



HAL
open science

Les systèmes d'appui à la création d'entreprises en Tunisie : quels enjeux et quels rôles pour les jeunes diplômés porteurs de projets? : cas de la région de Sfax

Afef Kallel Boukhris

► To cite this version:

Afef Kallel Boukhris. Les systèmes d'appui à la création d'entreprises en Tunisie : quels enjeux et quels rôles pour les jeunes diplômés porteurs de projets? : cas de la région de Sfax. Economies et finances. Université de Bourgogne; Université de Sfax (Tunisie), 2015. Français. NNT : 2015DIJOE001 . tel-01354169

HAL Id: tel-01354169

<https://theses.hal.science/tel-01354169>

Submitted on 17 Aug 2016

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

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

**UNIVERSITÉ DE SFAX
ET
UNIVERSITÉ DE BOURGOGNE**

THÈSE

Pour obtenir le grade de
Docteur de l'Université de Sfax
Docteur de l'Université de Bourgogne
Discipline : Sciences Économiques

par

Afef KALLEL BOUKHRIS

le 23/11/2015

**Les systèmes d'appui à la création d'entreprises en Tunisie.
Quels enjeux et quels rôles pour les jeunes diplômés porteurs de projets ?
- Cas de la région de Sfax -**

Directeurs de thèse :

**Mme. Sonia GHORBEL-ZOUARI
M. Louis de MESNARD**

Membres du Jury

M. Moez LABIDI	Professeur à l'Université de Monastir	Président et Rapporteur
Mme. Sonia ZOUARI	Professeur à l'Université de Sfax	Directrice de thèse
M. Louis de MESNARD	Professeur à l'Université de Bourgogne	Directeur de thèse
M. Philippe ADAIR	Maître de Conférences HDR à l'Université de Paris-Est Créteil	Rapporteur

L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Celles-ci doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Je dédie ce travail

*À mes chers parents à qui je dois tout, pour leurs sacrifices consentis,
leur amour, leurs prières et leur patience.*

*À mon mari pour toute sa patience, son amour et ses encouragements et qui son
aide m'était précieuse pour la réalisation de ce travail.*

À mes deux petits anges Mohamed et Yassine.

*À mes deux sœurs, à mon frère, à ma belle sœur et à mes beaux frères pour
ses profonds sentiments de fraternité et de soutien.*

À ma belle famille pour leur patience et leurs encouragements.

*À mes amis, ceux qui ont pris la peine de lire ma thèse, de me
conseiller et de m'aider.*

*À tous ceux qui m'ont fait confiance malgré les obstacles, les difficultés,
c'est pour vous que cette thèse est dédiée.*

REMERCIEMENTS

Cette thèse n'aurait sans doute pu aboutir sans le concours de nombreuses personnes, qui chacune à sa façon, ont apporté une aide précieuse à sa concrétisation, et auxquelles je témoigne aujourd'hui ma profonde reconnaissance.

Je tiens à exprimer mes sincères remerciements à mes deux directeurs de thèse, Mme Sonia GHORBEL-ZOUARI et M. Louis de MESNARD, pour avoir dirigé ce travail, pour leurs précieux conseils et encouragements qui m'ont été d'un grand apport, pour mener à bien le présent travail. Qu'ils trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude.

Je remercie également les professeurs M. Philippe ADAIR et M. Moez LABIDI pour m'avoir fait l'immense honneur de rapporter mon travail de recherche. Leurs remarques et critiques constructives seront source d'enrichissement de mes travaux futurs. Ma gratitude s'adresse encore à M. Moez LABIDI qui a accepté de présider le Jury.

Je tiens à manifester ma reconnaissance à l'Université de Sfax et plus particulièrement au Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage de Sfax (CUIES), leur coopération m'a largement facilité l'accès au terrain.

Je suis également reconnaissante à tous les responsables des organismes et des structures d'appui à la création d'entreprises en Tunisie, pour leur accueil qu'ils m'ont rassuré et leur disponibilité (la Banque Tunisienne de Solidarité-BTS, la Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises-BFPME, l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation-APII, l'Agence Nationale de l'Emploi et du Travail Indépendant-ANETI, l'Espace Entreprendre, la Recette des Finances, le Bureau de Contrôle des impôts, la Caisse Nationale de la Sécurité Sociale-CNSS). Un grand merci aussi à l'ensemble des entrepreneurs pour le temps qu'ils m'ont consacré, et qui ont eu la gentillesse de répondre à l'enquête.

Ces remerciements seraient incomplets si je n'y joignais pas les membres du CREGO et du LEDI (ex-LEG) de l'Université de Bourgogne, leur écoute et leur aide m'ont été d'une grande utilité. Je garderai un souvenir précieux de l'ensemble des doctorants qui m'ont intégré dans leur équipe durant mes stages de recherche à Dijon.

Ma reconnaissance va enfin à toutes les personnes non citées qui auraient contribué d'une manière ou d'une autre à la réalisation de ce travail.

RÉSUMÉ

Dans cette thèse, nous identifions les déterminants de la survie des nouvelles entreprises créées par les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, bénéficiant de prêts bancaires à taux bonifié. Un accent est mis sur l'impact des politiques d'aides publiques. Les données sont issues d'une enquête réalisée en 2013, sous la tutelle de l'Université de Sfax, sur une cohorte de 160 entreprises créées entre le 01/01/2008 et 31/12/2008, soit cinq ans après la création. Le taux de réponse était de 81,25%.

Après avoir évoqué la problématique de survie de la petite entreprise nouvellement créée, nous recourons aux modèles de durée, et plus précisément au modèle semi-paramétrique de Cox (1972). L'analyse conduit à mettre en lumière qu'un entrepreneur voit son entreprise plus pérenne, lorsqu'il s'agit d'un homme étudiant qui s'est lancé dans les affaires l'année de l'obtention de son diplôme, ayant un entourage entrepreneurial qui stimule chez lui le goût d'entreprendre et d'indépendance. L'amélioration de la survie découle de la similitude entre l'activité préalable de l'entrepreneur et l'activité de son entreprise, et la détention d'un capital initial de démarrage qui dépasse les 30.000 DT. Les aides octroyées par l'Etat aux nouveaux promoteurs (subvention d'investissement, bourse d'accompagnement, allègement des charges sociales et patronales) ne contribuent pas à diminuer le risque de l'échec entrepreneurial, à l'exception de la prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires. Par contre une entreprise bénéficiant d'une formation entrepreneuriale et d'un accompagnement post-crédation, voit sa probabilité de survie s'accroître.

Mots clés : *Politiques et mécanismes d'appui à l'entrepreneuriat, jeunes diplômés entrepreneurs, financement de démarrage, survie de la petite entreprise, modèle de durée.*

ABSTRACT

In this dissertation we identify the determinants of the longevity and the probability of survival of small businesses created by young graduates benefiting from bank loans at enhanced rates. The focus is on the policy impact of public support for the creation of companies. The data are based on a survey conducted in 2013 under the tutelage of the University of Sfax (Tunisia) of a cohort of 160 companies five years after they were first formed. The response rate was 81.25%.

After discussing the issue of the survival of newly-established companies and the factors that promote their survival, we use duration models specifically the Cox model (1972). This analysis allows us to shed light on a business is more likely to survive if the entrepreneur is a male who started his business within a year of graduating and comes from an entrepreneurial background, stimulating his entrepreneurial spirit. The improved longevity of small companies ensues from the similarity between the entrepreneur's previous occupation and the activity of his own company, and from the initial start-up capital if it exceeds 30.000 DT. Aid granted by the State for new promoters (investment subsidy, grant, and reduction in social security contributions) does not help reduce the risk of entrepreneurial failure with the exception of State aid to support a portion of employees' wages. On the other hand, a company benefiting from entrepreneurial training before creation and from support post-creation sees its probability of survival rise.

Keywords: *entrepreneurial support policies, graduate entrepreneurs, start-up financing, small business survival, duration models.*

SOMMAIRE

INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	11
PARTIE I : LES FONDEMENTS THÉORIQUES DU CHAMP DE L'ENTREPRENEURIAT	23
CHAPITRE 1 : EMERGENCE DU CONCEPT D'ENTREPRENEUR ET INTERDISCIPLINARITÉ DANS LE CHAMP DE L'ENTREPRENEURIAT.....	25
CHAPITRE 2 : PETITE ENTREPRISE ET PROBLÉMATIQUE DE SURVIE	57
PARTIE II : L'APPUI À L'ENTREPRENEURIAT : ÉMERGENCE D'UNE THÉMATIQUE DE RECHERCHE.....	82
CHAPITRE 3 : LE DÉVELOPPEMENT DES POLITIQUES ET PROGRAMMES D'APPUI À LA CRÉATION D'ENTREPRISES	84
CHAPITRE 4 : LES DISPOSITIFS D'APPUI À LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN TUNISIE : ETAT DES LIEUX	108
PARTIE III : MÉTHODOLOGIE EMPIRIQUE, RÉSULTATS ET ANALYSES.....	143
CHAPITRE 5 : MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE ET ANALYSE DESCRIPTIVE.....	145
CHAPITRE 6 : MODÉLISATION ÉCONOMÉTRIQUE DES DÉTERMINANTS DE LA SURVIE DES ENTREPRISES NOUVELLEMENT CRÉÉES PAR LES JEUNES DIPLÔMES.....	182
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	212
BIBLIOGRAPHIE	220
ANNEXES.....	253

LISTE DES ABRÉVIATIONS

AFIC	Association Française des Investisseurs en Capital
APCE	Agence Pour le Création d'Entreprises
API	Agence de Promotion de l'Industrie
APII	Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation
ANETI	Agence Nationale de l'Emploi et du Travail Indépendant
BAD	Banque Africaine de Développement
BCT	Banque Centrale de Tunisie
BFPME	Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises
BTS	Banque Tunisienne de Solidarité
CAPMI	Centre d'Appui à la PMI
CCI	Chambres de Commerce et d'Industrie
CEEI	Centres Européens d'Entreprises et d'Innovation
CEFE	Création d'Entreprises et Formation d'Entrepreneurs
CEPEX	Centre de Promotion des Exportations
CEPI	Centre d'Etudes et de Prospective Industrielles
CEREQ	Centre d'Etudes et de Recherches sur les Qualifications
CETIBA	Centre Technique de l'Industrie du Bois et de l'Ameublement
CETIME	Centre Technique des Industries Mécaniques et Electriques
CETTEX	Centre Technique du Textile
CDII	Centre de Documentation et d'Information Industrielle
CFGA	Centre de Facilitations et de Gestion des Avantages
CII	Code d'Incitation aux Investissements
CMF	Conseil du Marché Financier
CNCC	Centre National du Cuir et de la Chaussure
CNSS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale
CREE	Créer votre Entreprise
CSCE	Centre de Soutien à la Création d'Entreprises
CTAA	Centre Technique de l'Agro-Alimentaire
CTC	Centre Technique de la Chimie
CTMCCV	Centre Technique des Matériaux de Construction, de la Céramique et du Verre
CUIES	Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage de Sfax
ENIS	Ecole Nationale des Ingénieurs de Sfax
EPT	Ecole Polytechnique de Tunisie
FCPR	Fonds Communs de Placements à Risque
FIITI	Fonds d'Incitation à l'Innovation dans les Technologies de l'Information
FOPRODI	FONds de PROMotion et de Décentralisation Industrielle
FONAPRAM	FONds National de Promotion de l'Artisanat et des petits Métiers
FOSDAP	FONds Spécial de Développement Agricole et de la Pêche
FTEI	France Technopoles Entreprises Innovation
FNG	Fonds National de Garantie
GE	Grande Entreprise
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GERME	GERer Mieux votre Entreprise

HZDR	Hors Zone de Développement Régional
INS	Institut National de la Statistique
INSAT	Institut National des Sciences Appliquées et de Technologie
INSEE	Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques
INSTM	Institut National des Sciences et Technologies de la Mer.
ISSET	Institut Supérieur des Etudes Technologiques
JICA	Agence Japonaise de Coopération Internationale
ME	Moyenne Entreprise
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OIT	Organisation Internationale du Travail
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONEQ	Observatoire National de l'Emploi et des Qualifications
PACKTEC	Centre Technique de l'Emballage et du Conditionnement
PAPPE	Programmes d'Accompagnement des Promoteurs des Petites Entreprises
MORAINÉ	Méthode Originale de Recherche Active d'Idées Nouvelles pour Entreprendre
NBIA	National Business Incubation Association
PE	Petite Entreprise
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PMI	Programme de Modernisation Industrielle
RICITIC	Régime d'Incitation à la Créativité et à l'Innovation dans le domaine des Technologies de l'Information et de la Communication
RITI	Régime d'Incitation à l'Innovation dans les Technologies de l'Information
RNPE	Réseau National des Pépinières d'Entreprises
SA	Société Anonyme
SARL	Société A Responsabilité Limitée
SCR	Sociétés de Capital Risque
SICAR	Sociétés d'Investissement à Capital Risque
SIYB	Start and Improve Your Business
SOTUGAR	Société Tunisienne de GARantie
TIC	Technologie de l'Information et des Communications
TPE	Très Petite Entreprise
UPI-ONU DI	Unité pour la Promotion des Investissements - Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
UTA	Unités de Travail par An
ZDR	Zone de Développement Régional

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 0.1 - EVOLUTION DU TAUX DE CHÔMAGE EN TUNISIE.....	13
TABLEAU 0.2 - EVOLUTION DES ENTREPRISES TUNISIENNES PRIVÉES SELON LA TRANCHE DE SALARIÉS	14
TABLEAU 0.3 - EVOLUTION DU TAUX DE CHÔMAGE PAR NIVEAU D'INSTRUCTION	14
TABLEAU 1.1 - REPRÉSENTATION USUELLE DE LA GRADATION DE LA DISCIPLINARITÉ	40
TABLEAU 1.2 - LES COMPÉTENCES DE L'ENTREPRENEUR	54
TABLEAU 3.1 - PRINCIPAUX THÈMES DE RECHERCHE EN ENTREPRENEURIAT	85
TABLEAU 4.1 - EVOLUTION DU NOMBRE DES NOUVEAUX BÉNÉFICIAIRES DES PROGRAMMES D'ACCOMPAGNEMENT DES PROMOTEURS DES PETITES ENTREPRISES (PAPPE)	116
TABLEAU 4.2 - RÉPARTITION DES PROJETS FINANCÉS PAR LA BTS	134
TABLEAU 4.3 - RÉPARTITION DES PROJETS FINANCÉS PAR LA BFPME	136
TABLEAU 5.1 - RÉCAPITULATION DES HYPOTHÈSES RETENUES.....	157
TABLEAU 5.2 - RÉPARTITION DES PROJETS FINANCÉS PAR LA BTS DANS LA RÉGION DE SFAX	158
TABLEAU 5.3 - DESCRIPTION DES VARIABLES EXPLICATIVES DE L'ÉTUDE	164
TABLEAU 5.4 - LES TAUX DE SURVIE DES ENTREPRISES CRÉÉES PAR LES JEUNES DIPLÔMÉS DANS LA RÉGION DE SFAX	168
TABLEAU 5.5 - LES CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES DES ENTREPRENEURS.....	171
TABLEAU 5.6 - MATRICE DE CORRÉLATION	175
TABLEAU 5.7 - ÉTAT D'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE SELON LE GENRE	176
TABLEAU 5.8 - ÉTAT D'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE SELON LE DIPLÔME.....	176
TABLEAU 5.9 - ÉTAT D'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE SELON LA MOTIVATION DES ENTREPRENEURS	177
TABLEAU 5.10 - RÉPARTITION DE LA PÉRIODE DIPLÔME-CRÉATION SELON LA NATURE DU DIPLÔME	178
TABLEAU 5.11 - RÉPARTITION DES AIDES PUBLIQUES SELON LE GENRE	179
TABLEAU 6.1 - TABLEAU DE CONTINGENCE $r \times 2$ À CHAQUE TEMPS t_i	190
TABLEAU 6.2 - RÉSULTAT DES TESTS D'HOMOGENÉITÉ DES FONCTIONS DE SURVIE SELON LE GENRE.....	192
TABLEAU 6.3 - RÉSULTAT DES TESTS D'HOMOGENÉITÉ DES FONCTIONS DE SURVIE SELON LA PÉRIODE SÉPARANT L'OBTENTION DU DIPLÔME ET LA DATE DE LA CRÉATION	194
TABLEAU 6.4 - RÉSULTAT DES TESTS D'HOMOGENÉITÉ DES FONCTIONS DE SURVIE SELON L'OCCUPATION PRÉALABLE À LA CRÉATION	194

TABLEAU 6.5 - RÉSULTAT DES TESTS D'HOMOGENÉITÉ DES FONCTIONS DE SURVIE SELON LA MOTIVATION DE L'ENTREPRENEUR	195
TABLEAU 6.6 - RÉSULTAT DES TESTS D'HOMOGENÉITÉ DES FONCTIONS DE SURVIE SELON LE MONTANT DU CAPITAL DE DÉMARRAGE.....	196
TABLEAU 6.7 - RÉSULTAT DES TESTS D'HOMOGENÉITÉ DES FONCTIONS DE SURVIE SELON LA LA LOCALISATION GÉOGRAPHIQUE	197
TABLEAU 6.8 - RÉSULTATS DE L'ESTIMATION DU MODÈLE DE COX.....	202
TABLEAU 6.9 - TABLEAU DE VALIDATION DES HYPOTHÈSES.....	209

LISTE DES FIGURES

FIGURE 0.1 - L'ARTICULATION DE LA THÈSE	22
FIGURE 2.1 - LES STADES DE DÉVELOPPEMENT D'UNE ENTREPRISE	68
FIGURE 3.1 - LE PROCESSUS D'AIDE ET D'ASSISTANCE À LA CRÉATION ET AU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES	88
FIGURE 3.2 - PRATIQUES ET REGISTRES DE L'ACCOMPAGNEMENT	94
FIGURE 4.1 - EVOLUTION DES PROJETS FINANCÉS PAR LA BTS	134
FIGURE 4.2 - EVOLUTION DES PROJETS FINANCÉS PAR LA BFPME	136
FIGURE 5.1 - CADRE CONCEPTUEL DE L'ÉTUDE	147
FIGURE 5.2 - EVOLUTION DES PROJETS FINANCÉS PAR LA BTS DANS LA RÉGION DE SFAX	159
FIGURE 5.3 - ETAT D'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE SELON LE GENRE	176
FIGURE 5.4 - ETAT D'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE SELON LE DIPLÔME	177
FIGURE 5.5 - ETAT D'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE SELON LA MOTIVATION DES ENTREPRENEURS	177
FIGURE 5.6 - RÉPARTITION DE LA PÉRIODE DIPLÔME-CRÉATION SELON LA NATURE DU DIPLÔME	178
FIGURE 6.1 - LES DIFFÉRENTS TYPES DE CENSURE DES DURÉES DE SURVIE DES ENTREPRISES	184
FIGURE 6.2 - COURBE DE SURVIE GLOBALE DE KAPLAN MEIER DES ENTREPRISES 2008-2012	188
FIGURE 6.3 - COURBE DE HASARD DE KAPLAN MEIER DES ENTREPRISES 2008-2012	188
FIGURE 6.4 - COURBE DE SURVIE SELON LE GENRE	192
FIGURE 6.5 - COURBE DE SURVIE SELON LA PÉRIODE SÉPARANT L'OBTENTION DU DIPLÔME ET LA DATE DE LA CRÉATION	193
FIGURE 6.6 - COURBE DE SURVIE SELON L'OCCUPATION PRÉALABLE À LA CRÉATION	194
FIGURE 6.7 - COURBE DE SURVIE SELON LA MOTIVATION DE L'ENTREPRENEUR	195
FIGURE 6.8 - COURBE DE SURVIE SELON LE MONTANT DU CAPITAL DE DÉMARRAGE	196
FIGURE 6.9 - COURBE DE SURVIE SELON LA LOCALISATION GÉOGRAPHIQUE.....	197

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE 1 - CONVENTION CADRE DU 19 OCTOBRE 1999.....	253
ANNEXE 2 - LES PÉPINIÈRES D'ENTREPRISES EN TUNISIE	254
ANNEXE 3 - CHARTE DU RÉSEAU NATIONAL DES PÉPINIÈRES D'ENTREPRISES	256
ANNEXE 4 - LISTE DES ENTREPRISES, BANQUES ET DES SICARS CONVENTIONNÉES POUR LE PARRAINAGE DES PÉPINIÈRES D'ENTREPRISES	259
ANNEXE 5 - LISTE DES ZONES D'ENCOURAGEMENT AU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL.....	261
ANNEXE 6 - LES PARTENAIRES ET COLLABORATEURS DE L'INITIATIVE « SOUK AT-TANMIA »	263
ANNEXE 7 - QUESTIONNAIRE	264
ANNEXE 8 - STATISTIQUES DESCRIPTIVES	270
ANNEXE 9 - RÉSULTATS DES TESTS NON-PARAMÉTRIQUES	274
ANNEXE 10 - RÉSULTATS DE L'ESTIMATION NON-PARAMÉTRIQUE	283
ANNEXE 11 - RÉSULTATS DE L'ESTIMATION SEMI-PARAMÉTRIQUE	291

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Genèse de la problématique

La création d'entreprises, considérée aujourd'hui comme moteur de croissance, est devenue un élément stratégique dans l'évolution des économies des pays. D'ailleurs, dans un contexte de globalisation, où le monde vibre au rythme accéléré des inventions et du progrès technologiques (Masmoudi, 2007), la plupart des pays développés et émergents se sont intéressés aux petites et moyennes entreprises, vu leur capacité à contribuer à la croissance de leurs économies.

Cependant, cette situation laisse entendre une dynamique au niveau de l'évolution des entreprises constituant le tissu économique. En effet, chaque année de nouvelles entreprises¹ se créent, mais disparaissent aussi considérablement². Même si ce phénomène engendre un bilan positif, on aura toujours des craintes à propos de l'avenir des entreprises nouvellement créées. « *On le sait, les nouvelles entreprises ne connaissent pas toutes le succès* » (Gasse, 2003, p. 49). Pour cela, étudier la démographie des nouvelles entreprises, nécessite l'analyse des facteurs conduisant à leur genèse ou à leur disparition.

Ces deux phénomènes peuvent être liés à des facteurs en rapport avec la conjoncture économique du pays. D'ailleurs, le taux de création ou de disparition des nouvelles entreprises oscille en fonction des phases de croissance ou de récession économique. Audretsch (1995), dans son étude sur des entreprises américaines, montre que le taux de création augmente au cours des périodes de croissance économique, et diminue dans les périodes où les taux d'intérêt sont importants.

¹ Une diversité terminologique a été suggérée par Khelil *et al.* (2012, p. 42) « *Différents vocables ont été utilisés dans le corpus anglo-saxon pour qualifier la « nouvelle entreprise » à l'image de « new venture », « new firm », « newly founded firm », « new business », « emerging business », « small business start-up », etc. Dans la littérature francophone, la notion de « nouvelle entreprise » est généralement associée à celle d'« entreprise émergente », d'« entreprise naissante », d'« entreprise nouvellement créée », d'« entreprise en démarrage » ou encore d'« entreprise récemment établie »* ».

² En France, selon l'INSEE, l'enquête Sine (Système d'information sur les nouvelles entreprises) de 2007, portant sur la génération des entreprises créées en 2002 dévoile qu'une entreprise sur deux cesse son activité avant sa cinquième année d'existence.

Mis à part l'environnement économique, les nouvelles entreprises interagissent avec leurs environnements socioculturel, organisationnel, politico-légal, institutionnel... Elles dépendent de l'environnement global de la création, et en particulier de l'intention et la nature des contraintes (technique, informationnelle, financière ...), qui pèsent sur les créateurs (Abdessalem et *al.*, 2004). Le problème principal de l'analyse de la dynamique de ces entreprises réside dans l'interrelation complexe des variables étudiées (Arshakuni, 2006).

En effet, les nouvelles entreprises, vu qu'elles sont généralement de petite taille, sont le plus souvent confrontées à deux problèmes. Elles doivent faire face, d'une part, aux entreprises déjà existantes sur le marché, et d'autre part aux entreprises qui viennent d'y entrer. Elles seront confrontées à deux situations : soit la survie soit l'échec.

De ce fait, et devant l'importance d'assurer la création d'entreprises viables, des systèmes d'accompagnement et d'appui se sont donc progressivement imposés et développés (Fayolle, 2002), et dont l'objectif était d'apporter aux nouveaux entrepreneurs des conditions d'accès plus faciles aux ressources nécessaires (Albert et *al.*, 2002). D'ailleurs, dès le début des années 1970, la majorité des pays développés se sont engagés dans une politique d'appui à la création d'entreprises. Les Etats-Unis sont considérés comme les pionniers du domaine, puisqu'ils affichent une certaine avance dans les pratiques d'appui, et une meilleure connaissance rendue possible par les diverses expériences de ses Etats (Masmoudi, 2007). Les pays européens, ont pris conscience de l'impératif de développer des mécanismes et des dispositifs de soutien à la création d'entreprises dans les années 1980. Quant à la Tunisie, la promotion de l'investissement privé remonte au début des années 1990, via la promotion de l'esprit d'entreprise, qui exerce une influence déterminante pour le passage à l'acte de création, et l'amélioration des conditions et réformes de promotion de la petite entreprise, qui reste une incontournable source génératrice à la fois de revenus et d'emplois.

Les principaux constats de départ

Le choix de notre sujet de thèse : « *Les systèmes d'appui à la création d'entreprises en Tunisie. Quels enjeux et quels rôles pour les jeunes diplômés porteurs de projets* », a été motivé par deux principaux constats de départ, dégagés de la réalité économique tunisienne : l'accroissement du taux de chômage des diplômés de

l'enseignement supérieur, face au développement accru des organismes, programmes et dispositifs pour promouvoir l'entrepreneuriat.

▪ Accroissement du taux de chômage des diplômés de l'enseignement supérieur :

Selon l'Organisation Internationale de Travail, près de 202 millions de personnes étaient au chômage dans le monde en 2013, soit 5 millions de plus qu'en 2012 (OIT, 2014). Pour la Tunisie, la situation demeure préoccupante, le taux de chômage a affiché une tendance générale vers la hausse durant ces dernières années (ONEQ, 2013). Il était de 12,4% en 2008, pour passer à 13,3% en 2009 et à 18,9% en 2011. Une légère baisse a été marquée en 2012, pour se situer à 16,7% et à 15,3% en 2013.

Tableau 0.1- Evolution du taux de chômage en Tunisie³

Année	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (4 ^{ème} trim)	2012 (4 ^{ème} trim)	2013 (4 ^{ème} trim)
Taux de chômage (%)	12,9	12,5	12,4	12,4	13,3	13,0	18,9	16,7	15,3

Source : INS

Avant que la dégradation de la situation consécutive aux événements survenus lors de la révolution du 14 janvier 2011, on remarque que le tissu économique tunisien était en quelque sorte responsable de ce niveau de chômage préoccupant. En effet, pour l'année 2010, et comme l'indique le tableau 0.2, 86% des sociétés tunisiennes sont de type unipersonnel⁴, contre seulement 4% pour les entreprises employant 100 salariés et plus (Banque Mondiale, 2010). En d'autres termes, c'est à cause de la rareté des grandes et moyennes entreprises, qui pourraient absorber une bonne partie de la main d'œuvre, que l'économie nationale affichait une faible capacité à générer suffisamment d'emploi (ONEQ & OIT, 2014).

³ Le choix du 4^{ème} trimestre pour les années 2011, 2012 et 2013, est justifié par le fait que l'INS fournit des données trimestrielles, à partir de 2011 (année de la révolution). Pour l'année 2005 et jusqu'à 2010, les données fournies par l'INS sont annuelles et correspondent au 2^{ème} trimestre de chaque année (avril, mai, juin).

⁴ A noter que les entreprises unipersonnelles sont synonymes de travail indépendant; il s'agit d'entreprises qui ne recrutent pas d'employés rémunérés et dont le propriétaire fournit tout le travail (Banque Mondiale, 2010).

Tableau 0.2 - Evolution des entreprises tunisiennes privées selon la tranche de salariés

Tranche de salariés	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
0	410 673	434 880	447 664	467 047	490 788	516 856	523 146	546 615
1 à 2	38 384	39 771	41 830	43 263	44 509	46 256	45 095	44 292
3 à 5	13 354	13 664	14 268	14 674	15 371	15 817	15 649	16 465
6 à 9	5 405	5 492	5 674	5 985	6 375	6 642	6 340	6 602
10 à 19	4 234	4 364	4 517	4 793	4 949	5 110	5 059	5 132
20 à 49	3 053	3 020	3 181	3 344	3 392	3 476	3 462	3 554
50 à 99	1 338	1 407	1 463	1 528	1 552	1 639	1 624	1 612
100 à 199	941	937	949	964	948	977	1 041	1 028
200 et plus	707	749	779	807	811	824	806	802
TOTAL	478 089	504 284	520 325	542 405	568 695	597 597	602 222	626 102

Source : Répertoire National des Entreprises 2013, INS

Cette hausse préoccupante du chômage a touché particulièrement les diplômés de l'enseignement supérieur. D'ailleurs, l'évolution du taux de chômage selon le niveau d'instruction fait ressortir un accroissement considérable du taux de chômage de ceux ayant le niveau d'enseignement supérieur, en comparaison avec les autres niveaux d'étude. Le nombre est passé de 85 000 personnes en 2007 à 139 000 personnes en 2010, pour atteindre en 2012 (4^{ème} trimestre) 227 800 personnes (INS, 2013). Leur taux de chômage s'est envolé en passant de 18,7% en 2007, à 23,3% en 2010 et à 33,2% en 2012 (ONEQ, 2013).

Tableau 0.3 - Evolution du taux de chômage par niveau d'instruction

Année	En %							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (4 ^{ème} trim)	2012 (4 ^{ème} trim)
Analphabète	6,3	6,4	4,4	4,2	6,1	5,7	8,0	5,8
Primaire	14,3	13,0	11,5	10,6	10,4	9,2	12,4	12,2
Secondaire	13,3	12,5	13,5	13,4	14,0	13,7	20,6	21,0
Supérieur	14,0	16,9	18,7	20,0	21,9	23,3	32,1	33,2
TOTAL	12,9	12,5	12,4	12,4	13,3	13,0	18,6	16,7

Source : Enquête Nationale sur l'Emploi 2012, INS.

Désormais un chômeur sur trois est diplômé de l'enseignement supérieur. Il en ressort que les diplômés du supérieur éprouvent alors énormément de difficultés à s'insérer dans la vie professionnelle. Cela est d'autant plus vrai, du fait de l'accroissement important de leur nombre et de l'inadéquation entre certaines spécialités et les besoins réels du marché du travail. D'ailleurs, en se référant aux statistiques du Ministère de l'enseignement supérieur et de la Recherche Scientifique, on remarque que l'allure de la courbe des diplômés est croissante, les flux de chaque génération sortant du système éducatif étant toujours plus élevés que celui de la précédente. Cet accroissement continu a atteint son pic vers l'année 2009/2010, pour aboutir à 86 035 diplômés de l'enseignement supérieur, alors qu'il a affiché 65 630 diplômés en 2008/2009, et 74 133 pour l'année 2010/2011.

Il est évident que le système éducatif a pour mission globale l'éducation et la formation générale, permettant à l'individu d'exprimer au mieux ses potentialités. Néanmoins, *« la forte tendance passée à l'allongement de la durée des études s'est traduite par une élévation du niveau moyen d'éducation au fil des générations, et par un afflux très important des diplômés sur le marché du travail »* (Nauzet-Fichet et Tomasini, 2002, p. 26).

En effet, la mise en place d'un enseignement de masse intégrée dans une éducation tout au long de la vie, ne signifie pas accueillir un nombre croissant de jeunes dans diverses institutions, mais nécessite également de leur apporter une formation pertinente lors d'un accès au marché de l'emploi, et de leur assurer la mise en place de cours et de programmes en entrepreneuriat, afin de nourrir l'esprit d'entreprendre.

D'ailleurs, en se référant à l'enquête sur la Transition de l'Ecole vers la Vie Active en Tunisie (ETVA 2013), réalisée en 2013, et financée par le projet du Bureau International du Travail (BIT) « Work4Youth » et la Fondation MasterCard, le rapport d'analyse élaboré par l'Observatoire National de l'Emploi et des Qualifications (ONEQ), a montré que les jeunes optent dans une faible proportion pour le travail indépendant. En effet, parmi l'ensemble des jeunes en emploi⁵, seuls 7,8% travaillent en tant qu'indépendants, où 5,1% travaillent à leur propre compte et 2,7% sont des employeurs. Ce résultat reste étonnant vu les efforts déployés en Tunisie, pour

⁵ On entend par « jeunes », tous ceux âgés de 15 à 29 ans.

promouvoir la création de micro et petites entreprises, depuis presque plus de trois décennies.

▪ Un nombre accru de structures, programmes et dispositifs d'appui à la création d'entreprises

De nombreux intervenants dans le domaine de la création d'entreprises, sont apparus progressivement en Tunisie, depuis plus d'une quarantaine d'années⁶ :

- En 1963, est créé, le **Fonds Spécial de Développement Agricole et de la Pêche (FOSDAP)**, pour le développement de l'agriculture et de la pêche.
- En 1972 est créée l'**Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (APII)**. A l'origine, cette institution était une structure qui accorde les agréments et les avantages fiscaux et sociaux. Mais depuis les années 90, elle s'est restructurée pour offrir à la création d'entreprises et aux nouveaux promoteurs, des services d'appui qui dépassent le cadre d'une structure à vocation administrative (Commission Européenne, 2007).
- En 1973, le **Centre de Promotion des Exportations (CEPEX)** est lancé pour promouvoir le développement des exportations tunisiennes, et ce en accompagnant les entreprises exportatrices.
- En 1974, s'ajoute un deuxième fonds, le **Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI)**, considéré comme un instrument de crédit au service de nouveaux promoteurs, pour parfaire leurs besoins en capital, et encourager la décentralisation industrielle à travers le développement régional. Mais depuis 1999, il est conçu plutôt comme un outil de participation au capital des nouveaux promoteurs ou des PME.
- En 1981 apparaît le **Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers (FONAPRAM)**, pour la promotion des investissements dans le secteur de l'artisanat et des petits métiers dans son sens large, qui regroupe l'artisanat d'art utilitaire et la petite manufacture.

⁶ Tous les détails sur la plupart de ces organismes et systèmes d'appui à la création d'entreprises en Tunisie cités ci-dessus, sont précisés dans le chapitre 4 de ce travail.

- Durant la même année, est créé le **Fonds National de Garantie (FNG)**, pour garantir les crédits consentis par les banques en faveur des petites et moyennes entreprises, ainsi que les participations des SICARs, des fonds communs de placements à risque FCPR, et les fonds d'amorçage.
- En 1988, on voit également émerger les **Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI)**, pour promouvoir le secteur privé et impulser l'investissement dans les régions.
- En 1993 est créée l'**Agence Nationale de l'Emploi et du Travail Indépendant (ANETI)**. Mise à part son rôle dans le marché de l'emploi et l'insertion professionnelle des jeunes, elle apporte aussi le soutien nécessaire aux porteurs de projets voulant s'installer à leur propre compte, en termes d'assistance, de conseil, d'accompagnement et de formations.
- En 1996, apparaissent les **Centres Techniques**, qui opèrent dans les différentes activités relevant du secteur des industries manufacturières.
- En 1997 est créée la première banque d'investissement en Tunisie **la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS)**, qui vient concourir au développement de la micro-entreprise par le financement des micro-projets initiés par les promoteurs appartenant aux couches les moins favorisées de la population.
- Le **Guichet Unique** créé en 1997 a pu permettre la réduction des délais d'accomplissement des formalités administratives pour la constitution des sociétés.
- En 1998 est créé le **Régime d'Incitation à la Créativité et à l'Innovation dans le domaine des Technologies de l'Information et de la Communication (RICITIC)**. Il est venu encourager les activités de production ou de développement de logiciels, de systèmes et d'applications à haute valeur ajoutée et de services innovants basés sur les technologies de l'information et de la communication.
- Avec la signature d'une convention (appelée **Accord Cadre**), le 19 octobre 1999 entre l'Agence de Promotion de l'Industrie (API), sous l'égide du Ministère de l'Industrie, de l'Energie et des PME, et les institutions de l'Enseignement Supérieur et notamment les Instituts Supérieurs des Etudes Technologiques (ISET), sous la direction du Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique et

des Technologies, a été créé la première **pépinière d'entreprises** en 2001 , au sein de l' ISET de Nabeul. On compte aujourd'hui 30 pépinières.

