante, nous introduisons, les caractéristiques socioéconomiques et l'année de l'enquête.

**Tableau108. Le rôle des variables perceptuelles dans la participation entrepreneuriale**

Variables dépendante PARTICP Les variables dans le modèle	Modèle 1			Modèle2			Modèle3		
	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)
<b>Variables perceptuelles</b>									
<b>opport</b>	<b><u>0,454</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>1,574</u></b>						
<b>SUSKILL</b>				<b><u>1,047</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>2,848</u></b>			
<b>FEARFAIL</b>							<b><u>-0,100</u></b>	<b><u>0,128</u></b>	<b><u>0,905</u></b>
<b>Socio démographiques</b>									
AGREG2	0,113	0,243	1,119	0,092	0,351	1,096	0,122	0,203	1,130
AGREG3	-0,138	0,172	0,871	-0,105	0,306	0,900	-0,109	0,280	0,897
AGREG4	-0,304	0,006	0,737	-0,273	0,016	0,761	-0,298	0,007	0,743
AGREG5	-1,235	0,000	0,291	-1,151	0,000	0,316	-1,240	0,000	0,289
gender	0,344	0,000	1,411	0,308	0,000	1,361	0,342	0,000	1,408
EDUCREG2	0,005	0,958	1,005	-0,015	0,889	0,985	0,037	0,719	1,037
EDUCREG3	-0,054	0,593	0,948	-0,06	0,561	0,942	-0,024	0,807	0,976
EDUCREG4	-0,017	0,877	0,983	-0,075	0,514	0,928	0,017	0,879	1,017
self	-0,286	0,010	0,752	-0,19	0,093	0,827	-0,257	0,020	0,774
retstuhm	0,352	0,000	1,422	0,358	0,000	1,431	0,364	0,000	1,438
notwo	-0,329	0,002	0,72	-0,199	0,066	0,82	-0,343	0,001	0,709
INCREG2	0,032	0,689	1,033	-0,004	0,960	0,996	0,040	0,617	1,041
INCREG3	0,462	0,000	1,587	0,415	0,000	1,515	0,468	0,000	1,598
<b>Année de l'enquête</b>									
an1	0,114	0,312	1,121	0,09	0,437	1,094	0,160	0,154	1,174
an12	-0,306	0,004	0,736	-0,377	0,001	0,686	-0,285	0,007	0,752
an13	0,167	0,178	1,182	0,213	0,095	1,237	0,223	0,072	1,249
Constante	-0,642	0,000	0,526	-1,019	0,000	0,361	-0,423	0,009	0,655
Pourcentage global	62,8			66,1			62,0		
Khi-Chi-deux Modèle	418,63			605,226			369,844		
R-deux de Nagelkerke	0,118			0,167			0,104		
N	4557			4557			4557		

Source auteur selon les résultats de la régression logistique sous SPSS

Parmi les trois variables indépendantes, deux sont significativement corrélées à la participation dans le processus entrepreneurial. Opport et SUSKILL. Ceux qui sont vigilants, c'est-à-dire arrivent à percevoir des l'existence de opportunité économiques. Leur chance est augmentée de 157% d'être entrepreneurs, par rapport aux personnes qui n'ont pas cette capacité. D'un autre coté croire posséder une certaine compétence et des qualifications en matière de gestion de nouvelles entreprises est un facteur favorable pour être présent dans le processus entrepreneurial. La chance de ceux qui croient posséder cette compétence est augment de 284% par rapport aux individus qui non pas confiance en leur propres compétences.

Cependant la peur de l'échec ne semble pas avoir une influence sur le comportement entrepreneurial des individus des individus. (Sig >0.05). L'absence de relation significative peut être expliqué par le fait que la variable dépendante inclus les individus qui sont réellement actif dans le monde de l'entrepreneuriat (INTENT, POTENT et SURVI) mais aussi les personnes qu'il projet dans le futur la création d'une entreprise. ce dernier n'ayant pas encore entreprise des actions, peuvent avoir une perception du risque d'échec différente par rapport aux premiers. Peut être dans le traitement de la seconde hypothèse, qui examinera le capital social dans es différentes phase entrepreneurial, la variable FEARFAIL se comportera différemment.

Nous entamons ici l'étape qui consiste à vérifier si les variables perceptuelles sont associées à la participation dans les différentes étapes du processus entrepreneurial. Cette association a été examinée lors de la description des variables opport, SUSKILL et FEARFAIL (section1 de ce chapitre) mais cette fois-ci nous voudrions connaitre l'intensité de cette relation lorsque les caractéristiques individuelles sont prises en compte. C'est pourquoi nous procédons à une régression logistique qui se déroulera en trois moments selon que la variable indépendante sera la perception de l'opportunité (opport) , la croyance en ses compétences (SUSKILL) et la peur de l'échec (FEARFAIL ). Dans chaque régression quatre modèle seront proposé dont les variables dépendantes sont respectivement POTENT, INTENT, EMERGE et SURVI. Pour chacun de ces modèles, trois indicateurs seront exposés pour rendre compte du facteur de chance ( odd ratios), les signification du WALD ( Sig) et le coefficient de régression (A). Pour la clarté de la représentation des résultats nous préférons examiner individuellement les variables perceptuelles .Le tableau suivant résume les variables qui seront introduite dans la régression qui concerne la perception de l'opportunité. Le même procédé sera utilisé pour le reste des variables perceptuelles.



**Tableau109. Variables perceptuelles dans la régression logistique**

	<b>Modèle 1</b>	<b>Modèle 2</b>	<b>Modèle 3</b>	<b>Modèle 4</b>
<b>Régression I</b>	Variable dépendante POTENT	Variable dépendante INENT	Variable dépendante EMERGE	Variable dépendante SURVI

Variable indépendante

**opport**

Variables socioéconomiques

Années de l'enquête

Source auteur

## **2. Reconnaissance des opportunités de marché et processus entrepreneurial**

Jusqu'au stade de l'émergence, la perception des opportunités économiques est un facteur de chance important pour penser, décider et faire émerger une entreprise. Nous remarquons bien dans la première ligne paramètre de Wald est significatif dans ces trois phases et les coefficients de régression sont positifs. Nous avons raison donc de considérer POTENT comme la variable qui traduit empiriquement l'entrepreneuriat potentiel. Ceux qui sont présent dans cette phase ne sont pas, certes, actifs dans le domaine de l'entrepreneuriat, mais qui peuvent le devenir par ce qu'ils ont une perception favorable quant à l'existence dans l'économie, des possibilités de profits. Ceux qui ont cette perception ont 40% plus de chance de projeter la création d'une entreprise par rapport aux individus qui ne croient pas en l'existence d'occasion d'affaires. Ce rapport de chance augment en valeur dans les deux phases suivantes. Il s'élève à 74% dans la phase qui marque une intention et un engagement réel devient 89% dans la phase de l'émergence. Ce résultat semble montré que l'entrepreneuriat n'est pas seulement une activité qui intervient au dernier ressort, comme une alternative au chômage, ou aux difficultés financières des individus ou d'une insatisfaction dans le monde d salariat, il existe bien une fraction des entrepreneurs qui pense et s'engagent dans la création d'entreprise pour exploiter des possibilités économiques de profit.

### **2.1 Perception des opportunités dans la phase de survie.**

Le tableau indique que la variable opport perd totalement de sa signification (Sig >0,05) et ne constitue pas ainsi un facteur de chance pour être présent dans la phase de survie. ce résultat soulève plusieurs interrogations. Pourquoi par exemple, la perception des opportunités est favorable dans les phases amont du processus entrepreneurial et ne l'est pas après l'émergence des entreprises.

**Tableau 110. La perception des opportunités économique dans le processus entrepreneurial**

Variable	POTENT			INTENT			EMERGE			SURVIE		
	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)
<b>Variable indépendante</b>												
opport	<b><u>0,337</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>1,401</u></b>	<b><u>0,558</u></b>	<b><u>0,001</u></b>	<b><u>1,747</u></b>	<b><u>0,637</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>1,890</u></b>	-0,169	0,223	0,845
<b>Variables socio démographiques</b>												
AGREG2	-0,010	0,919	0,990	0,532	0,015	1,702	<u>0,715</u>	<u>0,001</u>	<u>2,044</u>	<b><u>0,614</u></b>	<b><u>0,020</u></b>	<b><u>1,847</u></b>
AGREG3	<b><u>-0,387</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>0,679</u></b>	-0,216	0,395	0,806	<u>0,798</u>	<u>0,001</u>	<u>2,220</u>	<b><u>1,292</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>3,639</u></b>
AGREG4	<b><u>-0,474</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>0,622</u></b>	-0,374	0,201	0,688	0,232	0,379	1,261	<b><u>1,379</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>3,971</u></b>
AGREG5	<b><u>-1,198</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>0,302</u></b>	-1,026	0,018	0,358	-0,842	0,028	0,431	0,193	0,573	1,213
gender	<b><u>0,191</u></b>	<b><u>0,006</u></b>	<b><u>1,210</u></b>	<b><u>0,429</u></b>	<b><u>0,011</u></b>	<b><u>1,536</u></b>	<b><u>0,647</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>1,910</u></b>	<b><u>0,552</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>1,737</u></b>
EDUCREG2	-0,034	0,747	0,967	-0,058	0,806	0,943	-0,051	0,815	0,950	0,176	0,431	1,193
EDUCREG3	-0,033	0,747	0,967	-0,191	0,429	0,826	-0,166	0,435	0,847	-0,089	0,693	0,915
EDUCREG4	-0,048	0,676	0,953	-0,198	0,469	0,820	-0,082	0,717	0,921	-0,186	0,441	0,830
self	-0,253	0,024	0,776	-0,561	0,050	0,571	-0,228	0,474	0,796	-0,493	0,244	0,611
retstuhm	<b><u>-0,236</u></b>	<b><u>0,003</u></b>	<b><u>0,790</u></b>	0,107	0,523	1,113	<b><u>1,271</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>3,564</u></b>	<b><u>1,579</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>4,848</u></b>
notwo	<b><u>-0,224</u></b>	<b><u>0,037</u></b>	<b><u>0,800</u></b>	-0,989	0,004	0,372	<b><u>-1,233</u></b>	<b><u>0,005</u></b>	<b><u>0,291</u></b>	<b><u>-2,005</u></b>	<b><u>0,001</u></b>	<b><u>0,135</u></b>
INCREG2	0,010	0,903	1,010	0,172	0,380	1,188	-0,317	0,095	0,728	0,304	0,153	1,355
INCREG3	0,141	0,088	1,151	-0,089	0,660	0,915	0,685	0,000	1,984	1,340	0,000	3,819
<b>année de l'enquête</b>												
an1	<b><u>0,576</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>1,778</u></b>	<b><u>-0,609</u></b>	<b><u>0,003</u></b>	<b><u>0,544</u></b>	<b><u>-0,794</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>0,452</u></b>	<b><u>-1,130</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>0,323</u></b>
an2	-0,128	0,243	0,880	<b><u>-2,035</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>0,131</u></b>	<b><u>0,066</u></b>	0,744	1,068	<b><u>-0,483</u></b>	<b><u>0,023</u></b>	<b><u>0,617</u></b>
an13	0,362	0,004	1,437	-0,785	0,001	0,456	-0,780	0,003	0,459	0,075	0,745	1,077
Constante	<b><u>-0,680</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>0,507</u></b>	<b><u>-2,606</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>0,074</u></b>	<b><u>-4,372</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>0,013</u></b>	<b><u>-4,822</u></b>	<b><u>0,000</u></b>	<b><u>0,008</u></b>
Khi-Chi-deux		259,313			181,581			314,650			408,203	
Modèle												
R-deux		0,076			0,131			0,180			0,240	
Nagelkerke												
Pourcentage global		65,2			95,7			93,9			94,1	

Source auteurs selon les résultats des traitements SPSS

Il semble que cette phase constitue pour les entrepreneurs beaucoup plus un contexte de survie plutôt que de recherche et d'usage de nouvelles opportunités notamment de croissance. Ces résultats sont importants dans la mesure, où il révèle une faiblesse caractéristique de l'entreprise en Algérie qui peut expliquer les causes de l'échec tout comme la réussite de ces entreprises. Globalement, la réussite de l'entreprise après l'émergence dépend du contexte, des ressources et des motivations de l'entrepreneur<sup>737</sup>. Ces motivations jouent un rôle important car lorsqu'elles sont observées permettent de détecter chez ces entrepreneurs, le niveau de l'orientation stratégique qui se traduit par une vigilance aux opportunités de marché, des investissements constant en technologie, en innovation<sup>738</sup>, qui passe nécessairement par un processus d'accumulation du capital pour une reproduction élargie de l'entreprise<sup>739</sup>. En l'absence de données sur la nature de ces opportunités, sur les contraintes pouvant apparaître dans la phase de survie et finalement sur les comportements stratégiques des entrepreneurs, les commentaires que nous pouvons formuler demeurent des spéculations. Mais certaines données sur les motivations entrepreneuriales sont disponibles dans les bases de GEM permettent ainsi d'apporter quelques éclaircissements sur ce résultat.

## **2.2 Motivation des entrepreneurs**

En effet, dans le questionnaire utilisé par les enquêtes GEM, il est prévu des questions qui interrogent les individus sur les raisons qui les ont conduites à s'engager dans la création d'entreprise et devenir propriétaire de ces entreprises. Les individus devraient répondre sur la base d'un éventail de possibilités : profiter d'une opportunité, n'ont pas eu le choix, les deux possibilités précédentes, ou bien ils avaient un emploi mais voulant profiter d'une opportunité. La deuxième question consistait à savoir si l'exploitation de cette opportunité est motivée par la recherche d'une grande indépendance, pour accroître le revenu personnel, pour maintenir le revenu actuel ou bien aucune de ces propositions. Ces deux questions ont été adressées aux personnes se trouvant dans la phase d'intention, d'émergence et de survie. Le tableau suivant indique le code, les modalités des deux variables construites pour contenir les réponses données par les entrepreneurs.

---

<sup>737</sup> SMIDA. A., ET KHELIL N., Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes : proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative, *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 23, N° 2, 2010, pp 65-106,p 75.

<sup>738</sup> MILLER L.B.I., MILLER. D., To grow or to harvest? Governance, strategy and performance in family and lone founder firms, *Journal of Strategy and Management*, Vol. 1 No. 1, 2008, pp. 41-56,p 43

<sup>739</sup>

**Tableau111. Variables sur les motivations des entrepreneurs**

Code variable	Personnes interrogées	Questions	Modalités
<b>sureason</b>	INTENTION, EMERGENCE	<i>Are you involved in this start-up to take advantage of a business opportunity or because you have no better choices for work?</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Take advantage of business opportunity</li> <li>- No better choices for work</li> <li>- Combination of both of the above</li> <li>- Have a job but seek better opportunities</li> </ul>
<b>omreason</b>	SURVI		
<b>suoptype</b>	INTENTION EMERGENCE	<i>Which do you feel, is the most important motive for pursuing this opportunity</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Greater independence</li> <li>- Increase personal income</li> <li>- Just to maintain income</li> <li>- None of these</li> </ul>
<b>omoptype</b>	SURVI		

Source: auteur base de données APS GEM

### 2.3 Les motivations avant et après l'émergence de l'entreprise

Pour connaître les motivations des entrepreneurs compte tenu de la phase dans laquelle ils se trouvent, nous retenons les pourcentages relatifs pour chaque modalité lorsque les variables INTENT, EMERGE et SURVI prennent la valeur de 1. Avant et après l'émergence il y a une différence en termes de motivations derrière l'engagement dans l'entrepreneuriat.

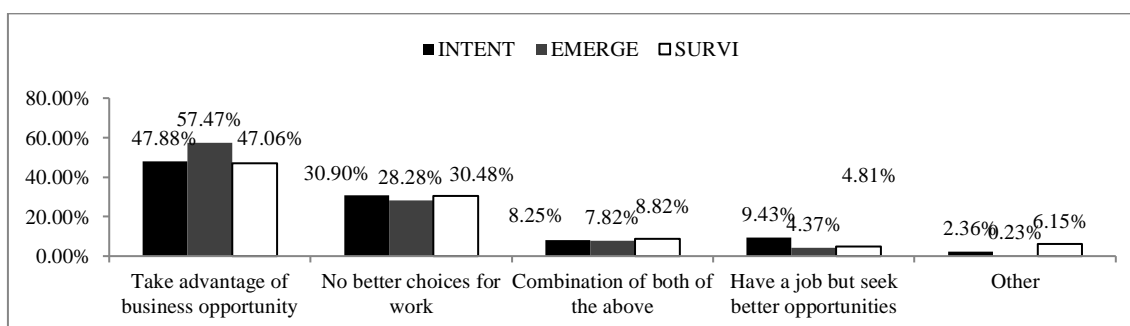
Nous avons raison de considérer la phase qui suit l'émergence comme une étape de survie. Le graphique montre bien que les entrepreneurs, au moment de leur engagement et dans les trois premières années, sont beaucoup plus motivés par la poursuite d'une opportunité d'affaires. Les pourcentages des réponses sont respectivement de 47,88% et 57,47%, mais après ces deux étapes, ils sont 47% qui considèrent la poursuite des opportunités comme une motivation entrepreneuriale. Ceux qui considèrent que l'entrepreneuriat était pour eux une option unique sont très présents aussi dans la phase de survie (30,48%), alors que dans la phase de l'émergence ils sont relativement moins nombreux (28,28%).

Lorsqu'on observe la quatrième modalité " *have a job but seek better opportunity*", les entrepreneurs qui viennent de s'engager sont plus nombreux (9,43%), mais une fois arrivés à la phase de survie, ils n'accordent pas une importance à la possibilité de développement qui peut exister dans le marché (4,8%).

La différence remarquable entre ces phases en termes de motivation est remarquable, et pourrait supposer l'existence d'une sorte de sélection dans le processus entrepreneurial. Au début les personnes qui rentrent dans le marché, sont attentives aux opportunités, et cherchent à les exploiter, mais à la fin du processus il ne reste dans le marché que les personnes qui semblent motivées par le maintien d'un niveau d'activité satisfaisant.

Ces résultats rejoignent les commentaires faits par BOUYACOUB sur les résultats de l'enquête de GEM de 2011. Les auteurs concluent en effet " Les raisons pour entreprendre des affaires sont multiples. *On observe une grande disparité entre raisons citées par les entrepreneurs émergents et les entrepreneurs nouveaux (résultats du TEA 2011) et les raisons mentionnées par les entrepreneurs des entreprises établies. Si les premiers indiquent que les raisons pour devenir entrepreneur relèvent davantage de la recherche d'amélioration des revenus, de la recherche de plus d'indépendance et de la saisie d'opportunités ; les entrepreneurs des entreprises établies soulignent en revanche des préoccupations liées à la préservation et le maintien du revenu dont ils disposent actuellement*" <sup>740</sup>.

**Graphique 33. Motivation des entrepreneurs dans les phases d'intention, d'émergence et de survie**

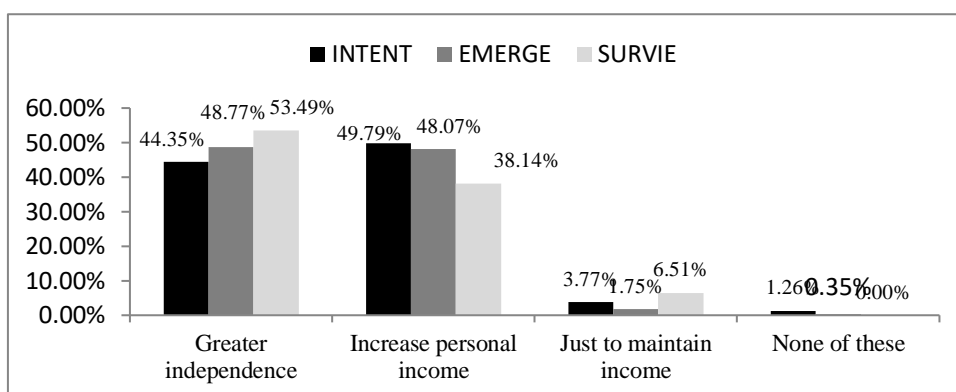


Source auteur selon les données de l'enquête

Lorsqu'ils sont interrogés sur les raisons derrière la poursuite de cette opportunité, les réponses montrent aussi une différence entre les entrepreneurs en phase d'intention et en phase d'émergence et ceux qui sont propriétaires d'une entreprise de plus de 3 années. Comme le montre le graphique. Ceux qui veulent accroître leur revenu sont plus présents dans les deux premières étapes (respectivement 49,79% et contrairement aux entrepreneurs établis où seulement 38,14% considère que la poursuite d'une opportunité sera profitable pour accroître leur revenu nous remarquons aussi que ceux qui cherchent à maintenir le revenu actuel sont relativement nombreux dans la phase de survie par rapport à l'étape d'émergence de l'entreprise.

<sup>740</sup> Bouyacoub et al rapport GEM Algérie 2011

### Graphique34. Les raisons de la poursuite des opportunités économiques



Source auteur selon les données de l'enquête

Ce résultat corrobore avec les conclusions de BOSMA N, VAN PRAAG. M qui ont longtemps travaillé les questions de la performance des nouvelles entreprises. Ces auteurs ont examinant le rôle du capital social, humain et financier dans la croissance des entreprises allemandes. L'échantillon a été observé au moment de la création de ces entreprises en 1994 (3000 au total), puis en 1997 (1100 entreprise) <sup>741</sup> Dans le modèle de régression qui prend comme variable dépendante, la croissance du profit, de l'emploi et le nombre de mois d'activité des entreprises. Comme variable de contrôle, ces auteurs retiennent, le genre mais aussi la motivation des entrepreneurs mesurés au moment de la création et à près l'émergence par deux indicateurs la croissance de l'emploi et le revenu. Les résultats de la régression indiquent que pour la croissance du profit, c'est bien l'expérience dans le secteur, les études supérieures (capital humain), la connaissance d'autre entrepreneurs et l'accès aux informations commerciales (capital social) et la motivation des entrepreneurs en matière d'accroissement des revenus et de l'emploi qui sont les plus susceptibles d'expliquer le développement de ces entreprises. On pourrait remarqué dans le tableau suivant que les objectifs des entrepreneurs (*Goal, Motive*) sont corrélés à la croissance du profit (*profit*), et à la croissance effective du nombre d'employés (*employment*), mais pas pour la survie de l'entreprise (*survival*) Autrement dit, en l'absence de ces facteurs, il y a soit maintien du niveaux de revenu ou des emplois dans l'entreprise <sup>742</sup>.

<sup>741</sup> BOSMA N, VAN PRAAG. M, THURIK R., DE WIT.G., The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups, Small Business Economics N°23,2004, pp 227–236, p 230

<sup>742</sup> Idem, p 234

**Tableau 112. Résultat capital social, humain et financier et performance des nouvelles entreprises allemandes entre 1994-1997**

TABLE II Estimation results: Impact of human and social capital on performance						
	Survival		Profit		Employment	
	Estimate	st.err	Estimate	st.err	Estimate	st.err
<b>HUMAN CAPITAL</b>						
<i>Experience in business ownership</i>	-0.15	0.37	0.40*	0.21	0.42	0.37
<i>Experience in activities relevant to business ownership</i>	0.50**	0.22	0.17	0.14	0.00	0.27
<i>Experience in industry</i>	0.50**	0.21	0.62**	0.13	0.49**	0.23
Age divided by 10	-0.94	1.04	-0.28	0.55	-0.47	1.14
Age divided by 10, then squared	0.15	0.12	0.04	0.06	0.03	0.13
High education	0.04	0.22	0.25**	0.12	-0.23	0.23
Experience as an employee	0.36	0.37	0.41	0.26	1.18**	0.57
<b>SOCIAL CAPITAL</b>						
<i>Contact with entrepreneurs in networks</i>	-0.23	0.27	-0.16	0.16	0.81**	0.28
<i>Way of information gathering:</i>						
- <i>general channels</i>	0.28**	0.09	0.01	0.06	0.32**	0.11
- <i>direct business relations</i>	-0.04	0.10	0.06	0.06	-0.07	0.10
- <i>commercial relations</i>	0.20*	0.12	0.16**	0.06	0.33**	0.09
- <i>fellow entrepreneurs</i>	0.10	0.09	0.15**	0.06	0.05	0.10
Emotional support from spouse	0.57**	0.27	0.40**	0.18	-0.17	0.33
Presence of spouse	-0.59*	0.35	0.04	0.23	0.81*	0.43
<b>FINANCIAL CAPITAL</b>						
Other income available	0.00	0.06	-0.05*	0.03	-0.13**	0.06
Experienced problems getting started	-0.66**	0.33	-0.47**	0.22	-0.09	0.40
<b>CONTROL VARIABLES</b>						
Gender	0.47**	0.21	0.43**	0.13	0.54**	0.26
No affiliations with other businesses	0.94**	0.34	0.75**	0.23	-0.33	0.36
Goal: employment growth	-0.03	0.28	0.44**	0.17	2.39**	0.33
Motive: higher income	-0.28	0.25	0.26*	0.14	-0.10	0.27
Number of hours worked at the start	0.38**	0.11	0.34**	0.07	0.83**	0.14
Constant	3.71*	2.10	-2.56**	1.17	-5.12**	2.33
# observations	821		896		758	

Source BOSMA N, VAN PRAAG. M, THURIK R., DE WIT.G . p 233

C'est ce qui ressort également d'une recherche effectuée par BOUYACOUB et al portant sur 318 chefs d'entreprise. Ce constat était parmi les principales caractéristiques de petites et moyennes entreprises. On pourrait lire dans la conclusion : « *Mais le plus surprennent concerne la majorité de PME qui ne connaît pas leurs concurrents étrangers (55,3% de PME) ni les concurrents nationaux (64,9%). Ici l'hypothèse qui mérite d'être soulignée est que les PME ont des niches ou des marchés captifs locaux et ne se soucient pas de leur concurrence* »<sup>743</sup>.

#### 2.4 Opportunité liée à des possibilités d'innovation

Les résultats précédents ont montré que la perception des opportunités économiques était beaucoup plus lié aux trois premières phases de l'entrepreneuriat, nous avons par la suite suggérer que l'absence de relation dans la phase de survie est quelque par lié à la nature de motivation entrepreneurial. Seulement, les opportunités économiques peuvent avoir comme sources un processus d'innovation l'innovation. Nous nous interrogeons si l'activité d'innovation crée une différence en matière de motivation des entrepreneurs durant les trois premières années (phase d'intention et d'émergence) et lorsque qu'ils dépassent cette étape. Deux variables existent pour appréhender les activités d'innovation des entrepreneurs. La première concerne la perception des individus sur la nature nouvelle ou non du produit offert telle que

<sup>743</sup> Bouyacoub .A et al ( sous la direction de ),op ct ,p

ressentit par le consommateur la seconde sur la nouveauté de la technologie utilisée. Ces deux variables sont catégorielles<sup>744</sup>.

**Tableau113. Les variables liées à l'activité d'innovation des entrepreneurs**

Variable	Questions dans le questionnaire	Modalités
TEA CUST EB CUST	How many (potential) customers consider product new/unfamiliar?	1. Tout les consommateurs, 2. Quelque uns 3. aucun
TEA_tech EB_tech	Were the technologies or procedures available more than a year ago	1. Dernière technologie (moins d'un ans 2. nouvelle technologie de à 5ans 3. Pas nouvelle technologie plus de 5 ans

Source base de données APS 2011-2013

Nous procédons à présent au croisement de ces variables avec les motivations individuelles selon qu'ils sont en phase de TEA ou de survie. Les motivations ont été regroupé pour reprendre l'essentiel, soit trois catégorie : **1.** Accroître le revenu **2.** L'Indépendance **3.** Maintenir le revenu. En suite nous présenterons dans trois graphiques les résultats liés respectivement à ces trois type de motivations.