- En 2001, la Tunisie s'inscrit dans un projet qui s'insère dans le cadre de la création des **pôles technologiques** dans les différentes régions du pays et dans des activités innovantes.
- En 2003, est créé un nouveau système de garantie appelé « **Régime de garantie des crédits accordés aux petites et moyennes entreprises dans l'industrie et les services et des participations dans leur capital** », dont la gestion a été confiée à la **Société Tunisienne de Garantie (SOTUGAR)**.
- A la Banque Tunisienne de Solidarité BTS, s'ajoute une deuxième banque d'investissement en mars 2005, la **Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises (BFPME)**.
- Dans la même année, apparaissent les **Centres d'Affaires**, ayant pour vocation de renseigner des porteurs de projets sur les procédures de création d'entreprises, les avantages et incitations qui leur sont destinés... Ils assurent également l'accompagnement des promoteurs dans les différentes phases de démarrage et le suivi de la réalisation des projets.
- La mise en place d'un **Réseau National des Pépinières d'Entreprises (RNPE)** en 2005, pour coordonner les activités des pépinières implantées sur le territoire tunisien, notamment par le développement des flux d'informations entre elles, l'organisation des manifestations nationales autour des items de la création d'entreprises...
- En 2006 est créé le premier **fonds d'amorçage public IKDAM 1**, destiné au renforcement des fonds propres des entreprises innovantes.

Au vu de ces efforts significatifs qui ont été fournis par le gouvernement tunisien incitant à la création d'entreprises, il apparaît intéressant de se focaliser sur l'appui à l'entrepreneuriat comme thème de recherche, pour tenter d'élargir et d'approfondir notre compréhension de ce phénomène et de ses composantes si complexes.

Problématique de la recherche

Comme nous l'avons mentionné plus haut, nul ne songe plus à nier l'importance de l'entrepreneuriat dans le développement économique, vu le rôle primordial que jouent les petites et moyennes entreprises dans le système économique mondial. D'ailleurs, il existe un besoin fort ressenti de la part des autorités publiques pour mettre sur pied tout un système efficace pour promouvoir l'initiative privée.

Albert et *al.* (1994) ont expliqué que les systèmes d'appui à l'entrepreneuriat sont structurés autour de trois axes majeurs à savoir : l'appui financier, le développement des réseaux de conseil et de formation, et le soutien logistique. Ainsi, la volonté des pouvoirs publics de mettre en place une politique de création d'entreprises pérennes, nécessite non seulement la mise en place des organismes d'accompagnement, qui représente une phase indispensable pour toute nouvelle entreprise (Sammut, 2003a), mais aussi, un effort financier très lourd, étant donné que le financement de démarrage constitue, lui aussi, un maillon essentiel dans le maillage du système de promotion de la création d'entreprises. Pour cela, des politiques d'incitation à l'utilisation du crédit furent inspirées par la création des établissements (publics) de financement ou de soutien au financement des nouvelles entreprises et la mise en œuvre des taux d'intérêts subventionnés par l'Etat⁷, qui devraient stimuler la demande de crédit et par la suite contribuer à résoudre en partie les difficultés de financement. A cet égard et face à cette situation, la Tunisie est confrontée à deux enjeux majeurs : faciliter la création d'entreprises, mais aussi assurer la survie et la pérennité des jeunes entreprises.

Mais, bien évidemment, parmi toutes les questions relatives aux politiques publiques d'appui à la création d'entreprises, l'étude de leurs influences et impacts a une importance toute particulière. En effet, la panoplie des programmes et mécanismes d'appui à l'entrepreneuriat mis en place en Tunisie, sous-entend un bilan positif en termes de croissance du nombre de créations d'entreprises, de baisse du taux d'échec des nouvelles entreprises, de créations de nouveaux emplois et de richesse économique. Toutefois, et à notre connaissance, il n'y a pas eu d'étude, en Tunisie, qui chercherait à évaluer l'impact de certains mécanismes dédiés à promouvoir l'initiative privée⁸. Bien qu'il soit très coûteux d'effectuer ce genre d'enquête et d'analyse, ces études restent

⁷ On parle aussi des taux d'intérêt bonifiés.

⁸ Dans la plupart des cas, les études d'impact se fondent sur des enquêtes qualitatives : sélection d'un échantillon de bénéficiaires du programme en question, en comparaison avec un groupe de contrôle ou des non bénéficiaires.

nécessaires, afin de pouvoir identifier le degré de corrélation entre les programmes proposés par les autorités publiques et les besoins des bénéficiaires, pour tenter d'atténuer les impacts négatifs et de proposer par la suite des recommandations⁹.

L'idée centrale de notre recherche est de comprendre le phénomène de la survie de la jeune entreprise. Un accent particulier est mis sur l'effet des politiques d'aides publiques à la création d'entreprises, sur l'essor de cette dernière. C'est dans ce cadre que s'inscrit l'objet de cette thèse, dans laquelle on essaiera de répondre aux questions suivantes :

- Quels sont les déterminants de la survie des entreprises nouvellement créées par les jeunes diplômés en Tunisie ? A cet égard, notre intérêt portera sur une combinaison de divers facteurs liés en particulier aux caractéristiques personnelles du créateur, aux caractéristiques de l'entreprise, mais aussi à la préparation et au contexte de la création.

- Quels rôles les pouvoirs publics exercent-ils, à travers les mécanismes d'appui et de soutien à l'entrepreneuriat sur la survie de la jeune entreprise ? En d'autres termes, les structures d'appui en Tunisie sont-elles à même de répondre efficacement aux besoins spécifiques de la population ciblée¹⁰ et à la consolidation de la création des nouvelles entreprises dans un contexte où l'entrepreneuriat constitue non seulement une saisie d'opportunité, mais aussi une prise de risque ?

Voilà autant de questions qui incitent la dynamique de la thèse, auxquelles on est tenté d'apporter des éléments de réponse dans ce travail de recherche. Pour s'y faire cette thèse s'articulera autour de trois parties.

La structure de la thèse

Le travail de la thèse conçu dans la suite du document se compose de trois parties : La première partie est relative aux fondements théoriques du champ de l'entrepreneuriat. Nous aborderons dans le chapitre 1, l'émergence et l'évolution du concept d'entrepreneur, depuis ses origines et ses sources économiques, jusqu'aux auteurs contemporains. Nous revisiterons ensuite, la littérature sur le phénomène d'entrepreneuriat, et nous mettrons en exergue son rattachement à plusieurs disciplines,

⁹ Une étude a été faite par la Banque Mondiale (2008). *Etude d'évaluation des mécanismes de financement de la micro-entreprise*. Enquête de suivi des microprojets financés par la Banque Tunisienne de Solidarité.

¹⁰ Il s'agit de la population des jeunes diplômés, compte tenu de leur taux de chômage très élevé.

ce qui a donné à ce phénomène sa spécificité interdisciplinaire. L'apport des différentes approches et théories peuvent à leur tour contribuer à l'enrichissement de notre thèse.

Dans un deuxième temps, nous remonterons dans l'histoire de la pensée économique pour expliquer, dans le chapitre 2, l'arrivée d'un entrepreneuriat axé sur les petites entreprises, leur passage d'une phase où elles ont été absolument ignorées, à une nécessité vitale dans l'économie mondiale d'aujourd'hui. Puis, nous aborderons la problématique de survie de la petite entreprise nouvellement créée, tout en identifiant les déterminants et les facteurs susceptibles d'affecter son essor et qui sont derrière sa survie, et ce à travers certaines théories qui s'avèrent intéressantes pour engendrer nos hypothèses de recherche.

Dans la deuxième partie, nous évoquerons l'émergence de l'appui à l'entrepreneuriat comme thématique de recherche. Dans le chapitre 3, nous présenterons la multiplicité et le développement des systèmes d'appui et d'aide à la création d'entreprise, notamment au niveau du développement des réseaux d'accompagnement, de l'appui financier et du soutien logistique, qui à leur tour contribuent à la pérennisation de la jeune entreprise. Dans le chapitre 4, nous établirons un état des lieux sur les organismes, structures, et programmes dédiés à l'encouragement de l'initiative privée en Tunisie.

Enfin, dans la troisième partie, nous présenterons la méthodologie empirique utilisée et les résultats de la recherche. Nous développerons dans le chapitre 5, le cadre conceptuel de notre thèse. Puis, nous détaillerons la méthode de collecte des données et la construction du questionnaire remis aux jeunes diplômés¹¹ créateurs d'entreprises, en 2008, dans la région de Sfax, considérée comme pôle industriel en Tunisie¹². Nous nous attardons sur les caractéristiques des entreprises enquêtées, qui sont encore survivantes à la date du questionnaire et celle qui ont connu l'échec.

¹¹Selon la Direction Générale de la Politique de la Petite Entreprise au Canada, la définition de jeune entrepreneur varie d'une administration à l'autre. Pour certaines administrations, les jeunes ont moins de 30 ans, tandis que pour d'autres, les jeunes ont jusqu'à 35 ans.

La définition du Centre d'études et de recherches sur les qualifications (CEREQ) à propos du jeune diplômé, fixe comme âge maximal, celui auquel 99% des individus déclarent avoir terminé leurs études, soit, 28 ans pour les titulaires d'un diplôme de niveau III et 31 ans pour les titulaires d'un diplôme de niveau II et I. Ce maximum a été prolongé de 3 ans pour étudier le phénomène de la création d'entreprises par les jeunes diplômés, car ceux qui se lancent dans la création d'entreprise dès l'obtention de leurs diplômes, sont peu nombreux.

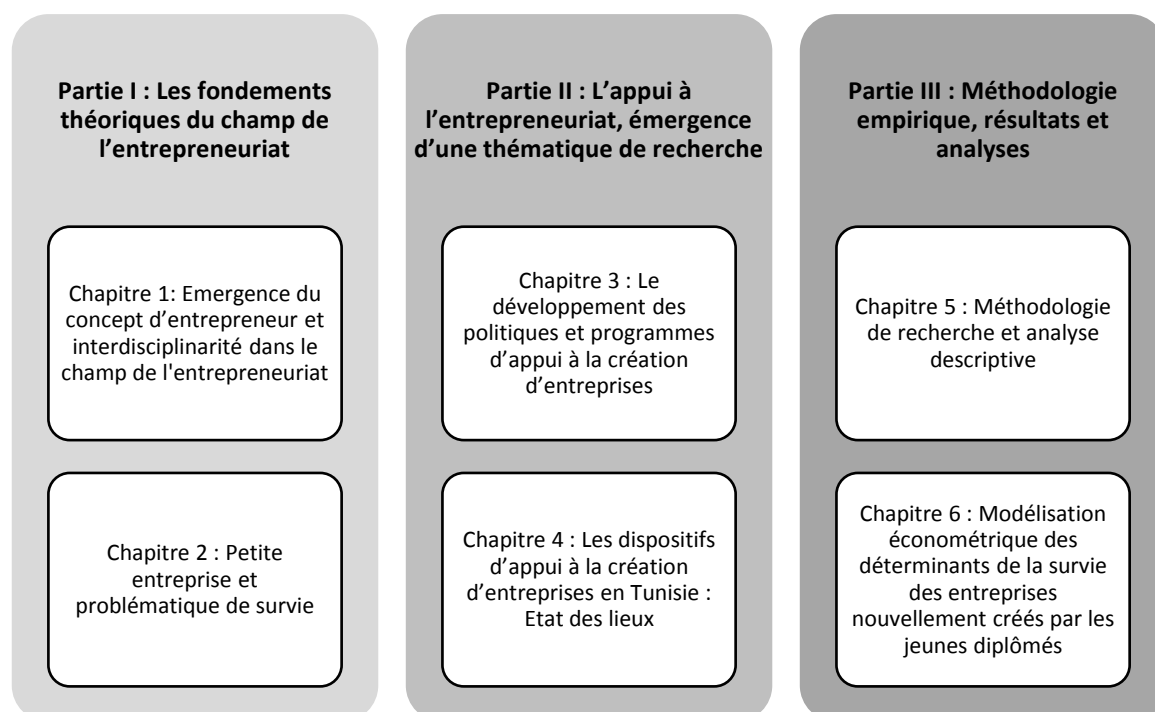
¹² Selon une enquête faite par la Banque Mondiale (2008) sur les micro-entreprises financées par la Banque Tunisienne de Solidarité BTS au cours des années 2000, 2002 et 2004, Le gouvernorat de Sfax se distingue très nettement des autres gouvernorats en termes de bénéficiaires avec 14,5% du total du nombre des crédits accordés. Vient juste après, le gouvernorat de Tunis (la capitale) avec un taux de 10,2%.

Le chapitre 6 sera dédié à l'analyse des déterminants de la survie des entreprises nouvellement créés par les jeunes diplômés et l'interprétation des résultats obtenus à partir d'une modélisation économétrique. Un accent particulier étant mis sur l'efficacité des aides publiques qui leur sont octroyées, notamment, les subventions, les allègements des charges sociales et patronales, la prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires, la bourse d'accompagnement. Nous allons recourir à l'utilisation des modèles de durée, considérés parfaitement appropriés pour étudier la survie des nouvelles entreprises.

La conclusion générale dressera un bilan des résultats obtenus dans la thèse. Nous présenterons également les limites de cette recherche, ainsi que les voies de recherche futures qui nous paraîtront nécessaire d'explorer. Tous les documents, que nous avons jugés utiles, ont été attachés dans les annexes pour une illustration meilleure de nos propos.

La démarche de notre recherche, ainsi que son plan, peuvent être résumés dans la figure ci-dessous :

Figure 0.1 - L'articulation de la thèse



PARTIE

I

**LES FONDEMENTS THÉORIQUES DU CHAMP DE
L'ENTREPRENEURIAT**

INTRODUCTION À LA PARTIE I

La reconnaissance de l'entrepreneuriat comme champ de recherche à part entière, est passée par plusieurs étapes laborieuses. Ceci est dû essentiellement à la complexité du phénomène et à son rattachement à plusieurs sciences voisines. D'ailleurs, Filion (1997) souligne que le champ de l'entrepreneuriat est en train de vivre un éclatement, en ce sens qu'il est en train d'être intégré dans presque toutes les disciplines des sciences humaines. Il est observé et analysé par des économistes, des sociologues, des historiens, des psychologues, des spécialistes des sciences du comportement ou des sciences de gestion. Chaque discipline y apporte sa perspective habituellement peu influencée par les autres, ce qui pousse d'ailleurs Herron et *al.* (1991) à suggérer une approche interdisciplinaire pour étudier l'entrepreneuriat.

D'ailleurs, Verstraete (2008) souligne que l'entrepreneuriat n'est pas encore une discipline au sens de la science officialisée. Son caractère transversal rend difficile son autonomisation. La principale difficulté est certainement la définition même du terme « entrepreneuriat », qui n'a pas requis un consensus universel. Le terme a été utilisé depuis plus de deux siècles, mais les chercheurs continuent à étendre, réinterpréter et réviser les définitions. Chacun tend à voir et à définir l'entrepreneur à partir des prémisses de sa discipline (Filion, 1997). Ceci fera l'objet du premier chapitre, dans lequel on examine l'évolution de la notion d'entrepreneur à travers les diverses écoles de pensée.

Dans le deuxième chapitre, l'attention n'est plus focalisée seulement sur l'entrepreneur et l'identification de ses fonctions, mais elle sera plutôt dirigée vers l'étude de la petite entreprise, où nous nous attarderons, tout d'abord, sur le concept de la petite entreprise et le problème lié à sa définition, ainsi que son positionnement dans la théorie économique. Puis, nous aborderons les imbrications des déterminants favorisant ou entravant sa survie, après avoir clarifié le concept de survie versus le concept d'échec.

**ÉMERGENCE DU CONCEPT D'ENTREPRENEUR ET
INTERDISCIPLINARITÉ DANS LE CHAMP DE L'ENTREPRENEURIAT**

La notion d'entrepreneur étant à la fois polysémique, équivoque et insaisissable, plusieurs chercheurs et académiciens ont mobilisé leurs efforts dans trois directions. Une première voie synthétise les définitions en vue de l'élaboration d'une théorie capable de décrire, d'expliquer et de prédire les phénomènes entrepreneuriaux à l'instar d'autres champs de recherche structurés. Une deuxième voie fournit une proposition de typologies de l'entrepreneur, préalable à toute tentative de théorisation. Et enfin une troisième voie profère la transition du problème définitionnel et la construction du cadre théorique pour surpasser la crise d'identité du champ de l'entrepreneuriat.

Force est de constater que toutes ces tentatives théorisantes laissent transparaître une forte influence des champs d'origine de leurs auteurs, témoignant d'une théorisation interdisciplinaire.

L'objectif de ce chapitre n'est nullement de faire le tour de toutes les écoles de pensée qui se sont intéressées au personnage de l'entrepreneur, ni l'inventaire de toutes les disciplines qui se sont intéressées au champ de l'entrepreneuriat, et de dresser un tableau exhaustif des contributions disciplinaires multiples, mais d'en présenter un résumé succinct, qui met en exergue les grands traits de cette osmose entre le champ de l'entrepreneuriat et d'autres champs, en s'attardant davantage sur le courant économique.

Notre chapitre sera structuré en deux volets. Dans un premier temps, on s'attachera à réexaminer la théorie économique de l'entrepreneur. Il est dès lors intéressant de remonter dans l'histoire de la pensée économique, d'une part, pour connaître l'émergence du concept et, d'autre part, pour comprendre l'évolution de la notion d'entrepreneur à travers les diverses écoles de pensée. Puis, dans un deuxième

temps, nous aborderons le champ de l'entrepreneuriat, vu selon son caractère interdisciplinaire.

1.1. Emergence et évolution du concept d'entrepreneur

« Les besoins de l'humanité sont innombrables et variés mais la créativité humaine est sans limite. Dans toute société se trouvent des personnes habiles à transformer des rêves ou des occasions d'affaires en entreprises viables qui sauront satisfaire les besoins humains, on les nomme entrepreneurs. »

(Extrait du manifeste de la fondation de l'Entrepreneurship, 1993).

1.1.1. Les premières figures de l'entrepreneur

Historiquement, la recherche en entrepreneuriat a été initiée à partir du 17^{ème} siècle par des économistes tels que Cantillon, Turgot, Say, puis plus tard par Knight, qui ont focalisé leurs réflexions sur l'entrepreneur, dans un objectif, de présenter une conception claire de l'ensemble de ses fonctions et de son profil d'une part, et de son importance dans le développement économique, d'autre part.

En effet, l'entrepreneur fait son entrée dans la théorie économique avec Cantillon dans son ouvrage *Essai sur la nature du commerce en général* publié en 1755. Il pose « pour principe que les propriétaires de terres sont seuls indépendants naturellement dans un État; que tous les autres habitants [...] peuvent se diviser en deux classes, à savoir en entrepreneur et en gens à gages ; et que les entrepreneurs sont comme à gage incertains, et tous les autres à gage certains pour le temps qu'ils jouissent, bien que leurs fonctions et leur rang soient très disproportionnés [...], et que le troc et la circulation de l'État se conduit par l'entremise de ces entrepreneurs » (Cantillon, 1952 [1755], p. 31). Ce dernier opère une division socio-économique en identifiant deux grands groupes : celui des indépendants, composé des aristocrates et des propriétaires terriens, et celui des dépendants qui sont à leur tour divisés en deux classes : à savoir les individus à « gage certain », c'est-à-dire les salariés, et les individus à « gage incertain », c'est-à-dire les entrepreneurs (Schmitt et al., 2009). Le marchand, le fermier ou l'artisan sont selon cette classification des entrepreneurs. Ainsi, Cantillon décrit l'entrepreneur comme un individu qui assume le risque inhérent à l'activité économique. Ce dernier

(fermier, artisan, marchand, etc.) effectue des achats à des prix certains pour les transformer et les revendre. Ses ventes et ses recettes sont, par contre, aléatoires, il ne peut prévoir ni les états futurs des marchés¹³, ni la quantité de consommation, ce qui rend incertaine l'espérance de profit. Dès lors, il supporte seul les risques liés aux contraintes du marché et aux fluctuations des prix.

Cantillon fait de l'incertitude un élément fondamental de la définition de l'entrepreneur, qui « *prend des risques dans la mesure où il s'engage vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, alors qu'il n'a pas de garantie certaine de ce qu'il peut en attendre* » (Boutillier et Uzunidis, 1999). Cette incertitude quant à l'issue de l'entreprise et la proportionnalité à l'achalandage (Allali, 2001) caractérise l'activité de l'entrepreneur, et cette prise de risque est justiciable d'une rémunération basée sur le produit de la terre, et en rapport avec la valeur du travail.

Néanmoins, Cantillon explique que ce risque peut être anticipé par l'entrepreneur qui essaiera de comprendre ce qui se passe sur le marché et d'anticiper le risque en prévoyant les comportements et décisions d'achat pour fixer des niveaux de prix convenables pour ses marchandises, et qui puissent être acceptés par les acheteurs (Tounès, 2004). D'ailleurs, Esposito (2003) souligne qu'avec R. Cantillon, on est bien loin d'un marché dont le fonctionnement est assuré par la « main invisible », pour reprendre la célèbre métaphore d'A. Smith.

Ainsi, l'apport fondamental de Cantillon est d'avoir établi une relation symbiotique entre l'entrepreneur et le risque. Il ne s'intéresse guère à la propriété du capital (distinction claire entre la fonction de l'entrepreneur, et celle du capitaliste), ni à la gestion de l'entreprise (distinction claire entre la fonction de l'entrepreneur, et celle du manager) (Boutillier, 1996).

¹³ « Le fermier est un entrepreneur qui promet de payer au propriétaire, pour sa ferme ou terre, une somme fixe d'argent, sans avoir de certitude de l'avantage qu'il tirera de cette entreprise. Il emploie une partie de cette terre à nourrir des troupeaux, à produire du grain, du vin, des foin, etc. suivant ses idées, sans pouvoir *prévoir* laquelle des espèces de ces denrées rapportera le meilleur prix. Ce prix des denrées dépendra en partie des saisons et en partie de la consommation; s'il y a abondance de blé par rapport à la consommation, il sera à vil prix, s'il y a rareté, il sera cher. Qui est celui qui peut *prévoir* le nombre des naissances et morts des habitants d'un État, dans le courant de l'année ? Qui peut *prévoir* l'augmentation ou la diminution de dépense qui peut survenir dans les familles ? Cependant le prix des denrées du fermier dépend naturellement de ces événements qu'il ne saurait *prévoir*, et par conséquent il conduit l'entreprise de sa ferme avec incertitude » (Say, 1819 (II), p. 59-61, cité par Steiner (1997)).

Ceci n'est pas le cas chez Turgot (1997 [1766]) qui définit l'entrepreneur également en tant que preneur de risque, mais aussi en tant que fournisseur du capital. Donc l'entrepreneur, capitaliste qui a besoin que ses fonds lui reviennent régulièrement pour les reverser dans l'entreprise, court un risque du fait qu'il ne peut retirer ses avances et son profit, que par la vente des fruits de la terre, ou des ouvrages fabriqués, dont le prix de la vente dépend toujours des besoins du consommateur.

Prolongeant les analyses de Cantillon et de Turgot, Say s'est beaucoup intéressé aux activités de l'entrepreneur. Il prônait le développement de l'économie par la création d'entreprises (Filion, 1997). L'entrepreneur de Say (1841 [1803], p. 79) est « *l'agriculteur, le manufacturier, le commerçant, ou pour les désigner par une dénomination commune à tous les trois, c'est l'entrepreneur d'industrie, celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque* ».

Pour Say, ce qui distingue l'entrepreneur d'industrie, c'est son aptitude d'employer les connaissances et le savoir. Il souligne la nécessité pour l'entrepreneur d'apprendre les procédés de l'art qu'il veut exercer, faisant de lui : « *... l'agent principal de la production qui juge les besoins et surtout les moyens de les satisfaire, et qui compare le but avec ces moyens [...] qui fait concourir à son but jusqu'aux volontés des hommes, telles que celles des travailleurs qu'il emploie, des prêteurs qui lui confient des fonds...* ». Le profit est alors considéré comme une compensation de l'entrepreneur de ses peines, de son temps, de ses talents et de son acceptation du risque, qui doit être perçu comme un coût de production de l'entreprise. D'ailleurs, pour Say comme pour Cantillon, la responsabilité d'assumer le risque est inhérente à la fonction de l'entrepreneur ; « *un certain risque accompagne toujours les entreprises industrielles ; quelque bien conduites qu'on les suppose, elles peuvent échouer ; l'entrepreneur peut, sans qu'il ait de sa faute, y compromettre sa fortune, et jusqu'à un certain point, son honneur* » (Say, 1841 [1803], p. 370).

L'entrepreneur de Say peut être défini alors comme l'individu qui crée une nouvelle utilité pour lui-même, et qui agit pour son propre compte en se servant des connaissances et des talents qui circulent dans la société « *Il administre l'œuvre de la production ; il est le centre de plusieurs rapport ; il profite de ce que les autres savent*

et de ce qu'ils ignorent, et de tous les avantages accidentels de la production » (Say, 1841 [1803], p. 371).

D'un autre côté, Say effectue une distinction entre la fonction d'entrepreneur et celle d'apporteur de capitaux. Les deux fonctions peuvent se trouver réunies au niveau d'une seule et même personne, mais cela ne correspond en rien à une obligation ou à quelque chose de nécessaire (Tounès, 2004). En effet, dans son ouvrage *Catéchisme d'Economie politique*, Say (1826 [1815], p. 98) explique qu'en cas où l'entrepreneur a eu besoin d'emprunter un capital pour pouvoir monter sa propre affaire, ce dernier « *doit à son prêteur l'intérêt fixe qu'il s'est engagé à lui payer pour avoir la jouissance de son capital ; l'entrepreneur perd ou gagne sur ce marché à forfait, selon qu'il retire, de l'emploi qu'il a fait du capital, un profit inférieur ou supérieur à l'intérêt qu'il en paie* ».

Force est de constater que Say a fait de l'entrepreneur la pierre angulaire de la dynamique capitaliste, il élabore « le métier de l'entrepreneur » (Boutillier, 1996). Il conçoit différemment la structure sociale comme celle où le marché fournit à chaque intervenant son indépendance vis-à-vis des propriétaires fonciers, sinon vis-à-vis des propriétaires des capitaux. Dans sa conception, Say procède à une division sociale du travail, qui distingue le savant qui étudie les lois de la nature, l'entrepreneur, et l'ouvrier qui travaille sous leurs ordres « *[...] il faut acheter ou faire acheter des matières premières, réunir des ouvriers, chercher des consommateurs, avoir un esprit d'ordre et d'économie, en un mot le talent d'administrer* » (Say, 1841 [1803], p. 370).

L'entrepreneur de Say apparaît donc comme le souligne Boutillier (1996, p.3) comme « *Une figure phare de la révolution industrielle, l'intermédiaire entre la production industrielle et celle de connaissance scientifique et technique* » pour créer de la richesse, « *créer des objets qui ont une utilité quelconque, c'est créer des richesses, puisque l'utilité de ces choses est le premier fondement de leur valeur, et que leur valeur est de la richesse* » (Say, 1841 [1803], p. 57). Ce faisant, comme l'explique Esposito (2003, p. 18) « *J.B. Say considère qu'une nation ne peut se passer du talent de ses entrepreneurs, si elle veut développer son industrie. En revanche, si elle ne dispose pas de savants, elle y parviendra tout de même, dans la mesure où les connaissances circulent facilement d'une nation à l'autre, dès qu'elle dispose d'entrepreneurs talentueux* ».

De son côté, Knight (2000 [1921]) se distancie de Say en se trouvant placé dans une conjoncture théorique et un état de développement économique différents de ceux de Say. Il choisit une voie privilégiant la théorie pure¹⁴, et adopte une problématique opposée à celle de Say. Dans son ouvrage *Risk, Uncertainty and Profit*, Knight introduit une distinction entre le risque et l'incertitude qui renvoie au problème posé par le rapport des connaissances à la disposition des agents économiques et l'état de l'économie, présent et futur¹⁵, et se propose d'isoler le profit pur, reçu indépendamment de toute rémunération d'un service producteur. L'incertitude dérive du caractère contingent de l'environnement économique, dont il est impossible d'anticiper avec exactitude les configurations futures : « *Le profit découle de l'imprévisibilité absolue des choses, du pur fait brut que les résultats de l'activité humaine ne peuvent pas être anticipés et donc même un calcul de probabilité les concernant à ce jour est impossible et absurde* »¹⁶ (Knight, 2000 [1921], p. 141).

Ainsi, Knight propose une autre définition du concept d'entrepreneur et précise que la fonction de l'entrepreneur n'est pas d'organiser la production, mais de porter un jugement sur un futur prévisible (Boutillier, 1996). Le rôle de l'entrepreneur est donc avant tout d'assumer l'incertitude, qui ne peut, comme le risque, être quantifiable, imputable à un tiers ou couverte par des assurances, et ce à cause de son caractère très aléatoire. Cette incertitude constitue en fait une situation dans laquelle il est impossible de prévoir les résultats alternatifs d'une décision, les probabilités ne pouvant être déterminées, ni par le biais de raisonnements, a priori non utilisables vu la diversité des contextes économiques, ni par l'utilisation de l'inférence statistique (Schmitt et al., 2009). « *Dans certaines situations, l'incertitude ne se prête pas à de telles méthodes (on ne sait pas dresser la liste des états possibles du monde et attribuer des probabilités*

¹⁴ « (...) its object is refinement, not reconstruction; it is a study in « pure theory ». The motive back of its presentation is twofold. In the first place, the writer cherishes, in the face of the pragmatic, philistine tendencies of the present âge, especially characteristic of the thought of our own country, the hope that careful, rigorous thinking in the field of social problems does after ail have some significance for human weal and woe » (Knight, 2000 [1921], p. 2).

¹⁵ Sur la question de l'opposition entre le risque et l'incertitude, voir l'interprétation de Langlois et Cosgel (1993) qui esquivent la question incertitude mesurable / non mesurable (ou probabilité subjective/objective) pour mettre en exergue le fait que, selon Knight, le jugement de l'entrepreneur porte en premier lieu sur la définition des situations possibles, et en second lieu, sur la formation d'un jugement sur les probabilités rattachées à ces situations.

¹⁶ Traduction libre de la citation originale en anglais : « Profit arises out of the inherent, absolute unpredictability of things, out of the sheer brute fact that the results of human activity cannot be anticipated and then only in so far as even a probability calculation in regard to them is impossible and meaningless » (Knight, 2000 [1921], p. 141).

d'occurrence à ces derniers) : dans cette incertitude radicale, le cas auquel on doit faire face reste singulier, faute de parvenir jamais à l'apparenter à aucune autre classe de cas » (Zalio, 2009, p. 578).

Par cette distinction, Knight modernise une idée qu'on retrouvait déjà chez Cantillon (Pelletier, 1990), et selon laquelle l'entrepreneur assume le risque, à cause de l'état d'incertitude dans lequel il évolue. D'ailleurs, Knight développe l'idée selon laquelle l'entrepreneur vit dans une incertitude totale et se trouve dans l'incapacité d'établir des probabilités à chaque état futur, chose qui le pousse à fixer un plan de production, sans rien savoir de la demande future, ce qui engendre des prises de risque énormes. L'entrepreneur se trouve alors, non seulement en situation de prise de décision en incertitude, mais accompagné toujours de la nécessaire réduction d'incertitude. Selon Knight, grâce à la faculté que possède l'entrepreneur de bien évaluer une situation mieux que les autres, le conduit à l'extraction du profit *« C'est en effet au décideur, disposant d'une compétence spécifique par rapport à d'autres individus, d'extraire le profit. Cette compétence réside dans l'aptitude à évaluer une situation future et de prendre ainsi une décision en incertitude »* (Bouvier-Patron, 1996, p. 402).

Dès lors, le profit correspond à la rémunération du risque encouru. Il est envisagé comme une contrepartie de l'incertitude, et sera d'autant plus élevé que l'incertitude est élevée. Ce profit est déterminé comme étant le revenu résiduel que l'entrepreneur touche, après avoir assuré les coûts liés à l'incertitude du futur¹⁷. Ce faisant, Knight reprend des distinctions rencontrées chez Say, lorsqu'il caractérise l'entrepreneur comme l'agent qui s'expose à l'incertitude, et qui perçoit en conséquence un revenu incertain, contrairement aux autres agents qui cèdent leurs services producteurs contre un revenu certain (Knight, 2000 [1921], p. 13).

Force est de constater que sur la nature de l'incertitude, deux différences marquantes doivent être soulignées entre les deux économistes. En effet, Say n'escompte pas comme Knight la différence déterminante entre l'activité de l'entrepreneur en univers certain, et la prise de décision en univers incertain (Knight,

¹⁷ Citation originale : *« It may be distinguished from the contractual returns received for services not involving the exercise of judgment, and which are paid by the entrepreneur, by pointing out that the latter are imputed, while his own income is residual. That is, in a sense, the entrepreneur's income is not « determined » at all; it is what is left after the others are « determined ». The competition of entrepreneurs bidding in the market for the productive services in existence in the society « fix » prices upon these »* (Knight, 2000 [1921], p. 126).

2000 [1921]). Chez Say, l'entrepreneur reste associé à ces deux niveaux considérés comme deux aspects qualitativement identiques dans la définition de l'entrepreneur (Steiner, 1997).

Vint alors une période où l'entrepreneur était vu comme *une pièce maîtresse* de la dynamique économique (Tounès, 2004) au sens de Cantillon. Mais que devient son essor avec l'arrivée de la révolution industrielle ?

1.1.2. L'effacement de la notion d'entrepreneur

Contrairement à l'école française, l'école économique anglaise des XVIIIe et XIXe siècles ne considérait pas l'entrepreneur comme une des figures centrales du mécanisme économique. L'entrepreneur qui occupait une place importante dans la pensée de Say, disparaît presque totalement avec les économistes classiques anglais (Smith, 1976 [1776] et Ricardo, 1847 [1817]). Ces auteurs ne considèrent pas les entrepreneurs comme des agents économiques spécifiques ; ils avaient comme ambition l'étude de la dynamique macro-économique, c'est-à-dire de donner une explication globale du fonctionnement de l'économie industrielle, et non l'étude des agents économiques pris individuellement.

Dans la période d'industrialisation, les entreprises manufacturières adoptent la méthode de la division du travail au sein de l'usine pour réaliser des productions en série toujours plus volumineuses, de telle sorte que les économies d'échelle ainsi obtenues, puissent permettre de réduire davantage les coûts de production. La grande entreprise s'impose comme une organisation industrielle, et qui donne naissance à son tour à un nouveau personnage à savoir *le manager* « *S'ouvre alors, l'ère des managers qui supplantent progressivement les entrepreneurs individuels* » (Tounès, 2004, p. 8).

Dès lors, l'économie industrielle exclut pratiquement l'entrepreneur. D'ailleurs, Smith (1976 [1776]), avec sa fameuse main invisible, dépersonnalise l'entrepreneur (Casson, 1991). Ce dernier ne pratique aucune distinction entre le capitaliste qui apporte le capital de l'entreprise, et l'entrepreneur qui était supposé être le propriétaire de l'entreprise ; il assimile l'entrepreneur au capitaliste. Mais par contre, il sépare nettement les fonctions du capitaliste de celles du manager. Il affirme que les profits du capitaliste n'incluent pas les salaires de la direction.

Le centre d'intérêt et d'étude se déplace, en conséquence, de l'entrepreneur vers l'entreprise. Vint alors une nouvelle ère, dans laquelle l'attention est principalement accordée à l'entreprise, vue comme une organisation. Avec l'augmentation de la taille des entreprises, ces dernières se substituent aux exploitations individuelles, entraînant une séparation, encore plus nette, des fonctions de propriété et de gestion. On assiste alors à un éclatement à l'intérieur de l'unité économique au niveau de la prise de décision, qui n'est pas propre à un seul individu, mais à de nombreux acteurs qui participent, à un degré ou à un autre, à la conduite des affaires. Ainsi, l'individualisme qui était attaché à l'entrepreneur, ne figure plus parmi les nécessités de cette nouvelle ère, qui par contre, valorise précieusement le couple manager-grande entreprise (Boutiller, 1996). D'ailleurs, l'imagination, l'esprit de décision et la prise de risques ne constituent pas nécessairement des éléments clés pour organiser l'intelligence dans l'industrie, chose qui a poussé « *la culture industrielle à devenir orpheline d'entrepreneurs. Alors que la production de masse s'érigait en loi, cette culture contribuait à rendre plus floue l'image de l'entrepreneur* » (Tounès, 2004, p. 8). C'est ainsi que la théorie de la firme a pu s'élaborer au cours de cette période, se fondant sur des hypothèses totalement incompatibles avec la fonction entrepreneuriale (Esposito, 2003).

Dans le même ordre d'idées que Smith, Ricardo (1847 [1817]) affirmait que c'est la détention du capital qui permet de définir le rôle de l'entrepreneur. Il amalgamait l'entrepreneur et le capitaliste, attitude qui caractérisait les classiques anglais. C'est à lui que revient le droit de prendre les décisions essentielles, et donc supportera les risques inhérents. Les deux notions de risque et de direction sont alors confondues (Tounès, 2004).