## 2.5 Motivation entrepreneurial et perception de l'innovation

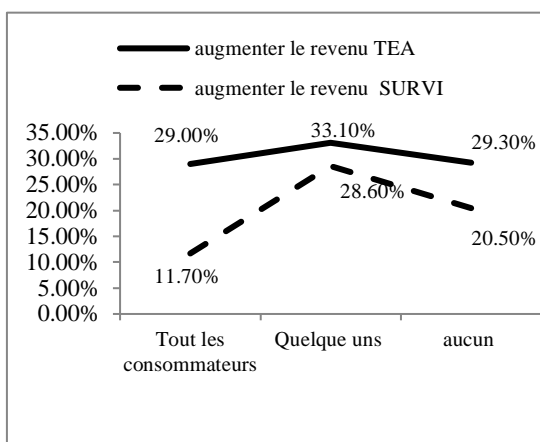
Le premier niveau "Tout les consommateurs", reflète le nombre d'entrepreneurs qui croient que les clients perçoivent le caractère non familier du produit offert. Lorsqu'on observe dans les trois graphiques les motivations des entrepreneurs on pourrait remarquer que leur orientation pour la croissance perd de l'intensité une fois qu'ils ont dépassé les trois premières années. En effet, les personnes qui introduisent dès leur engagement et durant les trois premières années (TEA) une innovation enregistre le taux le plus élevé en matière d'indépendance (30,10%), d'augmentation revenus (29%) et le taux le plus faible en matière lorsqu'il s'agit du de maintien de revenu (25,8%). Par contre, les propriétaires d'entreprises établies qui, proposent des produits jugés nouveaux par leur client, seulement 11,7% cherchent la croissance du profit, 18,3% l'indépendance et 43% ne veulent que le maintien du revenu actuel.

On pourrait déduire que dans la phase de survie, il existe des individus ne sont pas attentifs aux nouvelles opportunités, par ce que leur motivation n'est pas en priorité la croissance et par ce que le produits qu'il présente n'est pas totalement nouveau pour leur procurer une rente qui peut croître dans le temps.

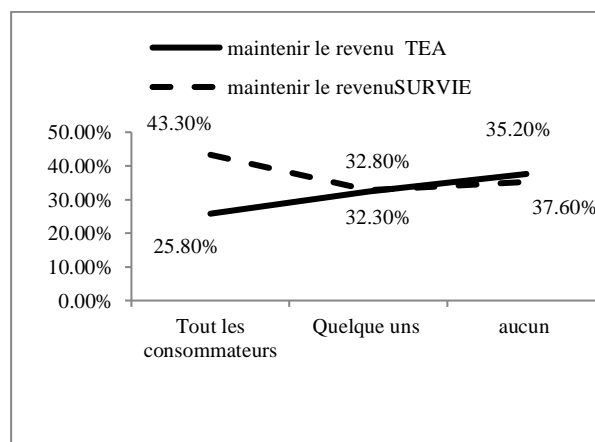
<sup>744</sup> La première variables est codée TEA CUST lorsque les personnes interrogé sont en hase d'intention + émergence (TEA), elle est codée EB CUST lorsque les personnes interrogées sot en phase de survie. la deuxième variable est codée TEA\_tech Lorsqu'elle reprend les réponses des personnes en phase d'intention et d'émergence. Elle est codée EB\_tech lorsqu'elle concerne les entrepreneurs en phase de survie



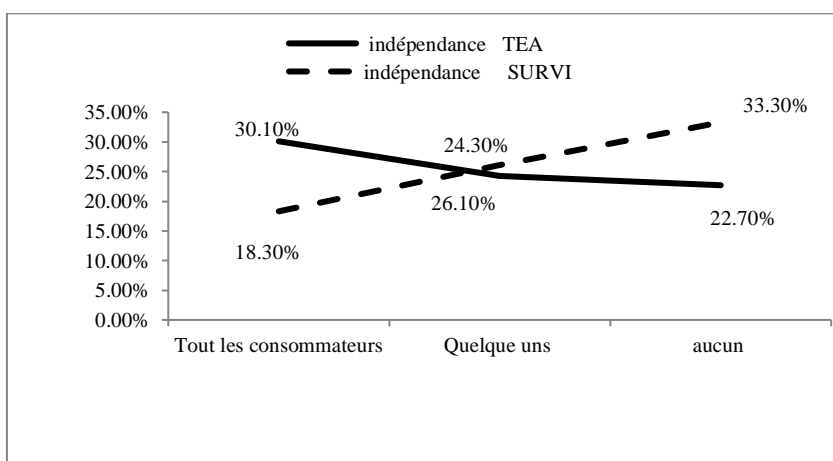
**Graphique35. Indépendance et nouveauté du produit Offert sur le marché pour TEA et SURVI**



**Graphique36. Maintient du revenu et produit offert pour TEA et SURVI**



**Graphique37. Indépendance et nouveauté du produit offert sur le marché pour TEA et SURVI**



Source auteur se les données GEM APS 2011 2012 et 2013

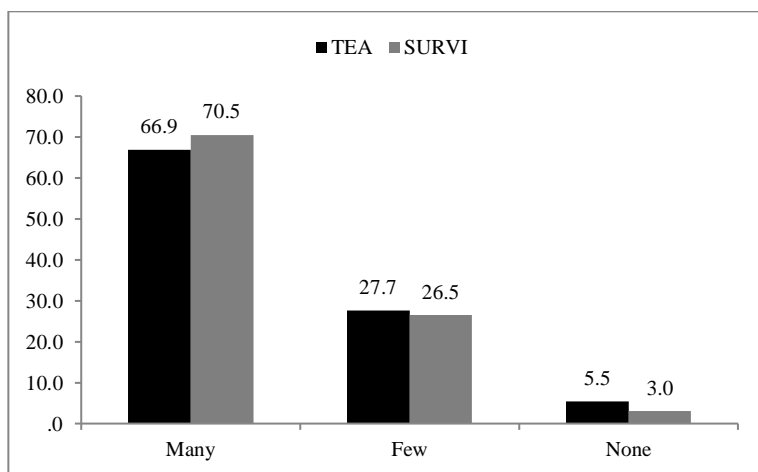
Ce qui est étonnant c'est que dans les premières phases du processus entrepreneurial, le contraire est constaté, on trouve des entrepreneurs attentifs à l'apparition de nouvelles l'opportunité, qui cherchent l'accroissement de leur activité et que cette orientation à la croissance doit au fait qu'ils proposent de nouveaux produits dans le marché. On pourrait presque dire que ces personnes disparaissent avec le temps.

## 2.6 La phase de survie, une étape de découverte des conditions de la concurrence

On pourrait croire, à ce titre que l'ignorance du larch2 et notamment des conditions de la concurrence jouent en faveur d'une vision optimiste des entreprise en intention et en émergence et qu'après l'insertion dans le marché et l'apparition de nouvelles informations sur les concurrent et les produits de substitution, fait changer les motivations des entrepreneurs , en effet lorsque les

entrepreneurs sont interrogés sur le nombre d'entreprise offrant les même produit , il es claire que ceux qui sont en plein engagent de l'entreprise et qui ont moins de trois années d'existence sous estime la concurrence , le graphique suivant restitue les réponses données sur le nombre de concurrent qui peut être « beaucoup » , peut » et aucun <sup>745</sup>

**Graphique 38. Perception de la concurrence des entrepreneurs en phase TEA et en phase de survie**



Source, auteur selon les données APS Algérie 2011-2013

Ils sont 66,9 % des Entrepreneurs présents dans la phase d'engagement et d'émergence qui considèrent que les concurrents sont nombreux. en restant dans le marché plus d e trois année s, ils changent d'opinion car ils sont plus de 70% qui voient un nombre important de concurrents. Dans l'autre extrémité, ils sont, dans la phase de TEA 5,5% à considérer qu'il n'y a aucun concurrent dans le marché, le pourcentage diminue dans la phase de survie, ou les entrepreneurs qui considèrent qu'ils sont seul dans le secteur est de 3%.

### 3. Compétences individuelles et participation dans le processus entrepreneurial

Nous avons précisé au début que la variable SUSKILL ne mesure pas la compétence des individus mais leur perception de leur propre capacité à lancer et à gérer une entreprise. Lorsque cette variable est introduite dans le modèle comme variable indépendante, c'est la relation d'association entre la participation dans les différentes étapes du processus entrepreneurial est la croyance individuelle de la possession d'un capital humain spécifique. Cette variable sera contrôlée par les caractéristiques socio économiques des individus. Dans le tableau suivant, les résultats montre bien que la croyance en ses propres compétences est

<sup>745</sup> la question dans le questionnaire était formulé comme suit : *how many busniess offer the same products ?*cette question est adressée aux entrepreneurs en phase d'intention d'émergence ( regroupés en phase TEA) et des entrepreneurs en phase de survie., deux variables sont respectivement créés TEACOMP et EB\_COMP

significativement liée à la présence dans le processus entrepreneurial. Le niveau de signification du critère de Wald est inférieur à 0,05. Lorsqu'on observe les valeurs des coefficients de régression, on pourrait constater une différence significative d'une étape à l'autre.

En effet, la valeur la plus élevée est observée au moment de la décision de création d'une entreprise (INTENT). Dans cette phase ceux qui croient détenir les compétences nécessaires pour l'activité entreprise ont 4,45 fois de chance de s'engager effectivement dans l'entrepreneuriat par rapport à ceux qui ne manifestent pas cette croyance.

Comparé à la phase précédente, où le rapport de cote indique que les chances de penser à l'entrepreneuriat sont 2,26 fois élevées chez les individus qui croient détenir ces compétences, on pourrait déduire que le passage à l'acte ne se fait pas après avoir accumulé des connaissances et des expériences permettant d'entrer dans la carrière entrepreneuriale avec plus ou moins d'assurance au moins du point de vue compétence. Cette croyance persiste mais à faible intensité dans les trois premières années de l'entreprise, bien que le coefficient de régression (1,19) diminue par rapport à la phase précédente mais qui reste élevé par rapport aux entrepreneurs potentiels. Par contre lorsque l'entreprise dépasse le stade de la naissance et commence à affronter les contraintes du marché, la croyance en ses propres compétences perd de l'intensité. Les valeurs des coefficients de régression, toutes en restant significatives, diminuent pour se situer à un niveau semblable à celui enregistré dans la phase de l'entrepreneuriat latent (0,93).

**Tableau114. Compétences individuelles et participation dans le processus entrepreneurial**

	POTENT			INTENT			EMERGE			SURVI		
	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)
<b>SUSKILL</b>	0,820	0,000	2,260	1,490	0,000	4,450	1,190	0,000	3,280	0,930	0,000	2,550
<b>Variables socio démographiques</b>												
AGREG2	-0,030	0,760	0,970	0,500	0,020	1,650	0,710	0,000	2,030	0,580	0,030	1,790
AGREG3	-0,370	0,000	0,690	-0,170	0,500	0,840	0,830	0,000	2,300	1,270	0,000	3,570
AGREG4	-0,450	0,000	0,640	-0,330	0,270	0,720	0,270	0,300	1,320	1,380	0,000	3,970
AGREG5	-1,130	0,000	0,320	-0,880	0,040	0,410	-0,680	0,080	0,510	0,320	0,360	1,370
gender	0,160	0,030	1,170	0,360	0,040	1,430	0,620	0,000	1,860	0,530	0,000	1,690
EDUCREG2	-0,050	0,650	0,950	-0,090	0,710	0,920	-0,050	0,830	0,950	0,150	0,500	1,170
EDUCREG3	-0,040	0,730	0,960	-0,200	0,420	0,820	-0,150	0,490	0,860	-0,110	0,630	0,900
EDUCREG4	-0,090	0,450	0,920	-0,250	0,360	0,780	-0,120	0,610	0,890	-0,280	0,250	0,760
self	-0,180	0,110	0,830	-0,440	0,120	0,640	-0,120	0,710	0,890	-0,430	0,310	0,650
retstuhm	-0,250	0,000	0,780	0,120	0,490	1,130	1,290	0,000	3,640	1,540	0,000	4,650
notwo	-0,120	0,270	0,890	-0,780	0,020	0,460	-1,090	0,010	0,340	-1,840	0,000	0,160
INCREG2	-0,020	0,850	0,980	0,140	0,480	1,150	-0,370	0,050	0,690	0,230	0,290	1,250
INCREG3	0,100	0,240	1,100	-0,160	0,430	0,850	0,610	0,000	1,840	1,220	0,000	3,390
année de l'enquête												
an11	0,570	0,000	1,760	-0,630	0,000	0,530	-0,760	0,000	0,470	-1,140	0,000	0,320
an12	-0,180	0,110	0,840	-2,090	0,000	0,120	0,060	0,770	1,060	-0,500	0,020	0,610
an13	0,400	0,000	1,490	-0,790	0,000	0,450	-0,760	0,000	0,470	0,090	0,700	1,090
Constante	-0,980	0,000	0,370	-3,340	0,000	0,040	-4,870	0,000	0,010	-5,470	0,000	0,000
Pourcentage global	66,16			95,70			93,9			94,119		
Khi-Chi-deux Modèle	368,01			223,45			342,97			436,900		
R-deux de Nagelkerke	0,107			0,16			0,196			0,256		

Source auteur selon les résultats de la régression logistique

les valeurs du khi deux dans tous les modèles ( toutes le étapes ) nous autorise à rejeter l'hypothèse nulle selon laquelle il n y a pas de différence en matière de possession des compétences entrepreneuriales entre ceux qui participent dans l'entrepreneuriat et ceux qui ne participent pas. Il faudrait admettre aussi que les valeurs des R<sup>2</sup> de Nagelkerke mettent en relief une faible estimation, indiquant ainsi que les chances pour qu'un individu participe dans chacune de ces phases est dépendant d'autre facteurs en plus de ceux intégrés dans le modèle. La valeur de R<sup>2</sup> de Nagelkerke indique aussi que les modèles sont différents en matière d'estimation de la variance des variables dépendantes. On pourrait remarquer que l'estimation la plus importante est observée dans la phase de survie où 25,6% de la variance de la variable SURVI est expliquée par les variables introduites dans le modèle. L'estimation la plus faible est enregistrée dans la phase de l'entrepreneuriat potentiel. (10,7%) . nous remarquons aussi que cette estimation augment d'un modèle à l'autre.

### **3.1 La compétence individuelle et le processus entrepreneurial dans un échantillon mondial**

Cependant, le plus important dans cette estimation est que la relation d'association entre la croyance en ses compétence et la présence dans l'entrepreneuriat nous semble vérifié mais la question qui se pose est un fait propres à notre échantillon pu bien il pourrait être observé aussi dans un échantillon incluant des individus appartenant à plusieurs pays , nous présentons dans le tableau sui acquit les résultat de la régression dolomitiques appliqué , selon le même procédé et le même type de variable , à un échantillon interrogé regroupé et interrogé entre 201 et 2013. Le tableau suivant résume les coefficient de régression et la signification du critère de Wald .

**Tableau115. Coefficients de régression et rapports de cote de la variable SUSKILL selon la régression appliquée à l'échantillon global mondial de 2011-2013**

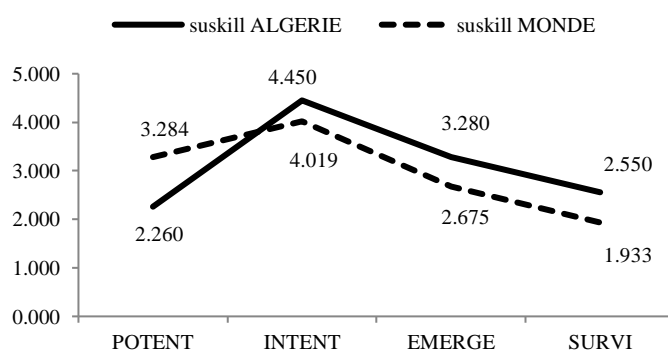
	A	Sig.	Exp(B)	R <sup>2</sup> Nagelkerke	N
POTENT	1,189	0,000	3,284	0,151	229554
INTENT	1,391	0,000	4,019	0,136	229554
EMERGE	0,984	0,000	2,675	0,287	229554
SURVI	0,659	0,000	1,933	0,449	229554

Source auteur selon les résultats de la régression logistique

Ce tableau montre bien que le rôle de la compétence entrepreneurial appréhendée par la croyance des individus en leur qualification et capacité est positif et significatif dans tout le processus entrepreneurial. La régression logistique réalisée sur l'échantillon mondial dégage une

explication plus importante que celle du modèle intégrant les données de l'Algérie. Cela peut être expliqué par l'importance de l'échantillon (229554). En effet, le modèle explique par exemple plus de 44% de la variance de la variable SURVI et presque 30% de la variable EMERGE. Ce qui mérite d'être souligné c'est bien les valeurs des rapports de cotes dans les quatre phases comparés aux résultats obtenus dans l'échantillon Algérie, il existe une similitude intéressante. Le graphique ci dessous compare la valeur des rapports de cote de la variable SUSKILL telle obtenu pour l'échantillon Algérie et l'échantillon mondial.

**Graphique39. Les rapports de cote de la variable SUSKILL dans l'échantillon Algérie et l'échantillon mondial**



Source auteur selon les données de l'enquête

Nous pouvons remarquer, selon cet indicateur que la variable SUSKILL se comporte de la même manière dans les deux échantillons. C'est la phase de l'engagement que les individus ont le plus confiance en leurs qualifications et leurs aptitudes pour lancer et gérer une entreprise. Après cet engagement, le graphique indique que l'influence de cette perception diminue dans les phases d'émergence et de survie. Ce résultat permet de d'avancer l'idée que l'engagement dans l'entrepreneuriat ne devient une réalité qu'après que les individus, ayant au paravent projeter la création d'entreprise, perçoivent qu'ils ont suffisamment de connaissances et de capacité pour exploiter une opportunité d'affaires et la transformer en une réalité économique compte tenu des résultats obtenus dans les deux échantillons, il est permis aussi de conclure, que cette croyance que nous l'avons assimilée à une forme spécifique du capital humain individuel est un facteur de chance significatif et pour la participation dans le processus entrepreneurial et cela quelque soit le contexte du pays auquel appartiennent les individus.

#### **4. Peur de l'échec et participation dans le processus entrepreneurial**

La deuxième ligne du tableau montre qu'il n'y a pas de relation significative entre le peur de l'échec et la présence dans les quatre étapes du processus entrepreneurial. Les valeurs des coefficients de régression sont négatives, indiquant que ceux qui ont peur de l'échec ont moins de chance de participer dans le processus entrepreneurial. Ces résultats montrent aussi que le contrôle de la variable FEARFAIL par les données socioéconomiques et les variables de l'année de l'enquête a fait perdre à la variable indépendante (FEARFAIL) son association significative avec les variables dépendantes. En effet lors de la description de la variable FEARFAIL (section I page..) le test de khi deux a révélé une relation signification avec deux étapes du processus entrepreneurial, la phase d'engagement (INTENT) et la phase d'émergence (EMERGE). Comme le montre la première ligne du tableau, les coefficients de régression sont négatifs et significatifs ce qui indique que lorsque la variable FEARFAIL est prise individuellement les personnes qui considèrent la peur d'échec comme un obstacle ont moins de chance de s'engager dans l'entrepreneuriat (-0,367) et être présent dans les trois première années d'existence dans l'entreprise (-0,355). Cela montre que les caractéristiques de l'âge, du genre, du statut professionnel et du niveau d'activité sont, par rapport à la peur de l'échec plus déterminant.

**Tableau116. La peur de l'échec dans le processus entrepreneurial**

	POTENT			INTENT			EMERGE			SURVI		
	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)
FEARFAIL *	-0,028	0,665	0,972	-0,367	0,023	0,693	-0,355	0,009	0,701	-0,209	0,136	2,376
FEARFAIL **	-0,037	0,576	0,963	-0,279	0,094	0,757	-0,226	0,113	0,798	-0,031	0,833	0,970
<b>Variables socio démographiques</b>												
AGREG2	-0,003	0,979	0,997	0,539	0,013	1,715	0,721	0,001	2,056	0,606	0,022	1,832
AGREG3	-0,365	0,000	0,694	-0,190	0,452	0,827	0,836	0,000	2,306	1,275	0,000	3,579
AGREG4	-0,471	0,000	0,624	-0,375	0,199	0,687	0,260	0,324	1,297	1,366	0,000	3,919
AGREG5	-1,207	0,000	0,299	-1,032	0,017	0,356	-0,863	0,024	0,422	0,191	0,577	1,210
gender	0,192	0,005	1,212	0,406	0,016	1,500	0,644	0,000	1,904	0,549	0,000	1,731
EDUCREG2	-0,010	0,920	0,990	-0,033	0,888	0,967	-0,017	0,939	0,983	0,164	0,462	1,179
EDUCREG3	-0,011	0,914	0,989	-0,174	0,469	0,840	-0,126	0,550	0,881	-0,103	0,647	0,902
EDUCREG4	-0,021	0,852	0,979	-0,168	0,540	0,846	-0,032	0,889	0,969	-0,206	0,393	0,814
self	-0,234	0,036	0,791	-0,534	0,061	0,586	-0,191	0,550	0,827	-0,507	0,230	0,602
retstuhm	-0,225	0,004	0,798	0,114	0,497	1,121	1,310	0,000	3,706	1,564	0,000	4,778
notwo	-0,238	0,026	0,788	-1,014	0,003	0,363	-1,235	0,005	0,291	-2,002	0,001	0,135
INCREG2	0,018	0,823	1,019	0,186	0,341	1,204	-0,315	0,096	0,729	0,298	0,161	1,347
INCREG3	0,154	0,061	1,167	-0,050	0,802	0,951	0,685	0,000	1,983	1,324	0,000	3,759
<b>année de l'enquête</b>												
an11	0,603	0,000	1,828	-0,516	0,011	0,597	-0,704	0,002	0,495	-1,134	0,000	0,322
an12	-0,117	0,287	0,890	-1,979	0,000	0,138	0,093	0,642	1,098	-0,479	0,025	0,619
an13	0,398	0,002	1,489	-0,697	0,004	0,498	-0,726	0,006	0,484	0,080	0,728	1,083
Constante	-0,529	0,001	0,589	-2,259	0,000	0,104	-4,007	0,000	0,018	-4,866	0,000	0,008
Chi-Chi-deux Modèle	232,74			172,193			295,943			406,771		
R-deux de Nagelkerke	0,068			0,124			0,170			0,239		
Pourcentage global	65,44			95,7			93,86			94,229		

Source auteur

\*Seul la variable FEARFAIL est introduite dans les quatre modèles

\*\*La variable FEARFAIL est contrôlée par les caractéristiques individuelles de répondants et de l'année de l'enquête



Ces résultats sont étonnants, dans la mesure où ils contredisent la définition même de l'entrepreneur considéré comme un preneur de risque. Les quatre modèles proposés dans la régression logistique montrent que le fait de considérer ou non l'échec comme un événement possible et décourageant n'a pas d'influence sur l'engagement dans l'entrepreneuriat. A ce titre les recherches empiriques utilisant la variable FEARFAIL comme variable explicative n'aboutissent pas toujours aux mêmes résultats quant à son effet sur l'activité entrepreneuriale. Lorsque l'analyse est faite pour un échantillon mondial où les caractéristiques de chaque pays sont effacées, la peur de l'échec est trouvée comme une variable perceptuelle qui impacte négativement la présence dans le processus entrepreneurial. C'est le résultat trouvé par exemple par ARENIUS P. et MINNITI.M dans une recherche visant la détermination des caractéristiques fondamentales des entrepreneurs naissants (des entrepreneurs en phase d'intention) la peur de l'échec prise seule ou contrôlée par les variables socioéconomiques est significativement corrélée à la présence dans cette phase. (Coefficient de régression est de -0,446)<sup>746</sup>. C'est aussi le résultat de l'analyse de l'échantillon GEM de 2008 faite par ALVAREZ où la peur de l'échec est considérée comme une variable, certes fondée sur une perception subjective, mais pouvant refléter la dimension cognitive des institutions, c'est à dire que les réponses données par les entrepreneurs n'est que le reflet de ce que les institutions formelles<sup>747</sup> produisent comme effet cognitif sur les individus. Les résultats de la régression *logit* ont montré un effet négatif de la variable FEARFAIL mais à un niveau de confiance très bas (10%)<sup>748</sup>.

Par contre, lorsque l'analyse est faite par pays, les résultats montrent qu'il existe des effets différents de la perception du risque d'échec d'un pays à un autre. C'est ce qui ressort, par exemple, de l'étude de ARDAGNA S. et LUSARDI A. qui, proposaient de vérifier l'hypothèse que la différence entre pays en matière d'engagement entrepreneurial est la résultante des caractéristiques individuelles combinées à la qualité des institutions<sup>749</sup>. Ces auteurs prennent au départ comme variable dépendante l'indicateur (TEA) qui est la somme des individus en phase d'intention et de d'émergence. La première étape qui teste cette hypothèse utilise les données d'un échantillon d'individus de 40 pays observé entre 2004 et 2007. Les résultats de la régression logit indiquent que la variable FEARFAIL présente une relation significative et impacte négativement la présence dans ces deux phases. Mais en faisant l'analyse par pays dans

---

<sup>746</sup> Minniti op cit, p 240

<sup>747</sup> Les institutions sont le cadre légal lié à la création d'entreprise, la régulation dans le marché de travail, ces derniers sont censés produire des signaux favorables ou non à l'entrepreneuriat selon leur niveau de performance

<sup>748</sup> ALVAREZ OP CIT P

<sup>749</sup> Les indicateurs sont **ENTRY** (nombre, coûts, temps nécessaires pour la création d'entreprise, **CONTRAT** ; efficacité de la justice pour le règlement de conflits commerciaux, **LABOR** : coûts de recrutement, de licenciement et rigidité des contrats de travail pour un entrepreneur. La majorité de ces indicateurs sont façonnés selon les données de *Doing Business* de la Banque mondiale

une deuxième étape (un petit échantillon de pays développés et non développés). Les auteurs observent une différence importante, en matière de perception de l'échec, entre les pays, mais aussi dans un même pays entre les entrepreneurs motivés par une opportunité et des entrepreneurs qui n'ont pas trouvé une autre alternative que celle de s'engager dans la création de leur propre entreprise, désignés respectivement sous la variable TEANEC et TEAOPP<sup>750</sup>. Le tableau suivant résume dans quel cas de pays et dans quel type d'entrepreneuriat la variable est trouvée significativement corrélée<sup>751</sup>.

**Tableau 117. Relation entre la peur de l'échec et le type d'entrepreneuriat dans quelques pays 2004 et 2007.**

**Table 4: Entrepreneurship and individual characteristics in selected countries**

	US			CANADA			ITALY		
	TEA (1)	TEAOPP (2)	TEANEC (3)	TEA (4)	TEAOPP (5)	TEANEC (6)	TEA (7)	TEAOPP (8)	TEANEC (9)
AGE	0.0019 (0.99)	0.0016 (0.89)	0.0004 (0.61)	-0.0013 (-0.55)	-0.0013 (-0.71)	0.0004 (0.47)	-0.0043 (-1.64)*	-0.0027 (-1.36)	0.0022 (2.06)**
AGE SQUARE	-0.00003 (-1.48)	-0.00003 (-1.39)	-0.00006 (-0.77)	0.00007 (0.22)	0.00007 (0.31)	-0.00005 (-0.50)	0.000038 (1.18)	0.000024 (0.98)	-0.000028 (-2.07)**
MALE	0.0112 (1.64)	0.0071 (1.14)	0.0019 (0.84)	0.0219 (2.51)**	0.0219 (2.54)**	0.0012 (0.36)	-0.0026 (-1.00)	0.0007 (0.11)	-0.0036 (-0.92)
NOT WORKING	0.0076 (0.73)	-0.0044 (-0.46)	0.0102 (3.01)**	0.0072 (0.42)	-0.0220 (-1.75)*	0.0278 (3.24)**	-0.0319 (-3.38)**	-0.0029 (-4.13)**	0.0024 (0.56)
STUDENTS	-0.0209 (-1.49)	-0.0164 (-1.31)	-0.0012 (-0.23)	-0.0292 (-1.32)	-0.0291 (-2.06)**	0.0121 (1.09)	-0.0536 (-4.55)**	-0.0328 (-3.70)**	-0.0004 (-0.05)
RETIRED DISABLES				-0.0286 (-1.95)*	-0.0145 (-1.21)	-0.0076 (-1.56)	-0.0512 (-2.87)**	-0.0299 (-2.38)**	
HIGHSCHOOL	0.0283 (1.98)**	0.0423 (2.86)**	-0.0039 (-1.36)	-0.0097 (-0.66)	-0.0124 (-1.09)	0.0037 (0.67)	-0.0092 (-0.78)	-0.0016 (-0.17)	-0.0114 (-2.57)**
COLLEGE	0.0266 (2.09)**	0.0376 (3.03)**	-0.0072 (-2.31)**	0.0039 (0.29)	0.0075 (0.72)	-0.0055 (-1.05)	-0.0221 (-1.63)	-0.0118 (-1.09)	-0.0113 (-2.56)**
KNOWENT	0.0811 (10.65)**	0.0703 (10.06)**	0.0075 (2.99)**	0.0892 (8.88)**	0.0683 (8.35)**	0.0128 (3.47)**	0.0175 (2.03)**	0.0105 (1.63)	0.0042 (1.10)
SKILLS	0.1196 (14.91)**	0.1045 (13.83)**	0.0115 (4.91)**	0.0957 (9.26)**	0.0746 (8.59)**	0.0141 (3.47)**	0.0846 (8.57)**	0.0575 (7.38)**	0.0091 (2.30)**
FEARFAIL	-0.0064 (-0.74)	-0.0100 (-1.24)	0.0040 (1.55)	-0.0247 (-2.58)**	-0.0208 (-2.84)**	0.0023 (0.61)	-0.0253 (-2.89)**	-0.0185 (-2.69)**	-0.0036 (-1.04)
OBSERVATIONS	7673	7673	7673	3840	3840	3840	2815	2815	2582

	BRAZIL			CHINA			INDIA		
	TEA (1)	TEAOPP (2)	TEANEC (3)	TEA (4)	TEAOPP (5)	TEANEC (6)	TEA (7)	TEAOPP (8)	TEANEC (9)
AGE	0.0065 (2.44)**	0.0060 (2.19)**	0.0031 (1.19)	-0.0084 (-3.11)	-0.0058 (-1.32)	-0.0015 (-0.27)	-0.0045 (-0.96)	0.0019 (0.37)	-0.0061 (-1.49)
AGE SQUARE	-0.00011 (-2.45)**	-0.00007 (-2.16)**	-0.00004 (-1.19)	0.00012 (1.35)	0.00007 (1.37)	0.00003 (0.37)	0.00002 (0.39)	-0.00002 (-1.32)	0.00005 (0.84)
MALE	-0.0129 (-0.70)	-0.0020 (-0.15)	-0.0091 (-0.77)	-0.0268 (-0.90)	0.0134 (1.15)	-0.0477 (-1.76)*	0.0106 (0.43)	0.0161 (1.71)	-0.0118 (-0.64)
NOT WORKING	-0.0888 (-3.87)**	-0.0470 (-2.82)**	-0.0358 (-2.30)**	-0.1001 (-3.90)**	-0.0296 (-1.93)*	-0.0763 (-3.77)**	-0.0577 (-2.08)**	0.0106 (0.96)	-0.0623 (-3.00)**
STUDENTS	-0.0890 (-2.59)**	-0.0559 (-2.40)**	-0.0246 (-0.98)	-0.0712 (-1.39)	-0.0157 (-0.58)		-0.0642 (-2.00)**	0.0080 (0.37)	-0.0501 (-2.61)**
RETIRED DISABLES	-0.0784 (-4.27)**	-0.0475 (-3.51)**	-0.0259 (-2.06)**	-0.1138 (-4.67)**	-0.0347 (-2.47)**				
HIGHSCHOOL	-0.0790 (-1.77)	-0.0416 (-1.24)	-0.0346 (-1.32)	-0.0217 (-0.71)	0.0016 (0.13)	-0.0210 (-0.80)	0.0982 (3.65)**	0.0419 (3.41)**	0.0375 (1.87)*
COLLEGE	0.0122 (0.36)	0.0097 (0.40)	0.0005 (0.02)	-0.0624 (-2.56)**	0.0035 (0.25)	-0.0750 (-3.94)**	0.0881 (2.91)**	0.0213 (2.10)**	0.0610 (2.36)**
KNOWENT	0.0734 (4.40)**	0.0512 (4.26)**	0.0192 (1.74)*	0.0808 (2.87)**	0.0270 (1.97)**	0.0502 (2.06)**	0.0108 (0.48)	0.0289 (3.23)**	-0.0265 (-1.69)*
SKILLS	0.0911 (5.50)**	0.0411 (3.56)**	0.0474 (4.31)**	0.1105 (3.36)**	0.0697 (4.62)**	0.0464 (1.60)	0.0973 (4.53)**	0.0238 (2.90)**	0.0583 (3.21)**
FEARFAIL	-0.0414 (-2.57)**	-0.0414 (-3.51)**	0.0025 (0.24)	-0.0085 (-0.29)	0.0004 (0.03)	-0.0045 (-0.19)	-0.0470 (-2.58)**	-0.0129 (-2.42)**	-0.0282 (-1.91)*
OBSERVATIONS	1854	1854	1854	1782	1782	1475	1771	1771	1771

Notes: Probit regressions including country fixed effects and a time dummy for 2001. Standard errors are clustered at the country level. Marginal effects (not coefficients) and t-stat. are shown in the tables. \*\*\*, \*\*, \* coefficients statistically significant at 1%, 5%, and 10% level, respectively. TEA = 1 if individuals are starting a new business or are owners and managers of a young firm, 0 otherwise. TEAOPP = 1 if individuals are starting a new business or are owners and managers of a young firm to take advantage of a business opportunity, 0 otherwise. TEANEC = 1 if individuals are starting a new business or are owners and managers of a young firm because they could find no better economic work, 0 otherwise. See Notes to Table 2 and Appendix I for the exact definition of the variables.

Source ARDAGNA S. et LUSARDI, p 40

On pourrait lire les résultats de la variable FEARFAIL dans la dernière ligne. On remarque très bien que le comportement de cette variable n'est pas identique dans chaque pays. Le tableau suivant résume les résultats de la variable FEARFAIL pour ce groupe de pays.

<sup>750</sup> TEA NEC : entrepreneurs en phase d'intention et d'émergence qui se lancent dans l'entrepreneuriat par nécessité, TEAOPP entrepreneurs en phase d'intention et d'émergence qui sont motivés par l'exploitation d'une opportunité dans le marché

<sup>751</sup>

**Tableau118. Relation entre la peur de l'échec et le type d'entrepreneuriat dans quelques pays**

	Etat unies	Canada	Italie	Brésil	Chine	Inde	Echantillon Global
TEA	Ns	S	S	S	Ns	S	S 1%
TEA OPP	Ns	S	S	S	Ns	S	S 5%
TEA NEC	Ns	Ns	Ns	Ns	Ns	S	S 10%

Source auteur selon les résultats de ARDAGNA S. et LUSARDI Explaining International Differences in Entrepreneurship The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints, p 40

Ns : non significatif, S : significatif, dans probit regression

Les auteurs concluent que la peur de l'échec comme une mesure approximative de la prise de risque entrepreneurial a certes un impact important sur l'activité entrepreneuriale mais elle est de faible magnitude lorsqu'il s'agit d'un entrepreneuriat de nécessité. C'est-à-dire un choix de profession qui résulte de l'incapacité des individus à trouver une autre alternative : *"Fear of failure, a proxy for individual attitudes toward risk, is another important variable and negatively affects entrepreneurship. Note that fear of failure affects opportunity entrepreneurs and our total index of entrepreneurship, but it is significant only at the 10% level for individuals for whom entrepreneurship is a remedial activity"*.<sup>752</sup>.

Ce résultat montre que le type d'entrepreneuriat enferme des individus qui n'ont pas les mêmes perceptions en matière de risque. Les entrepreneurs motivés par une occasion d'affaires semblent plus préoccupés par les possibilités que leur entreprise échoue dans l'avenir. Contrairement à ceux qui s'engagent dans ce processus par nécessité .ce constat nous conduit à tester la relation entre la perception de l'échec et ces deux type d'entrepreneuriat. Pour ce faire nous utilisons les mêmes régressions logistiques mais cette fois-ci en introduisant respectivement dans le modèle1 et le modèle2 les variables dépendantes **TEA OPP** et **TEA NEC**. Dans les deux modèle la variable indépendante sera **FEARFAIL** mais qui sera contrôlée par les caractéristiques socioéconomiques et les résultats seront fixés par rapport à l'année 2009.

<sup>752</sup> Adganna op ct p 17

**Tableau119. La peur de l'échec différence entre entrepreneuriat d'opportunité et entrepreneuriat de nécessité Algérie 2009-2013**

	Modele1			Modèle2		
	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)
FEARFAIL *	<b>-0,494</b>	<b>0,000</b>	<b>0,610</b>	<b>-0,051</b>	<b>0,784</b>	<b>0,950</b>
FEARFAIL **	<b>-0,354</b>	<b>0,010</b>	<b>0,702</b>	<b>-0,019</b>	<b>0,920</b>	<b>0,981</b>
<b>Variables socio économiques</b>						
AGREG2	0,765	0,000	2,149	0,651	0,019	1,918
AGREG3	0,559	0,009	1,748	0,111	0,719	1,118
AGREG4	0,184	0,451	1,202	-0,265	0,465	0,767
AGREG5	-0,685	0,050	0,504	-2,043	0,007	0,130
gender	0,492	0,000	1,635	0,562	0,008	1,755
EDUCREG2	-0,041	0,845	0,960	-0,058	0,826	0,944
EDUCREG3	0,082	0,690	1,085	-0,644	0,023	0,525
EDUCREG4	0,127	0,566	1,135	-0,433	0,161	0,649
self	-0,529	0,052	0,589	-0,300	0,496	0,741
retstuhm	0,714	0,000	2,041	1,122	0,000	3,071
notwo	-1,472	0,000	0,229	-0,561	0,232	0,571
INCREG2	-0,035	0,838	0,966	0,010	0,967	1,010
INCREG3	0,451	0,004	1,570	0,260	0,259	1,297
<b>Année d'enquête</b>						
an11	-0,820	0,000	0,441	0,000	1,000	1,000
an12	-0,913	0,000	0,401	0,061	0,842	1,063
an13	-0,812	0,000	0,444	-0,385	0,306	0,680
Constante	-2,869	0,000	0,057	-4,259	0,000	0,014
<b>R-deux de Nagelkerke</b>		<b>0,128</b>			<b>0,110</b>	

Source auteur

\*FEARFAIL est la seul variable introduite dans le modèle variable indépendante sans le contrôle des variables

\*\*FEARFAIL est contrôlée par les variable socioéconomiques et l'année de l'enquête

Les deux premières lignes présentent les résultats pour la variable indépendante avant (FEARFAIL \*) et après (FEARFAIL \*\*) l'introduction des variables socioéconomiques. Dans le modèle1, la peur de l'échec est significativement associée à la présence dans les étapes de d'intention et d'émergence dont la motivation principale est la poursuite et l'exploitation d'une opportunité économique.. l'introduction des variables personnes a certes fait diminuer le coefficient de régression ( -0,354) mais n'a pas fait perdre à cette variable le niveau de signification du critère de Wald . Dans le modèle2, sans ou avec les variables socioéconomiques, la peur de l'échec ne semble pas avoir un effet significatif l'engagement dans l'entrepreneuriat. Nous remarquons bien que le critère de wald de la signification du coefficient de régression est supérieur à 0,05.

Il est possible que pour le premier cas, la poursuite d'une opportunité requiert de la part des personnes certaines activités de préparation du projet qui leur révèlent les opportunités et planification (business model, études commerciales ), qui peuvent révéler les menaces qui pèsent sur leur projet , contrairement aux entrepreneurs par nécessité qui s'engagent dans l'entrepreneuriat par ce qu'il n'ont rien à perdre du fait que l'engagement est poussé par des facteurs négatifs comme le chômage, l'instabilité dans l'emploi, insatisfaction par rapport au revenu. Dans les deux cas de figure, il semble que ces résultats expliquent, en partie pourquoi dans les régressions précédentes, la relation entre la peur de l'échec et la présence dans le processus entrepreneurial n'avait pas de signification statistique pour notre échantillon.

## Section 4 capital social et processus entrepreneurial : effet des variables médiatrices

Cette étape devrait montrer si nous avons raison de considérer que le capital social n'impact pas directement la participation dans l'entrepreneuriat mais c'est grâce à son influence positive sur la perception des individus sur certains aspects que cet impact est plus pertinent à concevoir. En d'autres termes il s'agit de vérifier si les variables perceptuelles sont réellement des variables médiatrices ou non.

Sur le plan méthodologique, cette intermédiation existerait lorsque les coefficients (A) des variables identifiantes le social à savoir KNOWENT et BUSANG seront atténués lorsqu'on introduit dans le modèle les trois variables opport, SUSKILL et FEARFAIL. Le tableau suivant résume les cinq étapes (5 modèles) de la régression qui sera effectuée.

Dans le premier titre la variable dépendante est PARTICP, dans le deuxième titre, les variables dépendantes seront les différentes étapes du processus entrepreneurial (POTENT INTENT, EMERGE, SURVIE)

### 1. Capital social, variables perceptuelles et participation entrepreneuriale

Le tableau suivant résume les étapes de la régression qui sera utilisée. Le premier modèle introduit les variables du capital social. Dans les trois modèles qui suivront, nous introduisons individuellement les variables perceptuelles. Enfin dans le cinquième modèle toutes les variables seront introduites.

**Tableau 120. Étapes de la régression logistique pour l'hypothèse 1**

	Variable dépendantes	Variables indépendantes
Modèle 1	PARTICP	KNOWENT*BUSANG
Modèle 2	PARTICP	KNOWENT*BUSANG* opport
Modèle 3	PARTICP	KNOWENT*BUSANG* SUSKILL
Modèle 4	PARTICP	KNOWENT*BUSANG* FEARFAIL
Modèle 5	PARTICP	CAPITAL SOCIAL * variables perceptuelles* sociodémographiques* années de l'enquête

Source auteur

Pour mieux visualiser les résultats nous présenterons dans un seul tableau les quatre modèles qui résument les résultats de la démarche adoptée.

#### 1.1 Les résultats de selon le modèle 5

Le tableau suivant fournit les résultats du modèle 5 dans lequel toutes les variables sont introduites dans la régression logistique. Nous n'introduisons pas les résultats des variables socio démographiques dans le tableau puisqu'elles seront commentées dans le tableau suivant.

**Tableau 121. Capital social variables perceptuelle et participation dans le processus entrepreneurial**

<i>variable dépendante: PAPTICP</i>	<b>A</b>	<b>Sig.</b>	<b>Exp(B)</b>
<b>Capital social</b>			
KNOWENT	0,368	0,000	1,445
BUSANG	0,930	0,000	2,534
<b>Variabiles perceptuelles</b>			
OPPORT	0,161	0,019	1,175
SUSKILL	0,949	0,000	2,584
FEARFAIL	-0,024	0,728	0,977
Constante	-1,225	0,000	0,294
Pourcentage correct		67,3	
Khi-Chi-deux Modèle		733,546 (0,000)	
R-deux de Nagelkerke		0,199	
N		4557	

Source auteurs selon les résultats de la régression logistique sous SPSS

Les variables du capital social sont positivement associées à la participation dans le processus entrepreneurial et cela en dépit de l'introduction des variables perceptuelle c'est à dire que les coefficients de régression des variables KNOWENT et BUSANG n'ont pas perdu de leur signification. Les deux premières lignes du tableau permettent de constater que ceux qui connaissent un entrepreneur établi dans le marché ont 1,44 fois de chance d'être présent dans l'activité entrepreneurial quelque soit l'étape, par rapport aux individus qui n'ont pas cette connaissance. L'autre résultat qui mérite d'être souligné c'est l'importance d'être présent dans un réseau socio économiques. Les personnes qui contribuent dans le financement d'un autre entrepreneur ont 2.53 fois de chance d'être des futures entrepreneurs ou des entrepreneurs actifs. La variable qui n'est pas associée à la participation entrepreneuriale est la peur de l'échec

Le tableau suivant restitue les résultats selon les quatre premiers modèles. Il sera important de commenter les résultats car la progression dans les différents modèles permettra de se prononcer sur le rôle d'intermédiaire que peuvent jouer les variables perceptuelles entre la possession d'un capital social et la participation entrepreneuriale.

**Tableau122. Effet intermédiaire des variables perceptuelles**

Variable dépendante <b>PARTICP</b>	Modèle 1			Modèle 2			Modèle 3			Modèle 4		
	B	Sig.	Exp (B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)
KNOWENT	<b>0,559</b>	<b>0,000</b>	<b>1,748</b>	<b>0,490</b>	<b>0,000</b>	<b>1,632</b>	<b>0,398</b>	<b>0,000</b>	<b>1,489</b>	<b>0,558</b>	<b>0,000</b>	<b>1,748</b>
BUSANG	<b>0,922</b>	<b>0,000</b>	<b>2,515</b>	<b>0,897</b>	<b>0,000</b>	<b>2,453</b>	<b>0,944</b>	<b>0,000</b>	<b>2,571</b>	<b>0,919</b>	<b>0,000</b>	<b>2,506</b>
opport				<b>0,319</b>	<b>0,000</b>	<b>1,376</b>						
SUSKILL							<b>0,981</b>	<b>0,000</b>	<b>2,666</b>			
FEARFAIL										<b>-0,080</b>	<b>0,232</b>	<b>0,923</b>
AGREG2	0,063	0,519	1,065	0,059	0,548	1,061	0,040	0,690	1,041	0,063	0,518	1,065
AGREG3	-0,152	0,138	0,859	-0,170	0,097	0,843	-0,142	0,172	0,867	-0,150	0,142	0,861
AGREG4	-0,325	0,004	0,723	-0,332	0,003	0,717	-0,305	0,008	0,737	-0,324	0,004	0,723
AGREG5	-1,258	0,000	0,284	-1,263	0,000	0,283	-1,208	0,000	0,299	-1,260	0,000	0,284
Genre	0,287	0,000	1,332	0,292	0,000	1,339	0,262	0,000	1,300	0,285	0,000	1,329
EDUCREG2	-0,006	0,951	0,994	-0,020	0,847	0,980	-0,036	0,737	0,965	-0,003	0,974	0,997
EDUCREG3	-0,089	0,386	0,915	-0,104	0,313	0,901	-0,105	0,319	0,901	-0,089	0,387	0,915
EDUCREG4	-0,052	0,646	0,949	-0,068	0,552	0,934	-0,115	0,323	0,891	-0,051	0,658	0,951
self	-0,210	0,062	0,811	-0,234	0,038	0,791	-0,149	0,194	0,862	-0,210	0,062	0,810
retstuhm	0,362	0,000	1,436	0,354	0,000	1,425	0,361	0,000	1,435	0,362	0,000	1,436
notwo	-0,256	0,017	0,774	-0,251	0,020	0,778	-0,130	0,235	0,878	-0,252	0,019	0,777
INCREG2	0,005	0,954	1,005	0,000	0,996	1,000	-0,029	0,730	0,972	0,001	0,991	1,001
INCREG3	0,371	0,000	1,450	0,368	0,000	1,444	0,326	0,000	1,386	0,363	0,000	1,438
2011,000	0,162	0,157	1,175	0,135	0,240	1,144	0,098	0,404	1,103	0,175	0,127	1,192
2012,000	-0,340	0,001	0,712	-0,344	0,001	0,709	-0,405	0,000	0,667	-0,332	0,002	0,717
2013,000	0,219	0,081	1,244	0,188	0,135	1,207	0,219	0,088	1,245	0,230	0,068	1,258
Constante	-0,728	0,000	0,483	-0,829	0,000	0,437	-1,196	0,000	0,302	-0,704	0,000	0,494
Pourcentage global	<b>65,4</b>			<b>65,240</b>			<b>66,864</b>			<b>65,679</b>		
Khi-Chi-deux Modèle	<b>531,989</b>			<b>555,301</b>			<b>727,979</b>			<b>533,417</b>		
R <sup>2</sup> -deux de Nagelkerke	<b>0,148</b>			<b>0,154</b>			<b>0,198</b>			<b>0,148</b>		
N	<b>4557</b>			<b>4557</b>			<b>4557</b>			<b>4557</b>		

Source auteur selon les résultats de la régression logistique



Les trois dernières lignes renseignent sur les variations des pourcentages corrects des observations auxquelles s'applique le modèle, le niveau de la variance de la variable dépendante ( $R^2$  de Nagelkerke) et le niveau de signification du modèle dont nous avons utilisé le test de Khi Deux pour l'appréhender. Seulement deux variables perceptuelles sur les trois retenus sont significativement corrélées à la participation entrepreneurial OPPORT et SUSKILL. La peur de l'échec NE emble pas agir sur la présence des individus dans les différentes étapes de la création d'entreprise. Dans les quatre modèles, les pourcentages corrects varient entre 65,24% et 66,88%, Ce qui Signifie que le modèle permet de prédire 66,8% des cas de participation dans l'entrepreneuriat. Ces pourcentage sont relativement satisfaisons mais comparés avec d'autres recherches. ARENIUS P et MINNITI.M.<sup>753</sup> Obtiennent des pourcentages corrects de 95% en analysant le rôle des variables perceptuelles dans la décision de devenir entrepreneur qui correspond à notre variable INTENT. Il est possible que le fait de regrouper les différentes phases entrepreneurial en une seule variable soit à l'origine de la réduction des pourcentages corrects qui restent dans l'ensemble acceptables.

## 1.2 Capital social et participation entrepreneuriale : Le rôle intermédiaire des variables perceptuelles

Parmi l'ensemble des résultats figurants sur le tableau précédant, notre attention portera sur les cinq premières lignes. Touts d'abord les deux composantes du capital social n'on pas perdu de leur signification lorsque la vigilance aux opportunités, la croyance en ses compétences et la peur de l'échec ont été introduite dans la régression. Dans les quatre modèles, les niveaux d'erreur sont très faibles pour les variables KNOWENT et BUSANG et les coefficients "A" sont restés positifs impliquant une relation positive avec la variable dépendante.

Pour vérifier à présent si les variables perceptuelles jouent réellement un rôle médiateur entre le capital social et la participation dans le processus entrepreneurial, il faudrait calculer les variations du coefficient "A" des variables "capital social" dans les modèles 1, modèle 2 et le modèle 3.

**Tableau 123. Variation des coefficients A des variables KNOWENT et BUSANG**

	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4
KNOWENT	0,559	0,490	0,398	0,558
Variation des coefficients de régression	-	<b>-0,069</b>	<b>-0,161</b>	<b>-0,001</b>
BUSANG	0,922	0,897	0,944	0,919
Variation des coefficients de régression	-	<b>-0,025</b>	<b>0,022</b>	<b>-0,003</b>

Source calcul de l'auteur selon les résultats du tableau précédents

<sup>753</sup> ARENIUS Pia et MINNITI M., op ct , p. 241

### **a. La connaissance d'un entrepreneur**

Par rapport à sa valeur d'origine dans le modèle 1 toutes les variations calculées sont négatives traduisant ainsi une diminution des coefficients A lorsque les variables perceptuelles sont introduites dans les trois modèles. De ce fait, avoir dans son réseau social une personne qui a réussi dans l'entrepreneuriat n'est pas un simple contact personnel mais un lien qui a une valeur. Le tableau montre bien dans le modèle 1 que cette dimension structurelle du capital social augmente les chances de participer dans les phases amont ou aval du processus entrepreneurial en agissant positivement sur la vigilance des individus et la croyance en leur compétence entrepreneuriale. En terme d'importance relative, il ressort des variations calculées (ligne 2), que la possession des compétences nécessaires dans la création de l'entreprise semble être la variable qui soit le plus influencée par la connaissance d'autres entrepreneurs. La valeur du coefficient A de la variable KNOWENT était à l'origine 0,559, mais en introduisant la variable SUSKILL, ce coefficient perd 0,161 point. Et le rapport de cote (Exp(B)) de cette variable est le plus élevé dans tout le modèle 3 (2,666), ce qui implique que la croyance en ses propres qualifications et compétences est un facteur de prédiction important pour la participation entrepreneurial par rapport à des personnes qui ne croient pas en leurs compétences.

Dans le modèle 2, l'introduction de la variable OPPORT a fait réduire le coefficient de la variable KNOWENT de 0,069. Cette différence traduit le fait que les individus sont plus exposés à de nouvelles occasions d'affaire lorsqu'ils ont une connaissance avec un entrepreneur établi sur le marché. Ce lien constitue peut être un canal par lequel circule de nouvelle information et de connaissance sur des projets faisables dans le futur. Par contre, lorsque nous avons introduit la variable FEARFAIL dans le modèle 3, la connaissance d'un entrepreneur ne semble pas avoir une influence aussi importante puisque déjà dans la régression du tableau, la relation n'est pas significative entre FEARFAIL et notre variable dépendante.

### **b. Participation dans le financement d'autre entreprise**

Concernant la variable BUSANG les variations des coefficients A n'enregistrent pas les mêmes résultats. La variation la plus importante est observée lorsque la vigilance aux opportunités économiques a été introduite dans le modèle 2. Le coefficient A passe de 0,922 à 0,897 soit une variation négative de 0,025. Cela semble montrer que le fait d'avoir contribué dans l'émergence d'autre entreprise, est un contexte favorable à l'échange d'information notamment en ce qui concerne de nouvelles possibilités économiques. Cependant lorsqu'on observe la deuxième variation appelée après l'intégration de la variable SUSKILL (+0,022), il semblerait que la croyance en ses compétences n'augmente pas et n'est pas influencée par le fait de financer d'autre entreprise.

De ce fait on peut, provisoirement conclure, que la connaissance d'autre entrepreneur et la participation dans le financement d'autre entreprise agissent principalement sur le niveau de vigilance des entreprises et le niveau de capital humain que l'on pourrait qualifier de spécifique car exploité dans le démarrage et la gestion de nouvelles entreprises. La peur de l'échec ne constitue pas une réelle contrainte pour les entrepreneurs.

### **1.3 Capital social et la participation dans l'entrepreneuriat dans l'échantillon mondial**

Ce titre résume ce qu'on pourrait obtenir comme résultat en prenant un échantillon mondial qui a été interrogé entre 2011 et 2013. Le même processus de régression est utilisé pour voir si la perception individuelle peut être considérée comme des variables à travers lesquelles le capital social influence la participation dans les différentes étapes du processus entrepreneurial.