A l'image des classiques anglais, Marx (1977 [1867]) dans ses écrits, et notamment *Le Capital*, semble également se détourner de l'entrepreneur. Il a beaucoup parlé du capitalisme et des capitalistes. Il considèrait que l'entrepreneur ne naît pas entrepreneur, mais plutôt capitaliste. Cet auteur tendait souvent à assimiler entrepreneur et capitaliste, à l'instar de Smith (1976 [1776]) et Ricardo (1847 [1817]). D'ailleurs, il a enrichi l'approche des classiques anglais de la formation et de la mise en valeur du capital (Boutiller et Uzunidis, 1995) : « *Le développement de la production capitaliste nécessite un agrandissement continu du capital placé dans une entreprise, et la concurrence impose les lois coercitives externes à chaque capitaliste individuel. Elle ne*

lui permet pas de conserver son capital sans l'accroître à moins d'une accumulation progressive » (Marx, 1977 [1867], p. 421). Ce faisant, l'entrepreneur chez Marx se trouvait condamné à s'enrichir « Accumulez, accumulez », ou bien à disparaître. Cette disparition peut être envisagée en cas où l'entrepreneur ne trouve plus des possibilités d'investissements.

L'école néoclassique, elle-même n'a attribué qu'une place très réduite à l'entrepreneur. Walras (1900) par exemple, ne lui accordait aucun caractère exceptionnel : l'entrepreneur ne se distinguait guère des autres agents économiques dans une économie où règne la transparence du marché au dépit de l'hypothèse de l'information imparfaite. En effet, dans une concurrence pure et parfaite de libre entrée et sortie du marché et où les choses arrivent toujours comme prévu, Walras suppose qu'« *On peut même à cet état, faire abstraction de l'intervention des entrepreneurs [...] subsistent alors non comme entrepreneurs, mais comme propriétaires fonciers, travailleurs ou capitalistes, dans leurs propres entreprises ou dans d'autres* » (Walras, 1952 [1900], p. 439).

L'entrepreneur se résume donc à une fonction de production dont les facteurs sont le travail et le capital. Boutiller et Uzunidis (1995) s'interrogeaient sur la place de l'entrepreneur, puisque le travail est cédé par le travailleur ou l'ouvrier qui reçoit un salaire en contre partie de son travail, tandis que le capital est cédé par le capitaliste qui reçoit à son tour des intérêts en contrepartie du capital avancé. Ainsi, la formalisation mathématique de l'économie de l'équilibre général walrasien a contribué à effacer le rôle dynamique accordé par les économistes libéraux à l'entrepreneur, pour céder plus de place au commissaire-priseur, dont la fonction est d'informer les agents économiques des quantités et des prix pratiqués sur le marché (hypothèse de la libre circulation de l'information).

1.1.3. Le retour au premier plan de l'entrepreneur

Cette période correspond au repositionnement de l'entrepreneur en tant que personnage-clé de l'activité économique. Schumpeter, que Fillion (1997, p. 134) qualifie de père du champ de l'entrepreneuriat, est considéré comme le premier auteur qui a constitué les assises de la fonction entrepreneuriale, et fait de l'entrepreneur un agent économique à part entière. D'ailleurs, ce dernier est devenu une figure centrale du

développement économique (Filion, 1997), avec la publication de la *Théorie de l'évolution économique* en 1911.

D'ailleurs, l'entrepreneur de Schumpeter n'est pas celui de Cantillon qui est bien humain, il fait plutôt figure d'une espèce désincarnée en tant que moteur de l'innovation, et par conséquent de la dynamique du capitalisme (Boutillier, 2011). De plus, bien que Schumpeter (1942, p. 75) soit d'accord avec Say et avance qu' « *il y a des définitions que nous pourrions purement et simplement accepter. Telle est avant tout celle bien connue qui remonte à J.B. Say : la fonction de l'entrepreneur est de combiner, de rassembler les facteurs de production* », ce dernier contredit l'hypothèse donnée par Say, et qui suppose que l'entrepreneur supporte le risque. Schumpeter souligne à cet égard que le risque est toujours supporté par le capitaliste.

Dans son ouvrage *Théorie de l'évolution économique*, Schumpeter (1935 [1911], p. 74) montre que l'entrepreneur est le moteur du développement économique « *...les entrepreneurs sont les agents économiques dont la fonction est d'exécuter de nouvelles combinaisons et qui en sont l'élément actif* ». Sa fonction consiste donc à innover ou à mettre en place de nouvelles combinaisons. Autrement dit, l'entrepreneur est celui qui introduit et conduit à l'innovation (Hernandez, 1999). Cette innovation entrepreneuriale peut revêtir cinq aspects : « *1) la fabrication d'un bien nouveau, 2) l'introduction d'une nouvelle méthode de production, 3) l'ouverture d'un débouché nouveau, 4) la conquête d'une source nouvelle de matières premières et 5) la réalisation d'une nouvelle organisation* » (Schumpeter, 1935 [1911], p. 68).

Bref, l'entrepreneur schumpétérien est conçu comme un agent endogène au marché (Schmitt et al. 2009), qui favorise l'émergence et le développement de nouvelles possibilités non encore connues dans l'environnement économique, puisqu'il est capable de remédier aux problèmes économiques, d'innover et de créer de la richesse, par le biais de l'organisation qu'il crée. Filion (1999, p. 3) souligne à cet égard que chez Schumpeter (1928), « *...l'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise... cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons* ».

D'ailleurs, Schumpeter évoque la distinction entre l'invention et l'innovation. L'invention consiste en une activité scientifique, ne faisant pas nécessairement appel au progrès économique, tandis que l'innovation implique l'engagement des ressources rares pour appliquer l'invention. De ce fait, l'entrepreneur schumpétérien assure le passage entre le monde scientifique de la découverte et des inventions, et le monde économique des innovations (Tounès, 2003).

Non seulement les travaux de Schumpeter associent l'entrepreneur à l'innovation, mais ils permettent également d'inscrire l'importance de l'entrepreneuriat dans le contexte du développement économique. En effet, l'intérêt de l'entrepreneuriat ne se limite pas uniquement au développement de l'innovation au niveau des firmes, mais aussi à une échelle plus macro-économique. Ainsi, mise à part la genèse de l'innovation, Schumpeter distingue deux types d'entrepreneurs pour étudier les modalités de sa diffusion : l'entrepreneur innovateur et l'entrepreneur imitateur.

L'hypothèse de base de Schumpeter est la suivante : l'entrepreneur introduit un déséquilibre créé par le changement (on parle dans ce cas de l'entrepreneur innovateur). Ce déséquilibre dynamique et non plus optimum mais constitue la norme d'une économie saine (Schmitt et *al.*, 2009). En effet, par l'innovation, l'entrepreneur introduit un déséquilibre dans le circuit économique, mais ceci reste temporaire, car l'entrepreneur imitateur va tirer profit des nouveaux marchés ouverts par l'entrepreneur innovateur, et contribue par la suite à la diffusion des innovations. Ceci constitue la première phase du cycle économique. Cependant, toute innovation finit inévitablement par être imitée, et lorsqu'elle est généralisée, un nouvel état d'équilibre est atteint (Tounès, 2004). Ce processus lié aux innovations, que Schumpeter qualifie de « destruction créative » dans son ouvrage *Capitalism, Socialism and Democracy*, «... révolutionne incessamment de l'intérieur la structure économique, en détruisant continuellement ses éléments vieillis et en en créant continuellement des éléments neufs » (Schumpeter, 1942, p. 104). Ceci provoquera la disparition des firmes inefficaces, incapables de s'adapter et de rester présentes sur les nouveaux marchés. Une seconde phase du cycle apparaît, celle de la dépression qui « ...peut être caractérisée comme le processus normal de résorption et de liquidation de l'économie » (Schumpeter, 1935 [1911], p. 93).

Beaucoup d'autres travaux se sont inscrits dans la continuité de ceux de l'école autrichienne, et ont associé les notions d'entrepreneur et d'innovateur. D'ailleurs, ce qui intéresse les économistes, c'est avant tout de mieux comprendre le rôle que joue l'entrepreneur comme dynamo du système économique (Tounès, 2004).

Citons à titre d'exemple, Hayek (1993 [1988]) qui a montré que l'obtention d'informations à propos de la situation économique et des opportunités que présente le marché, constitue l'un des éléments fondamentaux de l'activité entrepreneuriale. D'ailleurs, il rejette l'hypothèse de Walras relative à la transparence du marché, selon laquelle tous les agents économiques sont parfaitement informés. Hayek a montré que les agents économiques prennent des décisions dans un environnement incertain. Le rôle de l'entrepreneur consistait à coordonner dans le temps les facteurs de production, accumuler des connaissances, et informer le marché des nouveautés qu'il y présente, afin de contribuer à réduire l'incertitude.

Une autre manière de considérer l'entrepreneur, consiste à le considérer comme arbitragiste. Bréchet et Prouteau (2010) soulignaient que si les prémices d'une telle analyse remontent à Cantillon, c'est indubitablement Kirzner (1979), qui en est la figure contemporaine la plus manifeste. Selon lui, à cause de la non transparence de l'information, l'entrepreneur découvre des informations, que d'autres n'ont pas, qu'il sait reformuler en occasions de profit, et bénéficie par conséquent de tous les écarts de prix possibles qu'il sait percevoir. Ainsi, Kirzner définit l'entrepreneuriat comme une vigilance face aux opportunités non encore exploitées sur le marché. Il focalise son intérêt davantage sur les situations de déséquilibre qui représentent pour l'entrepreneur des sources d'opportunité. En d'autres termes, le fait d'être attentif aux déséquilibres du marché, présente la caractéristique distinctive de l'entrepreneur, contrairement à la conception schumpétérienne, où l'entrepreneur crée une situation de déséquilibre en innovant.

Kirzner estime que l'entrepreneur est quelqu'un qui est vigilant aux opportunités existantes et non encore décelées, et que son profit entrepreneurial représente seulement une récompense pour cette vigilance. D'ailleurs, l'auteur note qu' «...il est nécessaire de découvrir les situations où ceux qui sont établis sur le marché font des offres au delà de la meilleure transaction possible et s'y précipitent pour saisir le profit rendu possible en comblant l'écart ainsi créé par ces auteurs du marché. Une telle activité est, au sens

strict, entrepreneuriale » (Kirzner, 1997, p. 49). Ainsi, l'entrepreneur est celui qui sait, grâce à la vigilance, identifier les opportunités de profit, et tirer bénéfice de l'ignorance des agents.

Leibenstein (1968) avait déjà établi un modèle dans lequel il mesurait le degré d'inefficience dans l'utilisation des ressources au sein d'une firme, en cas où cette dernière ne parvient pas à atteindre son potentiel productif. Ceci peut être dû au fait que ces ressources sont mal appropriées, ou bien gaspillées. Cette théorie a récemment été appliquée à l'analyse du rôle de l'entrepreneur, où Leibenstein considère « *la fonction d'entrepreneur comme une réponse créative à l'efficiencia X. L'absence d'effort d'autres individus et l'inefficience consécutive des organisations qui les emploient, constituent une opportunité pour les entrepreneurs* » (Casson, 1991, p. 336).

Deux principaux rôles peuvent être attribués à l'entrepreneur de Leibenstein. Le premier consiste à rendre disponibles des facteurs, qui à leur tour contribuent à améliorer l'efficiencia des méthodes de production mises en place, ou à faciliter l'introduction de nouvelles. Le deuxième rôle est celui de combler le déséquilibre sur le marché qui représente pour l'entrepreneur des sources d'opportunité. Cette capacité de découvrir des opportunités et de les évaluer, nous rapproche dans ce cas de l'entrepreneur de Kirzner.

Drucker (1985, p. 189), affirme que l'entrepreneur n'est ni un employeur, ni un investisseur, ni un capitaliste ; mais, c'est un innovateur qui vise toujours l'opportunité, en limitant au maximum son exposition au risque. D'ailleurs, pour cet auteur « *seul mérite l'appellation d'entrepreneur celui qui bouleverse et désorganise, celui qui, pour reprendre une formule schumpetérienne, opère une « destruction créatrice »* » (Hernandez, 2001, p. 15). L'entrepreneur de Drucker conçoit le changement comme la norme habituelle et comme un signe de bonne santé (Boutiller et Uzunidis, 1995).

Casson (1991) a développé une théorie où sont associés entrepreneurs et développement économique. Selon lui, l'entrepreneur est « *quelqu'un de spécialisé dans la prise (intuitive) de décisions (réfléchies) relatives à la coordination de ressources rares* » (Casson, 1991, p. 22). Ces décisions de jugement portent sur une meilleure réallocation de ressources dans le but de maximiser le profit, ce qui démontre bien que

l'entrepreneur est un agent de changement ; il n'est pas simplement concerné par la perpétuation de l'affectation existante des ressources, mais par son amélioration.

Pour conclure, ces quelques définitions de l'entrepreneur mises en exergue dans le cadre de cette section, ont le mérite d'avoir remis cet acteur au centre de la fonction économique. Il peut être assimilé à un « risk-taker / risk manager » [Cantillon, Say, Knight], ou à un « innovator » [Schumpeter]. D'autres voient en lui un « alert seeker of opportunities » [Hayek, Kirzner], ou enfin, un « co-ordinator of limited resources » [Leibenstein, Casson] (Fayolle, 2004). Cependant, bien qu'il s'agisse de définitions classiques, l'émergence de l'économie entrepreneuriale ne trouve son essor que récemment.

1.2. Interdisciplinarité dans le champ de l'entrepreneuriat

« L'entrepreneuriat en est peut-être à un stade où la coordination entre les disciplines est appelée pour avancer dans une véritable accumulation de connaissance. »

T. Verstraete (2008, p. 188)

Tout chercheur désireux de synthétiser les travaux s'inscrivant dans le champ entrepreneurial se trouve confronté à un ensemble de questions et à différentes façons de l'aborder. Qui est l'entrepreneur ? Est-il différent des autres individus ? Quelles sont les motivations ou les raisons principales qui poussent un individu à devenir entrepreneur ? Quelle est la différence entre certains individus qui réussissent à devenir des entrepreneurs et d'autres qui n'y arrivent pas ? Qu'est-ce qui favorise le développement des activités entrepreneuriales ? Comment naissent les organisations ? Quelles sont les étapes pour créer une entreprise ? , etc.

La réponse à ces questions nécessite bien évidemment l'intervention de plusieurs disciplines : l'économie, l'histoire, la sociologie, la géographie, les sciences politiques, droit, les sciences de l'éducation, ... De ce fait, les chercheurs de diverses origines investissant le champ de l'entrepreneuriat privilégient, bien légitimement, un angle

d'étude en rapport avec les préoccupations de leur discipline scientifique (Verstraete, 2000b).

Dans ce cas, peut-on parler d'une *interdisciplinarité*, *pluridisciplinarité* ou *transdisciplinarité* dans le champ de l'entrepreneuriat?

L'interdisciplinarité a été et reste très souvent confondue avec d'autres concepts à savoir la pluridisciplinarité (ou multidisciplinarité) et la transdisciplinarité. Létourneau (2008) indique une gradation entre ces différents concepts, allant de la monodisciplinarité pour arriver jusqu'à la transdisciplinarité.

Tableau 1.1 - Représentation usuelle de la gradation de la disciplinarité

Transdisciplinarité	Niveau le plus élevé. Caractérisé comme ouverture à ce qui est au delà et entre les disciplines, à propos d'un objet donné et par un concept de la pluralité de niveaux de réalité (Nicolescu, 1996).
Interdisciplinarité	Situation où les disciplines collaborent et où il y a échange de méthodes et de résultats entre elles.
Multidisciplinarité (ou pluridisciplinarité)	Consiste en la mise ensemble d'une pluralité de disciplines, qui contribuent chacune à la compréhension de l'objet.
Monodisciplinarité (ou disciplinarité)	Niveau le plus bas. Les disciplines fonctionnent de manière isolée (Resweber, 2000).

Source : Létourneau A. (2008)

Le mot « disciplinarité », se trouvant associé à plusieurs préfixes « pluri » ou « multi », « inter » et « trans », produit des mots dont le sens reste assez proche, et laisse entendre des nuances dans leurs définitions.

Selon cette gradation, le degré le plus bas est « la monodisciplinarité », que Resweber (2000) considère comme une attitude de certains spécialistes qui fuient en avant dans une recherche de plus en plus pointue, n'appliquant que les modèles qu'ils ont appris dans leur discipline.

Selon le concept de la « pluridisciplinarité », plusieurs disciplines s'associent pour étudier un objet commun, dont aucune ne peut observer tous les aspects avec les seules techniques dont elle dispose (Bourguignon, 1997).

Piaget (1972, p.167) définit l' « interdisciplinarité » comme « *un second niveau où la collaboration entre disciplines diverses ou entre des secteurs hétérogènes d'une même science conduit à des interactions proprement dites, c'est-à-dire à une certaine réciprocité dans les échanges, tel qu'il y ait au total enrichissement mutuel* ». Selon Wacheux (1996), « l'interdisciplinarité » est vue comme l'utilisation de théories, concepts et méthodes importés d'une discipline pour l'appliquer dans une autre, donnant lieu à des échanges constructifs qui produisent, à leur tour des réaménagements intersubjectifs de notre savoir; quelque chose comme un langage et un savoir commun se dégageraient peu à peu, des liens se construiraient peu à peu ... (Létourneau, 2008). Une coopération s'établit alors entre les disciplines autonomes, en vue d'élargir la compréhension d'un domaine particulier ou d'atteindre un objectif commun (Bourguignon, 1997).

Plus loin de l'interdisciplinarité (Verstraete, 2008), se situe la transdisciplinarité au sommet de la pyramide de la gradation. Ce terme comme le mentionne Nicolescu (1996), a été inventé dans les travaux de Piaget (1967), Jantsch (1972), Morin (1994), pour traduire le besoin d'une transgression jubilatoire des frontières entre les disciplines, d'un dépassement de la pluri et de l'interdisciplinarité. Elle traduit la nécessité de regarder à la fois entre, à travers et au-delà de toute discipline, c'est l'étape ultime d'intégration des connaissances : « *enfin, à l'étape des relations interdisciplinaires, on peut espérer voir succéder une étape supérieure qui serait « transdisciplinaire », qui ne se contenterait pas d'atteindre des interactions ou réciprocités entre recherches spécialisées, mais situerait ces liaisons à l'intérieur d'un système total sans frontières stables entre les disciplines* » (Piaget, 1972, p.170).

Ainsi, ces préfixes « pluri » ou « multi », « inter » et « trans » « *ne veulent pas vraiment nous dire la même chose. Le premier constate, le deuxième met en relation, le troisième tisse entre les personnes quelque chose de nouveau* » (Ladsous, 2005, p. 7).

Force est alors de constater que « *l'entrepreneuriat en est peut-être à un stade où la coordination entre les disciplines est appelée pour avancer dans une véritable*

accumulation de connaissance » (Verstraete, 2008, p. 188), s'inscrivant dans une perspective interdisciplinaire.

Toutefois, ce champ de recherche investi par presque toutes les disciplines des sciences humaines, pose un problème à tout chercheur au niveau de la structuration de sa synthèse. En effet, Béchard (1996) spécifie trois niveaux d'analyse inter-reliés pour former la structure du champ de l'entrepreneuriat : 1) le niveau disciplinaire, 2) le niveau praxéologique et 3) le niveau épistémologique. Hernandez (1999) propose une structuration basée sur trois approches : 1) l'approche fondamentaliste pour identifier le profil de l'entrepreneur qui réussit, 2) l'approche contingente qui mesure l'extrême variété des situations de création et des entités créées, et 3) l'approche processuelle qui s'intéresse à l'émergence organisationnelle. De son côté, Allali (2001, p. 2), dans une tentative « *d'allier la logique diachronique liée à l'évolution du champ et son tiraillement entre les disciplines affluentes, avec la logique de construction progressive d'outils théoriques et pragmatiques en vue de lui assurer son indépendance* », choisit une approche structurante autour des trois axes : émergence du champ de l'entrepreneuriat, son interdisciplinarisation et son processus de théorisation. Quant à Danjou (2002), elle choisit dans sa synthèse trois angles d'approche qui reflètent trois grandes facettes du phénomène entrepreneurial, à savoir : le contexte, l'acteur, et l'action.

Force est alors de constater que le réel entrepreneurial ne peut être appréhendé à un niveau praxéologique seul, sans un éclairage de cet univers issu de théories disciplinaires. Un ensemble de connaissances théoriques et empiriques sont construites dans l'objectif de comprendre et/ou de prédire le champ de l'entrepreneuriat, selon une méthodologie scientifique rigoureuse. Elles sont issues de plusieurs sciences telles l'économie, la psychologie, la sociologie, l'anthropologie, etc. Ces diverses disciplines sociales s'avèrent individuellement insuffisantes pour aider à comprendre et à analyser l'entrepreneuriat dans son essence, ses visées et ses fonctions, car elles tendent à favoriser une facette du phénomène à l'égard de leur problématique dominante. Ainsi, l'examen de ces approches amène à un résultat intéressant, montrant que l'entrepreneuriat est un champ interdisciplinaire (Herron et al., 1991).

Filion (1997, p. 141) souligne à cet égard qu' « *...il est intéressant d'observer que le développement de la discipline de l'entrepreneuriat diffère de celui des autres*

disciplines. En effet, on observe qu'une multitude de chercheurs, chacun à partir de la culture, de la logique, des méthodologies plus au moins établies de sa propre discipline, s'intéressent et réalisent des recherches sur l'entrepreneuriat et sur les PME ».

La conception adoptée pour ce travail suit celle de Danjou (2002), et tente d'explicitier divers théories se disputant le champ de recherche en entrepreneuriat et s'inscrivant sous trois angles d'approche dominants : le contexte entrepreneurial, l'entrepreneur et l'action entrepreneuriale. Chaque discipline y apporte sa perspective habituellement peu influencée par les autres. Nous retrouvons les approches économiques, les approches sociologiques, les approches psychologiques, les approches démographiques, et finalement les théories des organisations, et les théories managériales.

1.2.1. Une approche de l'entrepreneuriat basée sur le contexte entrepreneurial

1.2.1.1. Les approches économiques

Les précurseurs dans le domaine furent les économistes qui préservent une relation complexe avec la figure de l'entrepreneur et son rôle dans l'activité économique. Cette complexité est due en fait au paradoxe dans la relation qu'entretiennent les théories économiques avec le personnage de l'entrepreneur, le voyant tantôt comme garant du retour à l'équilibre, tantôt comme perturbateur d'équilibre (Allali, 2001). Bréchet et Prouteau (2009) ont signalé qu'Edgeworth (1925) suppose que « la figure centrale dans le système productif est l'entrepreneur », Casson (1991) parle de « lacune » dans la théorie économique et Baumol (1993) constate que l'entrepreneur « est le spectre qui hante les modèles économiques ».

On a replacé précédemment le concept d'entrepreneur dans l'histoire de la pensée économique (voir section 1.1.), depuis son émergence avec les préclassiques et les classiques, en passant par sa disparition avec les néo-classiques, et enfin sa réapparition avec l'économiste hétérodoxe Schumpeter. Ce faisant, on a pu constater que ce personnage a constitué l'objet d'une analyse minutieuse par le grand représentant de l'Ecole classique française : Say, qui a prolongé l'analyse proposée par Cantillon considéré comme un précurseur de l'école classique. Toutefois, la théorie néo-classique standard a ignoré l'entrepreneur et l'a réduit à un simple agent économique qui se

définit par son comportement rationnel dans un objectif de maximisation de son utilité, ou de maximisation de son profit. Cette absence de l'entrepreneur du paradigme néoclassique relève en fait de la place qu'elle accorde à l'équilibre et au modèle du choix rationnel. Sous cette emprise de rationalité, l'entrepreneur ayant réuni les facteurs de production nécessaires, n'entreprend plus dès lors que l'état d'équilibre de la production est atteint. Il n'y a donc aucune place à l'activité créatrice et à l'innovation.

Vient par la suite Schumpeter qui introduit la figure renouvelée d'un entrepreneur innovateur. « *L'entrepreneur schumpétérien devient pour les mêmes raisons, au plan macro-économique, l'agent du déséquilibre qui rompt avec les routines du circuit économique pour faire émerger les conditions de l'évolution dynamique du capitalisme industriel* » (Béraud, 2000, p. 174). L'entrepreneur est considéré alors comme le moteur de la croissance économique et du progrès technologique (Boutiller, 1996).

L'examen de la littérature économique sur le sujet de l'entrepreneuriat montre qu'elle a adopté un point de vue fonctionnel et qu'elle se distingue sous l'angle du rôle qu'elle attribue à l'entrepreneur (reconnue sous le nom de l'approche fonctionnelle). En effet, les économistes se sont intéressés au rôle de l'entrepreneur dans le développement des activités économiques, soulignant différentes facettes de la fonction entrepreneuriale (Danjou, 2002). Ces derniers considèrent l'activité entrepreneuriale comme le produit de situations économiques particulières et la recherche du profit maximum constitue la motivation primordiale conduisant un individu à la création d'une entreprise. Entreprendre serait alors profiter des occasions de faire des bénéfices, que d'autres auraient négligées (Tounès, 2003). On parle donc d'un preneur de risques, d'un informateur du marché, d'un coordinateur, d'un facilitateur, d'un acteur d'imprévisible, d'un arbitragiste, d'un commissaire-priseur, d'un organisateur...

Ainsi, la théorie économique traite l'entrepreneuriat comme un phénomène purement économique basé sur la rationalité du marché, en négligeant le rôle joué par l'environnement sociétal. De ce fait, elle a fait preuve d'une difficile accommodation avec le personnage d'entrepreneur, en raison de ses hypothèses, chose qui ne lui a pas permis d'évoluer, pour créer une science du comportement économique de l'entrepreneur. A vrai dire, en économie, on parlait d'entrepreneur, mais on l'a peu, ou même pas, pu intégrer dans les modèles classiques de développement économique. « *Il n'est jamais facile d'introduire des éléments de rationalité dans le comportement*

complexe de l'entrepreneur. Une des critiques qu'on peut formuler à l'égard des économistes, c'est de n'avoir pas su faire évoluer la science économique et d'avoir été incapable de créer une science du comportement économique de l'entrepreneur (...) Le refus par les économistes d'accepter des modèles à la limite non quantifiables marque les limites de cette science en entrepreneuriat » (Filion, 1997, p. 6-7).

1.2.1.2. Les approches sociologiques

Pour combler le vide qui existait chez les économistes définissant l'entrepreneur comme un héros singulier (capable d'innover, de percevoir les opportunités, de maîtriser l'incertitude), les sociologues, dans une tentative d'explication de leur multiplication ou leur décroissance, se concentrent sur les facteurs sociaux ou contextuels, qui influent sur l'émergence de l'esprit entrepreneurial. Ils ont privilégié le rôle du milieu, du capital social et des réseaux et ainsi, du niveau d'encastrement. L'acte d'entreprendre peut être regardé donc comme un objet de rapprochement fructueux de l'économie et de la sociologie (Swedberg, 2006)¹⁸.

En effet, la sociologie comme le soulignait Zalio (2009, p. 575-576), s'est intéressée aux conditions sociales, religieuses ou culturelles, qui pouvaient expliquer l'émergence de milieux entrepreneuriaux. Elle « ... se donne comme objet de spécifier comment certaines propriétés d'un milieu d'une organisation ou d'une situation, certaines configurations relationnelles (position dans un réseau), certains dispositifs de la vie économique (règles juridiques, équipements matériels ou cognitifs, organisations), permettent ou favorisent l'incorporation dans une personne d'une capacité à conduire une activité économique, visant la réalisation d'un profit, que cette activité soit indépendante ou insérée dans une organisation ». Une telle approche figurait comme prolongement des travaux de Weber (1930), Hagen (1960), et Kilby (1971), références considérables dans le courant socioculturel.

Weber (1964, [1905]), dans son ouvrage *L'ethnique protestante et l'esprit du capitalisme*, démontre que les protestants se voyaient plus entrepreneuriaux que les catholiques, même dans les régions à majorité catholique. Son analyse met l'accent sur les différences entre les valeurs préconisées par le protestantisme, et plus particulièrement le calvinisme (la diligence, la persévérance au travail, l'accumulation

¹⁸ Swedberg (2006) cité par Bréchet et Prouteau (2009).

de l'argent...), et les préceptes religieux catholiques. Il suggère que l'idéologie religieuse peut encourager et façonner un comportement de type entrepreneurial.

L'hypothèse de Hagen (1960) porte sur l'impact de la perte du statut social sur l'individu. Cette dépossession créant de l'anxiété, des frustrations et le désir de changer de situation, se traduit en un facteur incitatif de création d'entreprise (Abdesselam et *al.*, 2004). Ce comportement entrepreneurial constitue une réponse pour l'individu pour s'intégrer dans la société, cherchant à retrouver son estime de soi, son ancien statut social. C'est le cas par exemple des immigrants ou des individus appartenant à un groupe ethnique minoritaire. La privatisation de leurs statuts sociaux crée de l'angoisse et de la colère, qui seront transmises de génération en génération, les conduisant à la recherche d'un statut social, via l'entrepreneuriat.

Contribuant à ce débat, Kilby (1971) s'intéresse à la problématique entrepreneuriale dans les pays en voie de développement, où il essaie de comprendre pourquoi sont-ils moins entrepreneuriaux que d'autres ? Il suggère que la raison fondamentale du retard de certains pays provient des structures sociales traditionnelles, qui empêchent la transmission de compétences techniques et managériales (Béchar, 1996).

Shapiro (1975), quant à lui, place son analyse au niveau de l'événement entrepreneurial, et plus particulièrement des facteurs socioculturels qui entrent en jeu et expliquent le choix de l'entrepreneuriat, plutôt que d'une autre voie professionnelle (Emin, 2004), sans pour autant ignorer les perceptions de l'entrepreneur. « *Pour Shapiro, la création d'entreprise est un phénomène multidimensionnel, il faut pour l'analyser prendre en compte, en plus des caractéristiques psychologiques du créateur, un certain nombre de facteurs contextuels* » (Hernandez, 1999, p. 35).

Shapiro propose un modèle pour la création d'une entreprise tenant compte de certains facteurs contextuels qui sont de trois ordres : la discontinuité, la crédibilité et la faisabilité. Le premier principe du modèle, *la discontinuité*, renvoie aux forces qui s'imposent à l'individu, induisant des changements dans sa vie (on parle des variables de situation). Ces forces font appel, soit à des situations ressenties positives par le créateur potentiel, de type « PULL » (exemple : rencontre avec un client potentiel, obtention d'un financement, reconnaissance d'une opportunité d'affaires profitable,

encouragements et incitations...), soit à des situations ressenties négatives par le créateur potentiel de type « PUSH » (exemple : impossibilité de trouver un premier emploi, insatisfaction personnelle et/ou professionnelle, licenciement, chômage, recherche d'un refuge politique, accident dans la vie familiale comme le divorce ou la disparition d'un être cher...). Toutefois, Bécharad (1996, p. 26) avance : «... *malgré certains événements de la vie qui nous poussent à entreprendre, les forces sociales et situationnelles peuvent nous retenir et même nous empêcher de créer une entreprise* ».

Le deuxième principe du modèle de Shapero, celui de la *crédibilité* suppose des formes de mimétisme ou une culture entrepreneuriale (Béraud, 2000), puisque la prise de décision d'entreprendre ne forme pas un comportement individuel, mais suppose l'existence d'un milieu favorisant cette culture et des structures sociales déterminant cette attitude. Ainsi, ce principe de crédibilité serait garanti par l'existence d'un milieu entrepreneurial (familial ou professionnel), propice à la formation de réseaux et à l'accumulation de l'expertise (on parle de variables sociologiques).

Enfin, le troisième principe, *la faisabilité*, dépend de l'accessibilité des ressources en matière de mains d'œuvre, ressources financières, marchés, supports de l'Etat... (on parle de variables économiques). S'ajoute à ces trois piliers, la propension à l'action de l'individu (qui renvoie à une variable psychologique).

Cependant, bien que ce modèle (Shapero, 1975 ; Shapero et Sokol, 1982) ait été adopté par plusieurs auteurs, il a parfois fait l'objet de quelques modifications de la part de certains auteurs (Krueger et *al.*, 2000 ; Krueger, 1993¹⁹ ; Krueger et Carsrud, 1993 ; Belley, 1990²⁰), lui reprochant d'omettre des variables jugées d'une importance primordiale, à savoir la reconnaissance de l'opportunité, ou bien le rôle de l'intentionnalité pour le passage à l'acte entrepreneurial.

A cet égard, Reynold (1991, p.67) souligne qu' « *...aucune discipline, à elle seule, ni un schéma conceptuel ne peut fournir une compréhension adéquate de tous les aspects de l'entrepreneuriat. La sociologie ne peut compléter l'apport de*

¹⁹ Krueger (1993) a intégré au modèle de Shapero et Sokol (1982) l'intentionnalité, dont le rôle est de diriger l'attention de l'individu vers la réalisation du projet. C'est un état d'esprit intermédiaire entre son attitude et son comportement entrepreneurial.

²⁰ Belley (1990) a intégré au modèle de Shapero et Sokol (1982) le processus de reconnaissance de l'opportunité. Parmi les sources de l'opportunité, il cite l'expérience de l'entrepreneur, les diverses circonstances et la recherche systématique de l'opportunité.

l'anthropologie, de l'économie, de la géographie, de l'histoire et des sciences politiques [...], elle met l'accent sur l'interdépendance des différents secteurs et institutions dans la société et l'évolution de ces relations en rapport avec les acteurs (individus et organisations) »²¹.

1.2.2. Une approche de l'entrepreneuriat basée sur l'entrepreneur

1.2.2.1. Les approches psychologiques

Les chercheurs s'inscrivant sous cette approche se sont penchés essentiellement sur l'entrepreneur, et plus spécifiquement sur ses caractéristiques psychologiques, chose qui nous permet de distinguer l'entrepreneur des autres individus par ses traits de caractère.

Les premiers travaux appartiennent à McClelland (1961), qui émet l'hypothèse selon laquelle le besoin de se réaliser chez chaque individu influence fortement la décision de devenir un entrepreneur, et par conséquent positivement la croissance économique. Se forme alors une relation de corrélation entre le besoin d'accomplissement, considéré comme un trait de personnalité et le développement économique. En effet, McClelland a proposé une théorie de *besoin de réalisation (need for achievement theory)*, à travers laquelle il a montré que l'être humain est un produit social. Donc on peut remarquer dans une région quelconque, selon le contexte culturel et ses valeurs, l'épanouissement de personnalités marquées par un besoin de réalisation, un besoin de puissance, une propension à prendre des risques (Kihlstrom et Laffont, 1979).

D'ailleurs, Gilder (1985, p. 13), dans son ouvrage *Esprit d'entreprise*, résume les faits psychologiques qui guident les individus vers l'acte d'entreprendre : « *beaucoup ont fui la maison et la famille natale pour des terres lointaines, et ont été blessés par la perte qu'ils infligeaient aux autres comme à eux-mêmes ; mais ils se battent maintenant pour cicatriser leur blessure et justifier leur action. Des immigrants se sentent orphelins*

²¹ Traduction libre de la citation originale en anglais : « *No one discipline or conceptual scheme can provide an adequate understanding of all aspects of entrepreneurship. Sociology complements anthropology, economics, geography, history, and political science [...]. The distinctive contributions of the sociological enterprise reflect the emphasis on the interdependence of the various sectors and institutions in society and how these relationships change with shifts in the social actors (individuals and organizations) » Reynold (1991, p.67).*

de leurs pays et ils en tirent la volonté de fonder une nouvelle dynastie. D'autres ont perdu leur père, ont dû très tôt le remplacer, et ils tentent de jouer pour lui le grand rôle qu'il aurait pu tenir. S'ils sont laids, ils sont plus forts que la beauté ; durs et sans pitié, ils donnent bonté et vérité. La plupart sont des parias, des exilés, des orphelins de père, des exclus, et des combattants : ils ont appris très tôt les leçons de la vie, subi l'expérience de la douleur, et connu les grandes joies de la lutte... Connaissant les défaites, ils savent en tirer les moyens de la victoire. Acceptant le risque, ils assurent la sécurité de tous. Assumant le changement, ils apportèrent la stabilité économique et sociale ».

La prégnance des représentants de ce courant psychologique dans le champ de l'entrepreneuriat, a fait émerger de nouveaux facteurs conduisant à mieux comprendre l'entrepreneur, comme les motivations, les valeurs, les attitudes...Ce qui explique, généralement, que tous ceux qui réussissent dans leurs aventures de créations d'entreprise se distinguent des autres, par des motivations et des qualités, comme : la volonté d'aller toujours plus loin, la capacité de communiquer, le bon sens et la capacité de juger les autres. Chose qui a conduit les psychologues à affirmer qu'un individu naît entrepreneur et qu'on ne peut pas le former, puisqu'il possédait déjà ces traits psychologiques et ces valeurs. D'ailleurs, Evans et Leighton (1989), à partir d'une étude longitudinale sur des chômeurs créateurs d'entreprises, ont pu constater que ces individus présentaient des qualités spécifiques dès leur enfance, leur permettant de convertir les contraintes en des opportunités.