Le tableau suivant présente dans quatre modèles les résultats de la régression logistique. Les deux premières lignes du tableau fournissent les valeurs des coefficients de régression, des rapports de cote des variables du capital social. On pourrait remarquer que le niveau de signification du critère de Wald est très faible dans les quatre modèles. Ce qui implique que l'introduction des variables perceptuelles n'a pas modifié les relations d'association bilatérale entre le capital social et la participation entrepreneuriale. Ensuite, l'observation des résultats de la validité du modèle montre que :

1. le modèle prédit entre 76,8% et 77,34% des réponses sur la participation dans le processus entrepreneurial
2. les valeurs de chi deux montrent que les quatre modèles sont significatifs
3. les valeurs des R<sup>2</sup> de Nagelkerke croissent du modèle 1 jusqu'au modèle 3 ce qui montre que l'explication de la variable dépendante gagne de la pertinence par la prise en compte de la perception des individus sur les opportunités économiques et sur leur compétence personnelle
4. c'est le modèle 3 qui présente la valeur R<sup>2</sup> de Nagelkerke la plus élevée. presque 41 % de la variance de la variable dépendante est expliquée par le modèle, en deuxième position, le modèle 2 où cette variance est expliquée à raison de 37,8%
5. contrairement à ce que nous avons constaté sur l'échantillon de 412 personnes, la peur de l'échec est significativement liée à la participation entrepreneuriale. le coefficient de régression est négatif (-0,21) ce qui implique que ceux qui considèrent pas la peur de l'échec comme un obstacle à l'engagement dans l'entrepreneuriat ont plus de chance d'être présents dans les différentes phases de la création de l'entreprise.

**Tableau 124. Rôle de médiation des variables perceptuelles dans l'échantillon mondial 2011-2013**

Variable dépendante PARTICP	MODELE 1			MODELE2			MODELE3			MODELE4		
	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)
KNOWENT	<b>0,797</b>	<b>0,000</b>	<b>2,219</b>	<b>0,655</b>	<b>0,000</b>	<b>1,925</b>	<b>0,597</b>	<b>0,000</b>	<b>1,817</b>	<b>0,792</b>	<b>0,000</b>	<b>2,208</b>
BUSANG	<b>0,998</b>	<b>0,000</b>	<b>2,712</b>	<b>0,927</b>	<b>0,000</b>	<b>2,526</b>	<b>0,851</b>	<b>0,000</b>	<b>2,342</b>	<b>0,971</b>	<b>0,000</b>	<b>2,641</b>
opport				<b>0,878</b>	<b>0,000</b>	<b>2,407</b>						
SUSKILL							<b>1,255</b>	<b>0,000</b>	<b>3,507</b>			
FEARFAIL										<b>-0,437</b>	<b>0,000</b>	<b>0,646</b>
AGREG2	-0,222	0,000	0,801	-0,177	0,000	0,838	-0,309	0,000	0,734	-0,197	0,000	0,821
AGREG3	-0,423	0,000	0,655	-0,347	0,000	0,707	-0,528	0,000	0,590	-0,392	0,000	0,676
AGREG4	-0,620	0,000	0,538	-0,519	0,000	0,595	-0,713	0,000	0,490	-0,589	0,000	0,555
AGREG5	-1,042	0,000	0,353	-0,938	0,000	0,391	-1,114	0,000	0,328	-1,025	0,000	0,359
gender	0,232	0,000	1,261	0,224	0,000	1,251	0,133	0,000	1,142	0,205	0,000	1,228
EDUREG2	-0,186	0,000	0,830	-0,111	0,000	0,895	-0,200	0,000	0,819	-0,170	0,000	0,843
EDUREG3	-0,132	0,000	0,877	-0,051	0,008	0,950	-0,138	0,000	0,871	-0,118	0,000	0,888
EDUREG4	-0,154	0,000	0,857	-0,067	0,001	0,935	-0,214	0,000	0,807	-0,131	0,000	0,877
self	2,617	0,000	13,690	2,620	0,000	13,732	2,473	0,000	11,862	2,592	0,000	13,353
retstuhm	-0,364	0,000	0,695	-0,351	0,000	0,704	-0,305	0,000	0,737	-0,377	0,000	0,686
notwo	0,287	0,000	1,333	0,350	0,000	1,420	0,233	0,000	1,263	0,297	0,000	1,346
INCREG2	0,032	0,017	1,032	0,016	0,253	1,016	0,018	0,194	1,018	0,030	0,023	1,031
INCREG3	0,125	0,000	1,133	0,073	0,000	1,076	0,067	0,000	1,069	0,108	0,000	1,114
an2012	0,117	0,000	1,124	0,121	0,000	1,128	0,116	0,000	1,123	0,122	0,000	1,130
an2013	0,158	0,000	1,171	0,168	0,000	1,183	0,141	0,000	1,151	0,156	0,000	1,169
Constante	-1,119	0,000	0,326	-1,528	0,000	0,217	-1,525	0,000	0,218	-0,947	0,000	0,388
Pourcentage global		76,870			77,3			77,367			77,026	
Khi-Chi-deux		67492,908			74157,595			80893,536			69224,350	
R-deux de Nagelkerke		<b>0,349</b>			<b>0,378</b>			<b>0,407</b>			0,357	
N		229554			229554			229554			229554	

Sources auteur selon les résultats de la régression logistique

Afin de cerner le rôle de médiation des variables perceptuelles, il faudrait à présent calculer les variations des coefficients de régression des variables KNOWENT et BUSANG par rapport à leur valeur dans le modèle 1. out d'abord, pour un échantillon comprenant des individus appartenant à des pays qui, sur plusieurs dimensions ne se ressemblent pas, le résultat semble indiquer que les modèles que nous avons proposés génèrent le même résultat.

**Tableau 125. Variations de coefficients de régression de KNOWENT et BUSANG dans les quatre modèles**

	<b>Modèle 1</b>	<b>Modèle 2</b>	<b>Modèle 3</b>	<b>Modèle 4</b>
KNOWENT	0,797	0,655	0,597	0,792
Variation de R2 de Nagelkerke		<b>-0,142</b>	<b>-0,200</b>	<b>-0,005</b>
BUSANG	0,998	0,927	0,851	0,971
Variation de R2 de Nagelkerke		<b>-0,07</b>	<b>-0,15</b>	<b>-0,03</b>

Source calcul de l'auteur selon les résultats du tableau précédents

Comme le montre le tableau, toutes les variations sont négatives. La variation la plus importante concerne la perception de la compétence entrepreneuriale. Les coefficients des variables du capital social sont réduits respectivement de 0,20 et 0,15. Ce qui montre que le capital social agit principalement sur un aspect cognitif celui de la croyance de la personne en ses capacités en terme de d'organisation, et de gestion d'une nouvelle entreprise. C'est le même constat que nous avons obtenu dans notre échantillon (Algérie).

En deuxième position, la reconnaissance des opportunités économiques constitue une autre dimension qui est influencée par l'encastrement dans un réseau entrepreneurial. Le coefficient de régression de la variable KNOWENT est réduit de 0,14. La vigilance qu'en à l'existence de nouvelle opportunité est une capacité qui n'est pas neutre par rapport aux caractéristiques du réseau social de l'entrepreneur. en dépit d'une variation relativement faible par rapport aux modèle 2 et modèle 3, le fait de connaître un entrepreneur et une éventuelle participation dans l'émergence d'autre activité économique a un rôle positif en matière de perception du risque, Ces deux caractéristiques du capital social augmentent les chances de participer dans l'entrepreneuriat en dépit de l'existence des possibilités d'échouer dans le processus entrepreneurial.

## 2. L'effet médiateur des variables perceptuelles selon les phases du processus

Cette étape devrait vérifier si nous avons raison de considérer les perceptions individuelles comme des variables intermédiaires entre la possession du capital social et la participation dans les différentes étapes du processus entrepreneurial. Nous nous fixons par conséquent un double objectif. D'un côté, il s'agit de voir si le capital social est important dans tout le processus entrepreneurial ou bien cette importance diffère d'une étape à une autre. Si c'est le cas dans quelle étape la connaissance d'un entrepreneur et la participation dans le financement d'autre entreprise seront plus influentes.

Avant d'aller vers l'interprétation des résultats, quelque indication sur le processus de traitement des données est nécessaire. Nous avons procédé pour chaque étape à quatre régressions logistiques présentées dans quatre modèles.

*Le modèle 1* : introduit comme variable dépendante la phase de l'entrepreneuriat, comme variables indépendantes le capital social (**KNOWENT** + **BUSANG**) qui seront contrôlées par les variables socio économiques et les variables de l'année de l'enquête

*Le modèle 2* : sera introduite la variable perceptuelle **opport**. Celle-ci sera introduite après l'entrée des variables du capital social.

*Le modèle 3* : sera introduite la variable **SUSKILL**. Celle-ci sera introduite après l'entrée des variables du capital social.

*Le modèle 4* : sera introduite la variable **FEARFAIL**. Celle-ci sera introduite après l'entrée des variables du capital social.

A chaque fois, nous comptabilisons les valeurs des coefficients de régression des variables du capital social. Le tableau suivant résume les valeurs de ces coefficients et une indication *Ns* sera ajoutée lorsque la signification de Wald est supérieure à 0,05.

**Tableau 126. Les coefficients de régression des variables du capital social**

		MODELE 1	MODELE 2	MODELE 3	MODELE 4
POTENT	KNOWENT	0,325	0,271	0,191	0,325
	BUSANG	0,839	0,821	0,849	0,838
INTENT	KNOWENT	0,851	0,769	0,678	0,846
	BUSANG	0,241Ns	0,223	0,217	0,235
EMERGE	KNOWENT	1,052	0,961	0,911	1,049
	BUSANG	0,512	0,496	0,497	0,501
SURVI	KNOWENT	0,369	0,429	0,254Ns	0,370
	BUSANG	0,747	0,764	0,737	0,747

Source auteur selon les résultats de la régression logistique

Dans une seconde étape, nous calculons les variations des coefficients de régression des modèles 2, 3,4 par rapport à leurs valeurs dans le modèle 1. Ces variations montreront si ces

coefficients ont été réduits ou sont restés identiques après l'introduction des variables perceptuelles.

## 2.1 La connaissance d'autres entrepreneurs

Les résultats du modèle ont été commentés précédemment. Le capital social à travers ses deux composantes est un facteur de chance importante pour la présence dans toutes les étapes du processus. Le tableau suivant calcule ces variations

**Tableau 127. Variation des coefficients de régression de la variable KNOWENT par rapport au modèle1**

		opport	SUSKILL	FEARFAIL
POTENT	KNOWENT	<b>-0,054</b>	<b>-0,134</b>	0,0000
INTENT	KNOWENT	<b>-0,082</b>	<b>-0,173</b>	-0,005
EMERGE	KNOWENT	<b>-0,091</b>	<b>-0,141</b>	-0,003
SURVI	KNOWENT	0,06	Ns	0,001

Source auteur , Ns :non significative

Lorsqu'on observe les valeurs de la première colonne, l'introduction dans la régression de la variable opport a fait baisser dans toutes les étapes, la valeur du coefficient de régression de la variable KNOWENT. En valeur absolue, ces variations augment d'une étape à l'autre (-0,054, -0,082, -0,091). Nous sommes donc assuré que la variable opport joue un rôle intermédiaire entre la possession d'une relation avec un autre créateur d'entreprise et la vigilance des entrepreneurs sur la présence des opportunités économiques dans le marché. Cependant, dans la phase de survie cette variation est positive (+0,06) cela implique que la variable opport n'avait pas d'effet sur l'intensité de la relation entre KNOWENT et la variable dépendante.

Dans la deuxième colonne, les variations sont les plus importantes depuis la phase de projection d'une création d'entreprise jusqu'au trois premières années d'existence, la connaissance des entrepreneurs a un impact important sur le développement des compétences individuelle notamment en matière de création et de gestion d'entreprise. En terme absolu, la variation la plus importante, concerne l'étape de décision et d'engagement réel dans l'entrepreneuriat (-0,173). Il y a une légère diminution dans la phase d'émergence (-0,141). Par contre, la variable KNOWENT perd de sa signification lorsqu'on introduit la variable SUSKILL dans la phase de survie même si cette dernière reste significativement liée à la présence dans cette phase (le coefficient de régression de la variable SUSKILL est de 2,413 au niveau de signification de 0,000).

Les variations enregistrés lorsque la variable FEARFAIL est introduite, ne sont pas significatives puisque dès le début cette variable n'est pas significativement corrélée à la

présence dans le processus entrepreneurial. Autrement dit, la connaissance d'entrepreneurs n'a pas un effet sur la perception du risque d'échec.

## 2.2 La participation dans le financement d'autre entreprise

Par rapport à la variable KNOWENT, les variations enregistrées de la variable BUSANG ne semblent pas montrer un effet de la même ampleur. Le tableau montre que les variations les plus significatives concernent le modèle2 et le modèle3, où sont introduites respectivement les variables OPPORT et SUSKIL. Nous remarquons que le fait de participer dans le financement d'autres entreprises a un effet sur la perception des opportunités dans le marché. Cet effet est observé dans les trois premières phases de l'entrepreneuriat, mais qui disparaît dans la phase de survie. Étant donné que la présence dans cette phase n'est pas liée à la vigilance aux opportunités économiques.

**Tableau128. Variations des coefficients de régression de la variable BUSANG par rapport au modèle 1**

		opport	SUSKILL	FEARFAIL
POTENT	BUSANG	<b>-0,018</b>	0,01	-0,001
INTENT	BUSANG	<b>-0,018</b>	<b>-0,024</b>	-0,006
EMERGE	BUSANG	<b>-0,016</b>	<b>-0,015</b>	-0,011
SURVI	BUSANG	0,017	<b>-0,01</b>	0,0000

Source auteur

Du point de vue des compétences entrepreneuriales, on pourrait remarquer que les variations les plus significatives sont enregistrées dans la phase d'intention, d'émergence et de survie, c'est le moment de l'engagement dans l'entreprise (INTENT) qui semble le plus bénéficier des interactions qui naissent à travers la participation dans le financement des autres. Le coefficient de régression de la variable BUSANG baisse de 0,024 dans cette phase. Cet effet reste présent pendant les trois premières années de l'entreprise et même mais avec une ampleur moindre puisque le coefficient de régression baissent respectivement de 0,015 et 0,01.

Par contre, lorsqu'ils sont en situation d'entrepreneuriat potentiel le fait qu'ils participent dans le financement informel n'a pas d'effet sur la croyance des individus en leurs propres compétences

La variable FEARFAIL ne peut être considérée comme une variable intermédiaire, malgré le fait que les variations sont négatives, à cause notamment de l'absence de relation ( $p > 0.05$ ) qui a été constaté lorsque nous avons analysé le rôle des variables perceptuelles dans la participation dans le processus entrepreneurial.



### 3. Le capital social et son effet sur les variables perceptuelles

Pour mettre explicitement d'avantage le rôle que peut exercer le capital social sur les variables perceptuelles, nous procédons dans le titre qui suit à une régression logistique qui prend respectivement dans trois modèles les variables de vigilance, de compétences entrepreneuriales et de la peur de l'échec comme des variables dépendantes. Les variables indépendantes sont les deux composantes du capital social à savoir les variables KNOWENT et BUSANG.

**Tableau 129. Rôle du capital social dans la formation des perceptions individuelles**

Les variables dans le modèle	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3
Variables dépendantes	OPPORT	SUSKILL	FEARFAIL
Variables indépendantes (capital social)	KOWENT BUSANG	KOWENT BUSANG	KOWENT BUSANG
Variables de contrôle	Sociodémographiques et année de l'enquête	Sociodémographiques et année de l'enquête	Sociodémographiques et année de l'enquête

Source auteur

Le tableau suivant restitue les résultats de cette régression

**Tableau 130. Influence du capital social sur les variables perceptuelles**

Variables du capital social	Modèle 1 variable dépendante :OPPORT				Modèle 2 variable dépendante :SUSKILL				Modèle3 variable dépendante FEARFAIL			
	A	Wald	Sig.	Exp(B)	A	Wald	Sig.	Exp(B)	A	Wald	Sig.	Exp(B)
KNOWENT	<b>0,948</b>	<b>213,968</b>	<b>0,000</b>	<b>2,581</b>	<b>0,857</b>	<b>167,468</b>	<b>0,000</b>	<b>2,355</b>	<b>-0,015</b>	<b>0,053</b>	<b>0,818</b>	<b>0,985</b>
BUSANG	<b>0,386</b>	<b>13,536</b>	<b>0,000</b>	<b>1,471</b>	<b>0,099</b>	<b>0,842</b>	<b>0,359</b>	<b>1,105</b>	<b>-0,208</b>	<b>3,990</b>	<b>0,046</b>	<b>0,812</b>
<b>Variabiles socio démographiques</b>												
AGREG2	0,053	0,293	0,588	1,054	0,120	1,370	0,242	1,128	0,015	0,024	0,878	1,015
AGREG3	0,245	5,720	0,017	1,278	-0,072	0,465	0,495	0,930	0,076	0,551	0,458	1,079
AGREG4	0,071	0,407	0,523	1,074	-0,152	1,727	0,189	0,859	0,068	0,361	0,548	1,070
AGREG5	-0,036	0,073	0,787	,965	-0,487	12,903	0,000	0,615	-0,054	0,161	0,688	0,947
Genre	-0,046	0,453	0,501	,955	0,153	4,659	0,031	1,165	-0,130	3,608	0,058	0,878
EDUCREG2	0,176	3,083	0,079	1,193	0,128	1,534	0,216	1,136	0,180	3,198	0,074	1,197
EDUCREG3	0,184	3,472	0,062	1,202	0,068	0,454	0,501	1,071	0,015	0,023	0,880	1,015
EDUCREG4	0,197	3,201	0,074	1,218	0,297	6,689	0,010	1,346	0,126	1,274	0,259	1,134
self	0,318	7,894	0,005	1,375	-0,307	7,107	0,008	0,736	-0,045	0,160	0,689	0,956
retstuhm	0,127	2,714	0,099	1,135	0,074	0,827	0,363	1,077	0,017	0,047	0,829	1,017
notwo	-0,108	1,112	0,292	,898	-0,565	29,787	0,000	0,568	0,197	3,757	0,053	1,217
INCREG2	0,064	0,660	0,417	1,067	0,164	4,033	0,045	1,178	-0,201	6,467	0,011	0,818
INCREG3	0,078	0,948	0,330	1,082	0,282	11,350	0,001	1,325	-0,474	33,832	0,000	0,622
<b>Années de l'enquête</b>												
<b>2011</b>	0,360	10,101	0,001	1,433	0,341	8,448	0,004	1,406	0,809	43,861	0,000	2,246
<b>2012</b>	0,025	,058	0,810	1,026	0,260	5,699	0,017	1,297	0,462	16,127	0,000	1,588
<b>2013</b>	0,434	12,050	0,001	1,543	0,066	0,264	0,607	1,068	0,663	25,212	0,000	1,941
Constante	-0,822	24,892	0,000	,440	-0,329	3,794	0,051	0,720	-0,931	29,791	0,000	0,394
Pourcentage correct	63,3				67				63,6			
Khi-Chi-deux Modèle	328,588 (0,000)				387,577 ( 0,000)				111,199 (0,000)			
R-deux de Nagelkerke	0,093				0,112				0,033			
N	4557				4557				4557			

Source auteur selon les résultats de la régression logistique

Les résultats figurant dans les deux premières lignes confirment ce qui a été avancé dans la régression précédente. Seules les variables liées à la perception des opportunités (OPPORT) et à la compétence entrepreneuriale (SUSKILL) sont considérées comme dépendantes du capital social de l'entrepreneur. En effet, les rapports de cotes qui sont significativement les plus élevés sont enregistrés au niveau de ces deux variables. Le fait de connaître un entrepreneur fait augmenter les chances de développer une certaine vigilance aux occasions d'affaires de 2.581 fois et de développer une certaine confiance en ses propres capacités entrepreneuriales de 2.355 fois par rapport à des personnes qui n'ont pas cette relation dans leur réseau social. Aussi, le fait de participer activement dans un réseau de financement informel a des influences sur ces deux types de perception, particulièrement le développement d'une vigilance entrepreneuriale, comme l'indique les résultats de la variable BUSANG. Lorsque cette variable prend la valeur de « 1 », les chances de développer cette vigilance sont 1.47 fois plus importantes que pour ceux qui ne sont pas actifs dans ce type d'activité.

Comme, il était attendu, la variable relative à la perception du risque entrepreneurial, elle ne semble pas être sensible au capital social des entrepreneurs. Les coefficients de régression (A) ne sont pas significatifs. Sauf pour le cas de la participation dans le financement informel qui semble avoir une influence positive sur la perception du risque. Le rapport de cote est significatif (0,046). Et montre que ceux qui se prêtent à ce genre d'activité perçoivent un risque d'échec plus faible par rapport à ceux qui ne pratiquent pas le financement informel (rapport de cote = 0,812).

Des travaux récents ont mis en relief que le fait de contribuer dans l'émergence d'autres entrepreneurs constitue un contexte favorable pour l'accès aux opportunités économiques. Dans une étude réalisée en 2013 et qui a porté sur 472 business Angel actifs au Royaume Uni <sup>754</sup>, MASON .C & BOTELHO.T ont montré que parmi les motivations les plus importantes qui poussent les individus à participer dans ce type d'activité c'est bien la recherche de nouvelles opportunités d'affaires. Le tableau suivant, qui restitue une partie des réponses des individus quant à leur réelle motivation montre ce type de motivation.

---

<sup>754</sup> MASON, C, BOTELHO, T and HARRISON, R (2013) *The transformation of the business angel market: evidence from Scotland*. Working Paper. Adam Smith Business School, University of Glasgow. pp 1-22

**Tableau131. Les motivations de joindre un réseau de financement informel (business Angel) au Etats Unies**

**Table 1. Opportunity To Invest With Others As The Key Reason For Becoming A Business Angel**

I only became a business angel because of the opportunity to invest with others:						
strongly disagree	disagree	somewhat disagree	neither agree nor disagree	somewhat agree	agree	strongly agree
6.5%	14.6%	10.6%	18.6%	19.6%	20.1%	10.1%

N=199. Mean = 4.31

Source MASON, C, BOTELHO, T and HARRISON, R, p 11

Nous pensons donc avec ce résultat qu'il existe une certaine cohérence entre les étapes de la régression logistique que nous avons effectué depuis la deuxième section. le rôle de médiation de des variables perceptuelles, exception fait de la variables FEARFAIL , est confirmé .

## Conclusion

La participation dans le processus entrepreneurial bénéficie du capital social de l'entrepreneur notamment lorsque celui-ci possède une relation plus ou moins durable avec un entrepreneur déjà établis et participent activement dans le financement d'autre entrepreneurs. Les résultats obtenus dans l'analyse effectuée dans la première section ont montré que lorsqu'on pratique une analyse selon les étapes du processus entrepreneurial, ce constat doit être nuancé. En effet, les rapports de cotes (Exp (B)) tout comme les coefficients de régression (A) des variables du capital social changent de valeur selon que les individu sont au stade latent, ou sont dans une entreprise qui a dépassé le stade l'émergence. Cela implique que cette forme de capital social a une influence différente à l'intérieur de ce processus. Il ressort que les phases les plus utilisatrices de ce capital sont celles qui correspondent au moment de l'engagement réel des entrepreneurs (INTENT) et les trois première années d'existence de l'entreprise (EMERGE). Ce résultat corrobore avec des constats faits dans plusieurs études faisant état du changement de la structure du réseau social avec l'avancement dans la création d'entreprise. Il existe une sorte de sélection et de rétention d'un certain nombre de lien en fonction des besoins des entrepreneurs. Ces besoins qui peuvent être résumés dans la sécurisation des ressources et l'accès à de nouvelles ressources pour l'entreprise (clients, financement .....).

Ce qui a attiré aussi notre attention est l'effet que peut avoir la contribution dans le financement des autres entrepreneurs. Ce phénomène semble très bénéfique pour celui qui le pratique notamment lorsque c'est lui-même qui s'engage dans l'entrepreneuriat. Nous avons vu en effet que les rapports de cote de cette variable (BUSANG) sont significatifs et supérieurs à 1 dans les phases de l'entrepreneuriat potentiel (2,31, page 28) et dans la phase de survie (2,11 page 28). Certains auteurs considèrent que cet effet positif tient au fait que la participation en tant qu'investisseur informel dans d'autre entreprise permet à l'individu d'obtenir les premiers revue susceptibles de constituer un fond consistant pour le démarrage de sa propre entreprise. D'autre auteurs considèrent que le fait d'aider des entrepreneur en voie de création d'activité économique, le font exposer à de nouvelle expériences et de nouvelles connaissance leur permettant de changer positivement leur attitude et leur perceptions vis a vie de l'entrepreneuriat et de l'auto emploi<sup>755</sup>.

En effet, lorsqu'e nous avons examiné le rôle des variables perceptuelles (section 3 de ce chapitre) il s'avère que la vigilance et les compétences entrepreneuriales sont statistiquement corrélés à la présence dans toutes les phases de l'entrepreneuriat.

---

<sup>755</sup> SZERB. L et al., Seeding new ventures: green thumbs and fertile fields ; individual and environmental drivers of informal investment, Jena economic research papers, N° 030, 2007, pp 1-47, p 6

En termes de participation agrégée (la variable PARTICP) le fait de pouvoir reconnaître des occasions d'affaires et de croire en ses propres compétences est des facteurs de chances importants et de différenciation entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs. Cependant, la peur de l'échec, que nous avons utilisé comme une approximation de l'aversion pour le risque entrepreneurial ne semble pas, contrairement à ce qu'on pourrait penser, être déterminantes dans le processus entrepreneurial. Les rapports de cotes tout comme les coefficients de régression ne sont pas significativement liés aux variables dépendantes en l'occurrence les étapes du processus entrepreneurial. on pourrait suggérer que la peur de l'échec devient neutre dans la décision d'entreprendre lors un l'individu croit être suffisamment doté en capacités et de connaissance nécessaires pour réaliser son projet et qu'ils existe suffisamment d'occasion d'affaire pour que ce dernier soit viables dans le future.

Bien entendu, il faudrait aussi souligner que ce dernier résultat révèle l'existence de colinéarité entre les variables indépendantes<sup>756</sup>.

---

<sup>756</sup> Cette colinéarité a été délaissée d'une manière délibérée car nécessitant d'autres procédures statistiques pour leur traitement chose que nous n'envisageons pas dans ce travail de thèse.

## **Conclusion générale**

Nous arrivons au terme de cette recherche qui visait à décrire au niveau individuel la relation être le fait entrepreneurial et le capital social en Algérie. En effet, le point de départ de cette thèse était de considérer que l'analyse de l'entrepreneuriat ne peut être indissociable du contexte de l'entrepreneur ce qui implique de considérer ce dernier non pas comme un agent isolé, rationnel et doté de traits spécifique mais Plus précisément nous nous sommes interrogé sur l'influence de la structure du réseau social des individus sur leur participation dans les différentes étapes du processus de création d'entreprise. Cette recherche posait comme hypothèse que la perception qu'ont les individus sur les opportunités économiques, sur leurs propres compétences et sur le risque d'échec ont une influence positive pour la présence dans ce processus mais en même temps ces perceptions subissent l'influence du contexte relationnel des entrepreneurs . Ce dernier a été appréhendé par deux types de relations, une relation personnelle avec un entrepreneur et la présence dans un réseau économique. Le tableau suivant résume le désigne de notre recherche<sup>757</sup>.