Ainsi, ces approches psychologiques appelées aussi « approche par les traits », mettent l'accent sur le lien entre les traits de personnalité d'un individu et l'action d'entreprendre. En d'autres termes, ces traits peuvent être identifiés et servir d'indicateurs du potentiel entrepreneurial d'un individu. Parmi les traits les plus fréquemment attribués à l'entrepreneur (Filion, 1997 ; Baronet, 1996 ; Kihlstrom et Laffont, 1979), on note principalement : le besoin de réalisation, la confiance en soi, le besoin d'indépendance et d'autonomie, le besoin de puissance, l'implication à long terme, la tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude, la propension à la prise de risque, l'initiative, la créativité...

Toutefois, de nombreux travaux étudiant les contextes favorables aux traits psychologiques d'un tempérament entrepreneurial, ont pu montrer qu'à ce jour, on n'a

pas encore établi « un profil d'entrepreneur-type », ou « un profil psychologique scientifique absolu de l'entrepreneur » (Filion, 1997). Ceci peut être expliqué par le fait que plusieurs d'entre eux connaissaient la réussite malgré des défaillances sérieuses dans d'autres domaines. Force est alors de constater, qu'on ne peut pas réellement établir un lien de causalité entre les traits de personnalité et l'entrepreneuriat, chose qui a prolongé les travaux dans des recherches s'inscrivant sous une approche démographique.

1.2.2.2. Les approches démographiques

Ces approches se sont orientées vers l'étude des caractéristiques personnelles des entrepreneurs, telles que l'âge, le milieu familial, la profession des parents, le statut socioprofessionnel, l'expérience professionnelle antérieure, le territoire ... Toutes ces caractéristiques appartiennent bien évidemment à l'individu et constituent ainsi des facteurs spécifiques qui différencient un entrepreneur d'un non entrepreneur.

L'âge a toujours été lié avec le niveau d'expérience acquise ; plus on remonte dans l'âge, plus on accapare de l'expérience. De ce fait, les plus jeunes, considérés souvent comme étant plus ambitieux et plus motivés, manquent généralement d'expérience. Ils hésitent avant de se lancer dans les affaires, leur réseau étant très restreint ; ce qui n'est pas le cas pour les plus âgés. D'ailleurs, les personnes âgées, mieux expérimentées et dotées d'un réseau plus solide, peuvent être plus susceptibles d'identifier une opportunité, mais moins susceptibles de pouvoir l'exploiter (Evans et Leighton, 1989), vu les contraintes familiales et professionnelles. Pour Lasch et *al.* (2005), l'âge est fortement lié au niveau d'éducation dans le domaine de l'innovation et de la technologie. Ceci peut être expliqué par le temps passé dans les études supérieures, leur empêchant de prendre un peu plus tôt la décision de créer une entreprise.

La probabilité de créer une entreprise est aussi plus considérable, lorsque l'individu acquiert une expérience dans un domaine précis, où il va pouvoir observer et explorer en profondeur des nouvelles connaissances dans un secteur d'activité bien déterminé, lui permettant d'apprendre un métier. Dokou (2001, p.15) souligne que « *le passé du créateur, son diplôme, son expérience, sa personnalité conditionnent son succès ou son échec. On crée en fonction de son diplôme, de ses compétences. En effet l'expérience dans le domaine est un facteur de succès* ».

Le territoire peut à son tour donner une attractivité à l'activité entrepreneuriale. C'est le cas par exemple, des districts industriels dans lesquels la fonction entrepreneuriale est valorisée, grâce à la présence d'une culture entrepreneuriale (Abdesselem et *al.*, 2004). La proximité des universités, des centres de recherche et la présence des organismes financiers, ainsi que les sociétés de capital-risque font que ces territoires soient générateurs d'entrepreneurs. En effet, ce système fait que le travail est effectué par le biais de vastes collaborations de sous-traitance. Seule une partie des entreprises du district commercialisent des produits finis, et sont toujours en concurrence intense. Les autres exécutent les opérations commandées par ces entreprises. Ce rapprochement et cette coopération encouragent l'esprit entrepreneurial et la mobilisation continue des ressources.

Ce fût le cas pour la Silicon Valley de Californie aux Etats-Unis, les districts industriels en Italy, les clusters de Catalogne en Espagne, les Kompetenznetze en Allemagne, des exemples qui ont pu assurer un succès (IAURIF, 2008). Le territoire peut donc « *développer les perceptions de disponibilité des ressources nécessaires (informationnelles, financières, logistiques et relationnelles) [...] l'individu tisse un réseau relationnel (clients, sous-traitants, donneurs d'ordre, organismes publics et para-publics...) qui lui permet de gagner du temps et de bénéficier de l'asymétrie de l'information. L'ancrage territorial, par le biais de dispositifs incitatifs, pourra favoriser l'émergence de projets d'entreprise qui, in fine, assureront le développement local* » (Tounès, 2003, p. 110).

En effet, les différences notables de développement entre les différentes régions d'un même pays, peuvent expliquer la disparité dans les propensions à entreprendre. Le passage à l'acte d'entreprendre pour un individu, dépend dans la plupart des cas de l'existence d'une culture entrepreneuriale dans son territoire. Ceci va lui permettre d'être inséré dans des réseaux et de nouer des relations, pouvant lui procurer un accès aisé à l'information, aux connaissances, aux ressources financières... Cet entourage entrepreneurial peut être renforcé par l'entourage familial, qui peut à son tour donner un réconfort moral et financier.

Cette approche basée principalement sur ce « qui est l'entrepreneur », a fait l'objet de nombreuses critiques de la part de plusieurs auteurs (Bygrave et Hofer, 1991 ;

Bygrave, 1989a, 1989b ; Gartner, 1988), qui ont choisit de mettre l'accent sur ce « que fait l'entrepreneur ? ».

1.2.3. Une approche de l'entrepreneuriat basée sur l'action entrepreneuriale

Dans les années 90, les recherches sur l'entrepreneur se sont orientées plutôt vers l'analyse de ses actions, c'est-à-dire ce que fait l'entrepreneur et comment il se comporte. Il s'agit de « l'approche par les faits », ou « l'approche behavioriste ».

Danjou (2002) précise qu'on peut distinguer deux types de travaux dans la littérature, ceux qui s'attachent à appréhender l'évènement entrepreneurial, et le processus de création d'entreprises, et ceux qui s'attachent à identifier les meilleures pratiques du management entrepreneurial.

1.2.3.1. Les théories des organisations

La réponse à la question « comment naissent les organisations ? », a suscité l'intérêt de plusieurs chercheurs (Hernandez, 1995, 2001 ; Bygrave et Hofer, 1991 ; Bygrave, 1989a, 1989b ; Gartner, 1988, 1993). Le focus n'est plus orienté sur les caractéristiques et les fonctions de l'entrepreneur (définition traditionnelle de l'entrepreneuriat au sens de Bygrave et Hofer (1991)), mais plutôt sur ce que fait l'entrepreneur. Il s'agit de s'intéresser à la rationalisation de l'action, afin de rendre compte de la manière dont se structurent les organisations (Bouslikhane, 2011).

Gartner dans son article « *What is an entrepreneur ? is the wrong question* », publié en 1988, démontre l'insuffisance de l'approche par les traits, qui a fini par représenter l'entrepreneur comme étant « *une personne pleine de contradictions, à laquelle on a attribué un nombre surprenant de traits et de caractères qu'elle pourrait être n'importe qui* » (Gartner, 1988, p. 21).

L'auteur propose donc de définir l'entrepreneuriat, comme étant la création de nouvelles organisations, résultat d'un ensemble d'actions qui interviennent dans un processus. Dans cette ligne, Gartner (1993), introduit le concept de l'émergence organisationnelle pour concevoir l'entrepreneuriat comme un processus, qui mène à une

nouvelle organisation, et non à la création d'une entité seulement (Verstraete et Fayolle, 2005).

Hernandez (2001, p. 21) souligne que la définition de l'entrepreneuriat intègre le terme « processus » pour deux raisons essentielles, « *d'une part montrer que le temps est l'essence même du processus entrepreneurial. D'autre part faire ressortir que l'entrepreneuriat n'est pas qu'un moment limité dans la vie de l'organisation, un moment encadré par deux bornes, du jour J de la création au jour J + trois ans souvent retenu par les auteurs comme fin de la phase de création. L'entrepreneuriat est mouvement, état d'esprit, chemin plus que destination. Il peut cesser bien avant la date fatidique des trois ans, ou se poursuivre bien au-delà* ».

Cet intérêt porté à la notion d'organisation émergente, constitue l'occasion d'un rapprochement avec la théorie des organisations, qui s'intéresse à l'existence effective des entités importantes, beaucoup plus qu'aux petites unités, ou celles en cours de création (Hernandez, 1995). « *Les nombreuses et diverses théories des organisations se sont plus intéressées aux grandes organisations qu'aux petites, et à fortiori à celles en train de se créer, c'est-à-dire à celles qui relèvent du champ de l'entrepreneuriat* » (Hernandez, 2001, p. 25). Comme le processus entrepreneurial comprend toutes les fonctions, activités et actions inhérentes à la perception d'opportunités et à la création d'organisations en vue de l'exploiter (Bygrave et Hofer, 1991), l'entrepreneuriat est présenté comme un comportement qui se décline en un ensemble d'actions (Danjou, 2002), faisant référence au champ du comportement organisationnel : la décision proprement dite de créer une entreprise, le comportement dans une organisation en cours de création, ... (Hernandez, 1995). Que font alors les entrepreneurs pour créer une organisation ?

1.2.3.2. Les théories managériales

Au-delà des travaux qui essaient d'expliquer comment crée-t-on une entreprise, il y en a de nombreux qui s'intéressent aux actions de l'entrepreneur dans le sens de l'identification des facteurs clés de succès. Quelles sont les tâches-clés nécessaires pour établir avec succès une nouvelle organisation ? Quelles sont les compétences dont un entrepreneur a besoin pour réussir son entreprise ?

Avant les années 90, les recherches s'intéressant aux compétences que doivent posséder un entrepreneur s'avèrent très rares (Loué et Baronet, 2011). Ce n'est qu'après que les recherches ont proliféré progressivement, proposant des typologies de compétences entrepreneuriales (Lorrain et *al.*, 1998 ; Baum, 1995 ; Herron et Robinson, 1993 ; Chandler et Jansen, 1992). Parmi les typologies proposées dans la littérature, celle de Chandler et Jansen (1992) semble plus répandue en littérature entrepreneuriale. Ces auteurs distinguent trois catégories mentionnées dans le tableau ci-dessous :

- les compétences entrepreneuriales,
- les compétences managériales,
- les compétences technico-fonctionnelles.

Tableau 1.2 - Les compétences de l'entrepreneur

Compétences	Habilités
1. Compétences entrepreneuriales	Capacité à identifier des opportunités d'affaires (<i>Chandler et Jansen, 1992</i>)
	Capacité à élaborer une vision de l'entreprise (<i>Filion, 1989</i>)
	Capacité à créer et gérer son réseau d'affaires (<i>Aldrich et al., 1987</i>)
	Capacité à gérer son travail (<i>Bird et Jelinek, 1988</i>)
2. Compétences managériales	Capacité à élaborer une stratégie de l'entreprise (<i>Ibrahim et Goodwin, 1986</i>)
	Capacité à coordonner les activités de son entreprise (<i>Herron, 1990</i>)
	Capacité à diriger son personnel (<i>Ibrahim et Goodwin, 1986</i>)
	Capacité à résoudre les problèmes (<i>Deeks, 1976</i>)
	Capacité à contrôler les activités de l'entreprise (<i>Herron, 1990</i>)
	Capacité à négocier (<i>Hofer et Sandberg, 1987</i>)
3. Compétences technico-fonctionnelles	Capacité à gérer les opérations (<i>Lorrain et Dussault, 1988</i>)
	Capacité d'une gestion financière (<i>Lumpkin et al., 1988</i>)
	Capacité d'une gestion des ressources humaines (<i>Ibrahim et Goodwin, 1986</i>)
	Capacité d'une gestion marketing et des ventes (<i>Smart et Conant, 1994</i>)
	Capacité à gérer les lois et les règlements gouvernementaux (<i>Deeks, 1976</i>)

Source : Chandler et Janseen (1992)

Cependant, la portée de cette approche reste limitée, dans le sens où l'application de ces facteurs clés de succès dans le fonctionnement des entreprises sous entend la réussite d'office de ces dernières ; ce qui n'est pas.

Ainsi, traiter le phénomène entrepreneurial à partir d'un regard unidimensionnel, comme le contexte de la création, l'entrepreneur ou l'action entrepreneuriale, peut conduire à des résultats faussés, vu la complexité de ce phénomène. Ce qui appelle à une approche plurielle, faisant appel à des regards multiples (Danjou, 2002). On parle dans ce cas d'approches intégratrices, qui prennent en compte simultanément plusieurs dimensions. Plusieurs modèles d'inspirations diverses se sont inscrits dans cette approche. Citons à titre d'exemple, le modèle stratégique d'entrepreneuriat proposé par Hernandez (1999), qui comporte quatre phases : initiation, maturation, décision et finalisation. Ce modèle intègre à la fois, les caractéristiques de l'entrepreneur, la recherche de l'opportunité et les menaces de l'environnement. De son côté, Verstraete (2001) propose un modèle qui explique le phénomène entrepreneurial suivant trois dimensions : une première dimension cognitive, où l'individu va développer sa pensée stratégique et sa réflexivité, ainsi que son apprentissage né de l'action et de l'expérience. Une deuxième dimension structurelle, où l'entrepreneur va instaurer son entreprise au sein d'une structure, incluant toutes les formes d'apports : économique, social et culturel. Et enfin une troisième dimension praxéologique, permettant à l'entrepreneur de se positionner par rapport aux différentes parties prenantes. L'ensemble de ces modèles multidimensionnels a dépassé le caractère unidimensionnel du phénomène entrepreneurial, pour mettre en valeur la triade individu/ action/contexte.

1.3. Conclusion

Ce chapitre a permis de resituer les origines de la recherche en entrepreneuriat. Dans un premier temps, lors de la revue de la littérature sur l'émergence et l'évolution du concept d'entrepreneur, nous avons opté pour une lecture historique. L'origine de ce concept remonte aux économistes classiques, Cantillon et Say, puis connaît son effacement avec Smith, Ricardo, Marshall, Marx, pour se repositionner au premier plan avec Schumpeter, qui a redonné à l'entrepreneur ses lettres de noblesse. Une multitude de figures ont été plaquées sur l'entrepreneur, depuis les économistes classiques jusqu'aux auteurs contemporains, ce qui a montré qu'il n'existe pas une définition unanime de l'entrepreneur.

Nous avons essayé dans un deuxième temps de dévoiler l'aspect interdisciplinaire de l'entrepreneuriat. Chaque théorie essaie de concevoir ce qu'elle pourrait apporter à l'étude du champ de l'entrepreneuriat. Dans cette logique, nous avons opté pour une présentation de l'apport des différentes théories selon trois facettes : l'entrepreneur, son action entrepreneuriale et le contexte de son action. Cette multiplication d'approches, qui s'opposent dans certains cas et se complètent dans d'autres, traduit une certaine évolution de la recherche dans ce domaine. D'ailleurs, l'approche basée sur l'individu et ses traits est venue compléter l'approche économique de l'entrepreneuriat, qui a laissé l'entrepreneur guidé par sa seule rationalité économique (Schmitt et *al.*, 2009). Cette approche à son tour, a été critiquée par celle basée sur l'action entrepreneuriale et le processus de création. Ainsi, l'entrepreneur perçu selon plusieurs points de vue, ne peut qu'enrichir les connaissances dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Hernandez (1995, p. 115) souligne que « *Tous les individus n'ont pas le potentiel pour créer une organisation. Ceux qui l'ont n'essaient pas tous ; et parmi ceux qui essaient, tous ne réussissent pas* ». Peut-on alors déterminer les facteurs qui sont derrière la survie de ces entreprises ? Ceci fera l'objet du chapitre 2, dans lequel on essaiera d'expliquer la problématique de survie de la petite entreprise, et les imbrications qui sont derrière.

L'intérêt porté par les économistes à la petite entreprise ne s'est manifesté que tardivement. D'ailleurs, il est à noter que ce n'est qu'à partir des difficultés de fonctionnement des grandes entreprises, conséquentes au premier grand choc pétrolier, que la petite entreprise a connu son essor. Cependant, l'obstacle principal que doivent surmonter les entreprises de petite taille, est la survie.

Ainsi, avant de nous projeter dans la problématique de la survie de la petite entreprise, il serait utile de cerner l'univers de ce qu'on appelle la petite entreprise, Il s'agit donc de savoir comment peut-on la définir. Comment cette entité économique a connu son développement à travers l'histoire économique ? Et comment s'est produit le passage de la grande entreprise à la petite. C'est ce qui fera l'objet de la première section de ce chapitre.

Dans une deuxième section, nous allons recourir à une revue de la littérature, pour comprendre à travers la mise en perspective de certaines théories, les déterminants et les facteurs susceptibles d'affecter l'essor de la petite entreprise. Nous mettrons l'accent sur le rôle du capital humain et du capital social, ainsi que sur l'environnement qui entoure l'entreprise en question. Ceci va nous servir de base pour engendrer nos hypothèses de recherche sur la survie de l'entreprise nouvellement créée.

2.1. Le développement d'un entrepreneuriat axé sur les PE

2.1.1 Définition du concept de la PE

Une revue de la littérature montre que plusieurs tentatives ont été faites pour définir la petite entreprise. Le critère de découpage sur lequel la différenciation a été faite, est relatif à la taille. Évidemment, les économistes ont discerné différentes tailles

des entreprises, séparant celles très petites (les plus nombreuses, comprenant les travailleurs autonomes), des petites, des moyennes et des grandes.

La première approche appelée quantitative, fait renvoi à des critères quantitatifs, tels que l'effectif, le chiffre d'affaires et les actifs de l'entreprise. Le critère de définition le plus couramment adopté est le nombre de salariés de l'entreprise. Toutefois, un petit problème surgit dans le fait, que ce critère relatif à l'effectif peut ne pas s'appliquer identiquement à tous les secteurs, étant donné les grandes disparités entre les entreprises pour ce qui est du degré d'intensité d'utilisation des facteurs de production *capital* et *travail* (Ferrier, 2002), ce qui a conduit à introduire d'autres critères comme, le chiffre d'affaire annuel²², les fonds propres, le total bilan...

En effet, l'Union Européenne²³ fixe des seuils pour les micro-entreprises, les petites entreprises et les moyennes entreprises (Commission européenne, 2006). Il retient le seuil de 9 salariés pour les micro-entreprises (et dont le chiffre d'affaire ou le total bilan n'excède pas 2 millions d'euros), de 49 pour les petites (et dont le chiffre d'affaire ou le total bilan n'excède pas 10 millions d'euros²⁴), et de 249 pour les moyennes (et dont le chiffre d'affaire n'excède pas 50 millions d'euros ou le total bilan 43 millions²⁵).

En dehors de cette typologie avancée par l'Union Européenne, l'OCDE (1997) retient également la notion de très petite entreprise pour les unités qui comportent moins de 20 salariés. Elle définit alors, la micro-entreprise comme une unité qui emploie moins de 5 personnes, la très petite entreprise (TPE) comme celle qui emploie moins de 20, la petite entreprise (PE) : moins de 100, la moyenne entreprise (ME) : moins de 500²⁶ et la grande entreprise (GE) : plus que 500 salariés.

²² Les seuils financiers comme le chiffre d'affaire ou bien le total bilan nécessitent parfois des ajustements en fonction de l'évolution des prix et de la productivité.

²³ En se référant au Journal Officiel de l'Union Européenne portant sur : Recommandation (2003/361/CE) de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises [notifiée sous le numéro [C(2003) 1422].

²⁴ En 1996, le seuil était 7 millions d'euros pour le chiffre d'affaire et 5 millions pour le total bilan.

²⁵ En 1996, le seuil était 40 millions d'euros pour le chiffre d'affaire et 27 millions pour le total bilan.

²⁶ Pour certains pays de l'OCDE, le seuil est beaucoup plus bas allant jusqu'à 200 ou 300 salariés.

En Tunisie²⁷, au regard de la législation tunisienne, sont considérées comme petites entreprises (PE) et petits métiers, les entreprises individuelles, ou les sociétés de personnes, ou les coopératives, dont le montant d'investissement ne dépasse 100 mille dinars fonds de roulement inclus²⁸. Quant à la petite et moyenne entreprise (PME), elle est définie comme toute entreprise dont le montant de son investissement ne dépasse pas 10 millions de dinars fonds de roulement inclus²⁹.

Néanmoins, construire une typologie des entreprises selon l'approche quantitative, présente certains problèmes. Un premier problème est relatif à la définition des effectifs : doit-on prendre en compte pour le calcul de l'effectif d'une entreprise le personnel employé à temps plein ou à temps partiel, de manière permanente ou de manière saisonnière... ? La réponse à ce problème a été donnée par l'Union Européenne³⁰, qui montre que l'effectif doit être exprimé en unités de travail par an (UTA). Toute personne ayant travaillé à temps plein pendant l'année considérée, correspond à une unité. Le personnel à temps partiel, les travailleurs saisonniers et ceux qui n'ont pas travaillé pendant toute la durée de l'année, correspondent à des fractions d'UTA.

Mais une difficulté semble encore subsister, comme l'explique Marchesnay (2003, p. 110) « *dans les organisations, le critère d'effectifs explose littéralement : non seulement le statut des salariés s'est considérablement diversifié (en y comprenant les intermédiaire, les saisonniers, les stagiaires, les apprentis, etc.), mais nombre de « collaborateurs », parfois épisodiques, essentiellement les membres de la cellule famille [...] ne sont pas enregistrés* ».

En outre, un deuxième problème est lié à l'hétérogénéité et la volatilité de ces mesures, selon les branches d'activité (Ferrier, 2002). Autrement dit, une entreprise manufacturière qui comporte 20 salariés est normalement considérée comme de petite taille par rapport aux autres firmes du marché, alors qu'une entreprise de services de 20 salariés est souvent importante, et ce en la comparant à la majorité des entreprises de la

²⁷ Au regard de l'article 2 du décret n° 2008-388 du 11 février 2008, portant encouragement des nouveaux promoteurs, des petites et moyennes entreprises, des petites entreprises et des petits métiers. Modifié par le décret n° 2011-442 du 26 avril 2011.

²⁸ En 1994, le seuil était de 30 mille dinars.

²⁹ En 2008, le seuil était de 5 millions de dinars.

³⁰ En se référant au Journal Officiel de l'Union Européenne portant sur : Recommandation (2003/361/CE) de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises.

même branche d'activité qui n'ont qu'un seul ou quelques salariés. Donc, faut-il faire la distinction entre la petite entreprise du secteur manufacturier et celle du secteur des services ? Ceci suppose alors que la classification des entreprises selon la taille en termes de nombre de salariés, nécessite la prise en compte du contexte, c'est-à-dire des autres entreprises existant dans la même branche d'activité.

Cette approche quantitative s'avère avoir beaucoup de limites, ce qui a conduit les chercheurs à adopter une approche qualitative, afin de pouvoir dresser une typologie basée sur des critères beaucoup plus pertinents. Citons à titre d'exemple, le degré d'indépendance qui reflète implicitement le degré de propriété de l'entreprise, car une petite entreprise qui a accès au pouvoir économique des grands groupes ne peut pas être considérée comme une petite entreprise. C'est pourquoi, une petite entreprise doit respecter le critère d'indépendance, c'est-à-dire, elle ne doit pas être détenue à hauteur de 25% ou plus du capital ou des droits de vote par une ou plusieurs autres entreprises (Union Européenne, 2003, p. 33)³¹. Mais malheureusement, il n'est pas toujours facile, ni possible de savoir si une petite entreprise est réellement autonome, faute de disposer de plus de détails (Ferrier, 2002). Par conséquent, penser à une approche fondée sur le degré technologique, semble être beaucoup plus pertinent dans un contexte de globalisation caractérisé par une vitesse d'évolution technologique très importante.

De leur côté, Boutiller et Uzunidis (1995) distinguent trois groupes de critères pour définir la petite entreprise : économiques, sociologiques et entrepreneuriaux. D'un regard économique, les auteurs avancent que les petites entreprises contrôlent généralement une part insignifiante du marché, puisqu'elles sont généralement des sous-traitants de grandes entreprises. Ainsi, leurs faibles chiffres d'affaires réalisés comparativement aux grandes entreprises, s'y ajoutant leurs capitaux assez réduits, les rendent incapables de suivre les progrès technologiques. C'est ainsi qu'elles sont marginalisées par les institutions financières qui exigent des taux d'intérêt prohibitifs. Portant un autre regard plus sociologique, les mêmes auteurs soulignent que chez la petite entreprise, l'organigramme est beaucoup moins complexe que dans la grande entreprise. Elles reposent souvent sur une gestion familiale, puisqu'elle est considérée comme faisant partie du patrimoine familial. Sur le plan entrepreneurial, l'entrepreneur se voit, parfois et même dans la majorité des cas, à la fois propriétaire, gestionnaire et

³¹ En se référant au Journal Officiel de l'Union Européenne portant sur : Recommandation (2003/361/CE) de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises.

encore même agent d'exécution, effectuant toutes les tâches importantes. Il est fier d'avoir monté sa propre entreprise, chose qui l'amène fréquemment à travailler au-delà des huit heures légales par jour.

Après avoir clarifié un peu le concept de la petite entreprise et le problème lié à sa définition, il nous paraît intéressant d'étudier son positionnement dans la théorie économique, et voir à quel point cette entité peut se distinguer et se singulariser de la grande entreprise.

2.1.2. La PE : un survol dans la théorie économique

Le rôle économique des petites entreprises est passé d'une phase d'ignorance absolue qui remonte à la révolution industrielle, à une nécessité vitale dans l'économie d'aujourd'hui, et qui a favorisé à son tour, l'émergence de l'économie entrepreneuriale.

En effet, la taille des entreprises était négligée, pour ne pas dire effacée chez les économistes purs (les classiques). Ils considèrent les firmes comme des agents économiques, quelle que soit leur taille, en vertu du principe de la main invisible qui défend la thèse que chaque entreprise n'agit que pour son propre intérêt particulier, en vue de maximiser son profit et favoriser le développement économique.

Ce n'est qu'avec les néo-classiques, que ce problème de la taille s'est posé. Ces derniers se sont concentrés massivement sur les grandes entreprises cherchant à réaliser d'importantes économies d'échelle, car plus la taille de la firme s'accroît, plus celle-ci réalise des économies d'échelle et plus le coût de revient de sa production diminue, ce qui améliore sa compétitivité. Dans ce contexte, et à l'issue de ce processus, l'importance accordée aux nouvelles et petites entreprises était pratiquement complètement négligeable. Ces dernières n'ont manifestement joué un rôle important dans l'économie, dite « économie du capital », et donc, sont considérées même comme une source d'inefficacité dans l'économie. Ainsi, la petite entreprise, même si elle est présente dans le système économique, ne peut que disparaître à terme. Julien et Marchesnay (1988) ont expliqué que l'entreprise individuelle ou familiale est considérée à cette époque comme dépassée, et ont même pensé qu'elle est appelée à périr.

La disparition des petites entreprises, par voie de conséquence, aurait comme effet une guerre des prix entre les grandes entreprises présentes sur le marché. Dès lors, le

pouvoir financier et l'aversion aux risques poussent les firmes à grandir et à acquérir des positions monopolistiques, ou du moins oligopolistiques, si la guerre des prix devient trop dangereuse (Robinson, 1969)³².

D'ailleurs, dans la théorie marxienne, le système économique joue au profit des grandes entreprises. Il pousse les capitalistes à accumuler du capital, ce qui conduit à la croissance des investissements, leur permettant de produire à plus grande échelle, mais à plus bas prix. Ceci amènera à la disparition des petites entreprises, au profit des grandes entreprises concentrées.

La distinction entre petite et grande entreprise remonte historiquement aux écrits de Marshall (1890-1892), qui analyse les avantages et les inconvénients des petites entreprises, et souligne en effet que : « *les petites firmes sont encore placées sous un grand désavantage, même dans une industrie localisée* »³³ Marshall (1892, Livre IV, p. 177). Ici, Marshall, évoque la notion de la « localisation de l'industrie », connue aussi sous le nom de « district industriel », définie dans son ouvrage *Principes d'économie politique* comme la concentration d'un grand nombre de petites entreprises dans certaines localités (1906 [1890], Livre IV, p. 115). Ces dernières tirent avantage d'avoir accès à des biens intermédiaires et des services spécialisés à moindre coût, à une main-d'œuvre spécialisée et qualifiée, et à un réservoir de connaissances techniques communes, reposant sur l'apprentissage collectif et le partage des informations (Daumas, 2007, p. 135).

Cependant, ces petites entreprises sont encore désavantagées comme le mentionne Marshall (1892), car, seules les entreprises de grande taille sont en mesure de consentir les investissements en capital risqué, nécessaires à la réduction de certains coûts par économies d'échelle internes, et à l'innovation de produit, qui à son tour supporte la croissance (Picory, 1994).

En effet, les petites entreprises n'étant que marginalement impliquées dans l'activité d'innovation. Il existait de fait des barrières à l'entrée, jouant en défaveur de ces dernières. Étant donné que les innovations de produits supposent des financements importants en R&D, les grandes entreprises seraient donc mieux placées pour engager

³² Robinson (1969) cité dans Julien (2008).

³³ Traduction libre de la citation originale en anglais : « *But small factories are still placed under a great disadvantage, even in a localized industry* » Marshall (1892, Livre IV, p. 177).

de telles dépenses et bénéficier des économies d'échelle qui leur sont liées (Cohen et Klepper, 1992). Dès lors, plus le facteur de la connaissance gagnait en importance, plus le rôle des petites et nouvelles firmes se marginalisait dans la contribution à l'innovation et à la croissance. C'est ainsi, que Audretsch (2006) met l'accent sur le fait que, quand bien même les petites et nouvelles firmes étaient confrontées à des désavantages inhérents à la taille dans « l'économie du capital », leur incapacité à engendrer de larges investissements en connaissance, les empêchait apparemment de développer un avantage compétitif dans « l'économie de la connaissance ».

La supériorité des grandes firmes et leur capacité à mobiliser les moyens nécessaires à l'innovation de produits et/ou de procédés, confirment la thèse selon laquelle, les petites ou les moyennes ne peuvent être vues que comme une phase transitoire, constituant par la suite un stade particulier de la vie de l'entreprise dans son processus de croissance. A cet égard, Julien (2008) expose trois scénarios : un premier scénario dans lequel les petites firmes vont disparaître pendant leurs premières années d'existence ; dans un deuxième scénario elles grandissent et deviennent efficaces ; et enfin dans un troisième, ces unités économiques vont être au service des grandes firmes et finissent par être absorbées par elles.

C'est ainsi que jusqu'à la fin des années soixante, le rôle des petites entreprises n'a pas été pratiquement considéré par les économistes, en tout cas, pas à sa juste mesure. Il faut attendre Schumacher (1973) pour que les prémisses d'une théorie économique de la PME puis de la TPE, prennent enfin racine (Ferrier, 2002).

2.1.3. Le passage de la GE à la PE

Durant la période d'industrialisation, les firmes concentrent et divisent le travail pour réaliser des productions en série. C'était l'ère de la production de masse, dans laquelle les économies d'échelle obtenues permettent de réduire les coûts de production. Cette démarche semblait être le facteur décisif et déterminant de l'efficacité et d'efficience (Ferrier, 2002). Pour cela, la recherche d'économies d'échelle prône la recherche d'un marché très large, car plus les séries de production sont importantes, et plus l'amortissement des coûts fixes est important. Toutefois, l'évolution des rendements d'échelle suit trois phases : une courbe qui paraît croissante au début, suivie

d'une phase de constance, et enfin l'allure sera décroissante. Dès lors, et à partir d'un certain seuil, on ne parlera plus d'économies d'échelle, mais de déséconomies d'échelle.

Mise à part, la présence de ces déséconomies d'échelle, qui ont contribué à expliquer la présence de la petite entreprise à côté de la grande, l'environnement aussi n'était pas suffisamment stable pour être compatible avec les politiques de standardisation des produits et des processus de production (Torrès, 2000).

En fait, dans les années 1970, le premier grand choc pétrolier de 1973 accompagné du baby-boom, a favorisé l'émergence de la petite entreprise. Ces changements dans l'économie ont entraîné un niveau de chômage inhabituel qui a poussé un grand nombre de jeunes à créer leur propre emploi, faute de débouchés sur le marché du travail.

D'ailleurs, dans l'analyse faite par Birch (1981) sur la primauté des petites entreprises dans la création d'emplois aux États-Unis, l'auteur souligne que « *peu importe ce qu'elles font d'autre, les grandes firmes ne sont plus les fournisseuses majeures de nouveaux emplois pour les Américains* »³⁴. D'ici, s'est révélé une réalité que les grandes entreprises sont en train de perdre des emplois, tandis que les petites se sont mises à en créer.

En conséquence, le modèle, qui est basé sur les économies d'échelle, a donc montré ses limites, avec la parution du célèbre ouvrage de Schumacher (1973) « *Small is beautiful* », slogan qui depuis est devenu « *un mot d'ordre très rapide et qui s'inscrivait dans un mouvement de contestation de la société de consommation alors en plein essor* » (Boutiller, 2011, p. 66).

Ce fut alors la réémergence de l'entrepreneur et la redécouverte de son rôle et de ses vertus. Julien (2008, p. 129) a bien remarqué que « *ce n'est qu'avec les données sur le retournement de la tendance des années 1970, que graduellement, on se mit à étudier plus souvent et plus attentivement les petites entreprises, pour finalement comprendre que celles-ci jouaient un rôle important et particulier tant dans le renouvellement de l'économie, que dans le dynamisme de nombreuses régions tout en étant différentes des grandes entreprises* ». Dès lors, on assiste à une transformation progressive de

³⁴ Birch (1981) cité dans Julien (2008).

« l'économie de management » vers « l'économie d'entrepreneurs » (Drucker, 1985), pour revenir ainsi aux idées de la période autrichienne de Schumpeter.

Au fur et à mesure que les recherches empiriques ont pu montrer le mérite de l'entrepreneuriat en matière de création d'emplois, Brock et Evans (1989) ont essayé de chercher des explications à la réémergence de l'entrepreneuriat, devenue comme facteur essentiel, et ils sont amenés à cet égard à développer des hypothèses telles que :

- 1) Le changement technologique avait réduit l'étendue des économies d'échelle dans l'industrie manufacturière.
- 2) L'intégration croissante de la mondialisation avait rendu les marchés plus volatiles, en raison de l'augmentation des risques concurrentiels d'un plus grand nombre de rivaux étrangers.
- 3) L'augmentation de la main-d'œuvre avec la participation des femmes et l'entrée des baby-boomers dans le marché du travail, a favorisé l'apparition des petites entreprises.
- 4) Les changements dans les goûts des consommateurs ont conduit à la production des biens de spécialité et personnalisés, au détriment de la production de masse (en série) faite par les grandes entreprises. Ceci a bien favorisé l'existence de petits producteurs de niche.
- 5) La dérégulation dans certains secteurs et la privatisation ont facilité l'entrée des nouvelles et des petites entreprises dans les marchés, qui étaient auparavant protégés et inaccessibles.
- 6) L'importance croissante de l'innovation dans les pays à salaires élevés a réduit l'importance relative de la production à grande échelle, et a plutôt accentué celle de l'activité entrepreneuriale.

En effet, une grande entreprise qui avait évolué dans un environnement stable, n'est pas parvenue à se développer avec la globalisation et l'émergence d'une économie en mouvement, « *il n'est pas possible d'avoir l'agilité de la gazelle quand on est dans une configuration d'éléphant* » (Fayolle, 2007, p. 4). Ainsi, les producteurs à grande échelle dans les pays à coûts élevés étaient en perte de compétitivité, en se confrontant à

la concurrence des pays à plus faibles coûts. C'est ce qui les a amenés à déployer d'autres stratégies à savoir : la réduction des salaires et les autres coûts de production de manière à pouvoir rivaliser avec les producteurs étrangers à faibles coûts, en accroissant la productivité par la substitution de la technologie et du capital au travail, ou bien en déplaçant la production et localisant les nouvelles usines dans les pays à faibles coûts, via des investissements directs étrangers, ou via la sous-traitance.

De même, la diversification des produits peut se révéler nuisible pour les grandes entreprises, car une trop forte diversification des activités, peut conduire à la dispersion et à une perte d'efficacité (Ferrier, 2002).

Par contre, une petite entreprise a la capacité de vivre et de se développer dans un environnement instable et turbulent, dû à une adaptation plus fine et plus étroite des produits aux nouvelles habitudes individuelles et sociales, d'une part, et à une diversité intense des produits (la demande est de plus en plus soucieuse de diversité) fréquemment renouvelés (dont les durées de vie sont très raccourcies), d'autre part. En effet, « *Les avantages de ces petites entreprises résident dans leur souplesse opérationnelle, elles passent facilement de la fabrication d'un modèle à un autre, et leurs charges de structure sont faibles. Elles sont particulièrement bien adaptées à la production à l'unité, de technicité faible ou élevée* » (Capet et al., 1986)³⁵.