**Tableau désigne de la recherche**

<b>Problématique</b>	Comprendre le rôle du capital social
<b>Cadre théorique</b>	-Approche processuelle de l'entrepreneuriat -Approche structurelle du capital social : le réseau social des entrepreneurs -Articulation conceptuelle entre le réseau social et processus entrepreneurial s'est fait par l'intermédiaire des perceptions individuelles
<b>Démarche choisie</b>	Hypothético déductive
<b>Type de données</b>	qualitatives
<b>Modèle d'analyse</b>	Tris croisés, test de khi deux, régression logistique
<b>Résultat attendus</b>	-La possession d'une relation avec un entrepreneur et la participation dans le financement d'une entreprise sont des liens favorables à la réussite de la création d'une entreprise comparaison faite avec les personnes qui ne possèdent pas ses relations.  -la vigilance aux opportunités économiques, le capital humain spécifique, et l'aversion au risque sont des variables qui marquent la différence entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs.
<b>Thèse soutenue</b>	La création d'une entreprise n'est pas un fait ex nihilo, mais un processus où des antécédents perceptuels et contextuels déterminent son déclenchement (intention de l'entrepreneur et émergence de l'entreprise) et son résultat (survie de la nouvelle entreprise)
<b>Impact de la recherche</b>	Implication sur le plan Pratique et Méthodologique

Source auteur

<sup>757</sup> Inspiré de DEGEORGE J –M., thèse en sciences de gestion, le déclenchement du processus de création ou de reprise d'entreprise : le cas des ingénieurs français, soutenue en 2006, UNIVERSITE JEAN MOULIN LYON III



## 1. L'état de la connaissance sur le processus entrepreneurial et le capital social des entrepreneurs

Nous avons vu que la recherche sur le phénomène entrepreneurial a proliféré depuis la fin des années 1990. La majorité des auteurs connus dans le domaine considèrent que l'abondant progressif de l'approche par les traits et la réorientation de la recherche vers les actes de l'entrepreneur ont conduit à l'émergence d'une littérature abondante, dans différentes disciplines, qui adopte une approche processuelle de l'entrepreneuriat. Cependant, les recherches à vocation théorique et les travaux empiriques n'ont pas produit un consensus sur les dimensions, les résultats, et les événements censés décrire de manière explicite ce qui se passe dans ce processus. Le premier chapitre avait pour but d'explicitier notre choix de définition qui peut paraître arbitraire, mais la diversité des conceptions que font les auteurs sur ce processus, nous ont laissé une marge de manœuvre pour retenir une définition qui pouvait être opérationnalisée avec le matériel empirique dont nous disposions avant le démarrage de cette recherche. Pour arriver à cette définition inscrit ce travail dans le cadre de la littérature qui s'est développée en management sur la notion de processus. VAN DE VEN.A.H auteur de référence dans cette approche, explicite ce qui doit être fait par le chercheur lorsqu'il adopte une telle approche. " *Il revient aux chercheurs d'isoler les éléments significatifs qui sont à l'origine du résultat et de rassembler ces divers éléments en un tout cohérent au travers d'un processus expliqué. En passant de l'observation en surface d'événements liés aux processus à une théorie des processus, on passe du stade de la description à celui de l'explication*<sup>758</sup> .

Par rapport à notre objet de recherche ce qui a été considéré comme résultat c'était les étapes les plus significatives qui marquent le parcours du créateur d'entreprise. L'intérêt d'une telle approche est les possibilités qu'elle offre en matière d'intégration de plusieurs dimensions du phénomène. Deux dimensions nous intéressaient particulièrement, les perceptions de l'entrepreneur et son contexte relationnel. En fait ces deux dimensions ont été considérées comme des antécédents c'est-à-dire des éléments dont la variation entraîne des influences sur les comportements, les décisions et les performances de celui qui se trouve affectés par ces antécédents. Cette recherche s'inscrit nécessairement dans une approche positiviste à partir du moment où les antécédents et leur relation avec l'objet observé ne sont pas construits par le chercheur mais déduites de la littérature préexistante. C'est pourquoi dans la dernière section

---

<sup>758</sup> Traduction emprunté à WITMEUR Olivier, L'évolution des stratégies de croissance des jeunes entreprises, thèse en sciences de gestion, université libre de Bruxelles, 2011, 137 pages, p  
VAN DE VEN.A.H et ENGLEMAN.R.M, Event – and outcome-driven explanations of entrepreneurship, journal of business venturing, N° 19, 2004, pp343-358,p

du premier chapitre il était question d'expliciter le rôle des perceptions individuelles dans la présence dans le processus entrepreneurial.

Par ailleurs, le contexte du processus entrepreneurial concernait le capital social de l'entrepreneur. Le deuxième chapitre tentait d'éclaircir la relation entre cette forme de capital et le phénomène de l'entrepreneuriat. Nous avons fait le choix de s'intéresser à la dimension structurelle de ce capital qui revoie aux caractéristiques du réseau social des entrepreneurs. Deux types de relation ont été privilégiées dans l'analyse, la présence d'un lien faible (la connaissance d'un entrepreneur) et l'encastrement dans un réseau socio économique (la contribution dans le financement d'une autres entreprise). La relation d'association entre ces relations et le processus de création d'entreprise a été appréhendé du point de vue de leur influence sur les capacités cognitives individuelles, des capacités en matière de détection de nouvelles opportunités économiques, de développement d'un capital humain spécifique (compétences entrepreneuriales) et en fin de la perception de l'échec entrepreneurial. Ce chapitre devrait donc mettre en relief sur le plan conceptuel le rôle médiateur que peuvent jouer ces perceptions entre la possession d'un capital social et la participation dans les différentes étapes de la création et du développement de la nouvelle entreprise.

## **2. Résultats et hypothèse de recherche**

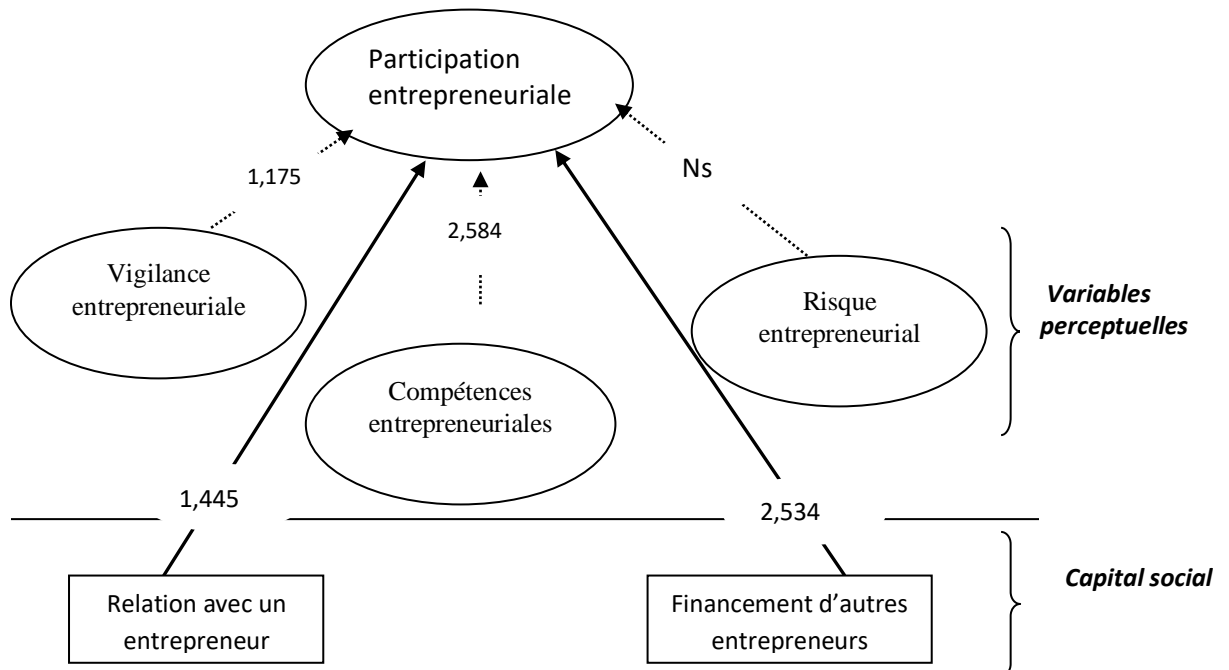
A l'issu de ce travail, notre hypothèse de recherche est confirmé. Les différentes régressions effectuées dans le quatrième chapitre ont largement montré la relation entre le réseau social comme variable indépendante et la participation entrepreneuriale comme variable dépendante. La régression logistique nous a permis aussi de vérifier le rôle d'intermédiaire des variables perceptuelles exception faite de la peur de l'échec, comme une approximation de l'aversion au risque, qui ne se semble pas affecter la présence dans ce processus. Ce résultat corrobore avec des travaux récents sur le concept de risque en entrepreneuriat. Le risque n'a pas seulement une existence objective défini en terme de probabilité d'arrivé d'un événement défavorable aux attentes des individus mais aussi une existence subjectives qui serait influencée par des caractéristiques personnelles ('expérience, âge, etc.) de l'individu et de ses perceptions de son environnement. En Algérie, il semble que les entrepreneurs qui atteigne un certain niveau de confiance en leur propre capacité et arrivent à percevoir des opportunités exploitable dan le marché développent une perception positive du risque.

## 2.1 Le capital social entrepreneurial

Le fait d'avoir un entrepreneur dans son réseau social ou de financer d'autres entrepreneurs sont facteur de chance important pour ceux qui projettent dans l'avenir la création de l'entreprise, pour ceux qui entament des actions concrètes et s'engagent effectivement dans l'aventure de l'entrepreneuriat, et il aussi important durant les trois première années de la nouvelle entreprise. Ces deux types de lien constituent à notre sens un capital social indiscutable des nouveaux entrepreneurs puisque ces relations ont une valeur<sup>759</sup>, si l'on se réfère à la définition à la conception PUTANM.M<sup>760</sup> pour ceux qui la possèdent. Cette valeur se manifeste dans ce que peut procurer comme avantage non seulement matérielle mais aussi cognitif à l'entrepreneur lui même. Cette relation a un impact sur le développement des compétences spécifique dans le domaine de la gestion, de l'organisation puisque celui qui la possède se trouve exposée à des informations de valeur (biens non marchand) des connaissances et des compétences des individus qui ont traversé avant lui le processus entrepreneurial. Cela montre, en affirmation avec la thèse de COLEMAN.J (1988) qui postuler que capital social constitue le contexte de la formation du capital humain.

Le tableau suivant résume la relation entre le capital social et le processus entrepreneurial les chiffres indique les rapports de chance (Exp (B)).

**Figure52. Participation, variables perceptuelles et capital social de l'entrepreneur**



Source auteur

<sup>759</sup> Ce qui constitue l'idée centrale du capital social selon MEDA. D., le capital social : un point de vue critique, l'économie politique, N°14, 2002, pp 36-47, p 37

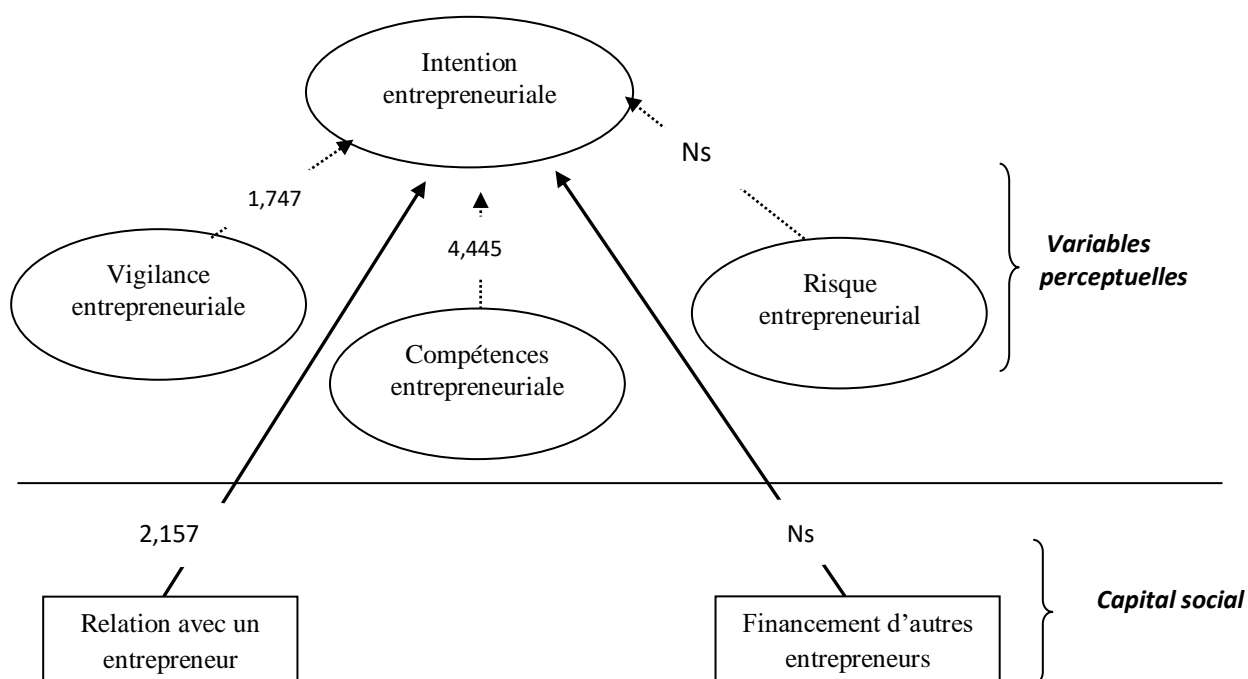
<sup>760</sup>

Les résultats ont permis de déduire que la création d'une entreprise n'est pas un fait ex nihilo c'est à dire qui se déclenche d'un vide mais il existe bien des facteurs endogènes et exogènes qui peuvent être favorables à un comportement entrepreneurial.

## 2.2 capital social dans les étapes du processus entrepreneurial

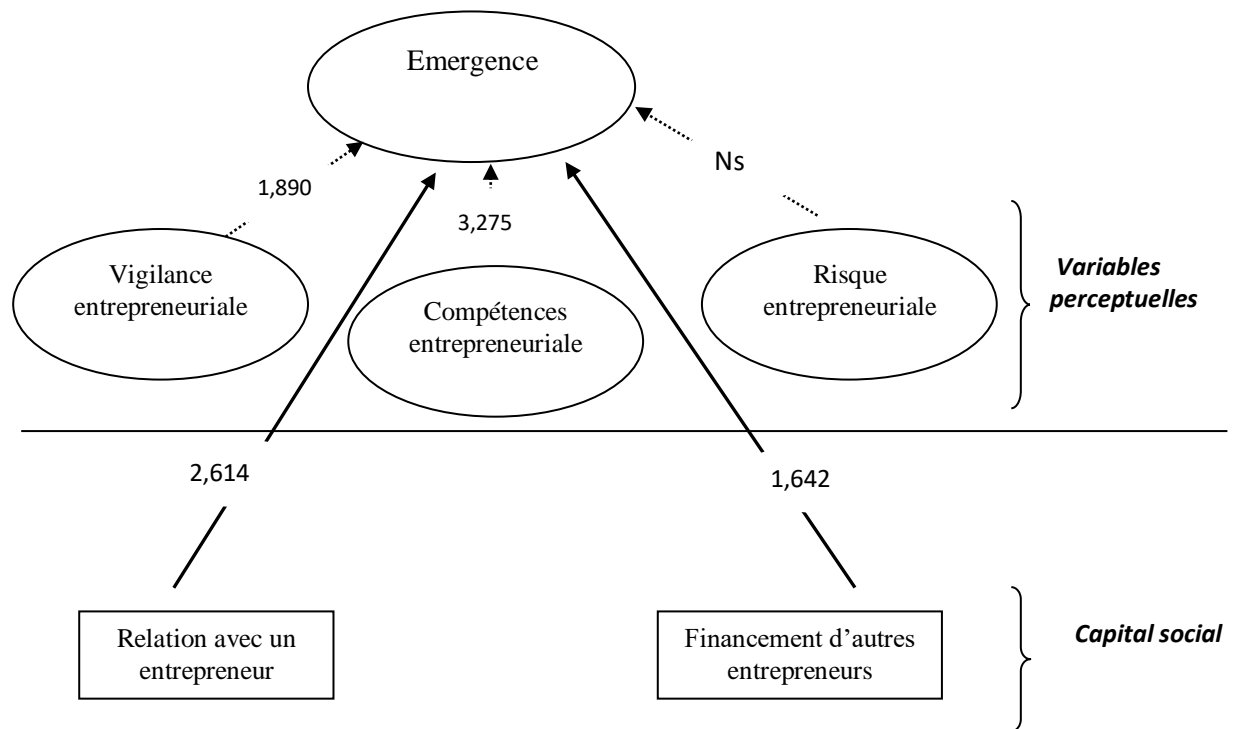
Il a fallu réexaminer notre modèle dans les différentes phases du processus entrepreneurial afin de cerner les changements qui peuvent intervenir dans les perceptions individuelles et de leur relation avec le capital social des entrepreneurs. En comparaison avec les entrepreneurs potentiel, il ressort de l'analyse effectuée dans la dernière section du chapitre 4 que l'engagement et l'émergence de la nouvelle entreprise (des entreprises ayant trois années d'existence) qui sont les phases où les perceptions le capital social semble avoir le plus d'influence. Le schéma suivant résume les résultats de la régression logistique effectuée lorsque les variables indépendantes étaient (INTENT) et (EMERGE) correspondants aux phases citées.

**Figure 53. Capital social dans la phase d'intention**



Source auteur, Ns : Significative au niveau d'erreur 0,05

**Figure 54. capital social dans la phase d'intention**



Source auteur Ns : NO Significative au niveau d'erreur 0,05

Modestement, nous croyons que ces résultats peuvent avoir des implications au niveau pratique et méthodologique comme l'indiquait BRUYAT.C : Une proposition, même malhabile, a du moins le mérite d'exister<sup>761</sup> (p.176) ». Plus simplement, nous n'espérons qu'une communauté de chercheurs adhérera à notre approche et participera à son développement.

### 3. Les contributions pratiques

Les implications pratiques de ce travail concernent tout d'abord les entrepreneurs. Cette recherche nous renseigne sur plusieurs aspects de ce personnage, caractéristiques socio démographiques, perception de leur contexte et de leurs propres capacités et leur réseau social. Le fait qu'ils sont relativement, moyennement éduqués et manquant souvent d'expérience dans le monde entrepreneurial il peut être avantageux pour eux de s'impliquer dans le monde associatif notamment des organismes professionnels, tels que les associations regroupant des entrepreneurs par métiers. L'encastrement dans ce type de réseau permet d'atteindre d'autres

<sup>761</sup> BRUYAT.C, opct, 176

expériences, de nouvelles connaissances et des opportunités économiques. Le tableau suivant présente quelques associations agréées à caractère professionnelle par l'Etat qui sont actives dans différents secteurs d'activité.

**Tableau 132. Quelques associations professionnelles en Algérie**

1.	Club des Entrepreneurs et Industriels de la Mitidja
2.	Association Algérienne pour la Promotion de L'industrie
3.	Association des Industriels et Investisseurs de la Wilaya de Khenchela
4.	Union National des Investisseurs Propriétaires
5.	Association Algérienne des Fabricants de Colle, Peinture, Vernis, Encre et Emballages
6.	Union Nationale des Opérateurs de la Pharmacie
7.	Association des Producteurs Algériens de Boissons
8.	Association Conditionneurs Exportateurs Dattes
9.	Union des Industriels de l'Agro-alimentaire
10.	Union Professionnelle de l'Industrie Automobile et Mécanique
11.	Association Algérienne de Fonderies
12.	Bourse de Sous-traitance et de Partenariat - Région Est
13.	Association Nationale des Professionnels d'Instruments de Mesure
14.	Association pour le Développement et la Promotion de l'Entreprise
15.	Association Femmes Algériennes pour le Développement
16.	Association d'Audit Social d'Algérie
17.	Association Nationale des Utilisateurs de Télécommunications
18.	Association Algérienne de l'Industrie du Gaz
19.	Association Nationale des Exportateurs Algériens
20.	Union Nationale des Transporteurs

Source : catalogue des associations professionnelles et des organisations patronales et syndicales à caractère économiques, documents N°5, Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, 2011, 49 pages

La deuxième implication pratique concerne les décideurs de politique publique notamment celle qui est dirigée vers les petites et moyennes entreprises. Les pouvoirs publics interviennent à différents niveaux dans le monde de l'entrepreneuriat, réglementation, loi mais aussi à travers les institutions d'accompagnement et de promotion de l'auto emploi et de la création des petites et moyennes entreprises (PME). L'accompagnement comme le fait souligner BRUYAT C est un processus *qui doit avant tout viser à conforter la faisabilité du projet, à en diminuer les incertitudes et les coûts irréversibles de façon à limiter les coûts de désengagement des créateurs*<sup>762</sup>. Nous pensons avec les résultats obtenus dans cette recherche et particulièrement l'importance de la proximité relationnelle avec des entrepreneurs existants pour les individus qui projettent la création ou qui sont en plein processus entrepreneurial, permettent de souligner l'importance d'une prise en compte de la part des décideurs de cette dimension relationnelle car elle a une influence importante sur leur perception en matière de compétence, qui d'ailleurs semble produire chez les entrepreneurs une surestimation de leur capacités à entreprendre pouvant les rendre inconscients des risques de faillite de leur entreprise. En plus le fait de d'être

<sup>762</sup> BRUYAT.C. , Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation, p 335

en relations avec d'autre entrepreneur déjà établie semble aussi être un canal de diffusion des occasions d'affaires. Les personnes que se présentent dans les guichets des différents organismes d'aide à la création d'entreprise, arrivent avec un projet qui ne présente pas une réelle maturité du point de vue économique mais par imitation des autres. De ce fait, l'accompagnement devra viser à l'accroître (projet à fort potentiel de performance).<sup>763</sup>

Des entrepreneurs peuvent aussi s'engager dans l'entrepreneuriat par nécessité faute de trouver un emploi salarié stable le créateurs dans ce cas peuvent s'engager dans un projet ayant une faible valeur économique. C'est pourquoi nous pensons qu'il est indispensables de faire la différence lorsqu'il s'agit des les inciter, entre des entrepreneurs par défaut et des entrepreneurs à haut impact. Comme le fait remarquer SHANE.S<sup>764</sup>, dans un article publié en 2009 « *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy* ». L'encouragement excessif (allègement des taux d'intérêt, exonération fiscales) de la création d'entreprise serait une mauvaise politique publique, ces mécanismes conduisent à augmenter l'offre marginale d'entrepreneur (entrepreneurs nouveaux) c'est-à-dire à encourager de plus en plus de personnes à devenir entrepreneur. En faisant de la sorte, elles favorisent la mise sur le marché de jeunes entreprises qui présentent une forte probabilité de mortalité, par ce qu'il y a de forte chance que la productivité des entreprises existantes soit bien supérieure de celle des nouvelles entreprises<sup>765</sup>. Cet auteur qui faudrait-il le remarquer est parmi les fondateurs du paradigme de l'opportunité d'affaires dans le domaine de l'entrepreneuriat, conclue cette article : " *Getting economic growth and jobs creation from entrepreneurs is not a numbers game. It is about encouraging high quality, high growth companies to be founded*".<sup>766</sup>.

La formation en entrepreneurial semble aussi une nécessité pour accroître la qualité des entrepreneurs dans l'économie. La capacité en matière de gestion ne doit pas seulement être perçus par les individus (sous forme d'auto efficacité) mais elle doit se manifester dans la pratique par une maîtrise effective des différents processus qui influencent la performance des nouvelles entreprises. Les structures dans ce domaine semblent relativement faible en dépit de l'existence de centres spécialisés comme c'est acas de la maison de l'entrepreneuriat affiliée à L'ANSEJ qui compte aujourd'hui presque 58 agences installées au niveau national et qui a

---

<sup>763</sup> BRUYAT.C., p 336

<sup>764</sup> SHANE S., *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy*, Small Business Economy N°33,2009, pp141-149.

<sup>765</sup> Notre traduction du texte *we need to reduce the incentives that we give marginal entrepreneurs to start businesses by reducing the transfer payments, loans, subsidies, regulatory exemptions, and tax benefits that encourage more and more people to start businesses. Because the average existing new firm is more productive than the average new firm*, SHANE S., *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy* p 146

<sup>766</sup> SHANE S., idem, p 145

accueilli parmi tous les effectifs formé seulement 8 % d'universitaires. Ces derniers selon les données de l'ANSEJ représentent uniquement 6% parmi tous les créateurs d'entreprise<sup>767</sup>.

#### **4. contribution méthodologique**

Nous croyons que cette recherche a montré l'intérêt d'examiner le phénomène entrepreneurial sous une approche processuelle. Nous avons vu que cette approche propose d'observer les entrepreneurs selon les étapes qu'ils franchissent pour la création et le développement d'une entreprise. La prise en compte des variables perceptuelles et de contexte dans la régression logistique a offert la possibilité de comprendre les mécanismes par lesquels le réseau social influence le processus entrepreneurial. Dans tous les modèles que nous avons proposé dans le troisième chapitre, les niveaux de signification sont satisfaisant pour considérer que relation d'association entre les variables de capital social et du processus entrepreneurial n'est pas due au hasard. Il serait opportun par ailleurs de réexaminer le modèle que nous avons présenté avec des données plus récentes de manière à confirmer les résultats obtenus dans cette recherche.

#### **5. Les limites de la recherche**

Cette recherche nous semble comporter plusieurs limites mais nous nous attardons sur deux seulement qui nous paraissent les plus importantes. Une limite du point de vue méthodologique et du point de vue empirique

Lorsqu'on examine la littérature relative au domaine de l'entrepreneuriat, les recherches qui adoptent une approche par les processus considèrent que l'observation de ce processus ne peut se faire d'une manière synchronique c'est-à-dire en décomposant le processus en certain nombre d'étapes et où chaque étapes devient un objet d'observation à part entière.

C'est l'approche que nous avons adopté parce que les données dont nous disposons permettent d'identifier des entrepreneurs se trouvant dans des étapes dont nous avons nous même posé les paramètres pour les considérer comme telle. Ce n'est pas donc les mêmes personnes qui ont été suivis durant leur parcours dans la création d'une entreprise

Des travaux plus récents considèrent que l'adoption d'une approche processuelle de l'entrepreneuriat considère que la meilleure manière d'analyser et de comprendre les événements significatifs et les déterminants de sa réussite est de l'observer selon une approche

---

<sup>767</sup> il s'agit des chiffres de 2013. Maison de l'entrepreneuriat, ANSEJ, <https://www.ansej.org.dz/index.php/fr/espace-promoteur/la-maison-de-l-entrepreneuriat>



diachronique<sup>768</sup> ou le temps devient une variable importante. Ce dernier type d'approche nécessite par contre un travail, de terrain contraignant pour le chercheur par ce qu'il faudrait observer les acteurs en plein processus et les suivre dans le temps. Les études longitudinales sont les plus appropriés dans ce registre<sup>769</sup>.

La deuxième limite qui apparaît d'ailleurs dans l'analyse empirique notamment dans les régressions logistiques apparaît dans le niveau relativement faible de la capacité d'explication des variables dépendantes (R relations de Nagelkerke). Ce qui suppose l'existence d'autres variables explicatives qui n'ont pas été introduites. Nous pensons particulièrement à deux types de variables. Tout d'abord le réseau social l'entrepreneur tel que nous l'avons envisagé a ignoré délibérément les liens familiaux ou d'une manière générale les liens forts selon la conception de GRANOWETTER.M. Alors que des études empiriques ont confirmé leur importance notamment dans les phases d'engagement dans le processus entrepreneurial. Ces relations apportent des ressources importantes et un support affectifs au créateur d'entreprise et peuvent ainsi expliquer les différences entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs.

La deuxième variable serait le type d'activités économiques. Il est plausible de croire que la relation entre le capital social et le succès ou l'échec de l'entrepreneur ne peuvent ignorer la nature du secteur d'activité dans le quel la nouvelle entreprise va émerger. Par ce que dans chaque secteur, les contraintes administratives, technologiques, de rentabilité, les niveaux de connaissances requises, et les risques inhérents au lancement de l'entreprise ne sont pas identiques.

## 6. Les pistes de recherche

Ces deux limites ouvrent en fait de nouvelles pistes de réflexions. Nous pensons tout d'abord qu'il faudrait des travaux d'investigation sur les entrepreneurs à haut impact dans l'économie Algérienne c'est-à-dire ceux qui arrivent à créer des entreprises à forte croissance. Ce type d'entrepreneurs doit être examiné du point de vue du profil, du processus qu'ils traversent pour arriver à lancer leur entreprise et comment ils arrivent à se maintenir dans le marché. Les variables à examiner à ce titre peuvent être le capital humain notamment la présence des universitaires dans l'activité entrepreneuriales), les ressources financières de démarrage et le capital social.

---

<sup>768</sup> FAYOLL.A., *Entrepreneurship and new value creation, the dynamic of entrepreneurial process*, Cambridge university press, 2007, 247 pages, p 150

<sup>769</sup> MOROZ.P.W et HINDLE.K., *Entrepreneurship as a process: toward harmonizing multiple perspectives*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 36, N° 4, 2011, pp781-818, p 786

## Références bibliographiques

## Références bibliographiques

- ABEDOU A et al in ABEDOU A BOUYACOUB .A KHERBACHI.H. , L'entrepreneuriat en Algérie données de l'enquête GEM ALG2RIE 2011 GIZ- DEVED-CREAD, 2013, 114 page
- ACS Z J. DESAI .S . KLAPPER L. F., A Comparison of GEM and the World Bank Group Entrepreneurship Data, The World Bank,,2008,29p
- ACS Z.J. & AUDRETSCH D.B.,International Handbook Series on Entrepreneurship, An Interdisciplinary Survey and Introduction, Vol 5, Springer Science+Business Media, 2010,676 page
- ÁCS Z.J. et al ., Global Entrepreneurship & Development index,2014,249 pages
- ACS, Z.J., ARENIUS, P., Hay, M. & MINNITI, M. . 2004, GEM executive report, 2005, 52 pages.
- ACS.Z ., & AUDRETSCH D.B Handbook of entrepreneurship research,. ACS.Z ., & AUDRETSCH D.B Editor, 2010, 678 pages,
- ADDI. L., Pierre Bourdieu revisitée. La notion de capital social in L'anthropologie du Maghreb. Lecture de Bourdieu, Geertz, Gellner et Berque., Awal IbisPress, Paris, 2004,pp.141-153
- ADLER PAULS., KWON. S –W ., Social Capital: Prospects for A New Concept, Academy oi Management Beviei 2002, Vol. 27, N° 1, 2002,pp17-40
- AIDIS R, ESTRIN S , MICKIEWICZ T., Institutions and Entrepreneurship Development in Russia: A Comparative Perspective, Journal of Business Venturing, 2008,Vol. 23, pp. 656–672
- AJZEN I., the theory of planned behavior, organizational behavior and human decision processes, N° 50,1991,pp 179-211
- AKTOUF. O., méthodologies des sciences sociales et approches qualitatives des organisations, Une introduction à la démarche classique et une critique. Montréal : Les Presses de l'Université du Québec, 1987, 213 pp. p 25
- ALVAREZ . S.A., BARNEY J.B., How Do Entrepreneurs Organize Firms Under Conditions of Uncertainty? *Journal of Management*, N° 31,2005, ; 776-793
- ALVAREZ..C. & URBANO. D. & AMOROS J. E., GEM research: achievements and challenges, Small Bus Econ 2014,pp 445-465
- AMOROS J.E.& BOSMA.N. & LEVIE. J., Ten years of Global Entrepreneurship Monitor: accomplishments and prospects. International Journal of Entrepreneurial Venturing, Vol 5, N°2, 2013, pp 120-152
- ARDAGNA S et LUSARDI A explaining international differences in entrepreneurship: the role of individual characteristics and regulatory constraints NBER working paper series, wp 14012, 2008, pp1-48
- ARDAGNA S et LUSARDI A., Chapter I: Explaining International Differences in Entrepreneurship The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints, in, international differences in entrepreneurship in National Bureau of Economic research,2010, pp 17-62
- ARENIUS P., MINNITI M., Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. Small Business Economics, Small Business Economics, N° 24,2005, pp233-247
- ARREGLE, J.L., VERY, P. & RAYTCHEVA, S. (2000) – «Capital Social et avantages des firmes familiales : proposition d'un modèle intégrateur », *Actes de la IXème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*, Montpellier, 24, 25 et 26 mai
- BANDURA. A., LOCKE E.A. Negative Self-Efficacy and Goal Effects Revisited, Journal of Applied Psychology, Vol. 88, N°. 1, 2003, pp 87–99, p 87.
- BANKS .C.M., chapter 1: What Is Modeling and Simulation? Chapitre1, in Principles of Modeling and Simulation: A Multidisciplinary Approach, 2009 jhon wiley & son , USA,259 pages
- BARON R A., MARKMAN G D., Beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success, Journal of Business Venturing, N°18,2003,pp41-60
- BAUMOL W.J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive, Journal of Political Economy, 1990, vol. 98, N°. 5,pp 893-921
- BECHARD.J.P., understanding the field of entrepreneurship, a synthesis of most often quoted contributions, Working papers N°04,1997,HEC,pp1-15
- BERGMANN.H& MUELLER S.& SCHRETTLE T.S., The Use of Global Entrepreneurship Monitor Data in Academic Research: A Critical Inventory and Future Potentials, In: Int. J. Entrepreneurial Venturing, forth coming.2013

- BERNARD C., En Algérie, une "nouvelle "valeur, l'auto-emploi ?, In: Tiers-Monde, tome 29, N°114, 1988. pp. 295-318
- BLANCHFLOWER .D. G., Self-employment in OECD countries, Labor Economics N° 7,2000., pp 471–505
- BLANCHFLOWER D.G.et al Latent entrepreneurship across nations, European Economic Review, N° 45,2001,pp 680-691
- BLANCHFLOWER. D. G., What Makes an Entrepreneur?, Journal of Labor Economics, 1998, Vol 16,N°1, pp. 26-60
- BORGES C., FILION L- J et SIMARD.G., Processus de création de nouvelles entreprises : temps, difficultés, changements et performance, Cahier de recherche n° 2008-06, les Actes du 9e CIFEPME / Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Louvain, Belgique, 28-31 octobre 2008, pp1-22
- BORSMA.N., AMORÓS J.E., Global Entrepreneurship Monitor, executive report 2013, 2014, 104 pages, p12
- BOSMA .N. et al., Global Entrepreneurship Monitor : 2008 Exécutive Report, GERA,2009, pp 1-64
- BOSMA N. et al, GEM Manual, A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor, 2012, 95 pages
- BOSMA N., The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Its Impact on Entrepreneurship Research, GEM Working Papers Series N° 12-01, 2012, pp1-85.p 1, publié dans International Journal of Entrepreneurial Venturing Vol 5, N°2, 2013.
- BOSMA, N et al ., Entrepreneurship and Role Models, Journal of Economic Psychology, Vol. 33, N°. 2, 2012,pp
- BOUBA-OLGA.O., GROSSETTI M., Socio-économie de proximité, Revue d'Économie Régionale & Urbaine, N° 3,2008,pp311-328
- BOURDIEU.P., le capital social note provisoire, in Actes de la recherche en sciences sociales, 1980 Volume 31 Numéro1 pp. 2-3
- BOURDIEU.P., Questions de sociologie, les éditions de minuits,277 page
- BOUYACOUB. A, Emploi et croissance en Algérie 1990-2003, CREAD, 2003, la question de l'emploi au Maghreb central, volume 3, CREAD, 240 pages, pp128-141
- BOUYACOUB. A., Croissance économique et développement 1962-2012 : quel bilan ?, insanyat N° 58 pp91-113
- BOUYACOUB. A., croissance économique, atouts et blocage d'un véritable développement économique de l'Algérie contemporaine, in site web [www.cdesoran.org](http://www.cdesoran.org) ,
- BOUYACOUB.A., Quel développement économique depuis 50 ans ?, L'Harmattan | Confluences Méditerranée ,2012/2 - N°81pp 83-102
- BOUYACOUB.A. Entrepreneuriat territoire et capital humain, in colloque, création d'entreprise et territoires, Tamanrasset décembre 2006, p 8
- BOUYCOUB.A., Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition la dimension transnationale, CREAD, Alger, Cahiers du CREAD N°40, 2ème trimestre 1997, pages 105-119
- BOYER. A, "Le partage de l'intention", in : J.-P. DUPUY, P. LIVET, (sous la direction de), Les limites de la rationalité : rationalité, éthique et cognition, Tome 1, Editions La découverte, 1997, p.267-275.,p 269
- BRAUER. M., L'identification des processus médiateurs dans a recherche en psychologie, L'année psychologique. 2000 vol. 100, N°4. pp. 661-681
- BRIXY. U., STERNBERG R. & STÜBER H., The Selectiveness of the Entrepreneurial Process, Journal of Small Business Management, vol 50, N° 1, 2012, pp. 105-13
- BRÜDERL J & PREISENDÖRFER P., Network Support and the Success of Newly Founded Businesses, Small Business Economics N°10, 1998, pp 213–225
- BRUSH.C.G., MANOLOVA.T.S., EDELMAN.L.F., Properties of emerging organizations: An empirical test, Journal of Business Venturing N°23,(2008, 547–566
- BRUYAT.C et JULIEN P.A. defining the field of research in entrepreneurship, Journal of Business Venturing,N°16,2000,pp 165–180

- BRUYAT.C., Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion , Université Pierre Mendès France (Grenoble II ) ,1993, 429 pages, pp p301-303
- BRUYAT.C.,Créer ou ne pas créer, une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise, Revue de l'entrepreneuriat, Vol 1, N° 1, 2001,pp 25-42, p 26
- BURT.R chapter 2: the social structure of competition, in network and organization
- BURT.R., Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur, Revue française de sociologie. Vol.36, N°4,1995, pp. 599-628,p 602
- BURT.R.,Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur, Revue française de sociologie. Vol 36,N° 4,1995, pp. 599-628,p 602
- BUSENITZ L.W. et al., Entrepreneurship Research in Emergence: Past Trends and Future Directions, Journal of Management, 2003, Vol 29, N°3,pp 285–308,p 287
- BYGRAVE, W. D. The entrepreneurial process. In W. D. Bygrave & A. Zacharakis (Eds.). The portable MBA in entrepreneurship. . ,2004, 490 pages, pp 1-27, p 5
- BYGRAVE.W.D et HOFFER.C.W., theorizing about entrepreneurship , Entrepreneurship Theory and Practice, Vol.16,N°2,pp 13-22,p 14
- CACHON,C, entrepreneur, "Entrepreneurs : pourquoi? Comment? Quoi?" Revue du Nouvel-Ontario, numéro 113-14,1991, pp13-52.p14
- CAFFERATA, R., ABATECOLA, G., POGGESI, S., Revisiting Stinchcombe's 'liability of newness': A systematic literature review,International Journal of Globalisation and Small Business, 3(4): 374-392.,p 376
- CALLOIS J –M., Capital social et développement économique local , Pour une application aux espaces ruraux français , Revue d'économie Régionale & Urbaine, N°4 , 2004,pp 551-577,p 555
- CAPIEZ. A. ET HERNANDEZ É –M ., Vers un modèle d'émergence de la petite entreprise » Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 11, N° 4, 1998, pp 11-43. P 14
- CARRICANO M ., POUJOL.F , BERTRANDIAS L., chapitre 2 Décrire les données, *in* Analyse de données avec SPSS Pearson France –, 2e éd2010, p 32
- CARTON R.B. HOFER C.W. MEEKS M.D the entrepreneur and entrepreneurship: operational definitions of their role in society, p 2
- CASTIGLIONE D., VAN DETH J. W.,. WOLLEB G., social capital's fortune: an introduction, *in* the handbook of social capital Oxford University Press 2008, 707 page, p 3
- CHABAUD D ., NGIJOL.J., La contribution de la théorie des réseaux sociaux à la reconnaissance des opportunités de marché », Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol. 18, N° 1, 2005, pp 29-46, ,p 31
- CHABAUD. D et NGIJOL., J La contribution de la théorie des réseaux sociaux à la reconnaissance des opportunités de marché » Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 18, N° 1, 2005, pp29-46,p .
- COHEN.W.M ., LEVINTHAL.D.A., Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation Administrative science quarterly, N° 35,1990,pp 128-152
- COLEMAN .J .S. Social Capital in the Creation of Human Capital The American Journal of Sociology, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure. ,1988 , pp. S95-S120.p S101
- COLEMAN S., The "Liability of Newness" and Small Firm Access to Debt Capital: Is There a Link? The Journal of Entrepreneurial Finance, Vol 9, N° 2, 2004,pp 37-59, p 38
- COOPER, A.C., GIMENO-CACSON. F.J. et WOO. C.Y. « Initial human and financial capital as predictors of new venture performance », *Journal of Business Venturing*, vol. 9, no 5,1994, p. 371-395. P383
- DAVIDSSON, P.et WIKLUND. J , Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future. Entrepreneurship Theory & Practice Vol.25,N°4, 2001,pp 81-100.p 84
- DAVIDSSON, PER AND HONIG, BENSON The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. Journal of Business Venturing 18(3) (2003):pp. 301-331. p 309
- DAVIDSSON. P& REYNOLDS. P., entrepreneurship research innovator, coordinator and disseminator, small business economics, VOL 24, N° 4, 2005, pp351-358, p 351

DE CAROLIS D. M. et SAPARITO P., Social Capital, Cognition, and Entrepreneurial Opportunities: A Theoretical Framework, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol.13,N°1, 2006,pp 41-56,p 42

DE CLERCQ .D., DANIS .W., DAKHLI.M., The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies., *International Business Review*,N°19, 2010,pp 85–101,p 95

DEGEORGE J –M Le déclenchement du processus de création ou de reprise d'entreprise, cas des ingénieurs français, thèse en sciences de gestion, soutenue en 2007, Université Jean Moulin Lyon III ? Sous la direction de FAYOLLE A., 432 pages

DESCHENAUX .F et LAFLAMME .C. , « Réseau social et capital social : une distinction conceptuelle nécessaire illustrée à l'aide d'une enquête sur l'insertion professionnelle de jeunes Québécois », *SociologieS* [En ligne], Théories et recherches, mis en ligne le 02 juin 2009, <http://journals.openedition.org/sociologies/2902>, consulté le 12/09/2013, pp1-16,p3

DETIENNE DAWN R., Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development *Journal of Business Venturing* N°25, 2010, pp 203-215,p 205

DICKSON. P. R et GIGLIERANO J.J., Missing the Boat and Sinking the Boat: A Conceptual Model of Entrepreneurial Risk., *Journal of Marketing*, vol. 50, N° 3, 1986, p. 58-70

DONADA.C., NOGATCHEWSKY.G., La confiance dans les relations interentreprises, Une revue des recherches quantitatives, *Revue française de gestion*, N° 175,2007, pp111-124

DRAGHICI. A., ALBULESCU. C.T., Does the entrepreneurial activity enhance the national innovative capacity, *Social and Behavioral Sciences* N°124, 2014,pp 388–396

ELFVING. J., BRÄNNBACK M., CARSRUD.A. Chapter2: Toward A Contextual Model of Entrepreneurial Intentions, in *Understanding the entrepreneurial mind*, 2009, Springer New York pp23-33,

EMIN, S. (2003), L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : Le cas français, Thèse pour le doctorat de Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble), Novembre 2003 453

EMIN.S., les facteurs déclenchant la création d'entreprise par les chercheurs publics applications des modèles d'intention, revue de l'entrepreneuriat, Vol 3 , N° 1 ,2004, pp 1-20

ESTRIN S MICKIEWICZ .,Entrepreneurship in Transition Economies: The Role of Institutions and Generational Change, in *The Dynamics of Entrepreneurship :Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data*, oxford university press, 2011, 321 page

EVARD Y., PRAS B., ROUX E., DESMET P., *Market : Fondements et méthodes des recherches en marketing*, Dunod, Paris, 2009.251 page

FAGGIO.G.,SILVA O., self employment and entrepreneurship in urban and rural labour market. *Journal of urban economic*,n°84,2014, pp67-85

FAYOLL.A., À la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : vers une nouvelle vision du domaine, *Revue internationale P.M.E: économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 17, N° 1, 2004, pp. 101-121

FAYOLL.A., *Entrepreneurship and new value creation, the dynamic of entrepreneurial process*, Cambridge university press, 2007, 247page

FAYOLLE A., BARBOSA S. D., KICKUL J., une nouvelle approche du risque en création d'entreprise, *Revue française de gestion*, N° 5,2008, pp 1411 à 159

FAYOLLE.A., FAYOLLE A, (2000), "Des propositions épistémologiques et méthodologiques pour repositionner les recherches en entrepreneuriat", *Actes de la journée de l'IRG*, Université Paris XII, *Epistémologie et méthodes en Sciences de Gestion*, pp. 401-420

FERRARY M ., Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social, *Revue d'économie industrielle*, N°129-130, 1er et 2ème trimestres 2010 , pp171-202

FERRARY M. , apprentissage collaboratif et réseaux d'investisseurs en capital-risque, *Revue française de gestion*, N°163,2006,pp 171-181,p /4 no 163 | pages 171 à 181

FERRARY.M., PESQUEUX.Y., l'organisation en réseau, mythes et réalités, 2004, PUF,294 pages

FREDERIC C et al ., Dualité cognitive et organisationnelle de l'entreprise : le rôle différencié du manager et de l'entrepreneur. In: *Revue d'économie industrielle*, vol. 95, 2e trimestre 2001. pp. 9-22

FREDERIC. R., Le concept de modèle, *Cahiers du Lise* N°1. 2010

- GARTNER .W.B. Words lead to deeds: towards an organizational emergency vocabulary, *Journal of Business Venturing*, N°8, 1993,pp231-239
- GARTNER .W.B., "Who is an entrepreneur?" is the wrong question, *entrepreneurship theory and practice*, Vol 13 issue: 4,1988, pp 47-68
- GARTNER.W.B . A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture, the academic of management review, Vol10, N°4? 1985,pp 696-706
- GAUTHIER D, "Intention et délibération", in : J.-P. DUPUY, P. LIVET, (sous la direction de), *Les limites de la rationalité : rationalité, éthique et cognition*, Tome 1, Editions La découverte, 1997, p.59-75.,p 60
- GAUTIER.B (sous la direction de) , *Recherche sociale, de la problématique au collecte de données*, Presse de l'université du Québec, 2009, 767 pages, p 544
- GAVARD-PERRET M-L et al. , *Méthodologie de la recherche en sciences de gestion, réussir son mémoire ou sa thèse*, Pearson édition, 2012, 415 pages, p 26
- GEINDRE.S et DUSSUC .B., *Capital social et recherché en PME*, *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 28, n° 1, 2015, p.27-55.
- GERGEN.K-J et alii , *Psychologie sociale*, Editions Etudes Vivantes, Quebec, 1992, 551 pages.,p 239
- GINDLING.T.H & NEWHOUSE.D., self-employment in the developing world, *world Development report*, world bank mondiale, 2013, 36 page 16 <http://siteresources.worldbank.org/>
- GRANOVETTER M., The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, N° 78 ,1973, pp 1360-1380.
- GRANOVETTER M., l'influence de la structure sociale sur les activités économiques, *Sociologies pratiques*, N° 13,2006, pp9-36,p 26
- GRILO I., THURIK.R., Latent and Actual Entrepreneurship in Europe and the US: Some Recent Developments *International Entrepreneurship and Management Journal* N°1, 2005, pp 441–459, p 442
- GRILO. I. & IRIGOYEN. J.M., Entrepreneurship in the EU: To wish and not to be, *Small Business Economics* N° 26,2006,pp305-318,p 307
- GRILO.I., THURIK.R., determinants of entrepreneurship in Europe, *discussion papers on entrepreneurship, growth and public policy*,23pages, p6
- HAMILTON R.T., HARPER D.A., The Entrepreneur in Theory and Practice, *Journal of Economic Studies*, Vol. 21 No. 6, 1994, pp. 3-18.,p 8
- HEDAA.L et TÖRNROOS. J-Å., Understanding Event-based Business Networks, *Time & Society*, Vol. 17 N°. 2/3 ,2008, pp. 319–348, p324
- HERNANDEZ E –M , SARROUY-WATKINS N., des concepts de risque et d'opportunité dans le champ de l'entrepreneuriat., p 8
- HERNANDEZ É –M ., L'entrepreneuriat comme processus » *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 8, N° 1, 1995, p. 107-119.p 115
- HERNANDEZ. É.M., L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle, *Revue française de gestion*, N°185, 2008,pp 89-105,p92
- HERNANDEZ.E.M., le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique de l'entrepreneuriat, l'Harmattan, 1999,256 pages, p55
- HITT.M.A et al, Institutionalism polycentricism, entrepreneur's social network, and new venture growth, *academy of management journal*, Vol 56, N°4, 2013, pp1024-1049, p1040
- HOANG.H., ANTONCIC B., Network-based research in entrepreneurship A critical review, *Journal of Business Venturing* , N°18, 2003, pp165–187,p 167
- HOFER C.W et BYGRAVE W.D. *Researching Entrepreneurship*, *entrepreneurship theory and practice*, vol. 16,1992, p. 91-100,p 93
- 1 HOTIER H., « La communication modélisée. Une introduction aux concepts, aux modèles et aux théories, p 8. in, WILLETT G (sous la direction de), *Communication et organisation*, les relations publiques face à la théorie, Éditions du Renouveau Pédagogique Ottawa, N° 4.1993,
- INGLEHART R., World Values Survey values change the world, *World Value Survey*,2008, 16 pages,
- IVERSEN.J. JØRGENSEN.R., MALCHOW-MØLLER.N., Defining and measuring entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 2008, Vol 4, N° 1,pp 1-63,p17
- JACK S ., ROSE.M., Tracing the Historical Foundations of Social Networks in Entrepreneurship Research, conference paper ISBE, 2009, pp1-14,p 4

JARILLO, J.C., 'Entrepreneurship and growth: the strategic use of external resources', *Journal of Business Venturing*, vol 4, N°2, 1989, pp 133-147

JEAN-LUC GUYOT ET JEAN VANDEWATTYNE, « Chapitre 1. Le champ de l'entrepreneuriat: pluralité des approches et richesses du champ d'analyse », in Jean-Luc Guyot et al., *Les logiques d'action entrepreneuriale*, De Boeck Supérieur « Économie, Société, Région », 2008, p. 15-40, p 40

JOHANNISSON B., Business formation- a network approach, *scandinavian journal of management*, Vol 4, N° 3 et 4, 1988, pp. 83- 99, p 83

JULIEN.P.A & CADIEUX.L. la mesure de l'entrepreneuriat, rapport d'étude, institut de la statistique du Québec, 2010, 89 pages, p66

KATZ J.A., GARTNER.W.B., Properties Of Emerging Organizations *The Academy of Management Review*, Vol 13, N° 8, 1988, pp429-441, p 430

KETTANI G., VILLE, MEUR. A. Le capital-risque : un financement efficace de l'innovation sur le long terme, *Revue d'économie financière*, N°108, 2012, pp 91-104, p 93

KLYVER K. et al., Who will be an entrepreneur? how cultural mechanisms and social network structure together influence entrepreneurial participation, *Frontiers of Entrepreneurship Research* Vol 27, Issue 7, 2007, pp1-15

KOGAN N. et WALLACH M.A., « The roles of information, discussion and consensus in group risk taking », Vol 1, issue 1, 1965, pp1-19

KRUEGER N.F, REILLY M.D, CARSRUD A.L, "Competing models of entrepreneurial intentions", *Journal of Business Venturing*, vol. 15, 2000, p. 411-432.p

KRUEGER, N. F Jr et BRAZEAL D. V. Entrepreneurial Potential And Potential Entrepreneurs., *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol 18, N°3, pp91-104

KRUEGER, N. F. Jr. et DAY.M., Chapter 3: Looking Forward, Looking Backward: From Entrepreneurial Cognition to Neuro-entrepreneurship, in *Handbook of Entrepreneurship Research* Springer Science Business Media, 2010, 678 pages

KWON S.W., ARENIUS P., nations of entrepreneurs: a social capital perspective, *Journal of Business Venturing*, N°25, (2010, pp 315-330

LASSASSI.M., HAMMOUDAN.N., capital humain et Strat de résidence des employeurs quel impact sur la croissance de la taille de son Enterprise, les cahiers du MECAS, Volume 4, N° 1, pp197-213

LAZEAR. E.P. et al demographics and entrepreneurship, National bureau of economic research (NBER), Working Paper 20506, 2014, pp 1-67

LEARNED, K.E. (1992), What happen before the organisation ? A model of organisation formation, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(1), 39-48

LECONTE P., Le processus de structuration des techniques de gestion prévisionnelle des ressources humaines application a la construction d'un référentiel métiers dans un réseau d'organisations complexes, Doctorat de Sciences de Gestion, sous la direction de, PIGANIOL-JACQUET C., Université François Rabelais – Tours, 1998, 519 pages

LEVESQUE M., et WHITE .D., Le concept de capital social et ses usages, *Lien social et Politiques*, n° 41, 1999, p. 23-33

1 LEVIE, J.D. &, ERKKO Autio A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, Vol 31, N°3, 2008, pp. 235-263,

1 LEVIE. J, et al, Global entrepreneurship and institutions: an introduction, *Small Bus Econ*, 2014, N° 42: pp437-444

LEVY-TADJINE.T et PATUREL.R *Entrepreneuriat et Management Stratégique où le rêve d'Icare ?*, AIMS 2009- Grenoble, pp1-18

LIAO.J. WELSCH. H., Roles of Social Capital in Venture Creation: Key Dimensions and Research Implications, *Journal of Small Business Management*, vol. 45, N°4, 2005, pp. 345-362

LICHTENSTEIN B., Emergence and Emergents in Entrepreneurship: Complexity Science Insights into New Venture, Invited Paper for Special Issue of *Entrepreneurship Research Journal* Creation, pp 1-8

LORINO P., « Le déploiement de la valeur par les processus », *Revue française de gestion*, n° 104, 1995