C'est pourquoi, la proximité du client qui constitue aujourd'hui un atout essentiel, va permettre à l'entrepreneur d'être très proche de son environnement local, dans lequel il trouve son inspiration et ses sources d'innovation (Tounès, 2004).

En effet, dans les années 90, la création d'entreprises concernait davantage des unités de plus en plus petites, voire l'entreprise unipersonnelle, la microentreprise. On pourrait donc parler d'une société et d'une économie en voie de « TPisation » au sens de Marchesnay (2008). L'introduction des marchés de très petite taille « les micro-marchés » viennent comme réponse aux nouveaux besoins des produits sur-mesure.

Cette hyper-spécialisation, avec laquelle la grande entreprise n'étant pas familiarisée, constitue évidemment un gage de compétitivité pour les très petites entreprises. Les économies d'échelle, bien que réalisables ne présentent plus un atout majeur de compétitivité; c'est le succès de l'innovation qui emporte la bataille et sera la

³⁵ Capet et al. (1986) cité dans Torrès (2000).

clé de la réussite. Ferrier (2002, p. 55) explique que « dans « la nouvelle économie », l'innovation permanente et le changement sont la règle. Plus de la moitié des ventes des firmes de haute technologie proviennent de produits âgés de moins de 18 mois ».

On assiste alors à un grand intérêt attribué au petit entrepreneur, créateur, dirigeant et propriétaire de son affaire (Boutillier et Uzunidis, 1995). Avec lui, la petite entreprise a pu aboutir à l'acquisition de sa légitimité socio-économique (Julien et Marchesnay, 1988). Reste alors à savoir comment cette petite entreprise arrive-elle à survivre ?

2.2. La survie de la petite entreprise

« Le succès c'est d'aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme. »

W. Churchill

2.2.1. Le concept de survie *versus* le concept d'échec

En se référant aux travaux de Churchill et Lewis (1983), portant sur les cinq étapes de développement de la petite entreprise à travers le temps (existence, survie, succès, décollage et maturité), on remarque que « la survie » occupe la deuxième étape dans le cycle de vie de l'entreprise. Cette phase vient juste après celle de « l'existence » (durant laquelle l'entreprise cherche à trouver les clients pour pouvoir vendre son produit ou service), et avant celle du « succès » (où l'entreprise est devenue stable et rentable)³⁶.

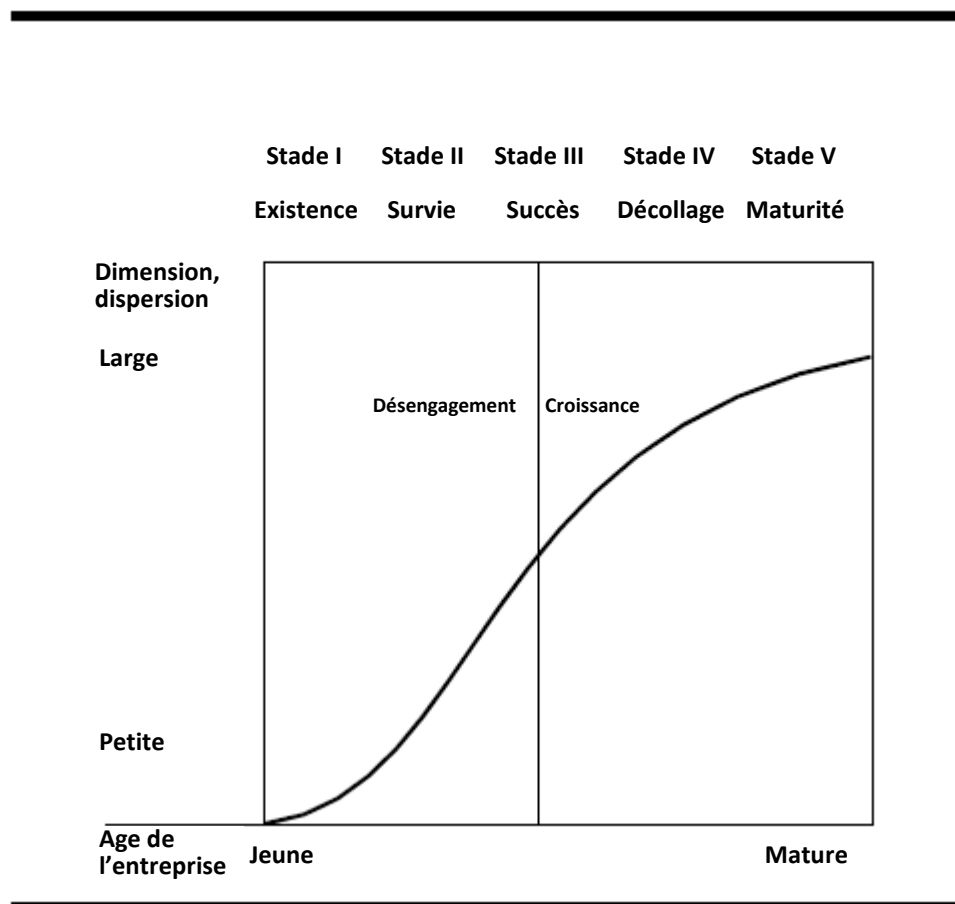
Durant cette phase de « survie », l'entreprise s'est imposée comme une entité sur le marché, et le principal problème est d'obtenir suffisamment de trésorerie pour soutenir son activité. Pour cela, elle s'efforce d'établir une base de clients et un portefeuille de produits. Il est donc impératif que l'entreprise puisse, à ce stade, gérer avec succès les flux de trésorerie et les revenus.

³⁶ Dans cette phase, l'entrepreneur est en mesure de prendre une décision clé : poursuivre l'activité pour atteindre le stade de décollage ou se désengager.

Pour Brüderl et Preisendorfer (1998), la survie peut être vue comme un critère minimum de réussite ou de succès. Cette acception signifie que l'entreprise n'a pas cessé son activité durant les trois premières années qui suivent sa création. Sammut (2001) qualifie cette période de phase de démarrage.

Hernandez (2001) suppose que le succès ou la réussite entrepreneuriale peut être vu selon deux conceptions. Soit on s'intéresse uniquement à la survie de la nouvelle entreprise créée, mis à part le fait qu'elle reste petite et peu profitable, ou bien on regarde sa performance et on parle donc de l'évolution du chiffre d'affaires, de l'emploi, ... Dans ce cas, c'est la performance de l'entreprise qui va garantir sa pérennité.

Figure 2.1 - Les stades de développement d'une entreprise



Source : Churchill et Lewis (1983, p. 31)

A chaque étape de son cycle de vie, l'entreprise est confrontée à deux situations : soit le passage à l'étape qui suit l'étape actuelle, soit la confrontation à l'échec.

Sweenay (1982) la qualifie par « la vallée de la mort »³⁷. C'est la phase qui correspond à la période où le taux d'échec est le plus élevé. Les travaux de la littérature sur les petites entreprises dans les pays de l'Union européenne, suggèrent qu'environ la moitié d'une cohorte aléatoire des entreprises nouvellement créées survivent plus de cinq ans (De Kok et al., 2011). En outre, ces nouvelles entreprises affichent des taux d'échec plus élevés que les grandes entreprises, et ce uniquement au cours des deux ou trois premières années de son activité (Cressy, 2012).

L'échec peut être vu selon plusieurs facettes ; cela dépend de l'objectif de recherche et de l'approche théorique mobilisée par chaque chercheur (juridique, économique, financières, managériale ...) ³⁸. Plusieurs terminologies s'en découlent, à savoir : « la défaillance », « la défaite », « l'insuccès », « la cessation de paiement », « l'insolvabilité », « le dépôt de bilan », ... (Ropega, 2011 ; Bacq et al., 2009 ; Pretorius, 2009).

Khelil (2011, p. 223) définit l'échec entrepreneurial comme étant « *un phénomène qui se manifeste par l'entrée de la nouvelle entreprise dans une spirale de défaillance économique (destruction des ressources) et/ou par l'entrée de l'entrepreneur dans un état psychologique de déception. À défaut d'un soutien financier et/ou moral, cet entrepreneur peut voir son entreprise disparaître* ».

Se pose alors la question des attitudes vis-à-vis de l'échec, se différencient-elles selon les régions ?

Les Européens considèrent l'échec de l'entreprise comme une disgrâce sociale. D'ailleurs quelle qu'en soit la raison, l'échec porte préjudice à l'entrepreneur tout au long de sa carrière. McDermott (1987, p. 44) ³⁹ disait qu' « *en cas où vous échouez en Europe, vous n'aurez probablement jamais être en mesure d'emprunter de l'argent à nouveau* ».

Dans le même ordre d'idées, Foliard (2008) souligne qu'en France, on est loin de la version nord-américaine, où l'erreur est considérée comme une forme d'apprentissage. Ce qui fait que l'entrepreneur n'a pas encore ce droit à l'erreur, et que

³⁷ Cité par Khelil et al. (2012).

³⁸ Coad et al. (2013) soulignent que la cessation d'activité ne peut pas toujours être étroitement assimilée à la faillite d'entreprise.

³⁹ Cité par De Pillis (1998).

l'échec n'est pas toléré (Centre d'analyse Stratégique, 2012). « *Cette dramatisation excessive de l'échec peut provoquer des réticences à s'engager dans une initiative intrinsèquement risquée, comme l'est la création d'entreprises* » (Gastine, 2006, p. 12).

Par contre, au Etats-Unis, on observe une plus grande tolérance culturelle pour l'échec (Bacq et al., 2009). Comme le note De Pillis (1998)⁴⁰, la création d'entreprise porte avec elle l'éventuelle possibilité de l'échec, c'est pourquoi, l'échec est compris chez les américains, comme faisant partie d'un projet lancé par celui (l'entrepreneur) qui incarne le choix et la liberté. Force est alors de constater que l'échec entrepreneurial n'est nullement jugé scandaleux, bien au contraire, les leçons tirées de l'échec peuvent témoigner d'une expérience enrichissante et contribuer à une éventuelle réussite (Cope, 2011 ; Singh et al., 2007; Shepherd, 2003 ; Mannite et Bygrave, 2001). « *Un échec vécu comme un processus d'apprentissage peut être, pour certains, porteur de réussites ultérieures* » (Bruyat, 1993, p. 296).

Ainsi, la divergence des attitudes et mentalités vis-à-vis de l'échec conduit les uns et les autres à encourager l'entrepreneuriat ou à la dévaloriser. En effet, si la société stigmatise l'échec et le considère comme dégradant, voire humiliant, toute la responsabilité est automatiquement imputée au failli. Dans ce cas, un tel comportement intolérant pourrait avoir un coût psychologique et social élevé (Cope, 2011), qui découragerait selon toute vraisemblance, la prise de risque (Tounès, 2003). « *Tenter à nouveau sa chance semble être plus difficile dans les régions où l'échec entrepreneurial est perçu comme un évènement uniquement négatif* » (Bacq et al., 2009, p. 261). Cette attitude amène à réduire l'incitation à entreprendre et restreindre l'apprentissage par les erreurs commises (Cardon et al., 2011 ; Gastine, 2006).

De notre part, la présente étude va se focaliser sur la phase de la « survie ». Il serait particulièrement intéressant de pouvoir identifier les déterminants qui sont derrière la survie de ces nouvelles entreprises ?

⁴⁰ Citation originale en anglais : « *Americans admire entrepreneurs for the individual expression and freedom of choice that they embody... Entrepreneurship, or any activity with uncertain outcome, carries with it the real possibility of failure. Americans accept this; for them, initial setbacks may only make the final victory sweeter... In the United States, by contrast, failure is understood to be part of an ambitious undertaking* ».

2.2.2. Les imbrications des déterminants de la survie

Les perspectives de survie et de réussite d'une entreprise nouvellement créée restent en général incertaines. Comment distinguer de façon significative l'origine de la différence entre certaines entreprises, qui réussissent et d'autres qui n'y arrivent pas ? La réponse à cette question est sans aucun doute loin d'être simple. Il nous a donc fallu creuser dans différentes approches et théories, pour pouvoir identifier les facteurs et les déterminants qui sont derrière la survie de ces nouvelles entreprises.

De nombreuses études se sont concentrées principalement sur les facteurs conduisant et favorisant la survie et le succès de l'entreprise (Zafir et Fazilah, 2011 ; Geroski et *al.*, 2010 ; Cheung et Chow, 2006 ; Lasch et *al.*, 2005), plutôt que sur les facteurs reliés à l'échec entrepreneurial (Hamrouni et Ben Salem, 2013 ; Khelil et *al.*, 2012 ; Cardon et *al.*, 2011 ; Khelil et Smida, 2010 ; Singh et *al.*, 2007).

Parmi les explications données dans la littérature, il y a ceux qui mettent l'accent sur le rôle du capital humain (Unger et *al.*, 2011 ; Geroski et *al.*, 2010 ; Davidsson et Honig, 2003 ; Honig, 1998 ; Cooper et *al.*, 1994 ; Bates, 1990, 1995) ; d'autres considèrent la primauté du capital social (Smith-Doerr et Powell, 2005 ; Davidsson et Honig, 2003 ; Raijman, 2001 ; Brüderl et Preisendorfer, 1998), sans oublier le rôle prépondérant du contexte environnemental (Mahmoud, 2000 ; Singh et Lumsden, 1990 ; Brüderl et Schüssler, 1990 ; Hannan et Freeman, 1989 ; Freeman et *al.*, 1983 ; Stinchcombe, 1965).

2.2.2.1. Le rôle du capital humain

Les origines de la théorie du capital humain remontent aux années soixante avec les travaux de Schultz (1959) et Becker (1993) en 1964, suivis des travaux de Mincer (1974). Cette théorie affirme que les connaissances acquises par les individus, leur permettront d'augmenter leurs capacités cognitives, ce qui rendra leur potentiel d'activité plus productif et plus efficace.

Dans son ouvrage *Human capital : A theoretical and empirical analysis, with reference to education*, Becker (1993) définit la théorie du capital humain comme une théorie qui se base sur l'hypothèse centrale selon laquelle, l'éducation est supposée être un investissement qui augmente la productivité de celui qui la reçoit. En effet, si le

capital humain est acquis dans le système éducatif, les individus seront différenciés en entrant dans la vie active par la durée et la nature de leurs études, et cette différenciation se poursuivra par l'acquisition d'expérience et la formation continue.

L'éducation formelle est une composante du capital humain qui peut contribuer à l'accumulation des connaissances explicites qui peuvent apporter des compétences utiles aux entrepreneurs. Par conséquent, s'il existe des opportunités rentables pour une nouvelle activité économique, les personnes dotées d'un niveau considérable en capital humain, devraient être mieux placées à les percevoir. Une fois engagées dans le processus entrepreneurial, ces dites personnes devraient également avoir plus de chance pour réussir leur entreprise.

Cependant, le capital humain est non seulement le résultat de l'éducation formelle, mais il inclut aussi l'expérience et l'apprentissage pratique qui se déroule sur le plan professionnel, appelé « formation spécifique » au sens de Becker (1993 [1964]), et qui ne fait pas partie des structures éducatives formelles traditionnelles. Ainsi, une large expérience sur le marché du travail, ainsi que l'expérience spécifique à vocation professionnelle, sont théoriquement prévues d'augmenter le capital humain (Becker, 1993 [1964]). De son côté, Mincer (1974) indique que dans la théorie beckerienne, le capital humain est composé du niveau d'éducation acquise, de l'expérience et de la formation sur le tas.

De ce fait, tout investissement en capital humain implique un coût qui devra être compensé par des gains, car les gains sont une fonction de la qualification, déterminée par le capital humain accumulé, et qui constituent par la suite, une conséquence logique de la répartition inégale du stock de savoir entre les membres d'une population. De ce fait, les individus investissent dans leur propre capital pour accroître leur productivité de travail (Tsang et *al.*, 1991), et donc leurs gains et la probabilité de survie de leurs entreprises, le cas échéant.

Le capital humain a été supposé particulièrement important pour les jeunes entreprises (Davidsson et Honig, 2003). Ces dernières sont exposées plus à l'échec par rapport aux entreprises âgées et qui sont déjà installées sur le marché. Elles souffrent de « la responsabilité de la nouveauté » (Stinchcombe, 1965), due au manque d'information et à l'insuffisance des compétences. Par conséquent, le capital humain

peut augmenter la vigilance entrepreneuriale chez l'individu, lui permettant de découvrir et d'exploiter des opportunités d'affaires (Shane et Venkataraman, 2000), qui ne sont pas visibles par d'autres personnes.

Bien que la théorie beckerienne suppose que, plus on investit en capital humain, plus on est disposé à avoir de personnes plus qualifiées, de nombreuses études empiriques ont démontré une série de résultats concernant la relation entre l'éducation, l'entrepreneuriat et le succès. En effet, l'éducation peut produire des effets non linéaires dans la probabilité de devenir entrepreneur, ou même dans la probabilité d'assurer la réussite de l'entreprise créée (Honig, 1998 ; Gimeno *et al.*, 1997 ; Reynolds, 1997 ; Evans et Leighton, 1989).

En effet, Davidsson et Honig (2003) suggèrent que le montant déjà investi dans le capital humain d'un individu peut influencer ses choix de carrière dans sa vie, y compris ses attitudes envers l'entrepreneuriat, de diverses façons⁴¹. Et ils avancent comme exemple que le surinvestissement chez les individus, conduit à des niveaux élevés de scolarisation, et peut par conséquent décourager la prise de risque, alors que le sous-investissement peut l'encourager.

Dans le même ordre d'idées, Unger *et al.* (2011) avancent que les individus cherchent souvent à maximiser leurs avantages économiques, compte tenu de leur capital humain. En conséquence, les gens très instruits peuvent ne pas choisir de devenir des entrepreneurs, car la création d'entreprise peut très bien conduire à une réduction du revenu par rapport à d'autres possibilités d'emploi (Cassar, 2006 ; Evans et Leighton, 1989).

Un certain nombre d'études sur le capital humain ont montré que l'expérience acquise sur le marché du travail, et l'expérience entrepreneuriale antérieure (la personne a déjà créé une entreprise auparavant) sont significativement liées à la survie de l'activité entrepreneuriale (Davidson et Honig, 2003 ; Gimeno *et al.*, 1997 ; Robinson et Sexton, 1994). De son côté Rajzman (2001) ajoute que l'expérience professionnelle est non seulement indispensable pour acquérir les compétences nécessaires pour gérer une entreprise, mais elle constituera aussi une période durant laquelle l'entrepreneur

⁴¹ Leur étude porte sur les implications de la connaissance accumulée et la façon dont il affecte des agents qui peuvent ou non être des entrepreneurs naissants.

potentiel a le temps pour accumuler les ressources financières nécessaires pour lancer une affaire.

Dans l'ensemble, et jusqu'à ce jour, l'intérêt porté au capital humain se poursuit, et la plupart des auteurs tendent à confirmer l'existence d'une relation positive entre l'expérience acquise et l'activité entrepreneuriale (Cassar, 2006 ; Bosma et *al.*, 2004 ; Cooper et *al.*, 1994 ; Brüderl et *al.*, 1992). Ce capital humain constitue une variable explicative importante pour la survie des entreprises (Geroski et *al.*, 2010).

Cependant, très peu d'études ont tenté d'intégrer des mesures d'ordre social qui peuvent amplifier ou atténuer les effets du capital humain (voir, par exemple les études de Brüderl et Preisendorfer, 1998 ; Bates, 1995 ; Robinson et Sexton, 1994). Nous discuterons dans la section suivante de la primauté du capital social dans les perspectives de survie des nouvelles entreprises.

2.2.2.2. La primauté du capital social

Bourdieu (1980, p. 2) définit le capital social comme « *l'ensemble des ressources actuelles et potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus au moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance* ». Cette notion empruntée à Bourdieu, constitue un déterminant pour la réussite des projets de l'entrepreneur (Boutiller et Uzunidis, 1995). Dans une perspective entrepreneuriale, le capital social fournit des réseaux qui facilitent la découverte d'idées nouvelles et l'identification d'opportunités, ainsi que la collecte des informations critiques et l'allocation des ressources rares (Uzzi, 1999 ; Aldrich et *al.*, 1998 ; Birley, 1985).

Quant à Coleman (1988, p. S98), il décrit le capital social comme une ressource qui, contrairement à d'autres formes de capital, est inhérente aux relations entre les individus, et incorporée dans ces relations interindividuelles. Ces réseaux sociaux sont fournis par la famille étroite et élargie, la collectivité, et on parle dans ce cas d'un réseau informel. Ils peuvent également être pourvus par les institutions publiques ou privées de toute nature comme les banques, les organismes d'appui et d'aide, et on parle donc d'un réseau institutionnel, dont les relations sont formalisées pour compléter les effets de l'éducation, l'expérience et le capital financier (Coleman, 1988).

Tounès (2003) avance que depuis Freud, les modèles parentaux contribuent à orienter « les choix professionnels ». La famille est l'institution primaire qui contribue à façonner les attitudes et les comportements de ses membres et à transmettre les valeurs qu'elle désire qu'ils partagent (Ben Amor, 2011 ; Nabli, 2008).

Ainsi, nous nous attendons à ce que les personnes qui viennent de familles qui possèdent des entreprises, ou des réseaux communautaires qui encouragent le travail indépendant, fassent appel à leur capital social dans l'exploitation de leurs entreprises. Le capital social de ces personnes constituera en fait, une garantie pour la survie et la pérennisation de leurs activités par rapport à celles qui n'en ont pas. Ce réseau primaire, bien qu'il fournisse des informations plus « générales », le caractère personnel et informel du réseau primaire fait qu'il est le premier et le plus souvent consulté (Tounès, 2003).

De plus, ce réseau constitue une source incontournable qui pourrait aider les entrepreneurs à franchir de nombreuses barrières à la création. En effet, la famille peut être considérée comme un réseau de soutien à l'entrepreneuriat, de deux façons, surtout durant les premières années de démarrage (Raijman, 2001). Primo, et dans plusieurs cas, les membres de la famille peuvent constituer une main-d'œuvre non rémunérée, ce qui contribue à diminuer les coûts de fonctionnement de l'entreprise (Brüderl et Preisdorfer, 1998 ; Sanders et Nee, 1996). Secundo, les fonds fournis par la famille constituent un bon réconfort au créateur (Boudabbous, 2011), surtout durant la phase de démarrage, « *la principale alternative à la banque demeure la famille* » (Casson, 1991, p. 277).

Etant donné que les créateurs d'entreprises sont issus, dans la plupart des cas, d'un milieu entrepreneurial (les parents sont chefs d'entreprise ou exercent une activité de travailleurs indépendant) (Cooper et *al.*, 1994 ; Lentz et Laband, 1990 ; Carroll et Mosakowski, 1987), cet environnement va créer des amitiés d'affaires et nouer des connaissances avec les entrepreneurs de la société, favorisant l'accès à des réseaux d'informations forts utiles pour monter un projet d'entreprise (Raijman, 2001). De ce fait, l'entrepreneur cherchant à boucler son schéma de financement pour démarrer sa propre entreprise, tient des relations informelles avec des bailleurs de fonds, afin de contourner le manque de confiance que le banquier témoigne à son égard (Boutiller et Uzunidis, 1995). Ben Amor (2011) soutient cette idée et souligne que le réseau d'amis

peut, faciliter à l'entrepreneur l'accès au marché, voire l'obtention d'un financement, ou encore faciliter l'acquisition d'équipements pour le démarrage de l'activité de l'entreprise.

Ainsi, les amis « *ayant une expérience dans le domaine de l'entrepreneuriat, prodiguent des conseils, des encouragements et ravivent l'enthousiasme de l'entrepreneur* » (Boudabbous, 2011, p. 3). C'est pourquoi, les entrepreneurs prennent souvent des décisions à la suite de relations fondées sur l'amitié, ou des conseils qui y émanent (Brüderl et Preisendorfer, 1998).

Force est alors de constater que la théorie du capital social se réfère à la capacité des acteurs à tirer des avantages de leur situation sociale des structures, des réseaux et des adhésions à des organismes communautaires, des groupes ou partis politiques et des associations. D'ailleurs, Putnam (1995) souligne que la vie est plus facile dans une communauté où le stock de capital social est important. Ce dernier définit le capital social comme les réseaux et normes de réciprocité qui lui sont associées. Ces réseaux vont donc faciliter la coordination et la communication, ce qui va favoriser des normes solides de réciprocité générant ainsi la confiance sociale et la coopération entre les individus qui font partie du réseau. Les expériences associatives d'un individu sont dans certaines situations à l'origine d'une idée d'affaires et influencent par conséquent l'identification d'opportunités entrepreneuriales (Chelly, 2000). En conclusion, le volume du capital social que possède une personne, peut ainsi être mesuré par l'étendu du réseau des relations qu'il peut mobiliser (Bourdieu, 1980).

Brüderl et Preisendorfer (1998) soulignent que les travaux de recherche s'inscrivant dans la théorie des réseaux traitent deux sujets différents. La plupart des études s'intéressent à la phase ante-crédation où la fonction des réseaux sociaux est de stimuler l'esprit d'entreprendre, et une proportion plus faible s'attache à la phase post-crédation, où les entrepreneurs dotés d'un large réseau social diversifié et bénéficiant de son soutien, ont plus de chance de survivre et réussir (Smith-Doerr et Powell, 2005 ; Brüderl et Preisendorfer, 1998 ; Aldrich et Zimmer, 1986).

En effet, Aldrich et Zimmer (1986), soulignent que les entrepreneurs ne devraient pas être des acteurs isolés : leurs décisions devraient être prises dans un contexte social, inhibées par les positions des gens dans les réseaux sociaux. Les deux auteurs recensent

quatre conceptions des réseaux sociaux qui peuvent stimuler l'esprit d'entreprendre. Tout d'abord, l'appartenance au sein d'un groupe conduit les individus à former de nouveaux liens sociaux, qui augmentent la probabilité des tentatives de création d'entreprises par les personnes au sein de ce groupe, ainsi que la probabilité de succès. Deuxièmement, la solidarité croissante entre les individus facilite la diffusion de l'information au sein des réseaux sociaux. Troisièmement, la diversité du réseau social d'une personne lui permet d'élargir le champ des occasions qui s'offrent à lui. Et enfin, plus les liens sociaux sont de plus en plus forts, plus les réseaux sociaux fournissent les opportunités entrepreneuriales.

De leur côté, Smith-Doerr et Powell (2005) énumèrent trois façons selon lesquelles les réseaux pourraient influencer l'activité économique et expliquer la survie d'une entreprise.

- 1) Les relations sociales sont des canaux importants pour gagner l'accès à l'information. L'information reçue de la part des contacts sociaux, comparativement à l'information provenant des sources officielles, s'avère plus fiable et exclusive.
- 2) En outre, un réseau de contacts donne accès aux clients et fournisseurs. On assiste à un effet de boule de neige, où les premiers clients pourraient transmettre des informations sur la nouvelle entreprise, via leurs propres réseaux.
- 3) Enfin, un réseau de contacts peut ouvrir la possibilité d'élargir la base des ressources financière d'une nouvelle entreprise, surtout dans la phase de démarrage, où les restrictions financières sont importantes. Alors les prêts reçus de la famille étroite ou élargie et des connaissances sont particulièrement utiles.

Cependant, et comme l'indiquent Boutillier et Uzunidis (1999), « *l'entrepreneur, loin d'être un héros solitaire qu'il faudrait choyer individuellement, est le fruit d'un milieu social, d'un tissu économique...* ». L'entrepreneur peut ne pas parvenir, dans certains cas, à faire survivre son entreprise, même s'il possède les compétences essentielles à la réussite, et ce quand l'environnement impose ses contraintes, et le contexte devient donc défavorable (Khelil *et al.*, 2012).

2.2.2.3. La place prépondérante du contexte environnemental

Afin d'expliquer les facteurs qui conduisent certains entrepreneurs à réussir et d'autres à échouer, l'attention n'est plus focalisée sur les caractéristiques de l'entrepreneur, mais sur les caractéristiques de l'entreprise nouvellement créée à savoir : le nombre d'employés et le capital investi, les conditions environnementales qui entourent l'entreprise, conduisant à sa survie ou à sa disparition, notamment l'intensité concurrentielle, la concentration du marché, le taux d'innovation, la mesure des économies d'échelle... (Audretsch, 1995 ; Hannan et Freeman, 1977), bien qu'il soit assez difficile dans une enquête de recueillir des informations fiables relatives à ce propos.

Les travaux correspondants à cette dimension s'inscrivent dans la théorie de l'écologie organisationnelle, qui offre un ensemble complet de facteurs qui influence les taux d'entrée et de sortie des entreprises à l'intérieur des populations (Brüderl et Schüssler, 1990 ; Singh et Lumsden, 1990).

La littérature sur l'écologie organisationnelle a montré que le risque d'échec des nouvelles entreprises diminue avec l'âge (Mata et Portugal, 1994 ; Dunne et *al.*, 1989 ; Freeman et *al.*, 1983). Ceci est du au « handicap de la nouveauté » (Stinchcombe, 1965). Stinchcombe montre que les jeunes entreprises ont une grande propension à l'échec, principalement parce qu'elles n'ont pas noué des relations avec les clients et les fournisseurs, comparativement à d'autres entreprises plus anciennes qui ont établi un avantage concurrentiel, grâce à un meilleur accès aux marchés des capitaux et du travail (Perez et *al.*, 2004). Ces jeunes entreprises sont censées recruter de la main d'œuvre qualifiée, et tenir le rythme des concurrents (Fritsch et *al.*, 2014 ; Brüderl et *al.*, 1992).

Cette hypothèse a été discutée plus tard par Aldrich et Auster (1986), ainsi que Brüderl et Schüssler (1990), qui ont montré que c'est « la responsabilité de la petitesse » qui explique l'évolution des taux de survie ou de disparition des entreprises. Leur hypothèse suppose que plus la taille de la nouvelle entreprise est grande, plus elle aura de meilleurs chances de survivre⁴². Autrement dit, si l'entreprise pénètre sur le marché

⁴² La taille de l'entreprise est mesurée soit par le montant du capital d'investissement ou le nombre d'employés au moment de la création.

avec une taille assez petite, inférieure à la taille minimale efficace⁴³, elle devra croître rapidement, pour devenir suffisamment productive pour survivre (Fritsch et *al.*, 2014). L'entreprise devra faire face à un certain nombre de problèmes liés notamment à l'obtention des capitaux, du recrutement de la main d'œuvre, du paiement des taux d'intérêt plus élevés (Aldrich et Auster, 1986). Ceci n'est pas le cas pour une entreprise qui démarre avec une taille assez grande (Audretsch, 1995 ; Audretsch et Mahmood, 1995 ; Dunne et *al.*, 1989), puisqu'elle dépasse déjà l'échelle minimale efficace de production. Cet avantage lui permettra d'augmenter sa probabilité de survie (De Kok et *al.*, 2014).

D'autres recherches empiriques ont émergé pour remplacer « la responsabilité de la nouveauté » et suggérer « la responsabilité de l'adolescence », dans laquelle la baisse du risque d'échec n'est pas monotone avec l'âge de l'entreprise, mais il suit une courbe qui prend la forme de U inversé (Fichman et Levinthal, 1991). Autrement dit, durant les premiers mois et années, le taux d'échec des nouvelles entreprises est relativement faible. Ces dernières sont protégées par leurs dotations initiales, qui les aident à survivre une certaine période nommée d'« adolescence ». Vers la fin de cette phase, et lorsque les ressources initiales sont pratiquement utilisées, les taux d'échec augmentent considérablement. Par ailleurs, les entreprises âgées sont en mesure de mieux s'adapter aux contraintes environnementales, de sorte que le risque d'échec diminue.

Toutefois, un certain nombre d'auteurs (Le mens et *al.*, 2011 ; Perez et *al.*, 2004 ; Hannan, 1998, 2005 ;) supposent que les entreprises peuvent être confrontées à un risque d'échec, dû à la « responsabilité du vieillissement ». Ceci peut être généré par l'obsolescence de la technologie adoptée, ou bien par l'érosion de leurs produits, et on parle dans ce cas de « la responsabilité de l'obsolescence ». Fritsch et *al.* (2014) soutiennent que les entreprises dirigées par leur propriétaire, pourraient avoir des problèmes relatifs à la recherche d'un successeur approprié, qui serait prêt à prendre le relais et poursuivre l'activité. Ceci pourrait augmenter leur exposition au risque d'échec.

Une autre raison qui peut expliquer la survie ou l'échec des nouvelles entreprises selon la théorie de l'écologie organisationnelle, réside dans la densité de la population (nombre d'entreprises existantes sur un marché ou dans une région) (Geroski et *al.*,

⁴³ Situation qui correspond à atteindre l'échelle minimum efficace (MES), où le coût moyen de longue période est minimum.

2010). Pour des niveaux faibles de densité, où le nombre de concurrents est relativement restreint, l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché est d'une légitimité accrue, et la survie sera plus forte. Atteignant un certain seuil, l'accroissement du nombre des entreprises entraîne une concurrence relativement intense, ce qui conduit à la disparition de plusieurs entreprises.

En conclusion, l'ensemble des travaux présentés fournit la preuve systématique que la survie des nouvelles entreprises est dans la plupart des cas reliée à des facteurs en rapport avec les caractéristiques de l'entreprise et de son environnement (Mahmoud, 2000).

2.3. Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons essayé tout d'abord de définir le concept de la petite entreprise, qui est passé d'une phase d'ignorance absolue, qui remonte à la révolution industrielle, à une nécessité vitale dans l'économie mondiale d'aujourd'hui, favorisant ainsi l'émergence de l'économie entrepreneuriale.

Ensuite, nous avons abordé la problématique de survie de cette entité économique, afin de repérer les déterminants susceptibles d'affecter son essor. Dans les travaux sur les facteurs qui agissent sur la survie des nouvelles entreprises, nous distinguons ceux qui ont tendance à les concevoir sous un angle privilégiant le profil de l'entrepreneur, se référant ainsi à la théorie du capital humain et la théorie du capital social (le niveau d'instruction, l'expérience professionnelle, la similitude des affaires, la présence d'un entourage entrepreneurial, les motivations à la création...). D'autres travaux se penchent sur les caractéristiques de l'entreprise en question et l'influence de l'environnement qui l'entoure, se nourrissant ainsi des apports de la théorie de l'écologie organisationnelle (capital initial de démarrage, secteur d'activité, le nombre d'employés, la localisation de l'entreprise, les aides publiques...).

Ainsi, de nombreux facteurs relatifs à l'environnement et spécifiques à l'entrepreneur déterminent le succès ou l'échec de la jeune entreprise. Toutefois, Moreau (2007, p. 46) souligne que « *l'élection d'un critère visant à séparer le succès de son opposé est une opération difficile* ».

CONCLUSION DE LA PARTIE I

Tout au long de cette première partie, nous nous sommes intéressés aux fondements théoriques du champ de l'entrepreneuriat. Le premier chapitre a été consacré à l'étude de l'émergence du concept de l'entrepreneur. Ce personnage, qui semble avoir été introduit par Cantillon, et a évolué avec le temps, parallèlement avec la complexification de l'activité économique. Vient par la suite Say qui lui accorde une importance particulière, jusqu'à la révolution industrielle, où l'entrepreneur s'efface, et ne se présente plus comme une des figures centrales du mécanisme économique. Ce n'est qu'à Schumpeter que revient le mérite de redonner à l'entrepreneur sa position en tant que personnage-clé de l'activité économique. Qu'il s'agisse d'une approche fonctionnelle, chère aux économistes, ou bien d'une approche behavioriste, qu'elle soit une approche par les traits ou une approche par les faits, le domaine de l'entrepreneuriat a pu emprunter de plusieurs disciplines faisant son caractère interdisciplinaire.

L'objectif du deuxième chapitre était d'identifier à partir de la littérature les facteurs de la survie d'une nouvelle entreprise, qui peuvent nous éclairer sur les variables à retenir pour la construction de nos hypothèses de recherche. A cet effet, nous avons essayé de clarifier le concept de survie versus le concept d'échec, et de montrer la divergence des attitudes vis-à-vis des deux conceptions conduisant les uns et les autres à encourager l'entrepreneuriat ou la dévaloriser. Nous avons évoqué les imbrications des facteurs qui sont derrière la problématique de survie de la petite entreprise nouvellement créée, à travers certaines théories. Toutefois, Moreau (2007, p.45) suggère que « *ni l'économie, ni les sciences de gestion, ni la sociologie n'ont tenté d'élaborer un schéma général explicatif de la réussite entrepreneuriale. Cela laisse à penser que fonder avec succès son entreprise est un acte qui serait étonnement dissemblable d'un entrepreneur, d'une région ou d'un pays à l'autre* ».