1 LOUBET J-L & BAYLE. D., *Initiation aux méthodes des sciences sociales*, Paris, L'Harmattan, 2000, 272 pages



- LUPTON.D risk and social culture theory , new directions and perspectives, Routledge: London, UK.1999,190 pages
- LVESQUE.M et WHITE.D., le concept de capital social et ses usages, lien social et politiques, N° 41, 1999, p23-33
- MA. R., et al., Social networks and opportunity recognition: a cultural comparison between taiwan and the united states, *Strategic Management Journal*,N° 32, 2011, pp1183-1205
- MASON.C.M., Public policy support for the informal venture capital market in europe: a critical review, *International Small Business Journal*, vol. 27, 2009, issue: 5,p 536-556 ,
- MASON.C.M., T HARRISON.R., Business angel investment activity in the financial crisis: UK evidence and policy implications *Environment and Planning C Government and Policy*, N° 11, 2014
- MASUDA T., The Determinants of Latent Entrepreneurship in Japan, *Small Business Economics*, N° 26 ,2006, pp 227- 240
- MAULA. M. et al., What Drives Micro-Angel Investments, *Small Business Economics*, N° 25,2005,pp459–475
- MAXWELL A.L et al., Business Angel Early Stage Decision Making,*Journal of Business Venturing* , N°26 ,201, pp 212–225,
- MCMILLAN J et WOODRUFF C., The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies, *Journal of Economic Perspectives*, Vol 16, N° 3, 2002, pp 153-170
- MEDA. D., le capital social : un point de vue critique, *l'économie politique*, N°14, 2002, pp 36-47, p 36
- MÉNARD C., L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats, *Cahiers d'économie politique*, L'Harmattan, N° 44, 2003, pp 103- 118
- MESSEGHEM .K.et VERSTRAETE.T, La recherche en entrepreneuriat : état des thèses soutenues entre 2004 et 2007, note de recherche, *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol 8, n°1, 2009, pp 91-105
- MILLER K.D., risk and rationality in entrepreneurial processes, *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol1, 2007,pp 57-74,
- MINNITI.M. Entrepreneurship and network externalities, *Journal of Economic Behavior & Organization* Vol. 57, 2005, pp 1–27,
- MOROZ.P.W et HINDLE.K., Entrepreneurship as a process: toward harmonizing multiple perspectives, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 36,N° 4,2011,pp781–818
- NAHAPIET, J. & GHOSHAL, S., Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage, *Academy of Management Review*, vol.23,N°2, 1998,pp242-266
- NORTH D. C., Institutions, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol.5, No. 1. 1991, pp. 97-112
- OMRANE. A.*et al.*, « Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique », *La Revue des Sciences de Gestion*, N° 5, 2011, pp91-100
- PATUREL R et LEVY-TADJINE.T., de la validité scientifique des modélisations en entrepreneuriat, L'Harmattan, « Marché et organisations », N° 6, 2008, pp 15 -29
- PATUREL. R., RICHOMME-HUET Katia., DE FREYMAN J. Du capital social au management relationnel, à la XIVème conférence Internationale de Management stratégique, Angers, <http://www.strategie-aims.com>
- PATUREL.R, grandeur et servitude de l'entrepreneuriat, *Revue internationale de psychosociologie*, Vol. XIII,N° 31,2007,| pages 27 à 43
- PERRET B., 17. De la valeur des structures sociales : capital ou patrimoine ? *in* Antoine bevort et al., le capital social, la découverte | « recherches/Mauss », 2006 pp 293-314
- PIETROBELLI.C et al, an empirical study of determinants of self employment in developing countries,*journal of international development*, N° 16, 2004, pp803-820
- PLOCINICZAK.S., la construction sociale du marché des très petites entreprises. Des réseaux sociaux au capital social local des entrepreneurs, l'exemple de l'arrondissement lensois, *Revue d'économie Régionale & Urbaine*, N° 3, 2003, pp 441-476
- POLITIS.D., The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 18,N°2, 2005, 399-424
- PORTES, A. (1998) Social Capital: its Origins and Applications in Modern Sociology *Annu.Rev. Socio.*, Vol. 24, pp. 1-24
- PREVOT .F. et al. Perspectives Fondées Sur Les Ressources *Revue française de gestion*, n° 204,2010, pp 87-103

- PUTNAM.R.D., *Bowling alone, the collapse and the revival of American community*, Simon and Schuster, New York.2001,547 pages
- RAMOS-RODRÍGUEZ.A –R et al., What you know or who you know? The role of intellectual and social capital in opportunity recognition, *International Small Business Journal* , Vol. 28 ,N°6.pp566–582
- RAMOS-RODRIGUEZA A R, MEDINA-GARRIDO. J.A.1, RUIZ-NAVARRO.JOSE., Determinants of Hotels and Restaurants entrepreneurship: A study using GEM data, *International Journal of Hospitality Management*, N° 31,2012,pp 579– 587
- RASCLE.N., IRACHABAL S., médiateurs et modérateurs : implications théoriques et méthodologiques dans le domaine du stress et de la psychologie de la santé , Presses Universitaires de France | « Le travail humain » ,Vol 64,N°2,2001,pp 97- 118
- REYNOLD.P. et al, *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003*, *Small Business Economics* (2005) 24: 205–231
- 1 REYNOLDS P D., M HAY & CAMP.S., *Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report*,1999,49 page
- REYNOLDS P. et al, *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003*, *Small Business Economics*,N°24,2005,pp 205–231
- REYNOLDS P.D et al., *Global Entrepreneurship Monitor, 2001 Summary Report* 2001, London Business School and Babson College, 126 page
- REYNOLDS P.D et al., *The Prevalence of Nascent Entrepreneurs in the United States: Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics*, *Small Business Economics*,N°23, 2004,pp263–284
- REYNOLDS P.D. BYGRAVE W.D, and AUTIO E., *Global Entrepreneurship Monitor, 2003 executive report*,2004,118 page
- REYNOLDS.P. D. et al., *Global Entrepreneurship Monitor ,2001 Summary Report*, 2001, London Business School and Babson College,152 page
- RICHARD H. P., *the destruction of social capital through law*, university of pennsylvania law review vol. 144, no. 5, may, 1996
- SABATINI F., *The Role of Social Capital in Economic Development. Investigating the Causal Nexus through, Structural Equations Models*, 2001, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=901361](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=901361), consulté le 01/12/2013
- SCHMITT .C., *Les situations entrepreneuriales: proposition d'une nouvelle grille d'analyse pour aborder le phénomène entrepreneurial*, *Revue Economique et Sociale* N° 3 2009 ,pp11-4
- SCHOTT T., CHERAGHI. M., *Entrepreneurs' Networks: Size, Diversity and Composition Shaped by Cultures of Rationality and Trust*, in *2012 IEEE/ACM International Conference on Advances in Social Networks Analysis and Mining*, 2012 IEEE, pp220-226
- SHANE S., *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy*, *Small Business Economy*N°33,2009, pp141–149
- SHANE.S., *Reflections on the 2010 AMR decade award: delivering on the promise of entrepreneurship as a field of research*, *Academy of Management Review*, Vol 37, N°1,2012,pp 10-20
- SHIROKOVA.G., *Comparison of Social Network Influence on Birth and Survival Stages of Entrepreneurial firm: Evidence from GEM Data*, 2009
- SHOOK, C.L., PRIEM, R.L., MCGEE, J.E. , *Venture creation and the enterprising individual : A review and synthesis*, *Journal of Management*, Vol.29,N°3, 2003,pp 379-399
- SINGH R.P., et al., *Opportunity recognition through social network characteristics of entrepreneurs*, In: *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Babson College,2006,pp 228–241
- SIRVEN.N, *capital social et développement : quelques éléments d'analyse*, document de travail N°. 57,2001 Centre d'économie du développement, Université Montesquieu—Bordeaux, pp 1-30, [www.ged.u-bordeaux4.fr/ceddt57.pdf](http://www.ged.u-bordeaux4.fr/ceddt57.pdf)
- SLOVIC P, FISCHHOFF B., LICHTENSTEIN S., *facts and fears: understanding perceived risk*, R. C. Schwing & W. A. Albers, Jr. (Eds.), *Societal Risk Assessment: How safe is safe enough?* New York: Plenum Press, 1980. Pp181-214,
- SMIDA A ET KHELIL N.,*Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes : proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative* » *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 23, N° 2, 2010, p65-106

SOBEL.J., Can we trust social capital?, *Journal of economic literature*, vol XL, 2002, pp139-154

STARTIENE. G. et al., concept of self-employment, *economic and management*, N°15,2010,pp262-274

STEINER P., Le marché selon la sociologie économique, *Revue européenne des sciences sociales*, Tome XLIII, 2005, N° 132, pp. 31-64

STIGLITZ J. E., LAFAY J.-D., Walsh C. E., *Principes d'économie moderne*, De Boeck Supérieur , 2007, 4ième édition, 925 page

STUART.T.E.O., SERENSON.O., Chapter10 social network and entrepreneurship, dans *The handbook of entrepreneurship*, p. 211-228

SUÑE A.V., LOPEZ-PANISELLO M.B., Institutional and economic determinants of the perception of opportunities and entrepreneurial intention, *Investigaciones Regionales*,N° 26,2013,pp 75- 96

1 SZERB L.S. et al .,Seeding New Ventures – Green Thumbs and Fertile Fields: Individual and Environmental Drivers of Informal Investment, *Venture Capital*, Vol. 9, No. 4,pp 257 – 284

TAN TM., TAN .W L., et YOUNG J E., Entrepreneurial Infrastructure in Singapore: Developing a Model and Mapping Participation (2000). *Journal of Entrepreneurship*. Vol 9,N° 1, Research Collection Lee Kong Chian School Of Business.2000,pp1-31

THIETART R.A.et al., méthodes de recherché en management, DUNOD, 2003, p 114 et 15

THIETART.R.A, méthodes de recherche en management, DUNOD,2014, 644 page

THOMAS. A. & MUELLER S. L., A case of comparative entrepreneurship : assessing the relevance of culture, , *journal of international business studies*, Vol 31, N° 2, 2000, pp287-301

THOMPSON E R., Individual Entrepreneurial Intent: Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric, *Entrepreneurship Theory and Practice* Vol 33, N° 3, 2009,pp 669–694

THURIK A R, CARREE. M A, VAN STEL A, AUDRETSCH D B., Does Self-Employment Reduce Unemployment?, *Journal of Business Venturing*, Vol23, N° 6, 2008, pp673-686

THURIK.R., WENNEKERS.S., Entrepreneurship, small business and economic growth, *Journal of Small Business and Enterprise Development*; 2004, pp140-149

TORRE A., Jalons pour une analyse dynamique des proximités, *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, N° 3,2010, pp409- 437,

TORRES.O & EMINET. A., *Global Entrepreneurship Monitor, Rapport 2003-2004 sur l'entrepreneuriat en france et dans le monde*, 2005,44pages

TOUNES.A., L'intention entrepreneuriale des étudiants : le cas français, *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion* N° 219 — Organisation ,2006, pp57-65

UZZI.B., The sources and consequence of embeddedness on economic performance of organization, *American sociological review*, Vol 61, issue 4, 1996, pp674- 698

VAN DE VEN..A.H et ENGLEMAN.R.M, Event – and outcome-driven explanations of entrepreneurship, *journal of business venturing*, N° 19, 2004, pp343-358

VAN DE VEN.A.H., Suggestions for Studying Strategy Process: A Research Note, *Strategic Management Journal*, Vol 13, Special Issue pp. 169-188

VAN GELDEREN M. Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behavior, *Career Development International*, Vol. 13 N° 6, 2008, pp538-559

VECIANA J-M- & URBANO D.,The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction, *International Entrepreneurship Management Journal* , 2008) 4:pp365–379

VECIANA, J.M. ,*Entrepreneurship as a Scientific Research Programm in Entrepreneurship Concepts, Theory and Perspective*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2007, pp 23-71

VERSTRAET. A, théorisation dans le domaine de l'entrepreneuriat et ses frontières dans le contexte scientifique français, *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 21, n° 2, 2008, p. 169-190

VERSTRAET.T., *l'entrepreneuriat*, l'harmattan, 1999,205 pages

VERSTRAET.T., SAPORTA.B., *création d'entreprise et entrepreneuriat*, les éditions de l'ADREG, 2006,517 pages

VERTSTRAET.T et FAYOLLE.A., Paradigmes et Entrepreneuriat, *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol 4, N°1,2005, pp33-52

VOLERY et al (2007), cité par NLEMVO F et al, Le dynamismes entrepreneurial des régions : proposition d'un cadre conceptuel *revue canadienne des sciences régionales*, Vol 34, N°2 et 3, pp47-59

WEBER E.U., MILLIMAN R.A., Perceived Risk Attitudes: Relating Risk Perception to Risky Choice  
MANAGEMENT SCIENCE/Vol. 43, No. 2, February 1997 , pp133-144

WESTLUND.H & BOLTON.R., local social capital and entrepreneurship, small business economic,  
N°21, 2003, pp77-13

WILLIAM.B.D et HOFER.C.W., theorizing about entrepreneurship, Entrepreneurship Theory and  
Practice, Vol 16,1991,pp3-22

XAVIER .S.R et al., Examining entrepreneurial intention through cognitive approach using Malaysia  
GEM data, Journal of Organizational Change Management Vol. 27 N° 3, 2014, pp. 449-464

ZOLTAN.A., How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth?, in Innovations: Technology,  
Governance, Globalization, 2006, vol. 1, issue 1, 97-107,p 102 qui constate un lien significatif et positif  
entre ce rapport et le PIB par tête dans un échantillon de 32 pays

## **Liste des tableaux**

## Liste des tableaux

titre	page
Tableau 1. Niveau d'entrepreneuriat latent en Algérie.	4
Tableau 2. Ecart entre Entrepreneuriat latent et entrepreneuriat réel selon les données GEM	4
Tableau 3. Entrepreneuriat latent selon stade de développement des économies	5
Tableau 4. Emploi salarié et l'auto emploi en pourcentage de la population occupée	6
Tableau 5. Les motivations entrepreneuriales en Algérie et dans le monde	9
Tableau 6. volume et densité des sociétés entre 2004 et 2014	13
Tableau 7. les dix première wilayates te en terme de création de nouvelles PME	15
Tableau 8. classement de l'Algérie selon le GII entre 2010 et 2014	17
Tableau 9. Entrepreneurs innovants de 2009 à 2013 selon les données GEM	18
Tableau 10. Entrepreneurs innovants selon les niveaux de développement des pays	18
Tableau 11. Coût pour démarrer une activité économique en Algérie 2004-2013	21
Tableau 12. le nombre des Professionnels de la comptabilité en Algérie et en France	23
Tableau 13. l'analyse de la recherche en entrepreneuriat selon quelques auteurs de références	57
Tableau 14. Nombre de publication par pays dans le domaine de l'entrepreneuriat 1993-2007	65
Tableau 15. organisation de la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat	67
Tableau 16. différence entre processus basé sur le résultats et processus basé sur les événements	77
Tableau 17. Ontologie et positionnement épistémologique.	78
Tableau 18. Les questions de recherche qui fondent les deux approches en entrepreneuriat	84
Tableau 19. Le processus entrepreneurial le modèle de BYGRAVE W.D 2004	87
Tableau 20. Les phases de l'évolution de la reconnaissance de l'opportunité entrepreneuriale	119
Tableau 21. Les trois dimensions de l'échec et les fondements théoriques associés.	174
Tableau 22. taille de l'échantillon global sur la période 2001-2011	186
Tableau 23. les principaux organismes qui réalisent des études systématiques sur l'entrepreneuriat à l'échelle internationale	188
Tableau 24. comparaison de l'activité entrepreneuriale de " GEM " et de la banque mondiale 2003,2004 et 2005	191
Tableau 25. Échantillon de l'étude de 2009 à 2013	199
Tableau 26. les item utilisés dans e programme PSED pour identifier les phases d'émergence et de prés émergence	205
Tableau 27. Quelque caractéristiques structurelles et processuelles dans la phase d'émergence	206
Tableau 28. Les variables du processus entrepreneurial	208
Tableau 29. Les participants dans chacune des étapes du processus entrepreneurial	209
Tableau 30. La participation dans le processus entrepreneurial. Avant et après la suppression des valeurs manquantes	210
Tableau 31. Niveau de participation dans le processus entrepreneurial dans le monde entre 2011 et 2013	211
Tableau 32. Exemple de tableau croisé	218
Tableau 33. Croisement entre la variable KNOWENT et la variable INTENT les quatre années les 5%.	219
Tableau 34. Les valeurs de <u>KNOWENT</u> avant et après la suppression des valeurs manquantes	223
Tableaux 35. Les profils selon la possession ou non d'un lien avec un entrepreneur	224
Tableau 36. Moyenne mondiale sur la période 2009-2013	225
Tableau 37. La variable KNOWENT selon le niveau de revenu par tête en 2013	226
Tableau 38. Facteurs de compétitivité selon Le Global Competitiveness index	227
Tableau 39. Connaître un entrepreneur dans les pays du MENA en 2009	229

Tableau 40. La variable KNOWENT pour tout les participants dans qui suppose le processus entrepreneurial	229
Tableau 41. Résultat des tests de chi deux	230
Tableau 42. réseau social des entrepreneurs et des non entrepreneurs	230
Tableau 43. Résultat du test de Che-2	234
Tableau 44. comparaison de la variable BUSANG avant et après la suppression des valeurs manquantes.	235
Tableau 45. La variable BUSANG dans les quatre années d'enquête	236
Tableau 46. la variable BUSANG la moyenne mondiale entre 2000 et 2013	236
Tableau 47. Le niveau de revenu des investisseurs informels entre 2009 et 2013	238
Tableau 48. La variable BUSANG selon le revenu par tête d'habitant en 2013	239
Tableau 49. destination de financement informel en Algérie entre 2009 et 2013	240
Tableau 50. Les montants investis par type de relation selon les données GEM de 2009 à 2013 en DA	241
Tableau 51. Montant global approximatif octroyé au membre dans le réseau familial	242
Tableau 52. La variable BAREL selon le niveau de compétitivité des répondants en 2013	242
Tableau 53. Les sphères dans le réseau social des entrepreneurs	244
Tableau 54. Critères de détermination des types de cultures selon le World Value Survey	244
Tableau 55. influence du rationalisme et de la confiance sur la structure du réseau social des entrepreneurs	245
Tableau 56. La variable BUSANG pour tous les participants dans le processus entrepreneurial	246
Tableau 57. Participation dans l'entrepreneuriat et dans le financement informel dans le monde entre 2009 et 2013	246
Tableau 58. Résultat des test de chi deux	246
Tableau 59. Relation entre la participation dans le financement des autres et la présence dans le processus entrepreneurial	247
Tableau 60. Financement informel dans le processus entrepreneurial selon le niveau de développement des pays de 2009 à 2013	248
Tableau 61. Comparaison des variables socio démographiques dans les deux bases de données	249
Tableau 62. Caractéristiques socio économiques détaillées	251
Tableau 63. Valeurs moyenne des variables socio démographique dans le processus entrepreneurial	253
Tableau 64. Moyenne mondiale de la TEA par catégorie d'âge en 2003 dans 40 pays	255
Tableau 65. Genre et processus entrepreneurial	258
Tableau 66. Relation entre le genre et la participation dans le processus entrepreneurial	258
Tableau 67. Aversion pour le risque et le genre	259
Tableau 68. capital humain général dans l'échantillon global	260
Tableau 69. Capital humain général et participation dans le processus entrepreneurial	261
Tableau 70. Modalité de calcul de la variable des revenus selon les phases entrepreneuriales	261
Tableau 71. Moyenne des revenus par phase de processus entrepreneuriale	262
Tableau 72. Revenu et engagement l'activité entrepreneurial	263
Tableau 73. La le revenu des entrepreneurs et type d'entrepreneuriat	264
Tableau 74. Processus d'analyse des variables perceptuelles	266
Tableau 75. La perception des opportunités économiques dans l'échantillon global	267
Tableau 76. La vigilance dans le processus entrepreneurial	268
Tableau 77. Résultat du test de khi deux sur la relation entre la participation dans le processus entrepreneurial et la perception de l'opportunité	269

Tableau 78. Les motivations déclarées des entrepreneurs établis	269
Tableau 79. La perception des opportunités en Allemagne selon les données GEM de 2002	270
Tableau 80. La compétence entrepreneuriat dans l'échantillon global	270
Tableau 81. L'âge et le niveau de compétence entrepreneuriale	271
Tableau 82. Les compétences entrepreneuriales selon le niveau d'éducation	271
Tableau 83. Niveau de capital humain spécifique et processus entrepreneurial	272
Tableau 84. Intensité de la relation entre le capital humain spécifique et la participation dans le processus entrepreneurial	272
Tableau 85. L'aversion pour le risque dans l'échantillon global	273
Tableau 86. La crainte de l'échec en Algérie et comparaison avec des pays par phase de développement	274
Tableau 87. L'aversion pour le risque et la participation le processus entrepreneurial	274
Tableau 88. Intensité de la relation entre la peur d'échec et la participation dans le processus entrepreneurial (analyse bi varié)	275
Tableau 89. Les variables dépendantes dans la régression logistique	282
Tableau 90. Les variables indépendantes dans la régression logistique	282
Tableau 91. Les variables socio démographiques	283
Tableau 92. Échantillon international	284
Tableau 93. Fréquences relatives de variables dans l'échantillon Algérie et mondial	285
Tableau 94. Exemple de régression logistique	288
Tableau 95. Régression logistique variable dépendante PARTICIP	293
Tableau 96. Effet du capital social sur la participation dans le processus entrepreneurial les données mondiale 2011-2013	296
Tableau 97. Description de la variable identifiant les catégories de pays selon le niveau de développement	298
Tableau 98. Capital social et participation entrepreneurial comparaison selon les niveaux de développement des pays	300
Tableau 99. Régression logistique variable dépendante le processus entrepreneurial	304
Tableau 100. Les niveaux de revenu de 2009 à 2013 selon les données de GEM	306
Tableau 101. Résultat régression logistique variable dépendante entrepreneur potentiel	307
Tableau 102. Age et présence dans l'entrepreneuriat potentiel, Allemagne 2002-2006	308
Tableau 103. Rôle de l'éducation dans l'activité entrepreneuriale	310
Tableau 104. Facteur affectant la participation dans l'entrepreneuriat de haute technologie dans 10 pays européens.	311
Tableau 105. Caractéristiques individuelles et leur rôle dans l'aspiration de croissance chez les entrepreneurs 2001-2006	312
Tableau 106. La variable retstuhm selon les catégories d'âge	313
Tableau 107. Nombre de personne dans les phases entrepreneuriales entre 2009 et 2013	314
Tableau 108. Le rôle des variables perceptuelles dans la participation entrepreneuriale	316
Tableau 109. Variables perceptuelles dans la régression logistique	318
Tableau 110. La perception des opportunités économique dans le processus entrepreneurial	319
Tableau 111. Variables sur les motivations des entrepreneurs	321
Tableau 112. Résultat capital social, humain et financier et performance des nouvelles entreprises allemandes entre 1994-1997	324
Tableau 113. Les variables liées à l'activité d'innovation des entrepreneurs	325
Tableau 114. Compétences individuelles et participation dans le processus entrepreneurial	329
Tableau 115. Coefficients de régression et rapports de cote de la variable SUSKILL selon la régression appliquée à l'échantillon global mondial de 2011-2013	330



Tableau116. La peur de l'échec dans le processus entrepreneurial	333
Tableau117. Relation entre la peur de l'échec et le type d'entrepreneuriat dans quelque pays 2004 et 2007.	335
Tableau118. Relation entre la peur de l'échec et le type d'entrepreneuriat dans quelques pays	336
Tableau119. La peur de l'échec différence entre entrepreneuriat d'opportunité et entrepreneuriat de nécessité Algérie 2009-2013	337
Tableau120. Étapes de la régression logistiques pour hypothèse1	339
Tableau 121. Capital social variables perceptuelle et participation dans le processus entrepreneurial	340
Tableau122. Effet intermédiaire des variables perceptuelles	141
Tableau 123. Variation des coefficients A des variables KNOWENT et BUSANG	342
Tableau 124. Rôle de médiation des variables perceptuelles dans l'échantillon mondial 2011-2013	345
Tableau 125. Variations de coefficients de régression de KNOWENT et BUSANG dans les quatre modèles	346
Tableau 126. Les coefficients de régression des variables du capital social	347
Tableau 127. Variation des coefficients de régression de la variable KNOWENT par rapport au modèle1	348
Tableau128. Variations des coefficients de régression de la variable BUSANG par rapport au modèle 1	349
Tableau129. Rôle du capital social dans la formation des perceptions individuelles	350
Tableau 130. Influence du capital social sur les variables perceptuelles	351
Tableau131. Les motivations de oindre un réseau de financement informel (business Angel) au Etats Unies	353
Tableau 132. Quelque associations professionnelles en Algérie	363

## Liste des figures

## Liste des figures

titre	page
Figure 1 : les principaux indicateurs de mesure de l'entrepreneuriat	2
Figure2 : Première limitation de l'Object de recherche	28
figure 3 limitation épistémologique de l'objet de recherche	31
Figure4 le contenu du processus entrepreneurial	35
Figure5 conception et dimensions clefs capital social	40
Figure 6. Lien capital social et processus entrepreneurial et perception individuelle	43
Figure7 plan du premier chapitre	51
Figure 8 le processus comme moyen d'explication d'un phénomène	71
Figure 9 le processus selon l'approche fondée sur les résultats	72
Figure 10 le processus de formation de l'intention entrepreneuriale	73
Figure 11 Le processus fondé sur une approche en termes d'événements	74
Figure 12 progressions unitaires et multiples dans un processus d'événement	76
Figure13. La valeur dans le processus entrepreneurial selon BRUYAT.C et JULIEN.PA 2000	82
Figure 14. L'analyse des processus comme objet d'analyse dans le management et l'entrepreneuriat	85
Figure 15. Les principales étapes le processus entrepreneurial	88
Figure16. Phases la propension à l'entrepreneuriat dans le processus entrepreneurial selon TOUNES.A	89
Figure17. Intention dans le processus entrepreneurial selon LEARNED.K.E	92
Figure18. Les déterminants de l'événement entrepreneurial dans le modèle de SHAPER.O.A., SOKOL. L	93
Figure 19. Le modèle de l'intention entrepreneuriale de KRUEGER.N.F et CARSRUD.A.L	98
Figure20. L'émergence organisationnelle selon KATZ.J.A et GARTNER .W.B	101
Figure21. Les variables perceptuelles dans le processus entrepreneurial	109
Figure22. Les deux possibilités de la reconnaissance de l'opportunité entrepreneuriale	119
Figure 23. Risque d'échec dans le modèle de DICKSON. P. R et GIGLIERANO J.J., 1986	127
Figure24. Les trois dimensions du capital social selon NAHAPIET.J et GOCHAL.S 1998	144
Figure 25. Présentation simplifié d'un réseau social	149
Figure 26. Réseau social et réseau économique selon la nature de la socialisation	150
Figure 27. Proximité spatiale et proximité de ressources	153
Figure 28. Un réseau de liens forts	155
Figure 29. Le lien faible comme un pont entre plusieurs réseaux	156
Figure30. Les trous structuraux dans le réseau social	157
Figure 31. le réseau social de l'entrepreneur dans cette thèse	163
Figure32. Le trou structurel et position de l'entrepreneur dans un réseau social	169
Figure33. Réseau social, compétences et participation entrepreneuriale	172
Figure 34. Perception du risque entrepreneurial et réseau social	178
Figure35. Effet médiateur d'une variable	180
Figure36. La perception des opportunités de marché comme variable médiatrice entre réseau social est intention entrepreneuriale	180
Figure 37. Structure du chapitre III	184
Figure 38. Dynamique des entreprises et croissance économique comme lien fondamentale du modèle GEM	194

Figure 39. Le niveau de l'entrepreneuriat est lié aux capacités, aux attitudes et aux motivations des individus	194
Figure 40. Représentation schématique du modèle GEM	195
Figure N° 41. Les sources de données dans le modèle de GEM	196
Figure42. Processus de suppression des valeurs manquantes et constitution de la base APSII	200
Figure 43. Processus de détermination de la variable INTENT	203
Figure 44. La phase d'émergence dans le processus entrepreneurial	205
Figure 45. Le calcul de la variable EMERGENCE	207
Figure 46. Hypothèse de recherche liant le capital social au processus entrepreneurial	214
Figure 47. Processus de l'analyse descriptive .	224
Figure 48. Les étapes de la description des variables du profil	250
Figure49. Structure du troisième chapitre	279
Figure 50. Processus d'introduction d'un variable « référence » dans la régression logistique	281
Figure 51. Processus de constitution des données	299
Figure52. Participation, variables perceptuelles et capital social de l'entrepreneur	360
Figure 53. Capital social dans la phase d'intention	361
Figure 54. capital social dans la phase d'intention	362