C'est ce que nous allons pouvoir présenter dans les chapitres suivants, où sera évoqué l'éclatement des systèmes d'appui et d'aide à la création d'entreprise. Nous ferons aussi un état des lieux sur les organismes, structures, et programmes dédiés à l'encouragement de l'initiative privée en Tunisie.

PARTIE

II

**L'APPUI À L'ENTREPRENEURIAT : ÉMERGENCE
D'UNE THÉMATIQUE DE RECHERCHE**

INTRODUCTION À LA PARTIE II

La plupart des statistiques montrent que les jeunes entreprises nouvellement créées présentent un taux de survie relativement faible. Ce qui est le cas en France, où le taux de survie à cinq ans pour les entreprises créées en 1998 et en 2002 est relativement de 50,8% et 48,1%, c'est-à-dire une entreprise sur deux n'arrive pas à fêter son 5^{ème} anniversaire, comme l'atteste l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE).

Bien que la survie des nouvelles entreprises soit la résultante d'une combinaison complexe entre plusieurs facteurs, à savoir la situation personnelle et sociale du créateur, ainsi que les contraintes liées à l'environnement qui entoure l'entreprise créée, les divers mécanismes, programmes et dispositifs d'aide publiques à la création d'entreprises peuvent influencer favorablement cette survie. D'ailleurs, Tounès (2003) souligne que dans l'histoire du développement des grandes nations, à divers degrés, l'Etat a joué un rôle important dans le développement de l'entrepreneuriat, par l'éventail des mécanismes fiscaux et institutionnels. Dans cette optique, les politiques industrielles, les politiques régionales et les politiques sectorielles d'un pays doivent être particulièrement importantes, afin d'assurer une croissance économique forte et une stabilité au niveau des principaux indicateurs macro-économiques.

L'objectif principal de cette deuxième partie est d'exposer la dispersion et le développement des mécanismes et dispositifs de soutien et d'aide à la création d'entreprise. Dans le chapitre trois, nous tenterons d'apporter des éclairages sur les diverses pratiques et formes d'accompagnement comme le tutorat, le mentorat, le coaching et le counselling. Ensuite, nous mettrons l'accent sur l'appui financier, considéré comme l'un des premiers leviers pour favoriser et soutenir la création d'entreprises ; nous traiterons le financement de proximité et le financement à risque. Nous accorderons aussi une attention particulière aux incubateurs, pépinières d'entreprises et technopôles, constituant le soutien logistique pour le démarrage des nouvelles entreprises. Dans le chapitre quatre, nous établirons un état des lieux sur les organismes, structures, et programmes dédiés à l'encouragement de l'initiative privée en Tunisie.

LE DÉVELOPPEMENT DES POLITIQUES ET PROGRAMMES D'APPUI À LA CRÉATION D'ENTREPRISES

Botzung (1996, p. 136) a souligné que *« l'appui aux petites entreprises constitue un champ d'opération et d'investigation au croisement de l'entreprise, de l'entrepreneur et du trinôme État/bailleur/opérateur. La petite entreprise s'insère dans un champ de relations interactives avec un environnement peu favorable caractérisé par un marché souvent étroit, une forte concurrence, des systèmes d'approvisionnement incertains et un cadre législatif et fiscal inadapté. L'entrepreneur apporte son savoir-faire, généralement acquis sur le tas, son itinéraire entrepreneurial et ses références sociales intériorisées. Sur ce terreau et face à ces contraintes structurelles, les dispositifs d'appui visent à lever les hypothèques pesant sur l'environnement de l'entreprise, conseillent et élaborent des formations à l'attention des entrepreneurs, et mettent en œuvre des systèmes de crédit ».*

Force est alors de constater que de nombreuses structures et mécanismes publics et privés d'appui à la création d'entreprises ont vu le jour ces dernières années, en développant des services et en offrant des produits pour faciliter la démarche des candidats entrepreneurs au moment de la confection de leurs projets et le développement de ceux-ci (Surlément, 2009) ; car si l'entrepreneur est l'auteur principal de son projet, il ne peut pas envisager de réaliser seul son parcours (Barès et Muller, 2007).

Cette attention est due en fait à ce que la petite entreprise est liée non seulement aux facteurs de réalisation de soi et d'insertion sociale, mais aussi à la création d'emplois, ce qui a amené l'environnement social et politique à faciliter son accueil (Tounès, 2004). En effet, aujourd'hui et partout dans le monde, le contexte économique est caractérisé par la montée du chômage, surtout en milieu des jeunes diplômés. Pour cela, la diffusion de la culture d'entreprise, la formation à l'entrepreneuriat et l'amélioration des capacités d'entreprendre contribueront sans aucun doute à la sensibilisation au travail indépendant, et par la suite à la multiplication des

entrepreneurs. Se pose alors la question de l'identification des conditions de l'environnement propices à l'éclosion des jeunes entrepreneurs, non seulement pour augmenter le nombre de créations d'entreprises, mais aussi pour assurer leur survie et favoriser leur pérennisation.

Filion (1997) a classé « les systèmes d'appui et de soutien à la création d'entreprises » parmi les 25 thèmes principaux de recherche en entrepreneuriat, qu'il a essayé de recenser dans le tableau ci-dessous :

Tableau 3.1 - Principaux thèmes de recherche en entrepreneuriat

- 1 - caractéristiques comportementales des entrepreneurs
- 2 - caractéristiques économiques et démographiques des PME
- 3 - entrepreneuriat et PME dans les pays en développement
- 4 - caractéristiques managériales des entrepreneurs
- 5 - processus entrepreneurial
- 6 - création d'entreprises
- 7 - développement d'entreprises
- 8 - capitaux de risque et financement de la PME
- 9 - gestion des entreprises, redressements, acquisitions
- 10 - entreprises de haute technologie
- 11 - stratégie et croissance de l'entreprise entrepreneuriale
- 12 - alliance stratégique
- 13 - entrepreneuriat corporatif ou intrapreneuriat
- 14 - entreprises familiales
- 15 - travail autonome
- 16 - **incubateurs et systèmes de soutien à l'entrepreneuriat**
- 17 - réseaux
- 18 - facteurs influençant la création et le développement d'entreprises
- 19 - politique gouvernementales et création d'entreprises
- 20 - femmes, groupes minoritaires, ethnicité et entrepreneuriat
- 21 - éducation entrepreneuriale
- 22 - recherche en entrepreneuriat
- 23 - études culturelles comparatives
- 24 - entrepreneuriat et société
- 25 - franchise

Source : Filion (1997, p. 12)

Ces politiques d'appui à la création d'entreprise se sont intensifiées et se sont structurées autour de 3 axes majeurs, un premier constituant l'appui financier qui sera destiné à palier l'insuffisance des fonds de démarrage, un deuxième, réunissant tous les réseaux de conseil et de formation, dont le but est de favoriser l'apport de connaissances aux porteurs de projets, à travers la sensibilisation et l'accompagnement, et enfin un troisième caractérisé par le soutien logistique symbolisé par les pépinières d'entreprises, dont le rôle consiste à offrir des conditions d'hébergement à moindre coûts aux jeunes entrepreneurs (Albert et *al.*, 1994, p. 101-103).

Toutefois, si nul ne conteste l'importance des apports incontournables des systèmes d'appui sur la croissance du rythme de création des nouvelles entreprises, le thème d'appui à la création d'entreprises reste le moins connu dans le champ de l'entrepreneuriat (Fayolle, 2002, p. 139) « *Il faut bien admettre que les systèmes d'appui à la création d'entreprises, les modes et méthodes d'accompagnement des entrepreneurs ont jusqu'à présent provoqué un faible intérêt parmi les chercheurs engagés dans le champ de l'entrepreneuriat. Les travaux ne sont pas très nombreux et depuis quelques années, pour ainsi dire pratiquement absents du paysage académique* ».

On essaiera alors dans ce troisième chapitre, de s'intéresser au développement des systèmes d'appui à la création d'entreprise, notamment au niveau du développement des réseaux d'accompagnement, de l'appui financier et du soutien logistique.

3.1. Le développement des réseaux d'accompagnement

« L'accompagnement est souvent présenté comme l'un des facteurs de réussite des projet de création, reprise ou développement d'entreprise. Les pays dans lesquels la densité entrepreneuriale est la plus forte sont aussi ceux où l'accompagnement précoce est le plus développé »

Cuzin et Fayolle (2006, p. 92)

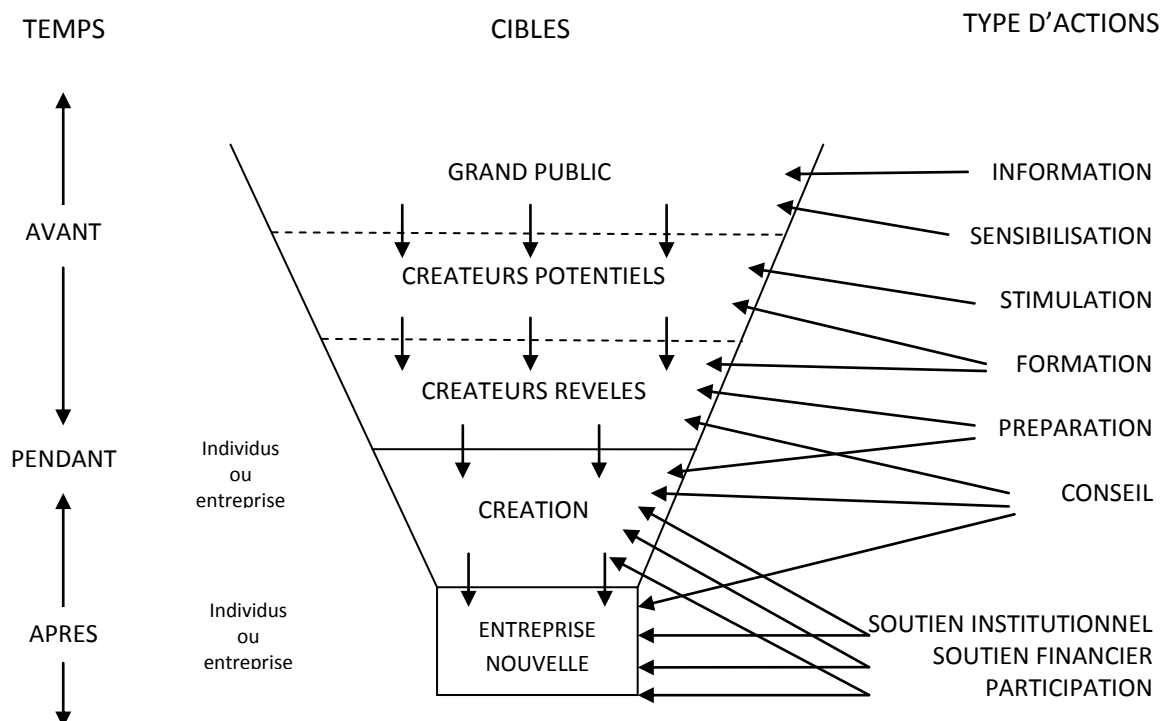
LAROUSSE (2005) s'en tient à définir le terme « accompagner » comme « *aller quelque part avec quelqu'un, le conduire, l'escorter, mettre en place des mesures visant à atténuer les effets négatifs sur lui* ». De son côté, Paul (2010, p. 16) considère

l'accompagnement comme « *un espace au sein duquel le professionnel crée les conditions pour qu'une personne s'exerce, avec lui, à décrire quelle est sa situation, à poser et construire quel est son problème, à identifier quelles sont ses ressources, celles dont il dispose jusqu'à maintenant et celles qu'il devra acquérir, à chercher ensemble comment mobiliser ces ressources au sein d'un environnement donné, à exprimer ses choix, exercer son pouvoir de décision et développer concrètement son pouvoir d'agir* ». A partir de cette définition, on peut relever qu'accompagner un porteur de projet, nécessite différents niveaux de services qui peuvent être offerts à savoir : l'accueil et l'information, l'accompagnement et la formation, ainsi que le conseil et le suivi post-crédation (Lévy-Tadjine, 2004 ; Séricourt et Verstraete, 2000a).

Durant la première phase de la création, qui est généralement perçue comme cruciale, l'entrepreneur a besoin de quelqu'un qui l'écoute, l'informe et l'oriente. Souvent, les structures d'appui mettent à la disposition des créateurs potentiels une pléthore de documentations et d'actions, en vue de les informer sur les procédures de création, les formalités à accomplir, les aides dont ils pourront bénéficier..., et ce à travers la mise à leur disposition des cellules d'écoute et l'organisation des sessions d'information. Ainsi, le chargé de mission doit détecter les besoins éventuels de formation technique ou en gestion chez le porteur de projet, et l'orienter vers les organismes complémentaires.

La figure ci-dessous de Benoun et Séricourt (1994), décrit de manière synoptique les diverses actions susceptibles d'aider l'entrepreneur dans les diverses phases, depuis la phase où il est créateur potentiel, jusqu'à la phase où il devient un créateur effectif. Ainsi, les aides et l'assistance à la création d'entreprise s'appliquent suivant trois phases. La première correspond à celle qui vient avant la création, depuis la fécondation et l'émergence de l'idée jusqu'à la création. La deuxième phase est pendant la création, période qui s'étale de la mise en œuvre effective du projet à son existence juridique. Quant à la troisième phase, elle va de la création, jusqu'aux premières années de son existence : c'est la phase après création.

Figure 3.1 - Le processus d'aide et d'assistance à la création et au développement des entreprises



Source : (Benoun et Senicourt, 1994, p. 107)

En se référant au schéma précédent, on remarque qu'un certain nombre d'actions devrait être développé pour aboutir à un système fiable d'aide et d'assistance à la création d'entreprise, notamment par :

- **L'information et la sensibilisation.** Souvent elle est d'ordre général, et s'adresse au grand public, l'informant sur l'importance de l'entrepreneuriat. Elle suscite l'intérêt des candidats, en les faisant passer d'une attitude négative ou neutre, à une attitude réceptive et positive vis-à-vis de la création d'entreprise.
- **La stimulation et la formation.** Il s'agit là d'un ensemble d'informations et d'actions orienté plus aux créateurs potentiels, leur permettant l'acquisition des connaissances en matière d'avantages, aides financières... et les rendant capables de prendre la décision de créer un projet. Cette formation générale destinée aux

créateurs potentiels, peut revêtir un aspect spécifique, et sera donc destinée aux créateurs révélés. Elle prend souvent la forme d'une préparation à l'action de réaliser le projet.

- **La préparation et le conseil.** A ce niveau, la formation passe souvent par une assistance plus ou moins personnalisée. Le créateur révélé exprime un besoin en termes de conseils, le plus souvent dans le domaine technique, juridique, financier ou commercial. Cette assistance peut lui permettre d'éviter des erreurs qui ont pu être commises, et de réduire les risques qui pourraient se révéler.

Vient donc la phase d'accompagnement proprement dite, où l'appui sera focalisé sur l'accomplissement des séances de formations dans le but de soutenir le porteur de projet dans l'élaboration de l'étude de faisabilité de son projet, et notamment l'étude de l'opportunité de l'idée, l'étude de marché, l'étude juridique, financière...

Toutefois, ce dispositif général d'accompagnement doit être « *pertinent* », dans le sens où il doit « *dépasser la logique fondée sur les seuls accès à l'information et à la formation standardisée* » (Sammut, 2003a, p. 162), pour se focaliser plutôt sur l'adéquation dynamique entre les besoins d'assistance et l'offre de prestations (Cuzin et Fayolle, 2004). Malgré le développement des structures d'accompagnement ces dernières années, les outils proposés et leur technicité sont parfois mal adaptés aux besoins de développement de l'entreprise en question (Berger-Douce et *al.*, 2011). D'ailleurs, Fayolle (2002, 2004) pense quant à lui, qu'il vaut mieux proposer au créateur des situations d'apprentissage et éviter de se réfugier derrière des solutions techniques, pour arriver à faire en sorte que l'entrepreneur apprenne à faire son métier de chef d'entreprise sans l'accompagnateur, car l'essence de l'accompagnement est de favoriser l'autonomisation du créateur.

Ainsi, l'accompagnateur ne joue le rôle ni du gestionnaire, ni d'un expert comptable ; il est non plus ni un conseiller juridique, ni un expert technique (Granger, 1999). Son rôle consiste donc à aider le créateur d'entreprise à exercer son nouveau métier de chef d'entreprise et résoudre les problèmes qui se posent à lui. C'est pourquoi, et en reprenant la définition de Cuzin et Fayolle (2004, p. 87), l'accompagnement en création d'entreprise doit se présenter « *comme une pratique d'aide à la création*

d'entreprise fondée sur une relation qui s'inscrit dans la durée entre un entrepreneur et une personne extérieure au projet de création ». Cette définition est en adéquation avec l'approche de Sammut (2003a) qui plaide en faveur d'un accompagnement ancré dans le temps, synonyme d'une relation symbiotique entre accompagnant et accompagné. L'accompagnement ne peut être performant que s'il s'inscrit dans la durée (Deschamps et al., 2010).

En effet, l'accompagnement en création d'entreprises devra se présenter comme une pratique d'aide ante-crédation, qui se succédera par un suivi post-crédation ; la priorité ne doit pas être focalisée sur l'accès à la création au détriment de l'assistance post-crédation (Sammut, 1998b). D'ailleurs la littérature semble s'accorder sur le fait que l'accompagnement des entrepreneurs tout au long du processus de création et au cours des premières années d'existence de la nouvelle entreprise, constitue un élément majeur de la pérennisation de celle-ci (Berger-Douce, 2005, Chabaud et al., 2003 ; Hernandez, 1999 ; Sammut, 1998a, 1998b, 2003b), étant donné que l'entreprise en création est déjà très fragile et pourrait être confrontée à des problèmes, qui a priori, semblent anodins, mais s'avèrent par la suite déterminants, hypothéquant la survie de cette entreprise (Sammut, 2003b).

Ainsi, le suivi ou l'assistance post-crédation appréhende toute forme d'appui visant à atteindre une parfaite adéquation entre l'entrepreneur, son nouveau projet et l'ensemble qui constitue son environnement, pour développer et forger les compétences du jeune créateur dans différents volets, notamment managérial, administratif, stratégique, commercial, financier..., lui permettront par la suite de bien construire son entreprise et d'agir efficacement sur son environnement. Donc, c'est un processus qui fait apparaître les interactions entre les disciplines de manière concrète (Dokou, 2001), permettant au jeune créateur débutant de développer ses qualités pour pouvoir piloter son entreprise.

Toutefois, et au-delà d'un accompagnement « standard », plusieurs pratiques peuvent apparaître susceptibles de constituer des approches suffisamment personnalisées de l'accompagnement, dont la différenciation émane de plusieurs paramètres, tels que la nature du projet de création (création d'entreprise ex-nihilo, création d'entreprise essaimée, création d'entreprise innovante ou start-up...), ou encore la personnalité du créateur, son potentiel entrepreneurial et ses besoins éventuels

d'aide et de soutien (un créateur novice, un diplômé créateur, un chômeur créateur...). Dès lors, on peut citer le tutorat, le mentorat, le coaching, le counselling, etc. Ces terminologies, bien qu'elles appartiennent au même champ sémantique du verbe « accompagner » (Paul, 2002), présentent des enchevêtrements et des différences au niveau de leurs définitions.

3.1.1. Le tutorat

Baudrit (2000) souligne que l'étymologie latine de ce terme renvoie à des significations diverses comme « protéger », « s'occuper de » ou « prendre soin de ». Ce terme est répandu dans le domaine de l'éducation, puis est entré dans le monde professionnel du travail. D'ailleurs, Barbier (1996, p. 9) définit le tutorat comme *« l'ensemble des activités mises en œuvre par des professionnels en situation de travail en vue de contribuer à la production ou à la transformation de compétences professionnelles de leurs environnement, jeunes embauchés ou salariés en poste engagés dans un processus d'évolution de leur qualification »*.

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, une des formes d'accompagnement réside dans le concept de tutorat, qui s'avère indispensable pour la réussite des projets de création d'entreprises. Dans l'article pionnier de Paul (2002) « L'accompagnement : une nébuleuse », l'auteure distingue le tutorat comme une pratique d'accompagnement, qui *« désigne la prise en charge collective des adultes, dans leur rôle social et professionnel des jeunes en phase d'intégration par le travail »* (Paul, 2003, p. 11).

Le tutorat apporte ainsi une notion d'aide plus intense que l'enseignement (analyse des études de cas, la simulation d'entreprises, présentation des expériences des entreprises déjà existantes, Success Story...). Elle met en relation un professionnel expérimenté avec un novice en apprentissage (Paul, 2002). Le tuteur doit faciliter l'articulation entre théorie et pratique, en proposant un transfert d'expérience et un retour sur l'action du tuteur (Geindre et al., 2014, p. 40). Ces auteurs soulignent que le tutorat suppose une attitude de « grand-frère », dont l'objectif est d'escorter son cadet à grandir.

3.1.2. Le mentorat

Le terme mentorat tire son origine de la mythologie grecque, où Mentor était l'ami et le conseiller du roi Ulysse qui lui avait confié, en partant à la guerre de Troie, l'éducation de son fils Télémaque. Un mentor, comme le définit St-Jean et Mitrano-Méda (2013, p. 123), est généralement « *une personne possédant certaines qualités ou qui est en position d'autorité et qui veille de façon bienveillante sur un individu plus jeune, ou moins expérimenté, lequel bénéficie des conseils et du soutien de son mentor* ».

D'ailleurs, dès son origine, le mentor personnifie une figure plurielle et complète (Szczyglak, 2014). Il est pédagogue, lorsqu'il accomplit un rôle éducatif dans la transmission des connaissances et des valeurs. Il agit à titre de modèle, lorsqu'il fait bénéficier le mentoré (qui est généralement novice) de son expérience, inspirant le créateur à poursuivre son instar. Il noue une relation plutôt affective, sur le long terme, et développe une figure paternaliste qui s'apparente à celle d'un directeur de conscience, d'un maître spirituel ou d'un pédagogue, d'un modèle (Geindre et *al.*, 2014). Une relation de confiance qui s'établit et qui requiert de la patience et de la continuité (Pezet et Le Roux, 2012).

Le mentor encourage donc l'entrepreneur novice (l'entrepreneur sans expérience préalable), à réfléchir et l'incite à apprendre de ses actions. En effet, Couteret et Audet (2006) soulignent que le mentor agit en tant que modèle, et non en tant que formateur (imitation par reproduction plutôt qu'apprentissage). Il l'accueille dans de nouveaux cercles, ce qui lui permet par conséquent d'ouvrir sa réflexion, de développer sa capacité à reconnaître des opportunités et de forger son habileté à gérer des situations embarrassantes ou critiques, abordant les différents aspects, afin d'avoir une vision cohérente de son projet d'affaire (St-Jean et Audet, 2012 ; Ozgen et Baron, 2007 ; Cuerrier, 2004 ; Jacobi, 1991 ; Carsrud et *al.*, 1987).

Kram (1983) affirme que le mentor possède deux principaux rôles : le développement de carrière et le soutien psychosociologique. La fonction du mentor est d'autant plus profitable, lorsque ce dernier couvre ces deux rôles (Johnson, 2002). On peut dire que le mentorat est centré sur les attitudes et le savoir-être. Il est davantage

orienté vers la quête de sens, plutôt que l'acquisition de techniques (Paul, 2003) et de savoir faire, comme c'est le cas du coaching.

3.1.3. Le coaching

Queuniert (2001, p. 14) définit le coaching comme « *l'accompagnement d'une personne à partir de ses besoins professionnels pour le développement de son potentiel et de ses savoir-faire* ». Paul (2002, p. 44) souligne que le coaching « *...s'adresse à des individus ou à des groupes, il concerne des personnes qui, dans le contexte de leur situation professionnelle, formulent une demande d'aide, à propos d'une action impliquant une modification du comportement ou des modes de pensée* ». Pour Couteret et Audet (2006, p. 141), le coaching est « *un accompagnement individuel destiné aux entrepreneurs dont l'entreprise est en phase de démarrage ou de jeune croissance et qui répond à un besoin particulier d'acquisition, de développement et d'amélioration des compétences requises pour gérer l'entreprise* ». Geindre et al. (2014, p. 40) le considère comme « *une prise en charge proposant une réponse « à la carte » pour l'accompagnement d'un individu dans son contexte professionnel sur le long terme* ».

En effet, la notion de coaching est définie comme une approche originale et « sur mesure » (Audet et al., 2004), qui introduit le principe d'entraîner et qui touche plus précisément l'aspect professionnel, technique de la tâche. Autrement dit, durant la phase de démarrage ou de jeune croissance, le coach agit comme un formateur qui essaie de transmettre les connaissances et les compétences au jeune entrepreneur, en lui apprenant comment faire, évitant ainsi de lui apporter des solutions toute faites. Dans ce cas, tel que le suggèrent Bayad et al., (2010), il s'agit d'un paradoxe : bien que le coaching représente une aide, qui sans elle, le coaché aurait du mal à trouver sa propre solution, on voit en même temps que c'est le coaché qui devrait se débrouiller pour trouver sa propre solution.

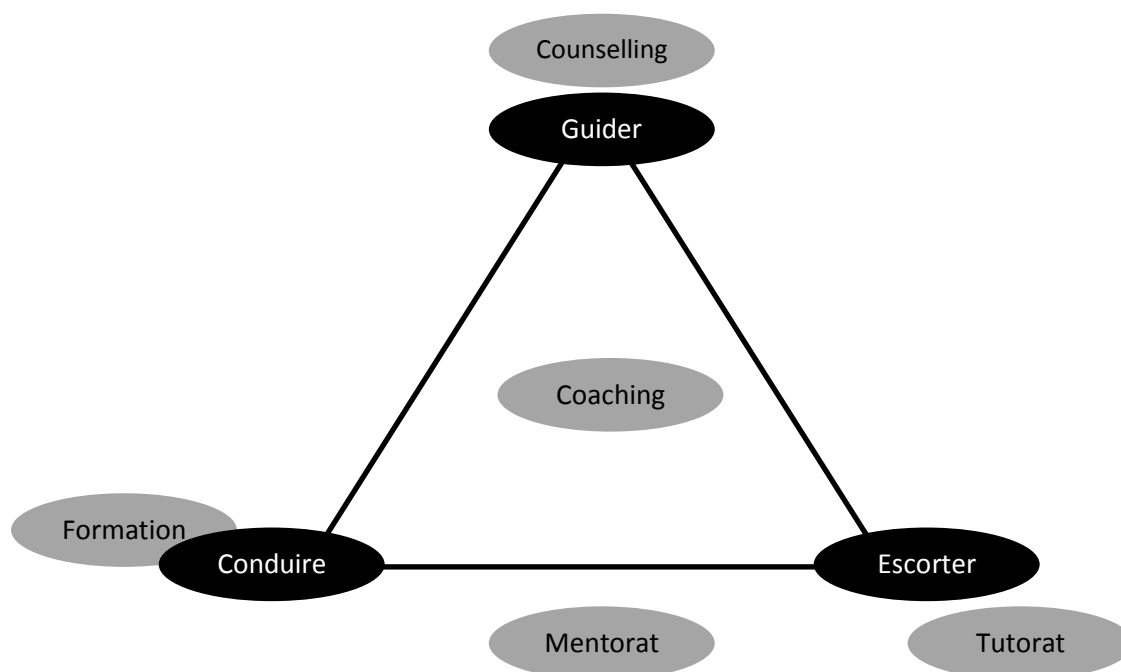
Pour cela, le coach a un enjeu majeur : favoriser et développer l'autonomie du coaché. Le coaching est alors orienté vers un but précis, formalisé, dans un horizon temporel déterminé, permettant d'accroître la performance individuelle et d'améliorer les résultats de l'entreprise (Pezet et Le Roux, 2012). Ainsi, il se situe au croisement du développement de l'individu et de celui de l'entreprise, pour un meilleur épanouissement et une plus grande efficacité (Fatien, 2008).

3.1.4. Le counselling

Ce terme anglo-saxon renvoie à l'univers sémantique de celui du conseil, de l'aide, de la guidance et de l'assistance (Paul, 2002). Le counselling a été défini par Tourette-Turgis (1996) comme « *une forme d'accompagnement psychologique et social, désigne une situation dans laquelle deux personnes entrent en relation, l'une faisant explicitement appel à l'autre en lui exprimant une demande aux fins de traiter, résoudre, assumer un ou des problèmes qui la concerne* ».

Cette forme d'accompagnement répond aux besoins d'une personne recherchant l'aide d'une autre, appelée le conseiller. Basé largement sur l'écoute, le counselling permet l'éveil de l'accompagné, afin de lui faciliter de trouver « un bon chemin » pour s'en sortir ou réussir (Geindre et al., 2014). Ainsi, le counselling est plutôt axé sur une relation d'aide psychologique, qui met l'accent sur la délibération intérieure suite à l'éveil, dans une démarche protectrice (Deschamps et al., 2010).

Figure 3.2 - Pratiques et registres de l'accompagnement



Source : Geindre, Deschamps et Fatien-Diochon (2014, p. 41)

Ainsi, Geindre et *al.* (2014) ont essayé de positionner les pratiques courantes d'accompagnement dans leur registre. Ils ont montré que le counselling s'inscrit dans le champ du « guidage », puisque l'accompagnateur est protecteur et permet l'éveil de l'accompagné. Pour le tutorat, il se situe dans le champ de l'« escorte », impliquant la protection et la surveillance. La formation quand à elle se situe du côté de la « conduite », et le mentorat se place alors, à l'articulation de « conduire » et « escorter ». Chaque pratique d'accompagnement s'installe dans son registre, ce qui n'est pas le cas pour le coaching, qui embrasse tous les registres du « guidage », de la « conduite » et de l'« escorte ».

3.2. L'appui financier

« Comment le démarrage d'entreprises est financé est l'une des questions les plus fondamentales de la recherche sur l'entreprise. Le capital financier est l'une des ressources nécessaires pour les entreprises à former et par la suite fonctionner. »

Cassar (2004, p. 262)

Si le financement constitue un maillon essentiel dans le maillage du système de promotion de la création d'entreprises, force est de noter que la mobilisation du capital demeure l'une des principales difficultés, à laquelle se heurte un porteur de projet d'entreprise. Ted et Tracey (2002, p. 2) ont identifié différentes formes de capitaux dont une nouvelle entreprise a besoin, telles que le « capital d'amorçage » pour ouvrir ses portes, le « capital de démarrage » pour acheter le matériel et les actifs de base, les « fonds de roulement » en quantité suffisante, pour assurer le bon fonctionnement des activités courantes et le « capital d'expansion », pour acquérir des ressources additionnelles et investir dans les nouvelles technologies et exploiter les occasions d'affaires, au fur et à mesure qu'elles progressent et prospèrent.

Pour les porteurs de projets de créations d'entreprises, le financement de démarrage est un enjeu essentiel, dont les sources de financement peuvent être, soit une

épargne personnelle, soit un prêt bancaire, soit des aides et subventions publiques⁴⁴, ou autres moyens tels que les amis, la famille et les Business Angels⁴⁵. Ainsi, ce capital est réparti entre les fonds propres, d'une part, qui représentent les apports personnels effectués par l'entrepreneur et les subventions obtenues par les organismes gouvernementaux, et d'autre part, les dettes qui représentent les montants qu'il faudra emprunter (à court terme, à moyen terme et à long terme) pour compenser l'insuffisance du dit capital.

3.2.1. Le financement de proximité

Le financement de proximité vient généralement de l'épargne personnelle, de la famille, des amis, et des organismes de crédits. Toutefois, on remarque que dans la plupart des cas, la principale source de financement initial des nouvelles petites entreprises provient des apports personnels (Ranaivo, 2004), vu qu'il est assez difficile d'obtenir des prêts pour ces nouveaux projets. L'accès au crédit constitue donc une contrainte importante dont « *les difficultés d'accès aux crédits bancaires sont de plusieurs ordres et se posent aussi bien à la création qu'au démarrage de l'entreprise. Ces difficultés se traduisent essentiellement par : l'insuffisance des ressources financières, des difficultés d'élaboration des dossiers acceptables par les banques, et des problèmes liés aux contraintes imposées par ces dernières* » (Coreke, 1998, p. 169).

En effet, bon nombre des instruments financiers utilisés par les PME et les porteurs de projets expérimentés (entrepreneurs en parallèle ou entrepreneurs en série), sont beaucoup moins accessibles aux entrepreneurs novices, n'ayant pas des actifs personnels assez importants à donner en garantie, exigés à la sollicitation de prêts, ou bien d'antécédents en matière de crédit personnel. Ceci va entraver et retarder leurs projets de création. Dans la même veine, Filion et al. (2006, p. 15) stipulent que « *le processus de création d'une entreprise est souvent semé d'embûches, surtout en ce qui touche la mobilisation de ressources financières* ».

⁴⁴ L'aide publique se répartit en aides directes qui procurent un avantage financier direct dans le compte de résultat de l'entreprise, telles que les subventions d'exploitation ou d'investissement, et aides indirectes qui n'ont pas une incidence financière immédiate, mais qui favorisent le développement de l'entreprise et l'amélioration de son environnement, telles que la garantie d'emprunt, l'exonération à l'impôt, des charges patronales et des taxes locales durant une période définie.

⁴⁵ Les Business Angels remplissent le rôle d'un mentor pour les jeunes entrepreneurs.

D'ailleurs, les jeunes entrepreneurs déclarent avoir beaucoup de mal à obtenir du financement par emprunt pour le démarrage de leurs entreprises (Angus Reid, 2000)⁴⁶, et ce en raison de leur petite taille, de l'insuffisance de leurs moyens et de leur manque d'expérience. Le banquier n'arrive donc pas à bâtir son jugement relatif au financement de démarrage d'une nouvelle entreprise, il se trouve réticent envers le porteur de projet novice, vu qu'il n'a jamais interagi avec lui, ne pouvant pas se baser sur quelque chose d'antérieur. Foliard (2008) définit l'acte de financer un porteur de projet novice comme un événement sans préalable. Ainsi, ce risque lié au financement des nouvelles entreprises dû à l'asymétrie d'information, amène les banques à réagir en rationnant les crédits (Stiglitz et Weiss, 1981), pour faire face aux problèmes de sélection adverse et d'aléa moral. Les banques sont dans l'obligation de trier les bons des mauvais emprunteurs et mettent en place des mécanismes réducteurs d'asymétrie d'information, privilégiant ainsi ceux qui ont des garanties suffisantes, pour être sûres d'être remboursées à temps d'une manière ou d'une autre. Cette situation s'avère donc avantageuse pour les entreprises déjà existantes, au détriment des jeunes entrepreneurs novices.

Pour faire face à ce majeur problème de financement, l'Etat doit intervenir pour encourager ce type de promoteurs, en créant des structures de financement dédiées à ces nouvelles entreprises, dont l'objectif est de répondre à leurs besoins, aussi bien dans la phase ante-crédation, que celle post-crédation, considérées comme phases critiques dans la création d'une entreprise. Cette intervention se concrétise dans l'octroi des crédits aux nouvelles entreprises à un taux d'intérêt bonifié, des financements d'amorçage pour les « start-up », une garantie totale de la part de l'Etat pour les projets créés, notamment par les diplômés de l'enseignement supérieur, une réglementation plus souple...

3.2.2. Le capital-risque

Ce mode de financement des entreprises a été créé dans les années 1940 aux Etats-Unis (Bygrave, 1989b), sous le terme de « venture capital », et a émergé progressivement au sein des entreprises innovantes de la *Silicon Valley*, qui ont exprimé un nouveau besoin de financement, auquel aucun organisme financier (à savoir la banque ou le marché financier) n'est en mesure de répondre.

⁴⁶ Angus Reid Group (2000) cité dans Ted et Tracey (2002).

Face à cette demande, la première expérience en capital-risque aux Etats-Unis l'ARD (American Research & Development corporation), a été introduite en 1946, par un ingénieur français George Doriot. Pourtant, il a fallu attendre plus d'un quart de siècle pour que ce mode de financement, traduit en français en « capital-risque », connaisse un développement à travers les Fonds Communs de Placement à Risque (FCPR) et les Sociétés de Capital Risque (SCR), dans les années 1980.

L'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC) définit le capital-risque comme « *un financement en vrais fonds propres c'est à dire exposé aux risques de l'entreprise, sans garantie ni de l'entrepreneur, ni de la société qui prend la forme d'une prise de participation en capital, le plus souvent minoritaire, pour une durée généralement limitée à celle prévue pour la réussite du projet (3, 5 ou 7 ans le plus souvent), qui doit avoir un fort potentiel de croissance et de rentabilité* ». ⁴⁷

Le capital-risque finance alors les entreprises en création ou les jeunes entreprises technologiques à fort taux de croissance (les « start-up »). Il est identifié comme un facteur déterminant de la dynamique d'innovation (apparition de nouveaux produits comme les micro-processeurs, les semi-conducteurs ...), et de développement de nouveaux secteurs industriels (internet, biotechnologie ...) (Ferrary, 2006). Le capital-risque constitue dès lors « *un facteur majeur du développement des start-up à vocation technologique en ce sens qu'il vise essentiellement à permettre de convertir une idée ou une technologie novatrice importante en un projet commercial* » (OCDE, 2000, p. 127).

Tounès (2003) soulignent que les capital-risqueurs gagnent leur vie en « pariant » sur les entrepreneurs. Leur rôle ne se limite pas à un simple apport, il consiste aussi en des missions de conseil dans le cadre d'un partenariat actif. Ils veulent être de vrais partenaires du chef d'entreprise et le plus souvent membre du conseil d'administration (Battini, 2006). Ils sont généralement plus impliqués dans la vie de l'entrepreneur (Stéphany, 2003). D'ailleurs, l'entrepreneur et le capital-risqueur vont courir ensemble le risque inhérent à la création d'entreprise, et se partager éventuellement les profits (Elango et al., 1995).

⁴⁷ Cité par Paoli-Gagin et de Lalande (2003).

En effet, les fonds apportés par le capital-risqueur à la nouvelle entreprise⁴⁸, servent à financer les différentes phases de développement de l'entreprise (Haro-de-Rosario et *al.*, 2014 ; Stéphany, 2003). Lachmann (1999) divise le capital investissement en plusieurs composantes. La première composante est celle du capital-risque qui regroupe les trois phases en amont de la création d'entreprise. La phase d'amorçage « *seed stage* », correspond à la période précédant le démarrage de l'entreprise, et se caractérisant par un risque très élevé, dans laquelle *le capital d'amorçage* sert à financer la mise au point des plans de l'invention du créateur et de ses prototypes et la rédaction de son brevet (Battini, 2006). La deuxième phase « *start-up stage* », correspond à la période de création de l'entreprise, où *le capital création* sert à financer les frais d'établissements, l'acquisition des équipements nécessaires au démarrage de l'entreprise. La troisième phase « *early stage* », couvre les deux ou les trois années qui suivent la création de l'entreprise, où *le capital post-crédation* sert à financer le développement de nouveaux produits et leur commercialisation.

La deuxième composante est celle du capital développement, qui sert à financer l'entreprise qui a atteint son seuil de rentabilité. A ce stade « *expansion stage* », ce fonds est réservé au financement de nouveaux procédés de production, au développement de nouveaux produits ..., et donc à la croissance de l'entreprise.

Au moment où l'entreprise atteint une taille critique (période de maturité), le risque devient plus faible (Ferrary, 2006). La dite entreprise pourrait être cotée en bourse, ou être rachetée par une opération de type MBO (*Management Buy Out*) ou MBI (*Management Buy In*)⁴⁹, et on parle dans ce cas de capital transmission. Cette étape « *later stage* » correspond au retrait de l'apporteur du capital risque qui cède ses parts (Tabourin, 1989).

Bien que le capital-risque reste, aux Etats-Unis, une source incontournable de financement des projets ayant un fort potentiel de croissance, il reste moins présent dans

⁴⁸ Il fallait distinguer entre le capital-risque et le capital-investissement. L'AFIC définit « le capital-investissement consiste à prendre des participations majoritaires ou minoritaires dans le capital de petites et moyennes entreprises généralement non cotées. Cette prise de participation permet de financer leur démarrage, leur croissance, leur transmission, parfois leur redressement et leur survie ». Le capital-risque constitue donc une composante du capital-investissement.

⁴⁹ Ferrary (2006) définit le MBO comme l'acquisition d'une entreprise par un ou plusieurs de ses cadres dirigeants ; et le MBI comme l'opération d'achat d'une entreprise par un ou plusieurs repreneurs externes.

les créations d'entreprises françaises⁵⁰, voire très faible ou nul dans les créations d'entreprises tunisiennes. En effet, le marché français du capital-risque doit son essor aux pouvoirs publics, contrairement à son homologue américain, qui s'est développé grâce aux investisseurs privés (Tabourin, 1989). Cependant, l'étude réalisée par l'AFIC (2014), montre que le total des investissements du capital risque français en 2013 (soit 642 M€) ne représente que 0,3% du PIB français, soit 5,7 fois moins que le total des investissements du capital risque américain en 2013 (soit 21 293 M€) dans le PIB américain.

3.3. Le soutien logistique

Le soutien logistique des jeunes entreprises est symbolisé par les incubateurs, les pépinières d'entreprises (Albert et *al.*, 1994), et les technopôles⁵¹. Cependant, la distinction entre ces conceptions est peu claire. En effet, cette différence sémantique entre ces concepts est due, en fait à plusieurs raisons, notamment le décalage entre les critères de définitions anglo-saxons et francophones, la politique gouvernementale adaptée dans chaque pays, l'évolution de ces institutions à travers le monde, la diversification des activités et des statuts (public, privé, ou semi-publics)...

3.3.1. Incubateur ou Pépinière d'entreprises

Le concept d'incubation dans le domaine d'entrepreneuriat est né aux Etats-Unis en 1959, où le premier incubateur a été créé à Batavia à New York, par Charles Mancuso, qui avait acquis des entrepôts connus sous le nom « Batavia Industrial Center », qu'il avait loués à plusieurs firmes (Aerts et *al.*, 2007). Mais ce n'est qu'aux années 1980, que cette idée s'est propagée depuis les Etats-Unis jusqu'à l'Europe, et puis dans le monde entier, à un point que le nombre d'incubateurs arrive à tourner autour de quelques milliers (Albert et Gaynor, 2001).

Lalkaka (2001, p. 4) résume l'évolution du concept d'incubateur et souligne que :
« la « première génération » des incubateurs était dans les années 1980, qui offre

⁵⁰ En France, les PME et les ETI sont majoritairement financées par des prêts bancaires (à 92%), à 7% par le capital-investissement et enfin de 1% par les marchés financiers (AFIC, 2012).

⁵¹ Appelés aussi pôles technologiques, parcs scientifiques ou encore parcs technologiques.

essentiellement un espace abordable et des installations partagées à des groupes entrepreneuriales soigneusement sélectionnés. Dans les années 1990, il s'est avéré nécessaire de compléter l'espace de travail avec le conseil, la formation et les services de réseautage pour que les locataires puissent accéder au support professionnel et au capital d'amorçage, en partenariat avec d'autres établissements et sociétés. Ceci a conduit à la « deuxième génération » d'incubateurs, même si nombreux pays en développement sont encore coincés dans le mode d'origine. A partir de 1998, un nouveau modèle d'incubation a émergé en parallèle visant à promouvoir les technologies de l'information et de la communication TIC, pour promouvoir le potentiel de croissance de la création d'entreprises basées sur la haute technologie ».

La Commission Européenne⁵² définit un incubateur comme étant : « *un endroit où des entreprises nouvellement créées sont concentrées dans un espace limité. Son objectif est d'améliorer le potentiel de croissance et de survie de ces dernières en les dotant d'un bâtiment modulaire comportant des installations communes (secrétariat, télécopieur, ordinateurs, etc ...) et d'une assistance en management et services de soutien. L'accent est mis sur le développement local et la création d'emplois. L'orientation technologique est souvent marginale* »⁵³.

La National Business Incubation Association (NBIA, 2001) donne une définition mettant en exergue les autres services offerts par un incubateur : « *l'incubation d'entreprises est un processus dynamique de développement d'entreprises. Les incubateurs élèvent les jeunes entreprises en les aidant à survivre et à se développer durant la phase de démarrage pendant laquelle elles sont plus vulnérables. Les incubateurs fournissent une assistance en gestion, un accès au financement, une exposition régulière de la jeune entreprise pour la critiquer. Ils offrent également aux incubées des services de bureau partagés, un accès aux équipements, des espaces de bureau flexibles – le tout sur un même toit* ».

Notons qu'en France, le terme « incubateur » s'applique aux structures d'appui avant la création d'entreprises, c'est à dire au montage du projet. Tandis que, le terme « pépinière » est utilisé plus couramment pour les structures d'appui aux entreprises après leur création (Albert et al., 2002). D'ailleurs, Bruyat (1992) définit

⁵² En se référant au Journal Officiel de l'Union Européenne C186/51/52 du 27 juillet 1990

⁵³ Définition proposée lors de l'atelier d'Helsinki en 1998 portant sur le thème : Le soutien aux entreprises innovantes dans la phase de démarrage.

l'« incubateur » comme « pépinière de projets », qui forme et accompagne les porteurs de projets, dans le but de combler les déficiences de compétences, ou de former de nouvelles connaissances indispensables au porteur de projet. C'est une couveuse qui permet à ce dernier de mûrir sa réflexion (Berger-Douce, 2001), de finaliser l'étude du projet de création encore dans l'œuf, d'accélérer le processus de création. Il en ressort donc qu'au cours du processus de création d'entreprise, l'incubateur intervient en amont du démarrage de l'entreprise, et la pépinière vient par la suite prendre le relais et se trouve donc à l'aval. Cependant, cette démarcation est propre à l'environnement français (Chabaud et *al.*, 2004), puisque selon la terminologie anglo-saxonne, un terme unique est utilisé, celui d'« incubator » qui recouvre à la fois les incubateurs et les pépinières⁵⁴.

D'ailleurs, les travaux anglo-saxons portant sur les incubateurs semblent s'accorder sur quatre composantes qui représentent l'édifice de l'appui logistique (Aernoudt, 2004 ; Hackett et Dilts 2004a, 2004b ; Peters et *al.*, 2004 ; Lalkaka et Shaffer, 1998 ; Markley et McNamara, 1995 ; Allen et McCluskey, 1990) :

- 1) un espace de travail, loué à un prix abordable,
- 2) des services de base et des équipements en commun souvent proposés en temps partagé (secrétariat, salles de conférences, lignes à haut débit...),
- 3) un appui professionnel d'affaires sous formes de services consultatifs, incluant conseils, assistance et formation, et
- 4) Une mise en réseau, interne et/ou externe (recherche de financement direct ou en partenariat).

Ainsi , un incubateur est un lieu conçu pour accommoder les nouvelles entreprises mettant à leur disposition, d'une part, un hébergement dans des locaux adaptés pour une période temporaire⁵⁵, leur permettant après avoir quitté les lieux, de céder la place à d'autres nouvelles entreprises et de rejoindre des locaux industriels (Surlément, 2009). D'autre part, l'incubateur offre également une palette de services administratifs, en temps partagé, aussi bien qu'une offre de conseils plus ou moins complexes (Albert et *al.*, 2002). En effet, un véritable incubateur n'est pas seulement l'espace de bureau

⁵⁴ Pour ce qui suit, nous adapterons le terme d'« incubateur », pour désigner à la fois pépinière et incubateur.

⁵⁵ Selon la Commission Européenne (2002), la durée de la période passée par les locataires des centres d'incubation varie entre 3 et 5 ans. Mais la plupart des pépinières d'entreprises n'ont pas de règles imposant la sortie officielle des entreprises hébergées pour quitter les lieux après l'écoulement de la période prédéfinie.

équipé, car outre l'hébergement, cette structure doit offrir différents services, tels que la gestion, le conseil juridique, l'accès au financement, le savoir faire opérationnel et l'accès à de nouveaux marchés (Aernoudt, 2004), bref, des services plus poussées en termes d'accompagnement et de coaching professionnel.

Albert, Bernasconi et Gaynor (2002) sont arrivés à distinguer quatre types d'incubateurs : (1) les incubateurs de développement économique et local, (2) les incubateurs académiques et scientifiques, (3) les incubateurs d'entreprises (ou *corporate*) et (4) les incubateurs d'investisseurs privés.

Les incubateurs de développement économique et local ont été créés suite à des initiatives publiques. Toutefois, leurs rôles diffèrent selon les impératifs économiques de développement locaux de chaque pays, et selon le volontarisme de ses décideurs publics. Les objectifs principaux de ce type d'incubateur consistent à renforcer le développement économique et assurer la création d'emplois, et donc réduire le chômage dans la région cible (Bergek et Norrman, 2008 ; Aerts et *al.*, 2007), et ce en facilitant le démarrage de nouvelles entreprises, et parvenir à augmenter leur taux de survie et de croissance, de façon à ce qu'elles quittent les lieux avec une situation financière viable dans un délai raisonnable (Aernoudt, 2004).

Quant aux incubateurs académiques et scientifiques, ils sont associés à des universités⁵⁶, laboratoires et centres de recherche, visant à faciliter le transfert des résultats de la recherche à l'industrie. Leurs objectifs consistent à stimuler l'esprit d'entreprendre, et à favoriser le développement de l'innovation par la commercialisation de la recherche faite dans les établissements de l'enseignement supérieur, ou dans les structures de recherche (Peters et *al.*, 2004 ; Sherman, 1999 ; Mian, 1997).

Concernant les incubateurs d'entreprises, ils s'inscrivent dans une logique de valorisation de recherche et développement au sein d'une entreprise déjà existante. Ces incubateurs *corporate* paraissent être réservés aux grandes entreprises, et permettent à leurs chercheurs de valoriser des projets de haute technologie, pouvant avoir des conséquences profitables pour l'entreprise (politique d'intrapreneuriat). Ils sont généralement très spécialisés, puisqu'ils ne s'intéressent qu'à des projets en rapport

⁵⁶ Le premier incubateur académique a été créé en Allemagne à l'Université de Berlin en 1983, suivi par un deuxième en 1985, au sein de l'Université de Sophia-Antipolis en France.

avec leur cœur de métier (Masmoudi, 2007). Cependant, ce type d'incubateur est encore au stade embryonnaire et ne représente qu'un très faible pourcentage d'incubateurs, bien qu'il fût créé l'un des premiers incubateurs en Europe, et plus précisément en Royaume-Uni en 1975, par la société « British Steel Industry » (Aernoudt, 2004).

Enfin, les incubateurs d'investisseurs privés se constituent dans une logique de valorisation de capitaux privés et visent soit à valoriser des locaux industriels (hôtels d'entreprise), soit à repérer et prendre des participations dans des projets innovants, source de plus-values boursières conséquentes (Chabaud et *al.*, 2004).

Généralement, les incubateurs de développement économique et local et les incubateurs académiques et scientifiques sont des structures à but non lucratif, ce qui n'est le cas pour les incubateurs d'entreprises et les incubateurs indépendants privés qui cherchent à réaliser des profits.

On peut noter également que les incubateurs peuvent se différencier par la nature des activités des projets qu'ils sélectionnent. Ils peuvent être soit généralistes, soit spécialistes. Lorsque l'incubateur est généraliste, il est susceptible d'accepter tout type d'activité ; son objectif principal est de redynamiser l'économie régionale en proposant un soutien aux solutions de diversification de l'industrie locale (Masmoudi, 2007). Par contre, lorsque l'incubateur est spécialiste, il procède à une sélection de projets dans un domaine bien défini, le plus souvent, dépendant du contexte de la région. De leur côté, Chan et Lau (2005) constatent que la mise en commun des ressources techniques entre les entreprises hébergées est profitable seulement si l'incubateur se spécialise dans un domaine ou une technologie spécifique. Pour cette raison, il sera avantageux que ces structures soient spécialistes et se concentrent sur un nombre limité de secteurs (Aerts et *al.*, 2007).

Partant d'objectifs différents, conditionnés par leurs statuts et leurs typologies, la plupart des incubateurs essaient de sélectionner les projets les plus viables, car la sélection est souvent faite suivant deux approches (Bergek et Norrman, 2008) : une première, où le choix est focalisé principalement sur l'originalité de l'idée du projet et le bénéfice potentiel de l'entreprise, et une deuxième, où le choix est basé sur le profil de l'entrepreneur (ou l'équipe entreprenante). Pour cela, les directeurs des différentes pépinières doivent avoir non seulement une profonde connaissance en matière des

technologies⁵⁷, afin d'évaluer la viabilité des idées, mais aussi la capacité de juger la personnalité du porteur de projet. Cette sélection constituera une garantie pour les parties externes (Hackett et Dilts, 2004b), puisque elle permet de réduire l'asymétrie d'information entre ces derniers et le créateur. L'incubateur met l'entrepreneur en relation avec les bonnes personnes dans le domaine du conseil, d'accompagnement et de financement.

Dans le même ordre d'idées, Chabaud et *al.* (2004, 2005) précisent que les pépinières d'entreprises doivent faciliter l'insertion du créateur dans son environnement. Le fait de se trouver en pépinière en présence d'autres créateurs, permet de rompre avec l'isolement et de nouer des relations d'affaires avec les autres, car à côté de l'utilisation et le partage des locaux au sein des pépinières et des incubateurs, qui représente un grand atout, on note également un autre avantage lié à la possibilité de transfert des connaissances et d'expériences entre les entreprises hébergées. En effet, « *la proximité physique des créateurs d'entreprises permet à la fois une fertilisation croisée des idées et le développement des réseaux d'entrepreneurs qui leur permet de collaborer, de mettre en œuvre des synergies* » (Chabaud et *al.*, 2004, p. 7). Les locataires d'une même pépinière peuvent partager des expériences et des conseils techniques et prendre de précieux contacts d'affaires, chose qui assure au créateur l'intégration dans l'environnement économique régional, national et même international (API, 2008).

3.3.2. Les technopôles

Une autre structure d'appui logistique est celle des technopôles, pôles technologiques ou parcs scientifiques⁵⁸. Ce concept est né aux Etats Unis dans les années 1960, provenant de la « Silicon Valley », située dans la partie sud de la région de la baie de San Francisco en Californie, et qui a vu naître de nombreux grands groupes actuels dans le secteur des hautes technologies. Cette expérience a inspiré bon nombre de technopoles aux Etats-Unis (la Route 128 à Massachusetts, Orange County à Los Angeles, la Silicon Plains à Dallas ...), en Europe (Sophia Antipolis et Paris-sud en France, Silicon Fen à Combridge en Angleterre, Taguspark à Lisbonne au Portugal, ...), en Asie (la Silicon Island de l'île de Kyushu et le Technopolis au Japon).

⁵⁷ Le choix d'un directeur compétent et dynamique constitue un élément clé de succès d'un incubateur (Markley et McNamara, 1995).

⁵⁸ Nous ne faisons aucune distinction dans la définition de ces trois terminologies.

Il s'agit d'un rassemblement sur une aire géographique donnée, d'universités, de laboratoires de recherche, d'industriels et d'entreprises, afin d'apporter un surcroît d'efficacité dans le développement technoscientifique local, à cause des relations qu'elles auraient entre elles (FUTURIS, 2004).

Cette zone à forte concentration d'institutions scientifiques a pour objectif de créer un pôle d'excellence spécialisé travaillant sur des technologies innovantes, dans un espace de proximité territoriale et relationnelle, où chercheurs, enseignants, chefs d'entreprise et cadres supérieurs doivent coopérer étroitement (Commission Européenne, 2007), afin de développer les synergies entre ces différents acteurs, et de renforcer les liens entre la sphère productive et la sphère de recherche.

En effet, ces structures sont caractérisées par un réseau de liens formels et informels bien développé, à la fois entre les entreprises et le secteur de la recherche scientifique, qui favorise la création et la diffusion de la connaissance et de l'innovation.

Cette relation entre la recherche et l'industrie permettra de trouver des solutions adaptées aux attentes des marchés, et de favoriser le développement d'un domaine d'activités caractérisant une région donnée. Hsaini (2007) indique de son côté, qu'une concentration de ressources scientifiques et technologiques au sein d'un pôle technologique permet de générer des projets à forte valeur ajoutée, induits par la proximité géographique. L'innovation constitue à la fois le facteur principal de l'activité des technopôles et l'élément fondamental de leur compétitivité (Barré, 2003).

Postman (1993) stipule que les facteurs qui agissent sur l'emplacement et le fonctionnement des technopôles sont surtout l'accès à un personnel hautement qualifié, l'existence de bonnes infrastructures, la proximité des institutions scientifiques et de recherche, et la forte intensité des dépenses de recherche pour l'innovation.

3.4. Conclusion

Ce troisième chapitre a traité l'éclatement et le développement des politiques et programmes de soutien et d'appui à la création d'entreprises, puisque pour un entrepreneur, on ne peut pas parler d'un instant de création, mais plutôt d'un processus qui s'étale dans le temps, ce qui a nécessité la présence de diverses actions susceptibles de l'aider dans sa démarche, aussi bien en amont qu'en aval.

Nous avons alors évoqué en premier lieu, les différentes formes d'accompagnement dont un porteur de projet peut bénéficier, depuis l'émergence de son idée de projet, jusqu'au démarrage de son entreprise. Toutefois, on a pu remarquer que les diverses pratiques de conseil, de formation et d'accompagnement en amont se sont mieux développées, comparativement à celles qui interviennent en phase post-création. Nous avons essayé d'expliquer les différences au niveau des définitions des différentes terminologies qui appartiennent au champ de l'accompagnement, à savoir le tutorat, le mentorat, le coaching et le counselling.

Certes, ce type de soutien dispensé aux porteurs de projets reste indispensable et pour une part essentielle, un pilier pour l'édifice du projet de la création. Mais un appui financier pour remédier aux difficultés de financement de démarrage pour les entrepreneurs novices reste nécessaire, qu'il soit un financement de proximité ou un financement à risque. Nous avons finalement clôturé ce chapitre par une description de l'appui logistique, représenté par les incubateurs, les pépinières et les technopôles, qui représentent des structures aidant les porteurs de projets au montage et à la création de leurs entreprises.

Reste à savoir alors, si la Tunisie a pu mettre à disposition des programmes, structures, et organismes en faveur des entrepreneurs potentiels, afin de leur garantir un environnement propice à l'émergence et à la survie de leurs entreprises. A cet effet, le quatrième chapitre a pour objet de présenter et de décrire l'état des lieux des dispositifs d'appui à la création d'entreprises en Tunisie.

LES DISPOSITIFS D'APPUI À LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN TUNISIE : ETAT DES LIEUX

Dès le début des années 1970, l'appui au secteur privé a connu un grand essor et s'est concentré sur les petites entreprises, vu le rôle considérable qu'elles ont pu accomplir dans la performance économique des pays. Elles constituent dès lors l'un des axes privilégiés de l'intervention des politiques publiques. D'ailleurs, la plupart des pays développés se sont engagés dans une politique d'appui à la création d'entreprises. Les Etats-Unis sont considérés comme les pionniers du domaine, suivis par les pays européens, dont la prise de conscience en la matière date depuis le milieu des années 1980. Quant à la Tunisie, la promotion de l'investissement privé remonte au début des années 1990, période durant laquelle le gouvernement a essayé d'instaurer une réglementation plus souple en vue de construire un environnement économique favorable à l'initiative privée. Cette période a été marquée par l'adhésion à l'OMC en mars 1995, d'une part, et par la signature en juillet de la même année de l'accord d'association avec l'UE, portant la création d'une zone de libre échange, d'autre part (dont l'entrée en vigueur a été établie en janvier 2008). Ces facteurs ont incité le gouvernement tunisien à adopter une nouvelle politique industrielle pour améliorer la compétitivité de son industrie, et ce par la mise en place d'une batterie d'instruments visant à instaurer un environnement favorable à la création et au développement des entreprises.

On établira tout au long de ce chapitre un état des lieux sur les organismes, structures, et programmes dédiés à l'encouragement de l'initiative privée en Tunisie. Commencant dans la première section, par le soutien réglementaire. Puis dans une deuxième section, nous présenterons les principaux organismes publics d'aide à la création d'entreprises, suivis des principales structures d'accompagnement des jeunes entreprises. Ensuite, nous évoquerons le soutien logistique dédié aux nouvelles entreprises, et enfin, nous terminerons avec les politiques de financement.

4.1. Le soutien réglementaire à la création d'entreprises en Tunisie

Améliorer l'environnement légal et réglementaire afin de créer un cadre propice à la création des entreprises, était l'un des objectifs du gouvernement tunisien durant ces vingt dernières années. Ainsi, nous avons assisté en 1993 à la promulgation du code d'incitation aux investissements (CII)⁵⁹. Ce dernier a été conçu pour unifier les différents codes sectoriels qui existaient auparavant, et les rassembler autour d'une nouvelle logique d'incitation aux investissements (FEMISE, 2008), comportant des incitations communes à toutes les activités, des incitations spécifiques à certains domaines d'activités ou certaines zones jugées prioritaires, et des incitations supplémentaires ou exceptionnelles.

Le code d'incitation aux investissements représente l'ossature du soutien réglementaire à la création d'entreprises en Tunisie, malgré l'apparition de nombreux textes modifiant et apportant de nouvelles dispositions aux textes de départ. Il se définit par son caractère fortement incitatif. D'ailleurs sa dénomination même en comportait l'empreinte (Horchani, 1998). En effet, il a pour objectif de promouvoir l'exportation, d'encourager le développement régional, de favoriser le développement de l'agriculture et de la pêche, d'encourager les nouveaux entrepreneurs, ainsi que les petites et moyennes entreprises et les petits métiers, de promouvoir la technologie et la recherche-développement, d'inciter à la lutte contre la pollution et la protection de l'environnement, d'encourager les investissements de soutien⁶⁰, d'attirer l'investissement étranger dans des secteurs déterminés et dans des régions particulières.

Cet ensemble d'incitations relevant d'avantages fiscaux et financiers couvrent tous les secteurs d'activité à l'exception des mines, de l'énergie, du commerce intérieur et du secteur financier, qui sont régis par des textes spécifiques. Ces incitations ouvrent droit, aussi bien à des exonérations fiscales totales ou partielles des bénéficiaires, à des dégrèvements ou des abattements au niveau des taxes sur la valeur ajoutée, des droits de

⁵⁹ Loi n°93-120 du 27 décembre 1993.

⁶⁰ Il s'agit des investissements réalisés par les institutions d'encadrement de l'enfance, d'éducation, d'enseignement y compris l'hébergement universitaire, de recherche scientifique, de formation professionnelle ou par les établissements sanitaires et hospitaliers, de production et d'industries culturelles, d'animation des jeunes, ainsi que les investissements au titre de la réalisation de zones industrielles.

douane et des taxes d'effet équivalent, qu'à une prise en charge totale ou partielle par l'Etat de la cotisation patronale au régime légal de sécurité sociale.

Parallèlement au CII, d'autres initiatives ont été prises pour encourager la création d'entreprises et soutenir l'investissement, notamment :

- la protection de la propriété industrielle⁶¹,
- la création du Conseil Supérieur pour la Création des Entreprises et le Développement des Projets Innovants⁶²,
- la création des Comités Régionaux pour la Création des Entreprises et le Développement des Projets Innovants⁶³,
- l'encouragement des enseignants/chercheurs à créer leurs projets dans les pôles technologiques et les pépinières tout en bénéficiant de leurs salaires durant 2 ans⁶⁴,
- l'octroi de congés créations⁶⁵,
- la constitution juridique des sociétés via Internet⁶⁶,
- la réduction du capital minimum pour les sociétés⁶⁷,
- l'institution d'un stage d'initiation et d'adaptation aux fins de création d'une entreprise⁶⁸,
- la mise en place d'un cadre juridique et institutionnel pour la promotion du commerce électronique.

⁶¹ Loi n° 2000-84 du 24 août 2000 relative aux brevets d'invention, Loi n° 2001-20 du 6 février 2001 relative à la protection des schémas de configuration des circuits intégrés, Loi n° 2001-21 du 6 février 2001 relative à la protection des dessins et modèles industriels, Loi n° 2001-36 du 17 avril 2001 relative à la protection des marques de fabrique, de commerce et de services, Loi n° 2007-50 du 23 juillet 2007, modifiant et complétant la loi n° 2001-36 du 17 avril 2001, relative à la protection des marques de fabrique, de commerce et de services.

⁶² Décret n°2002-1633 du 9 Juillet 2002.

⁶³ Décret n°2002-1634 du 9 Juillet 2002.

⁶⁴ Loi n°2002-53 du 3 Juin 2002.

⁶⁵ Décret n°2003-1617 du 16 juillet 2003.

⁶⁶ Loi n°2004-89 du 31 décembre 2004

⁶⁷ Loi n° 2005-12 du 26 janvier 2005. Le capital minimum exigé pour la création d'une SARL a été réduit de 10.000DT (prévu par le code des sociétés commerciales promulgué en 2000) à 1.000 DT. Pour la SA le capital minimum exigé est également réduit de 50.000 DT à 5.000 DT si la société ne fait pas appel publique à l'épargne, et de 150.000 DT à 50.000 DT si la société fait appel publique à l'épargne.

⁶⁸ Décret n°2006- 2990 du 13 novembre 2006.

4.2. Les organismes et les structures d'aide et d'accompagnement des jeunes entrepreneurs

A côté du remaniement du cadre juridique des mesures incitatives à la promotion de l'investissement privé, la Tunisie a renforcé son système d'appui institutionnel, afin d'améliorer le dispositif existant d'appui aux entreprises et aux nouveaux porteurs de projets. Pour cela, plusieurs organismes ont vu le jour et divers programmes ont été développés.

4.2.1. L'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (APII)

Créée en 1972⁶⁹, l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation est un établissement public qui a pour mission de mettre en œuvre la politique du gouvernement relative à la promotion du secteur industriel, en tant que structure d'appui aux entreprises et aux promoteurs. A la base, cette institution est une structure qui accorde les agréments et les avantages fiscaux et sociaux. Mais depuis les années 1990, cette institution s'est restructurée pour offrir à la création d'entreprises et aux nouveaux promoteurs, des services d'appui qui dépassent le cadre d'une structure à vocation administrative (Commission Européenne, 2007).

L'APII, présente sur tout le territoire tunisien à travers 24 directions régionales, fournit un ensemble de prestations présenté selon cinq rubriques principales structurées autour de cinq centres spécialisés notamment, le Centre de Facilitations et de Gestion des Avantages (CFGGA), le Centre de Soutien à la Création d'entreprises (CSCE), le Centre d'Etudes et de Prospective Industrielles (CEPI), le Centre d'Appui à la PMI (CAPMI) et le Centre de Documentation et d'Information Industrielle (CDII).

4.2.1.1. Le Centre de Facilitations et de Gestion des Avantages (CFGGA)

Il assure une assistance aux promoteurs, en leur accordant les facilités nécessaires pour bénéficier des avantages auxquels ils sont éligibles, et ce en se référant au code

⁶⁹ Créé en 1972 en vertu de la Loi 72-38 du 27 février 1972 sous la dénomination « l'Agence de Promotion de l'Investissement » devenue en 1991 « l'Agence de Promotion de l'Industrie » en vertu de la Loi n° 91-38 du 8 juin 1991, et très récemment en 2010 remplacée par « l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation » en vertu de la Loi n° 2010-25 du 17 mai 2010.

d'incitation aux investissements. Ce centre dispose d'un guichet unique réunissant toutes les administrations intervenant dans l'accomplissement des formalités et procédures de création d'entreprises⁷⁰, à savoir les déclarations de projets d'investissement et de constitution de sociétés.

4.2.1.2. Le Centre de Soutien à la Création d'Entreprises (CSCE)

Il assure un accompagnement personnalisé, une formation adaptée, et un encadrement de proximité aux créateurs d'entreprises durant les phases de préparation du projet. Cette structure offre aux nouveaux entrepreneurs un appui logistique, grâce au réseau de pépinières d'entreprises.

4.2.1.3. Le Centre d'Etudes et de Prospective Industrielles (CEPI)

Il est habilité à effectuer les études qui présentent la situation des branches industrielles en Tunisie, et permet aux entrepreneurs potentiels de disposer d'indices sectoriels leur permettant d'étudier le positionnement de leurs opportunités d'affaires. Ce Centre permet aussi, à l'aide de ses études, de faire apparaître les avantages comparatifs de la Tunisie à travers des comparaisons internationales (les tableaux de benchmarking).

4.2.1.4. Le Centre d'Appui à la PMI (CAPMI)

Il met à la disposition des promoteurs une équipe multidisciplinaire dénommée TASK FORCE, qui travaille en synergie avec une expertise européenne et tunisienne spécialisée et compétente, mobilisée par le Programme de Modernisation Industrielle et financé par l'Union Européenne. Cette équipe propose un plan d'actions en vue d'assurer la mise à niveau, la modernisation et l'extension au profit des petites et moyennes entreprises, afin d'améliorer leur compétitivité.

4.2.1.5. Le Centre de Documentation et d'Information Industrielle (CDII)

Il fournit une information en temps réel, offrant aux entrepreneurs des services d'information, de référence et de recherche en ligne, à travers un salon virtuel de

⁷⁰ Les prestations du Guichet Unique sont destinées aux promoteurs tunisiens et étrangers, résidents ou non résidents, réalisant des projets d'investissement en Tunisie.

l'industrie tunisienne, un annuaire comportant plus que 5.700 entreprises industrielles⁷¹ (ayant un effectif supérieur ou égal à 10) répertoriées, avec un accès en ligne aux banques de données industrielles nationales et internationales, et aux monographies sectorielles, qui tracent l'évolution des principaux indicateurs économiques au cours des cinq dernières années.

4.2.2. L'Agence Nationale de l'Emploi et du Travail Indépendant (ANETI)

Créée en 1993⁷², l'ANETI est un établissement public à caractère non administratif, placée sous la tutelle du Ministère de la Formation Professionnelle et de l'Emploi. Elle a pour principale mission la mise en œuvre de la politique du gouvernement relative à la promotion de l'emploi. Implantée sur presque tout le territoire tunisien, l'ANETI présente une palette de prestations diverses. Mise à part le grand rôle qu'assume cet organisme dans le marché de l'emploi et l'insertion professionnelle des jeunes envers les personnes à la recherche d'un emploi, d'une part, et envers les entreprises cherchant à satisfaire leurs besoins en ressources humaines d'autre part, l'ANETI apporte aussi le soutien nécessaire aux porteurs de projets voulant s'installer à leur propre compte.

Cet organisme assure l'assistance, le conseil, l'accompagnement et la formation des promoteurs de petites entreprises dans le secteur de la petite industrie, des métiers et des services, afin d'encourager le travail indépendant, et ce par le biais de séances collectives de formation entrepreneuriale et de formation complémentaire.

4.2.2.1. Les formations entrepreneuriales

a) La formation « Méthode Originale de Recherche Active d'Idées Nouvelles pour Entreprendre » (MORAINE)

La formation MORAINE a pour vocation le développement de la capacité des personnes à être créatives et entreprenantes, indépendamment de la création potentielle d'une activité. Elle représente un bon outil pour apprendre à penser et à agir. La formation MORAINE se répartit en deux modules : un premier MORAINE I, qui essaie

⁷¹ D'après le site du Portail de l'Industrie Tunisienne. www.tunisieindustrie.nat.tn, date de visite du site le 10 septembre 2014.

⁷² En vertu de la Loi n° 93-11 du 17 février 1993.

de développer le potentiel de créativité chez le participant et de l'outiller méthodologiquement pour produire des idées, et un deuxième MORAINÉ II, qui permet de tester les idées ramenées par chacun des participants, afin d'évaluer leur faisabilité et concrétisation en projet de création.

b) La formation « Création d'Entreprises et Formation d'Entrepreneurs » (CEFE)

La formation CEFE utilise une approche personnalisée, basée sur l'apprentissage par l'action et sur l'autoévaluation personnelle. Les participants à la formation évaluent eux-mêmes leurs propres personnalités, capacités et ressources. Ils choisissent eux-mêmes le projet qu'ils vont entreprendre, et déterminent si les acquis personnels (qualification, compétences, ressources) correspondent aux exigences du projet. Les participants récoltent eux-mêmes l'information nécessaire à l'évaluation de la faisabilité de leur projet, et préparent leur plan d'affaires.

c) La formation « Créer votre Entreprise » (CREE)

La formation CREE permet au porteur de projet et entrepreneur potentiel d'être outillé pour réaliser lui-même et avec l'assistance d'un formateur son étude de faisabilité technique pour dresser son plan d'affaires, évaluer son projet d'entreprise, et décider de la création de son entreprise. Bref, elle suit le porteur de projet dans les différentes étapes du processus de création d'entreprises.

4.2.2.2. Les formations complémentaires

a) La formation en gestion

Cette formation constitue un outil d'accompagnement aux entrepreneurs potentiels ayant déjà eu l'accord de financement auprès d'une institution financière et aux nouveaux entrepreneurs déjà installés et qui n'ont pas dépassé les deux premières années de démarrage. Elle permet aux promoteurs, sur une durée ne dépassant pas 1 mois, d'acquérir des connaissances permettant une meilleure gestion de l'entreprise, en matière de comptabilité, de sécurité sociale, de fiscalité, de gestion de stock...

b) La formation technique

Cette formation tend à améliorer les compétences techniques chez les porteurs de projets ou les nouveaux entrepreneurs pour surmonter les difficultés techniques rencontrées, de manière à assurer convenablement le démarrage et la conduite de leurs projets.