## Liste des graphiques

## Liste des graphiques

titre	page
Graphique 1 Taux de chômage et auto emploi entre 2005-2014	8
Graphique 2. Taux de chômage et auto emploi dans l'Union Européenne ( 28 pays) entre 2007 et 2014	8
Graphique 3 Evolution employeurs rapport à l'auto emploi et la population occupée entre 2000 et 2014	10
Graphique 4 PIB par tête et employeur en % de la population active entre 1991 et 2014	11
Graphique 5 : taux de création et de disparition des sociétés entre 2003 et 2014	13
Graphique 6: taux de renouvellement du tissu économique entre 2003 et 2014	14
Graphique 7 création et disparition dans le secteur de l'industrie et du BTP entre 2003 et 2014	14
Graphique 8 Hiérarchie des secteurs économiques entre 2002-2014	15
Graphique 9 Stocks de société et création par wilaya en 2014	16
Graphique 10 la part des entrepreneurs innovants en Algérie et dans le monde en 2013	18
Graphique 11 Classement de l'Algérie en 2014 selon les indicateurs de Doing Business	20
Graphique 12 . Evolution des crédits alloués au secteur privé en Algérie et tunise	22
Graphique 13 évolution du nombre de publication dans le domaine de l'entrepreneuriat entre 1991 et 2009	65
Graphique 14. Niveau de participation dans l'entrepreneuriat entre 2009 et 2013 dans les bases de données APS I et APS II	211
Graphique15. Participation en entrepreneuriat selon les niveaux de compétitivité dans le monde 2011 à 2013	212
Graphique 16. Niveau de participation dans les phases d'intention et d'émergence selon les raisons de l'entrepreneuriat	213
Graphique 17. La variable KNOWENT selon le stade de développement et de compétitivité	218
Graphique 18. Knowent dans le processus entrepreneurial comparaison en Algérie et dans	231
Graphique 19. KNOWENT dans le processus entrepreneurial selon les cinq phases du développement	231
Graphique 20. Relation entre la variable TEA et survie AVEC LA VAIAL KNOWENT Russie 2006-2008	234
Graphique 21. La variable BUSANG selon le stade de développement de 20011,2012 et 2013	239
Graphique 22. Relation entre le niveau de développement et destination des fonds d'investissements en 2013	243
Graphique23. La variable BUSANG en Algérie et dans le monde selon le niveau de compétitivité entre 2009 et 2013	248
Graphique 24. Les profils socio démographiques dans le processus entrepreneurial	251
Graphique 25. Les catégories d'âge dans le processus entrepreneurial	254
Graphique 26. Activité entrepreneuriale et tranche d'âge	256
Graphique 27. Relation entre l'âge et la perception du risque	257
Graphique28. Niveau de revenu des participants dans le processus entrepreneurial	262
Graphiques 29. Taux d'entrepreneuriat en fonction du niveau de revenu	264
Graphique 30. Les rapports de cotes des variables KNOWENT ET BUSANG selon les phases de développement	301
Graphique 31. Indicateurs de compétitivités selon le stade de développement des pays	302

Graphique 32. Les rapports de cote des variables du capital social selon les étapes du processus entrepreneurial	305
Graphique 33. Motivation des entrepreneurs dans les phases d'intention, d'émergence et de survie	322
Graphique34. Les raisons de la poursuite des opportunités économiques	323
Graphique35. Indépendance et nouveauté du produit Offert sur le marché pour TEA et SURVI	326
Graphique36. Maintient du revenu et produit offert pour TEA et SURVI	326
Graphique37. Indépendance et nouveauté du produit offert sur le marché pour TEA et SURVI	326
Graphique 38. Perception de la concurrence des entrepreneurs en phase TEA et en phase de survie	327
Graphique39. Les rapports de cote de la variable SUSKILL dans l'échantillon Algérie et l'échantillon mondial	331

# **Table des matières**



Dédicaces	
Remerciements	
Sommaire	
Introduction générale	
<b>I- CONSTATS SUR L'ENTREPRENEURIAT EN ALGERIE</b>	<b>2</b>
1. Entrepreneuriat latent ou le potentiel d'entrepreneurs	3
1. Entrepreneuriat réel	5
2.1 L'Auto emploi : une faiblesse qualitative des entrepreneurs	5
2.2 Auto emploi : un choix volontaire plutôt qu'une nécessité	9
2.3 La faiblesse qualitative de l'auto emploi	9
2.4 Dynamique entrepreneuriale des sociétés privées	12
2.5 Dynamiques entrepreneuriale ; dans le secteur industriel	14
2.6 La dynamique entrepreneuriale et territoire	15
2.7 Entrepreneuriat et dynamique d'innovation en Algérie	17
3 .CONSTAT PARTIELS SUR L'ENTREPRENEURIAT EN ALGERIE	19
<b>II- LE CONTEXTE DE L'ENTREPRENEURIAT EN ALGERIE</b>	<b>19</b>
1. Les institutions formelles comme un contexte propice à l'Entrepreneuriat	20
1.1 le cadre réglementaire liée à la création d'entreprise	20
1.2 L'Accès au financement bancaire	21
1.3 Accès à l'information et aux connaissances	22
2. Les conséquences de la faiblesse des institutions formelles	24
2.1 L'importance relative des institutions informelles	24
<b>III- LES PREMIERES INTERROGATIONS</b>	<b>25</b>
<b>IV- CONTEXTE THEORIQUE : L'entrepreneuriat comme un processus encadré</b>	<b>27</b>
1. Le concept de processus	29
1.1 Processus Comme Séquence de Résultats	29
1.2 La conception du processus dans cette thèse	30
2. Définition du processus entrepreneurial	31
2.1 L'entrepreneuriat comme un processus d'étapes	32
2.2 Les étapes dans le Processus entrepreneurial	33
2.3 Dimension temporel dans le processus entrepreneurial	35
<b>V- LA DEFINITION DE L'OBJET DE RECHERCHE</b>	<b>36</b>
1. Les déterminants de l'entrepreneuriat	36
2. Définition du capital social pour cette thèse	38
3. Le capital social dans le domaine de l'entrepreneuriat	38
a. Les dimensions du capital social	39
b. Réseau social et processus entrepreneurial : les approches dominantes	40
c. Quel réseau est le plus profitable pour l'entrepreneur	41
4. la question principale de la recherche	42
5. L'hypothèse de recherche	43
a. La perception du risque entrepreneurial	43
b. Le capital humain une approche en terme de compétences entrepreneuriales	44
c. Opportunité et vigilance entrepreneuriale	45
6. Les objectifs de la recherche	47
<b>VI Plan de la thèse</b>	<b>47</b>

<b>CHAPITRE I: Entrepreneur et entrepreneuriat Une approche processuelle</b>	49
<b>Introduction</b>	50
<b>Section1 la recherche en entrepreneuriat</b>	52
1. qu'est ce qu'un domaine de recherche en sciences sociales	53
2. structure du domaine de l'entrepreneuriat	54
2.2 Les grilles de lecture possibles du domaine de l'entrepreneuriat	55
2.3 L'émergence de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche	58
3. L'origine du domaine avec les économistes	59
3.1 La fonction liée à l'incertain	59
3.2 Entrepreneur fonction de coordination des ressources	60
3.3 fonction de l'entrepreneur liée à l'innovation	60
3.4 Entrepreneur doté d'une fonction d'arbitrage	61
3.5 Analyse économique moderne de la fonction de l'entrepreneuriat	62
4. Le domaine. une naissance dans la sphère de la PME	63
5. Les programmes de recherche en entrepreneuriat	64
6. Le domaine de la recherche selon les disciplines dominantes	66
7. Le domaine de l'entrepreneuriat selon l'objet de la recherche	67
8. L'émergence de l'approche par les processus	67
<b>Section 2 définition théorique un approche empirique le processus entrepreneurial</b>	70
1. Le processus du point de vue sémantique	70
2. Processus Signification dans les sciences de management	70
2.1 Le processus comme une logique d'explication d'un phénomène.	71
2.2 Le processus comme catégorie de concept décrivant des activités humaines ou organisationnelles	74
2.3 Le processus comme une séquence d'événement	74
2.4 La différence conceptuelle entre les trois approches du processus	76
a. Ontologie du processus dans le paradigme positiviste	77
b. Ontologie du processus dans le paradigme de l'interprétativisme / constructivisme	78
3. Le processus dans notre travail de thèse	79
4. Le concept de processus dans le domaine de l'entrepreneuriat	79
4.1 Le processus entrepreneurial absence de cadre théorique unificateur	80
4.2 Le processus entrepreneurial une approche dialogique individu- création de valeur	80
5. Le processus entrepreneurial le modèle de BYGRAVE.W et HOFFER .C.W	86
5.1 Ce qui doit être étudié dans le processus entrepreneurial	86
5.2 Le processus entrepreneurial dans une logique déterministe	86
6. le processus entrepreneurial une approche empirique	87
6.1 la propension entrepreneuriale	88
6.2 La propension comme une phase distincte de l'intention	89
6.3 Importance empirique de la phase de propension	89
7. Le déclenchement du processus entrepreneurial	90
7.1 L'intention entrepreneuriale les modèles théoriques et signification empirique	91
7.2 le modèle de l'événement entrepreneurial de SHAPERO .A	93
a. Les variables indépendantes dans le modèle	94
7.3 Le model de KRUEGER N.F. et CARSRUD A.L (1993)	97
8. l'entrepreneuriat comme Emergence organisationnelle	98
8.1 Le terme « émergence »	99

8.2 Le concept d'organisation	99
8.3 La notion d'organisation émergente	100
a. Les caractéristiques structurelles de l'organisation	100
b. Les caractéristiques processuelles	100
8.4 L'entrepreneuriat come un processus d'émergence organisationnelle	102
8.5 Identification empirique de l'émergence organisationnelle	102
9. L'étape de survie de la nouvelle entreprise.	103
9.1 La faiblesse de la nouveauté. the liabilities of newness	103
9.2 Facteurs liés à la performance des nouvelles entreprises	104
9.3 Le rôle de l'environnement et justification du concept de survie	105
9.4 Approches centrées sur la primauté des ressources	106
9.5 L'apprentissage comme le lien entre le rôle de l'individu et la survie de l'entreprise	107
<b>Section 3 perception individuelle et participation dans le processus entrepreneurial</b>	109
1. Opportunité. vigilance et entrepreneuriat	109
1.1 Le concept d'opportunité	110
1.2 Le concept d'opportunité quelques définitions	111
2. Les sources de l'opportunité	112
2.1 L'opportunité une réalité objective	112
2.2 Ancrage théorique du concept d'opportunité	113
3. Approche réaliste de l'opportunité entrepreneuriale ou la vigilance des entrepreneurs	114
3.1 La découverte de l'opportunité entrepreneuriale selon HAYEK.FA	115
3.2 La découverte de l'opportunité entrepreneuriale ou la notion de vigilance chez KIRZNER.I	115
4. La vigilance entrepreneuriale dans les études empiriques	116
4.1 la mesure de l'opportunité entrepreneuriale	117
4.2 La vigilance de l'entrepreneur comme une dimension de la compétence entrepreneuriale	117
5. Le rôle de la connaissance dans la vigilance entrepreneuriale	118
6. Capital humain et processus entrepreneurial	120
6.1 La théorie du capital humain	120
a. Le capital humain A l'échelle individuelle	121
b. Le capital humain à l'échelle organisationnelle	122
c. Capital humain à l'échelle macro.	122
6.2 La mesure du capital humain	122
6.3 Le capital humain comme connaissances conduisant à des capacités	124
6.4 Le compétences entrepreneuriales dans le cadre du concept d'auto efficacité	124
7. La perception du risque entrepreneurial	126
7.1 Le risque en entrepreneuriat une question de perception	126
7.2 Les modèles du risque entrepreneurial.	127
<b>Conclusion</b>	129
<b>CHAPITRE II Capital social et processus entrepreneuriale une approche par le réseau social</b>	131
<b>introduction</b>	132
<b>Section 1 : Origines et dimensions principales du concept de capitale social</b>	134
1. Origine du capital social: les auteurs de référence	134
2. Le capital social selon l'approche de BOURDIEU.P	135
2.1 Le capital économique	136
2.2 Le capital culturel	136

3.	Le capital social comme un actif collectif, l'approche de COLEMAN James	138
3.1	Le capital social selon l'approche de COLEMAN.J	139
3.2	Capital social comme un bien privé mais extensible à la communauté	140
4.	le capital social selon l'approche de PUTNAM.R	141
5.	Le capital social en management la vision intégratrice de NAHAPIET.J et GOCHAL.S	143
5.1	Les dimensions fondamentales du capital social	143
a.	La dimension structurelle du capital social	144
b.	La dimension cognitive du capital social	145
c.	La dimension relationnelle du capital social	145
	<b>Section 2 le réseau social individuel éléments de définition et de description</b>	148
1.	Définition du réseau social	148
2.	Caractéristiques d'un réseau social	150
2.1	réseau social et réseau économique	150
a.	l'interdépendance des agents	151
b.	la temporalité de la relation d'échange dans le réseau économique	152
c.	La proximité géographique des agents dans le réseau économique	154
2.2	La force des liens dans un réseau social	154
2.3	Les liens faibles comme un pont pour accéder à d'autres réseaux	155
3.	Les trous structuraux dans le réseau social	156
3.1	Définition d'un trou structural	157
3.2	L'impact des trous structuraux sur la performance individuelle	158
3.3	Trous structuraux et efficacité individuelle un lien non linéaire	159
4.	Processus entrepreneurial et réseau social de l'entrepreneur	159
4.1	La position du réseau social dans la recherche	160
4.1.1	Le réseau social comme une variable indépendante	160
4.1.2	Les caractéristiques structurelles du réseau social dans cette thèse	161
a.	Connaitre un autre entrepreneur	161
b.	La présence dans un réseau informel de financement	162
	<b>Section 3 Réseau social individuel et variables perceptuelles</b>	164
1.	Le rôle du réseau social dans la reconnaissance des opportunités économiques	164
1.1	Le rôle réseau social comme la résultante de la rationalité limitée des entrepreneurs	165
1.2	Structure du réseau social et la reconnaissance des opportunités de marché.	166
a.	la force des liens faibles dans la reconnaissance des opportunités de marché	166
b.	Les trous structuraux dans le réseau social	167
1.3	le réseau social dans l'évaluation de l'opportunité économique	169
2.	Réseau social et compétences entrepreneuriales	170
2.1	capital humain spécifique de l'entrepreneur et la présence d'un modèle de rôle	171
2.2	Réseau socio économique et développement des compétences entrepreneuriales	172
3.	Réseau social et perception du risque entrepreneurial	173
3.1	La perception du risque entrepreneurial, la problématique de la mesure	173
3.2	Perception du risque lié au déficit informationnel	175
3.3	Type de lien et perception du risque en entrepreneuriat	175
3.4	Aversion au risque et aversion à l'ambiguïté dans le processus entrepreneurial	176
3.5	Réseau social : effet en termes d'externalité	177
	<b>Conclusion</b>	179

<b>Chapitre III Présentation des données et de la méthodologie de recherche</b>	182
<b>Introduction</b>	183
<b>Section 1 : le processus entrepreneurial selon le Global Entrepreneurship Monitoring (GEM)</b>	185
1. présentation générale du groupe GEM :	185
1.1 Les objectifs des études GEM	186
1.2 Les données GEM et leur usage dans la recherche académique	187
1.3 Comparaison des enquêtes de GEM avec d'autres organismes	187
1.4 La mesure formelle de l'entrepreneuriat selon le groupe GEM	189
1.5 Des définitions différentes produisent des données différentes	190
1.6 Le modèle conceptuel dans la recherche empirique	192
a. Le rapport du modèle au réel	192
b. L'usage du modèle dans la recherche	193
1.7 Description du modèle de GEM	193
a. Description du modèle conceptuel de GEM	193
b. Types et sources de données de GEM	195
c. Homogénéisation des données GEM	197
d. Cohérence au cadrage conceptuel de la thèse	198
2. Les enquêtes GEM pour l'Algérie : Quelques indications sur les modalités opératoires	199
2.1 l'échantillon observé dans la présente recherche	201
3. Les variables liées au processus entrepreneurial	201
3.1 La phase d'entrepreneuriat latent ou potentiel	202
3.2 La phase d'intention	204
3.3 La phase d'émergence	208
3.4 La phase de survie / développement	208
4. Résultats sur la participation entrepreneuriale	208
4.1 Une description selon les étapes du processus entrepreneurial	208
4.2 La participation globale dans l'entrepreneuriat	209
4.3 Participation entrepreneurial une comparaison internationale	212
4.4 Participation entrepreneuriale selon les motivations des entrepreneurs	214
5. Méthodologie de l'analyse descriptive des variables socio démographiques, perceptuelle et du capital social	215
5.1 Méthodologie pour une analyse descriptive	215
5.1.1 Description univarié	215
5.1.2 Analyse bi variée	216
a. Tests et mesures d'association de deux variables qualitatives	217
a.1 Existence d'une association significative d'indépendance	217
a.2 Test de la relation d'association	218
b. l'utilité de l'analyse bi variée	219
<b>Section 2 capital social et processus entrepreneurial Analyse descriptive</b>	220
1. les variables identifiants le capital social de l'entrepreneur.	220
2. Le capital social dans l'échantillon global	222
2.1 La description de la variable KNOWENT	222
2.2 La variable KNOWENT une Comparaison avec d'autre pays	224
2.3 La variable KNOWENT varie avec le niveau de développement du pays	225
2.4 Connaître un entrepreneur dans les pays du MENA	228
3. Connaître un entrepreneur et la participation dans le processus entrepreneurial.	229

3.1 Connaitre un entrepreneur dans les différentes étapes du processus entrepreneurial	230
3.2 Utilisation de la relation avec des entrepreneurs dans d'autre pays	231
4. la contribution dans le financement d'autres entreprises	235
4.1 Financement informel selon une comparaison internationale	236
4.2 Investissement informels et niveau de revenu individuel	237
4.3 Comparaison selon le niveau de développement des pays	239
4.4 Destination des financements informels	240
5. Structure du réseau social et les caractéristiques culturelles de la société	243
6. Financement informel et la participation dans l'entrepreneuriat	245
6.1 Financement informel et la participation dans l'entrepreneuriat	247
6.2 Financement informel une comparaison en terme de niveau de compétitivité des pays	247
<b>Section 3 Profils et perception des entrepreneurs une analyse descriptive</b>	249
1. Les profils dans l'échantillon global	249
2. les profils dans les différentes phases du processus entrepreneurial	252
2.1 L'âge et le processus entrepreneurial	253
2.2 Le genre dans le processus entrepreneurial	258
2.3 Le niveau d'éducation dans le processus entrepreneurial	260
2.4 Niveau de revenu dans le processus entrepreneurial	261
2.5 Les caractéristiques socio économiques, constat partiel	265
3. la perception individuelle dans le processus entrepreneurial	265
3.1 La vigilance et la participation entrepreneuriale	266
a. La vigilance dans le processus entrepreneurial	268
3.2 la compétence entrepreneuriale	270
3.3 L'aversion pour le risque et participation entrepreneuriale	273
<b>Conclusion</b>	277
<b>CHAPITRE IV Capital social et participation entrepreneuriale, l'effet médiateur des variables perceptuelles</b>	278
<b>Introduction</b>	279
<b>Section 1 La régression logistique : préparation des variables et méthodologie</b>	280
1. Préparation des variables pour une régression logistique	280
1.1 Les variables de référence dans la régression logistique	280
1.2 Les variables pour une comparaison internationale	284
2. Méthodologie de la régression logistique	286
2.1 Intérêts de la régression logistique	286
2.2 Définition régression logistique	286
2.3 Conditions d'application de la régression logistique	286
2.4 Régression logistique en présence de plusieurs variables explicative	287
2.5 Les rapports de cotes ou les ODDS RATIO	287
2.6 Exemple illustratif	288
a. Modèle explicatif	289
b. Modèle prédictif	289
c. Modèle descriptif :	289
2.7 Vérifier la force d'association du modèle sous le logiciel SPSS.	289
2.8. La Signification des facteurs de prédiction et interprétations des rapports de cote	290
a. Première régression	290
b. Deuxième régression	290

c.	Troisième régression	291
d.	Quatrième régression	291
2.9	Les variables de contrôle	291
	<b>Section 2 Capital social et participation dans le processus entrepreneurial</b>	292
1.1	Effet de l'année de l'enquête	294
1.2	La qualité du modèle	295
1.3	Capital social et entrepreneuriat une comparaison internationale	295
1.4	Rôle du capital social selon le stade de développement des pays	297
1.5	Les données utilisées pour comparer le rôle du capital social selon les niveaux de développement	298
1.6	Capital social participation dans l'entrepreneuriat selon le stade de développement	299
1.7	Le capital social est important mais selon des proportions différentes	301
1.8	Capital social dans les différentes phases du processus entrepreneurial	303
2.	Effet des caractéristiques socioéconomiques	306
2.1	L'âge dans le processus entrepreneurial	307
a.	Entrepreneuriat potentiel	307
b.	Entrepreneuriat réel	308
2.2	Le genre dans le processus entrepreneurial	309
2.3	Niveau d'éducation	309
2.4	Statut professionnel	312
2.5	L'effet de l'année de l'enquête	313
	<b>Section 3 Les variables perceptuelles et participation entrepreneuriale</b>	315
1.	Les variables perceptuelles et participation dans l'entrepreneuriat	315
2.	Reconnaissance des opportunités de marché et processus entrepreneurial	318
2.1	Perception des opportunités dans la phase de survie.	318
2.2	Motivation des entrepreneurs	320
2.3	Les motivations avant et après l'émergence de l'entreprise	321
2.4	Opportunité liée à des possibilités d'innovation	324
2.5	Motivation entrepreneurial et perception de l'innovation	325
2.6	La phase de survie, une étape de découverte des conditions de la concurrence	326
3.	Compétences individuelles et participation dans le processus entrepreneurial	327
3.1	La compétence individuelle et le processus entrepreneurial dans un échantillon mondial	330
4.	Peur de l'échec et participation dans le processus entrepreneurial	332
	<b>Section 4 capital social et processus entrepreneurial : effet des variables médiatrices</b>	339
1.	Capital social, variables perceptuelles et participation entrepreneuriale	339
1.1	Les résultats de selon le modèle 5	339
1.2	Capital social et participation entrepreneuriale : Le rôle intermédiaire des variables perceptuelles	342
a.	La connaissance d'un entrepreneur	343
b.	Participation dans le financement d'autre entreprise	343
1.3	Capital social et la participation dans l'entrepreneuriat dans l'échantillon mondial	344
2.	L'effet médiateur des variables perceptuelles selon les phases du processus	347
2.1	La connaissance d'autres entrepreneurs	348
2.2	La participation dans le financement d'autre entreprise	349
3.	Le capital social et son effet sur les variables perceptuelles	350
	<b>Conclusion</b>	354

<b>conclusion générale</b>	356
<b>références bibliographiques</b>	367
<b>liste de tableaux</b>	378
<b>liste des figures</b>	383
<b>liste des graphiques</b>	386



## « L'impact du capital social entrepreneurial sur la performance des PME algériennes »

### Résumé :

L'objet de cette thèse porte sur l'impact du capital social individuel sur la participation entrepreneuriale définie comme la présence dans les différentes étapes du processus entrepreneurial. Ce type de capital a été appréhendé à travers sa dimension structurelle qui renvoie aux caractéristiques du réseau social des entrepreneurs. L'hypothèse qui a guidé ce travail de recherche consistait à considérer la reconnaissance des opportunités économiques, la compétence entrepreneuriale et la perception du risque d'échec comme des variables perceptuelles qui jouent un rôle intermédiaire entre la position dans un réseau social et la présence dans la phase d'engagement dans la création l'entreprise, l'émergence l'entreprise et la persistance de cette dernière dans le marché. Cette hypothèse devait être examinée dans le cadre d'une recherche empirique qui a exploité les données des enquêtes de GEM effectuées entre 2009 et 2013. La régression logistique a permis de montrer que la possession d'une relation plus ou moins durable avec un entrepreneur qui a réussi et la participation dans le financement d'autres entreprises constituent des facteurs de chance importants pour la participation entrepreneuriale. L'analyse des données a révélé aussi que deux types de liens sont associés au processus entrepreneurial à travers leurs capacités individuelles à détecter et à reconnaître des opportunités dans le marché et sur le développement de leurs compétences en matière de création et de gestion de l'entreprise. Ces résultats montrent que l'émergence d'une entreprise n'est pas un processus ex nihilo c'est-à-dire qui se fait sans base pré existante mais il existe bien des antécédents cognitifs et de réseautage qui peut y être expliqué la réussite tout comme l'échec de celui qui y se trouve impliqué en l'occurrence l'entrepreneur.

**Mots clés :** *Entrepreneuriat, processus, opportunité, émergence, capital social, réseau social*

## « the role of entrepreneurial social capital on Algerian SME's performance »

### Abstract :

The research purposes of this thesis was the role of social capital in the entrepreneurial participation defined as the presence of individual in the different stages of entrepreneurial process. This form of capital was captured through his structural dimension this research was to consider that the opportunity recognition, the entrepreneurial competencies and the perception of risk of failure as some perceptual variables that play a mediating role between the social network of individual and his presence in potential, intention, emergence and survival stages of entrepreneurship. This hypothesis was delaminated in empirical study which used GEM data from 2009 to 2013. The logistic regression showed that the possession of relationship with established entrepreneur and the participation in the financing of other entrepreneurs was significant predictors of the entrepreneurial participation. The analyses also showed that two kind of ties has a significant influence on the individual capacities in recognizing a profitable market opportunity, and the development of self confidence in competency in launching and managing a new firm. Thereby, the emergence and the survival of a new enterprise is not an ex nihilo process but there is some cognitive antecedent and context of relationship that can predict the success or the failure of those who are involved in.

**Key words** *entrepreneurship, process, opportunity, emergence, social capital, social network*

### " دور الرأس المال الإجتماعي في أداء المؤسسات المتوسطة و الصغيرة في الجزائر "

### الملخص:

موضوع هذه الرسالة هو أثر الرأس المال الاجتماعي على المشاركة الفردية في النشاط المقاولاتي. الرأس المال الاجتماعي قد عرف من منظوره الهيكلي الذي يخص شبكة العلاقات الفردية. الفرضية التي سمحت بتوجيه هذا العمل تمثلت في اعتبار أن إدراك الأفراد بوجود فرص اقتصادية في السوق، الكفاءات الفردية و كدى إدراك خطر عدم النجاح هي بمثابة متغيرات إدراكية تلعب دور وسيط بين التواجد في شبكة إجتماعية و المشاركة في النشاط المقاولاتي أي التفكير في إنشاء مؤسسة، الإنخراط في عملية خلق مؤسسة، الضهور الفعلي للمؤسسة و كدى إستمرارية هذه الأخيرة في السوق. تمت معالجة هذه الفرضية من خلال دراسة تطبيقية إستعملت بيانات GEM و التي خصت أربعة سنوات 2009-2013. الانحدار اللوجستي أظهر أن إمتلاك علاقة مع مقاول متواجد في السوق و المساهمة في تمويل مؤسسات أخرى هما بمثابة نوع من العلاقات الإجتماعية تعمل كعامل مؤثر في المشاركة المقاولتية. أظهرت كذلك المعطيات أن هذه العلاقات تؤثر في النشاط المقاولاتي عن طريق تحسين يقضة الأفراد لوجود فرص اقتصادية و إدراكهم بكفاءاتهم في مجال التسيير. هذه النتائج تسمح بالوصول إلى الخلاصة بأن خلق مؤسسة اقتصادية لا يأتي من فراغ ولكن توجد هنالك سوابق معرفية وسياق من العلاقات يمكن أن يحدد نجاح أو فشل الأفراد الذين يتقدمون في مثل هذا النشاط المقاولتية، الفرص، رأس المال الاجتماعي، شبكة العلاقات، ظهور

### كلمات مفتاحية

المنشأة