Les formations techniques dispensées individuellement ou en groupe, sont d'une durée ne dépassant pas les 4 mois, selon des besoins identifiés et/ou sur la base des visites de suivi et d'assistance des promoteurs en exercice. Elles permettent à ces derniers de faire progresser le projet, et ce en améliorant la productivité, la qualité des produits et/ou services, en ouvrant de nouveaux horizons (introduction de nouveaux produits ou services).

c) La formation GERME « GERer Mieux votre Entreprise »

La formation GERME s'inscrit dans le programme international « Start and Improve Your Business » (SIYB)⁷³ dans sa composante francophone et diffusée par l'Organisation Internationale du Travail (OIT)⁷⁴. C'est un Programme innovant de formation en Gestion destiné aux promoteurs de micro et petites entreprises. Cette formation permet aux entrepreneurs potentiels ou aux nouveaux entrepreneurs en activité, d'une part, de connaître les principes de base de gestion d'une entreprise et savoir les appliquer, et d'autre part, les amener à simuler une activité d'entreprise dans l'environnement commercial fictif proposé dans le Jeu d'entreprise. Cette formation inclut également un processus de suivi personnalisé qui consiste à apporter une assistance à l'entrepreneur dans la mise en œuvre des acquis de sa formation.

d) Assistance avant et après création

L'ANETI a conçu un dispositif d'accompagnement spécifique, dispensé individuellement, avant et après création. Dans le cas où l'entrepreneur rencontre des difficultés pour le démarrage de son projet, ou bien durant les deux premières années de

⁷³ Le Programme SIYB qui a fait ses preuves dans le monde entier (plus 100 pays aujourd'hui), est utilisé par plusieurs gouvernements dans le cadre de leurs programmes d'insertion des jeunes. Il s'est développé en Afrique depuis 1985 dans la partie australe, il s'est ensuite étendu à partir de 1996 aux pays francophones de l'Afrique de l'Ouest, puis depuis les années 2000 dans le Maghreb.

⁷⁴ L'Organisation Internationale du Travail (O.I.T) a mis en place cette méthodologie pour promouvoir les emplois indépendants à travers la création et le développement des micros et petites entreprises.

son installation, un expert en accompagnement sera mis à sa disposition pour l'accompagner, analyser la situation de son entreprise, et trouver les solutions à ses problèmes.

Le tableau 4.1 indique l'évolution du nombre des nouveaux bénéficiaires des programmes d'accompagnement des promoteurs des petites entreprises (PAPPE). On remarque qu'une baisse est enregistrée pour les années 2011 et 2012. L'ensemble des bénéficiaires des programmes d'accompagnement, est passé de 16.075 en 2010, à 12.083 en 2011, puis à 11.666 en 2012. Cette baisse qui a touché les différents types de programmes, est due essentiellement à la détérioration de la situation économique et sociale de la Tunisie, dans un contexte post-révolution, qui à son tour a amené les jeunes entrepreneurs à se désister pour monter leurs propres projets.

Tableau 4.1 - Evolution du nombre des nouveaux bénéficiaires des programmes d'accompagnement des promoteurs des petites entreprises (PAPPE)

Programme	2010	2011	2012
MORAINE	3164	1867	2061
CEFE	7570	6209	6080
CREE	630	290	243
Formation en Gestion	585	296	297
Formation technique	679	456	508
Formation GERME	545	460	478
Bourse d'accompagnement	2062	1855	1348
SPE (Stage Pratique en Entreprise)	840	650	651
Total	16075	12083	11666

Source : ANETI

4.2.3. Les Centres d'Affaires

Les centres d'affaires d'intérêt public économique ont été créés en 2005⁷⁵. Ce sont des personnes morales dotées de la personnalité juridique et de l'autonomie financière, dont la gestion peut être confiée à l'un des organismes publics d'appui au développement dans la région d'implantation, ou à l'une des personnes morales d'intérêt public.

⁷⁵ En vertu de la Loi n° 2005-57 du 18 juillet 2005.

Les centres d'affaires permettent d'offrir les services nécessaires aux promoteurs et investisseurs pour le lancement ou le développement de leurs projets. Leurs missions consistent à renseigner les porteurs de projets sur les procédures de création d'entreprises, les avantages et incitations qui leur sont destinés, les sites d'installation possibles et les opportunités prometteuses d'investissement et de partenariat. Ils assurent également l'accompagnement des promoteurs dans les différentes phases de démarrage et de suivi de la réalisation des projets, et notamment dans la phase d'élaboration des études de faisabilité et de la finalisation du schéma de financement, et ce en mettant à leur disposition, le cas échéant et à titre onéreux, des bureaux équipés de moyens de communication pour leur assurer les services de base.

Les centres d'affaires ont été jusque-là créés au nombre de vingt quatre (24):

- 8 créés en 2005 au sein des Chambres de Commerce et de d'Industrie (CCI) dans les gouvernorats de Bizerte, Nabeul, Tunis, Sousse, Sfax, Gabès, Gafsa, Béja
- 4 créés en 2006 au sein des Offices de Développement dans les gouvernorats de Kasserine, Siliana, Médenine et Jendouba.
- 12 créés en 2007 dans les gouvernorats d'Ariana, Ben Arous, Manouba, Zaghouan, Sidi Bouzid, le Kef, Kébili, Tataouine, Monastir, Mahdia, Kairouan et Tozeur.

4.2.4. Le Guichet Unique

Le premier Guichet Unique pour la création d'entreprises a été créé en 1997⁷⁶ à Tunis. C'est un centre de formalités administratives et légales réunissant les différentes administrations⁷⁷ intervenant dans la constitution d'un dossier d'investissement.

⁷⁶ Il a été suivi par l'ouverture d'autres guichets uniques à Sousse et Sfax en 2005; à Béja, Nabeul, Gafsa et Gabès en 2007; à Bizerte, Kairouan, Kef, Monastir et Zaghouan en 2008; à Jendouba, Mahdia, Sidi bouzid, Tataouine, Tozeur et Kebili en 2010.

⁷⁷ - Bureau de promotion de l'investissement – API
- Bureau de l'enregistrement des actes de sociétés – Recettes des Finances
- Bureau de contrôle des impôts
- Bureau du greffe du tribunal de première instance
- Bureau de l'imprimerie officielle de la république tunisienne
- Bureau des douanes
- Bureau de la municipalité
- Bureau du ministère de l'intérieur et du développement local
- Bureau du ministère de l'emploi et de l'insertion professionnelle des jeunes
- Bureau de la caisse nationale de la sécurité sociale
- Bureau de l'interlocuteur unique

Le dépôt de la déclaration d'investissement se fait auprès du Guichet Unique de l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (APII). Le Guichet Unique a permis la réduction des délais d'accomplissement des formalités administratives pour la constitution des sociétés. En effet, il est habilité à délivrer des attestations de dépôt de déclaration de projet d'investissement dans les secteurs de l'industrie des services et d'hydrocarbure, ainsi qu'à accomplir les formalités de constitution des entités juridiques (personnes physiques/personnes morales), professions libérales, entreprises créées par des étrangers ou par des tunisiens résidant à l'étranger, et ce par le biais de l'interlocuteur unique.

L'APII a également mis en place en collaboration avec les administrations concernées, représentées au Guichet Unique, un dispositif de constitution en ligne des sociétés⁷⁸, permettant l'accomplissement des prestations administratives et légales requises pour la constitution des sociétés anonymes, des sociétés à responsabilité limitée et des sociétés unipersonnelles à responsabilité limitée.

4.2.5. Les Centres Techniques

La Tunisie compte huit centres techniques qui opèrent dans les différentes activités relevant du secteur des industries manufacturières : Centre Technique de l'Industrie du Bois et de l'Ameublement (CETIBA), Centre Technique des Industries Mécaniques et Electriques (CETIME), Centre Technique de la Chimie (CTC), Centre Technique du Textile (CETTEX), Centre National du Cuir et de la Chaussure (CNCC), Centre Technique de l'Agro-Alimentaire (CTAA), Centre Technique des Matériaux de Construction, de la Céramique et du Verre (CTMCCV), Centre Technique de l'Emballage et du Conditionnement (PACKTEC).

Ces centres sont des établissements publics placés sous la tutelle du Ministère de l'Industrie et de l'Energie qui assurent⁷⁹ :

- La collecte et la diffusion de l'information technique, industrielle et commerciale, ainsi que toutes les statistiques et l'élaboration des études techniques et économiques inhérentes aux activités industrielles.

⁷⁸ Loi n°2004-89 du 31/12/2004, relative aux procédures de constitution des sociétés en ligne et Décret n°2005-3189 du 12 Décembre 2005, modifiant et complétant le Décret n° 2001-1567 du 2 Juillet 2001.

⁷⁹ En vertu de la Loi n° 94-123 du 28 novembre 1994 relative aux centres techniques dans les secteurs industriels.

- L'inventaire de toutes les ressources nationales en matières premières, en collaboration avec tous les instituts nationaux de recherche, ainsi que l'étude des caractéristiques de ces ressources en vue de leur exploitation.
- L'assistance aux industriels pour la gestion des méthodes de production, l'amélioration technologique et la maîtrise de la qualité.
- La contribution à l'élaboration des normes et l'assistance aux industriels pour leurs applications.
- La collaboration avec les instituts et les universités, aussi bien pour le développement du secteur et la mise en application des résultats obtenus par la recherche scientifique.
- La coordination avec les centres spécialisés dans les actions de formation professionnelle, selon les besoins des activités industrielles.
- L'élaboration de toute étude et proposition pour le développement et la promotion des exportations.
- Le développement de l'utilisation des techniques écologiques permettant la protection de l'environnement, la préservation des ressources durables et la diminution des déchets et rejets polluants.
- La réalisation de toute expertise et analyse qui lui seront confiées par les professionnels, ou les tribunaux, ainsi que l'exécution de toute mission, sous son égide de règlement de différends à l'amiable.
- L'aide aux entreprises pour permettre à celles-ci d'améliorer l'utilisation de leur potentiel technique et humain de production, en les orientant vers le développement de nouveaux produits et l'établissement de programmes d'investissement appropriés.
- La création de laboratoires d'analyses et d'essais pour effectuer les expertises nécessaires aux activités industrielles.
- La participation à l'élaboration des cahiers des charges pour la profession.
- La conception et la promotion des prototypes.

4.3. Le soutien logistique aux nouvelles entreprises

4.3.1. Les pépinières d'entreprises

Les pépinières d'entreprises sont le fruit d'une collaboration concrétisée par la signature, le 19 octobre 1999, d'une convention (appelée Accord Cadre) entre l'Agence de Promotion de l'Industrie (API), sous l'égide du Ministère de l'Industrie, de l'Energie et des PME, et les institutions de l'Enseignement Supérieur et notamment les Instituts Supérieurs des Etudes Technologiques (ISET), sous la direction du Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique et des Technologies (annexe1).

Le but de cette initiative était de lancer un programme national d'implantation de pépinières d'entreprises, afin de renforcer les liens de synergie et d'échange entre l'entreprise et l'Université, et donc d'encourager la création d'entreprises par les diplômés de l'enseignement supérieur. D'ailleurs, la première pépinière d'entreprises a vu le jour en Tunisie en 2001, au sein de l'ISET Nabeul. Aujourd'hui, les pépinières sont généralisées sur tout le territoire tunisien, au nombre de 30 pépinières⁸⁰ (annexe 2).

Une pépinière d'entreprises est considérée comme « *une structure d'accueil et d'accompagnement des créateurs devant fournir un appui sous forme de conseils et d'expertise nécessaires à la formalisation de leurs projets et une aide au développement de leurs entreprises leur assurant ainsi, les meilleures chances de viabilité, de croissance et de pérennité. Cet accueil se traduit également par la mise à la disposition des nouvelles entreprises de toutes les commodités matérielles et logistiques à même de leur permettre de démarrer leurs activités dans les meilleures conditions* »⁸¹.

4.3.1.1. Les Services de la Pépinière d'Entreprises

Une batterie de services est offerte par les pépinières d'entreprises, pour aider les promoteurs dans les secteurs innovants et les activités prometteuses à concrétiser leurs idées de projets et les transformer en des projets opérationnels.

⁸⁰ Une liste des pépinières d'entreprises en Tunisie est fournie en Annexe 1.

⁸¹ En se référant au Guide des pépinières d'entreprises en Tunisie.

a) Information et Orientation : La pépinière d'entreprises fournit de l'information et de la documentation relative à la création d'entreprises en Tunisie. Les responsables chargés de l'accueil répondent aux interrogations des porteurs de projets en matière de création d'entreprises et les orientent dans leurs démarches de création d'entreprises. Ces interlocuteurs fournissent des informations telles que les prestations de la pépinière d'entreprises, les données économiques régionales, les avantages quant à l'implantation dans la région, les mécanismes et structures d'appui régionales, ainsi que les formalités de la constitution juridique de l'entreprise.....

b) Formation et Encadrement : Ce module comporte deux volets à savoir des cycles de formation en création d'entreprises et un encadrement personnalisé selon la nature du projet. Son déroulement se fait généralement dans les locaux des pépinières d'entreprises ou des directions régionales de l'API. Pour la formation, il s'agit d'une formation généraliste sur l'environnement de la création d'entreprises en Tunisie, qui cible les porteurs de projets dans le domaine de l'industrie et des services connexes, et dont la durée sera répartie entre deux cycles par an⁸². Parallèlement à la formation, le créateur peut bénéficier d'un encadrement personnalisé sous forme de conseils pour la validation du projet, l'étude de la préfaisabilité, le coût de l'investissement, les sources de financement, le statut juridique...

c) Incubation : La pépinière d'entreprise met à la disposition des porteurs de projets en incubation un réseau de compétences multidisciplinaires. Les projets de création qui sont relativement avancés au niveau de l'étude de faisabilité (Plan d'affaires en cours d'élaboration ou finalisé, Prototype en cours d'élaboration), bénéficient pendant 3 à 6 mois d'un accompagnement personnalisé par des experts spécialisés dans les domaines de la création d'entreprises, à savoir le marketing, la comptabilité, finance, l'ingénierie et l'aspect juridique.

Cet accompagnement consiste en :

- Une présence en pépinière, à raison d'au moins deux jours par semaine d'un coach régional. Ce coach est chargé d'accompagner les porteurs de projets dans les phases de finalisation du plan d'affaires et de recherche de financement (programme soutenu par le Programme de Modernisation Industrielle - PMI).

⁸² Chaque cycle comporte 14 thèmes dispensés à raison d'une séance par semaine

- Une présence en pépinière d'un expert comptable, à raison d'au moins 4 demi-journées par mois. Cet expert est chargé de conseiller et de former les porteurs de projets dans les domaines comptables, financiers et juridiques. Une convention a été signée à cet effet entre les pépinières d'entreprises et l'ordre des experts comptables de la Tunisie.
- L'intervention d'un banquier et/ou d'un expert en capital risque en cas de besoin. Les pépinières d'Entreprises du Réseau National des Pépinières d'Entreprises sont parrainées par les banques et les SICARs.
- La mise à disposition des porteurs de projets de l'expertise technique en cas de besoin (choix des équipements de production, processus de fabrication,...). Ces expertises sont assurées par les centres techniques sectoriels.
- Un soutien des porteurs de projets par les entreprises parrainées ou inscrites dans le programme national de l'essaimage ; le but étant de les assister dans la recherche d'informations ou d'un marché potentiel.
- La mise à disposition des porteurs de projets des compétences et des ressources de l'université (documentation spécialisée, laboratoires...).

d) Hébergement : Cette phase se caractérise par la mise à la disposition des créateurs de moyens logistiques outre l'accompagnement en conseils et expertise des entreprises en pépinière durant la phase de lancement pendant une durée allant de 1 à 3 ans. Elle concerne les entreprises innovantes juridiquement constituées, disposant d'un plan d'affaires finalisé, d'un schéma de financement bouclé et de l'accord du comité d'agrément de la pépinière concernée.

e) Le Post-hébergement : Il s'agit de faire participer les entreprises sortantes des pépinières dans les manifestations régionales, nationales et internationales, et de les promouvoir à travers le Réseau National des Pépinières d'Entreprises « RNPE ».

4.3.1.2. Renforcement des Pépinières d'Entreprises

Dans le cadre d'un programme de renforcement des pépinières d'entreprises existantes, il a été convenu la signature d'une charte nationale le 14 octobre 2005 pour la mise en place d'un Réseau National des Pépinières d'Entreprises (annexe 3). Cette

mise en réseaux des pépinières d'entreprises en Tunisie vise à coordonner leurs activités, notamment par le développement des flux d'informations entre les différentes pépinières, l'organisation des manifestations nationales autour des items de la création d'entreprises⁸³ ...

En outre, le Réseau National des Pépinières d'Entreprises a procédé à la signature le 19 octobre 2005, de deux accords de coopération⁸⁴ : le premier avec le « Réseau des Dirigeants des Pépinières d'Entreprises - ELAN » en France, et le second avec le « Réseau RETIS⁸⁵ » en France. Ces deux accords visent la mise en relation du Réseau Tunisien des Pépinières d'Entreprises avec des structures similaires à l'étranger, en vue de développer les échanges d'expériences et de bonnes pratiques entre les pépinières des réseaux et leurs homologues européens, encourager la mise en relation des créateurs d'entreprises en vue de promouvoir des affaires, encourager la réalisation d'accords de jumelages entre pépinières en Tunisie et à l'étranger, et favoriser la mise en réseau des réseaux nationaux pour améliorer en général les processus de création d'entreprises et l'efficacité des entreprises accompagnées (API, 2008).

Ultérieurement, une nouvelle impulsion a été donnée aux pépinières d'entreprises, définie par la signature d'une convention de parrainage de ces dernières par les SICARs le 18 avril 2006, suivie d'une deuxième convention de parrainage par les banques le 2 mai 2006 (annexe 4), et ce dans un souci d'apporter un soutien aux porteurs de projets accompagnés par les pépinières et une collaboration plus étroite, pour participer activement à leur animation (Lachtar, 2006).

⁸³ Une convention a été signée avec l'ordre des experts comptables pour assurer des séances d'assistance aux promoteurs dans l'étude de leur projet.

⁸⁴ Ces deux accords ont été suivis par plusieurs autres accords de coopération internationaux, notamment le Parc Technologique d'Andalousie (Espagne), Marseille Innovation (France), l'Agence pour la Création d'Entreprises-APCE (France), la pépinière de l'université Laval (Québec Canada), le centre de formation de chefs d'entreprises : formation PME liège (Belgique), l'Agence Japonaise de Coopération Internationale (JICA - Japon), le Programme de Modernisation Industrielle (Union Européenne), Unité pour la Promotion des Investissements (UPI-ONUUDI), l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (Vienne).

⁸⁵ Le réseau RETIS est issu de la fusion, en 2006, du réseau France Incubateur, fédérateur des structures d'incubation, et de France Technopoles Entreprises Innovation (FTEI), qui fédérait les technopoles et les Centres Européens d'Entreprises et d'Innovation (CEEI) en France.

Le Réseau National des Pépinières d'Entreprises compte actuellement 30 pépinières :

- 25 pépinières dont la gestion et le fonctionnement relèvent de l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation :
 - 20 pépinières avec les Instituts Supérieurs d'Etudes Technologiques ISET (Nabeul, Gafsa, Gabès, Radès, Sousse, Kairouan, Ksar Hellal, Kef, Jendouba, Djerba, Mahdia, Zaghouan, Kebili, Bizerte, Béjà, Siliana, Sidi Bouzid, Kasserine, Tataouine et Tozeur).
 - Une pépinière avec l'Ecole Nationale d'Ingénieurs de Sfax (ENIS).
 - Une pépinière avec l'Université de Sfax.
 - Une pépinière avec l'Institut National des Sciences et Technologies appliquées (INSAT).
 - Une pépinière avec l'Ecole Polytechnique El Marsa (EPT).
 - Une pépinière avec l'Université de Manouba.
- 4 pépinières relevant des Technopoles d'El Ghazala, Borj Cedria, Sousse et Sfax.
- 1 pépinière sous la tutelle du Ministère du commerce et de l'artisanat.

4.3.2. Les pôles technologiques

On entend par pôle technologique⁸⁶, l'espace ou l'ensemble des espaces intégrés et aménagés pour accueillir des activités dans le domaine de la formation et la recherche scientifique et technologique, d'une part, et les domaines de la production et du développement technologique, d'autre part.

La Tunisie s'inscrit dans un projet qui s'insère dans le cadre de la création des Technopoles dans les différentes régions du pays et dans des activités innovantes, qui peuvent présenter une spécialité déterminée ou bien un ensemble de spécialités, sachant que le choix des domaines d'activités des technopôles est en harmonie avec la spécificité économique de chaque région.

⁸⁶ En vertu de la Loi n°2001-50 du 3 mai 2001 relative aux entreprises des pôles technologiques telle que modifiée et complétée par la Loi n°2006-37 du 12 juin 2006 et la Loi n°2010-24 du 17 mai 2010.

La répartition territoriale des pôles technologiques opérationnels ou programmés en Tunisie se schématise comme suit :

- Technopôle des Télécommunications d'El-ghazala à l'Ariana,
- Technopôle « Energie renouvelable, Eau, Environnement et Biotechnologie végétale » à Borj Cédria,
- Technopôle « Biotechnologie appliquée à la technologie et Industrie Pharmaceutique » à Sidi Thabet,
- Technopôle « Mécanique, Electronique et Informatique » à Sousse,
- Technopôle « TIC et Multimédia » à Sfax,
- Technopôle « Textile et Habillement » à Monastir,
- Technopôle « Substances utiles en particulier » à Gafsa,
- Technopôle « Industrie cinématographique » à Gammarth (Tunis),
- Technopôle « Technologies marines » avec le réseau de l'Institut National des Sciences et Technologies de la Mer (INSTM).

Le technopôle de Bizerte « Industrie Agro-alimentaire » et le technopôle de Manouba « des télécommunications », sont entrés en activité l'année 2011. Le technopôle d'Ennahli « NTIC » est en cours de construction. Quant aux technopôles de Mednine « mise en valeurs des richesses des zones sahariennes » et de Jandouba, ils sont encore dans un état embryonnaire.

4.4. Les politiques de financement

Outre le soutien réglementaire, institutionnel et logistique en matière d'encouragement à la création d'entreprise, la Tunisie a procédé à la mise en place d'autres mécanismes en matière de financement, allant de la création d'institutions financières spécialisées, à la mise en place de fonds spéciaux pour le financement direct de l'économie sur des ressources budgétaires (FEMISE, 2008). En effet, les sources de financement mises à la disposition des entreprises sont multiples et peuvent revêtir plusieurs formes, selon les besoins des différents opérateurs économiques (API, 2005).

Ces mécanismes d'appui financier sont structurés autour de trois volets à savoir :

- Les mécanismes de renforcement des fonds propres,
- Les mécanismes de crédit, et
- Les mécanismes de garantie.

4.4.1. Les mécanismes de renforcement des fonds propres

Dans le cadre de la politique d'encouragement de l'État au financement de l'investissement, plusieurs fonds de soutien ont été créés en vue d'aider les promoteurs à lancer leurs projets.

4.4.1.1. Le Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers (FONAPRAM)

Le FONAPRAM a été créé en 1981⁸⁷; son objectif de départ était la promotion des investissements dans le secteur de l'artisanat et des petits métiers dans son sens large qui regroupe l'artisanat d'art, utilitaire et la petite manufacture. Il a été étendu en 1994 vers les professions libérales promues par les diplômés de l'enseignement supérieur et quelques activités de services liées à l'industrie⁸⁸.

Ce fonds intervient dans les projets ne dépassant pas 50.000 DT fonds de roulement inclus. Ce plafond peut être porté à 100.000 DT fonds de roulement inclus pour les diplômés de l'enseignement supérieur (pour certaines activités). Ces projets doivent comporter au moins 40 % de fonds propres constitués de l'apport en numéraire du promoteur et des dotations remboursables accordées par ce fond au titre du projet.

Le FONAPRAM intervient sous formes de dotations remboursables, sans intérêts et dans une durée maximale de 11 ans, dont une période de grâce ne dépassant pas la période de remboursement des crédits bancaires d'investissement⁸⁹.

⁸⁷ En vertu de la Loi n°81-76 du 9 août 1981, tel que amendée par l'article 51 de la Loi n°86-106 du 31 décembre 1986 portant loi de finances pour la gestion 1987.

⁸⁸ Pour les petits métiers, le projet doit figurer parmi les activités figurants à l'annexe du Décret n° 94-814 du 11 avril 1994 tel que amendé par le Décret n°96-1444 du 12 août 1996, le Décret n° 98-1642 du 19 août 1998, le Décret n°99-471 du 1 mars 1999, le Décret n° 2001-1394 du 7 juin 2001, le Décret n° 2005-2024 du 18 juillet 2005, le Décret n° 2007-1100 du 7 mai 2007, et le décret n° 2008-388 du 11 février 2008 (annexe 2). Pour l'artisanat, le projet doit figurer parmi les activités figurants à l'annexe du Décret n°94-492 du 28 février 1994.

⁸⁹ La gestion du dit fonds est confiée par le Ministère des Finances aux 12 banques commerciales.

Ce fonds intervient également sous formes de primes d'investissement au taux de 6% du coût de l'investissement, fonds de roulement exclus. Cette prime est portée, pour les projets éligibles au FONAPRAM, ainsi qu'aux investissements réalisés par les entreprises artisanales embauchant 10 personnes ou plus, à 14 % pour les projets implantés dans le premier groupe des zones de développement régional, à 21 % pour les projets implantés dans le deuxième groupe, et à 25 % pour les projets implantés dans les zones de développement régional prioritaires (annexe 5).

4.4.1.2. Le Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI)

Le FOPRODI a été créé en 1974⁹⁰, et depuis, il a connu plusieurs réformes visant à améliorer ses interventions et à les adapter aux besoins de l'évolution de l'environnement économique. En effet, depuis sa création et jusqu'à fin 1998, ce fonds était conçu comme un instrument de crédit au service de nouveaux promoteurs et destiné à parfaire leurs besoins en capital. Cependant, et depuis janvier 1999, il est conçu plutôt comme un outil de participation au capital des nouveaux promoteurs ou des PME. D'ailleurs, l'augmentation du plafond des investissements de création⁹¹ ou des investissements d'extension⁹² réalisés par les PME dans le cadre du FOPRODI de 1 million DT à 3 million DT, puis à 4 millions DT, ensuite à 5 millions DT, et récemment à 10 millions DT, illustre l'attention particulière accordée à ces entreprises, compte tenu de leur rôle dans le développement et la création d'emplois (API, 2005).

Les objectifs de ce fonds sont multiples, mais axés essentiellement sur la promotion de nouveaux entrepreneurs, l'aide à la création et au développement de la petite et moyenne entreprise industrielle, de services et de l'artisanat⁹³, et l'encouragement de la décentralisation industrielle à travers le développement régional.

L'intervention du FOPRODI dans le financement des nouveaux promoteurs ou des PME nécessite un schéma de financement du projet d'investissement comportant au

⁹⁰ En vertu de la Loi n°73-82 du 31 décembre 1973 portant loi de finances pour la gestion 1974.

⁹¹ Fonds de roulement inclus.

⁹² A condition que l'investissement global de la société, y compris les immobilisations nettes ne dépasse pas le plafond indiqué.

⁹³ Les activités des industries manufacturières et de l'artisanat prévues par le décret n° 94-492 du 28/02/1994, tel que modifié et complété par les textes subséquents. Les activités de service figurant à l'annexe 1 du décret n° 2008-388 du 11 Février 2008.

moins 30% de fonds propres. Cette intervention est conditionnée également par la participation d'une SICAR⁹⁴.

Le FOPRODI peut intervenir sous deux formes :

- Pour les investissements inférieurs à 1000.000 DT, le promoteur a le choix entre deux modalités : soit en dotations remboursables, soit en participation au capital.
- Pour les investissements supérieurs à 1000.000 DT, le FOPRODI intervient sous forme d'une participation au capital.

Le remboursement des dotations du FOPRODI s'effectue en faveur des nouveaux promoteurs et des PME au nominal majoré de 3% annuellement et ce pour une durée maximale de 12 ans, dont 5 ans de délai de grâce. Quant à la rétrocession des participations du FOPRODI⁹⁵, elle s'effectue en faveur des nouveaux promoteurs au nominal, majoré de 3% annuellement, et ce pour une durée maximale de 12 ans, et en faveur des PME au nominal majoré du taux d'appel d'offres de la Banque Centrale de Tunisie (BCT), dans un délai maximum ne dépassant pas 12 ans. Par ailleurs, les bénéfices provenant de ces participations sont accordés au nouveau promoteur et alloués exclusivement à l'acquisition de la dite participation.

Outre l'intervention de ce fonds au niveau du capital, des avantages financiers⁹⁶ sont aussi octroyés, notamment :

- Une prime d'étude et d'assistance technique,
- Une prime d'investissement,
- Une prise en charge du prix du terrain ou du bâtiment industriel,
- Une prime au titre des investissements immatériels,
- Une prime au titre des investissements technologiques prioritaires,
- Une prise en charge de la cotisation patronale au régime de la sécurité sociale,
- Une prise en charge des dépenses d'infrastructure.

⁹⁴ La gestion du FOPRODI est confiée aux SICAR, en vertu d'une convention signée en date du 18 juillet 1999.

⁹⁵ Les conditions et les modalités de réalisation des rétrocessions de la participation sont fixées par une convention à conclure entre la SICAR et l'entreprise bénéficiaire.

⁹⁶ Les avantages financiers diffèrent s'agissant d'un encouragement aux nouveaux promoteurs ou aux PME, ou bien d'un projet implanté hors zones de développement régional, 1^{er} groupe de zones d'encouragement au développement régional, 2^{ème} groupe de zones d'encouragement au développement régional, ou zones d'encouragement au développement régional prioritaires.

4.4.1.3. Le Fonds Spécial de Développement Agricole et de la Pêche (FOSDAP)

Le FOSDAP est un fonds spécial de développement de l'agriculture et de la pêche. Créé en 1963, il cible les activités de première transformation des produits agricoles et de pêche et leur conditionnement et les activités de services liées à l'agriculture et à la pêche.

Ce fonds finance les investissements dont le coût maximum est de 500.000 DT, et son intervention s'effectue sous forme de dotations remboursables (70% du capital social pour un plafond de 100.000 TND). Toutefois, ce plafond du coût de l'investissement peut être porté à 3 millions DT pour la pêche en haute mer et mer du nord (de Bizerte à Tabarka), et dans ce cas le FOSDAP intervient sous forme de participations dans le capital.

La dotation est remboursée sur 12 ans, dont 5 ans de grâce et à un taux d'intérêt de 3%. Quant à la participation, elle est rétrocédée au bénéficiaire sur 12 ans au nominal majoré de 3 %.

4.4.1.4. Le Régime d'Incitation à la Créativité et à l'Innovation dans le domaine des Technologies de l'Information et de la Communication (RICITIC)

Le RICITIC est un instrument financier spécifique au secteur des TIC. Il a été créé en 1998⁹⁷, et est destiné aux projets nouveaux, ainsi qu'aux projets d'extension ayant un caractère innovant dans le domaine des technologies d'information et de la communication. Ce fonds est venu encourager les activités⁹⁸ de production ou de développement de logiciels, de systèmes et d'applications à haute valeur ajoutée et de services innovants basés sur les technologies de l'information et de la communication.

⁹⁷ Créé en 1998 en vertu de la loi n° 98-111 du 28 décembre 1998 portant loi de finances pour l'année 1999 sous la dénomination « Fonds d'Incitation à l'Innovation dans les Technologies de l'Information (FIITI) », devenu en 2002 « Régime d'Incitation à l'Innovation dans les Technologies de l'Information (RIITI) » en vertu de la loi n° 2002-101 du 17 décembre 2002, portant loi de finances pour l'année 2003, et récemment en 2010 remplacé par « Régime d'Incitation à la Créativité et à l'Innovation dans le domaine des Technologies de l'Information et de la Communication (RICITIC) en vertu de la loi n° 2010-18 du 20 avril 2010.

⁹⁸ Les activités figurent en détail à l'annexe du Décret n° 2010-2342 du 20 septembre 2010.

Le projet doit comporter dans son schéma de financement au minimum un taux de fonds propres de 50% et un coût d'investissement ne dépassant pas⁹⁹ :

- 200.000 DT au titre des projets nouveaux réalisés par des personnes physiques¹⁰⁰. Le promoteur bénéficie d'une dotation remboursable ne dépassant pas 49% du capital minimum du projet.

- 500.000 DT au titre des projets nouveaux réalisés par des sociétés formées de personnes physiques. Le promoteur doit justifier d'un apport en numéraire de 2% au moins du capital minimum du projet et peut choisir entre la participation au capital ou la dotation remboursable, qui est accordée au taux de 49% du capital minimum du projet avec un plafond de 120.000 DT.

- 500.000 DT dinars au titre de la réalisation des opérations d'extension des projets créatifs et innovants par les sociétés œuvrant dans le domaine des technologies de l'information et de la communication, formées de personnes physiques¹⁰¹. Le promoteur bénéficie d'une dotation remboursable n'excédant pas 49% avec un plafond de 120.000 DT.

La dotation du RICITIC est remboursable sur une durée de 12 ans, dont 5 ans de grâce avec un taux d'intérêt de 3% l'an. Quant à la participation du dit fonds, elle ne peut être octroyée qu'au profit des projets comportant une participation d'une société d'investissement à capital risque SICAR¹⁰², ou des fonds communs de placement à risque FCPR, ou des sociétés de gestion des fonds d'amorçage. Le montant de cette dernière ne peut dans tous les cas être inférieur à la participation imputée sur le RICITIC. La rétrocession de cette participation s'effectue au nominal majoré de 3% l'an, et ce, dans un délai maximum de 12 ans. Par ailleurs, les bénéfices provenant de la participation au capital sont attribués au promoteur bénéficiaire de l'intervention du régime, et sont affectés exclusivement pour l'acquisition de cette participation.

⁹⁹ Vu le décret n° 2010-2342 du 20 septembre 2010 (qui a abrogé le décret n° 2003-2053 du 06 octobre 2003 et le décret n° 2006-870 du 23 mars 2006).

¹⁰⁰ Le promoteur doit être titulaire d'un diplôme universitaire.

¹⁰¹ La société doit avoir employé au moins 3 ingénieurs ou 4 techniciens supérieurs et 4 techniciens spécialisés dans les domaines de télécommunication, de l'informatique, de multimédia ou dans les domaines y afférents.

¹⁰² La gestion du RICITIC est confiée aux SICAR en vertu d'une convention signée le 9 novembre 1999 avec le Ministère des Finances.

En outre, certaines primes sont attribuées aux projets et opérations éligibles au concours du RICITIC, notamment, une prime au titre de l'étude et de l'assistance technique fixée à 70% du coût total de l'étude et de l'assistance technique sans dépasser 10.000 DT, une prime au titre de l'acquisition des équipements fixée à 10% du coût total des équipements sans dépasser 20.000 DT, et enfin une prime au titre des investissements immatériels¹⁰³, dont le taux est de 50% du coût des investissements avec un plafond de 60.000 DT.

4.4.1.5. Les Sociétés d'Investissement à Capital Risque (SICARs)

Cette catégorie de sociétés d'investissement¹⁰⁴ a été créée en 1995 dans le but d'aider les entreprises à parfaire les fonds propres de leurs projets, et ce à travers une participation à leur capital, en vue de sa rétrocession (API, 2005). Les sociétés d'investissement à capital risque financent les entreprises promues par les nouveaux promoteurs, celles implantées dans les zones de développement régional¹⁰⁵, celles faisant objet d'opérations de mise à niveau, celles rencontrant des difficultés économiques et bénéficiaires des avantages fiscaux relatifs au réinvestissement des revenus et bénéfices au titre de la transmission des entreprises, et celles qui réalisent des investissements permettant de promouvoir la technologie ou sa maîtrise, ainsi que l'innovation dans tous les secteurs économiques¹⁰⁶.

En outre, les SICARs financent également les projets bénéficiaires de l'intervention du FOPRODI, du FOSDAP et du RICITIC, et ce à travers la souscription d'actions¹⁰⁷, sans toutefois atteindre la majorité au capital. Ces participations doivent faire l'objet de conventions avec les promoteurs fixant les modalités et les délais de la réalisation des rétrocessions¹⁰⁸. Ces dites sociétés peuvent également accorder des avances au profit des entreprises dans lesquelles elles détiennent une part du capital sous forme de compte courant associés¹⁰⁹.

¹⁰³ Selon la liste « A » annexée au Décret n° 2008-388 du 11 février 2008.

¹⁰⁴ Loi n° 95-87 du 30 octobre 1995, modifiant et complétant la Loi n° 88-92 du 2 août 1988 relative aux sociétés d'investissement.

¹⁰⁵ Fixées par les articles 23 et 34 du CII.

¹⁰⁶ Loi n° 2008-78 du 28 décembre 2008.

¹⁰⁷ Loi n° 95-87 du 30 octobre 1995 : « Les SICAR interviennent au moyen de la souscription ou de l'acquisition, d'actions ordinaires ou à dividende prioritaire sans droit de vote, de certificats d'investissement, des titres participatifs, d'obligations convertibles en actions et de parts sociales et d'une façon générale de toutes les autres catégories assimilées à des fonds propres conformément à la législation et la réglementation en vigueur ».

¹⁰⁸ Loi n° 2008-78 du 28 décembre 2008.

¹⁰⁹ Loi n° 2005-104 du 19 décembre 2005.

4.4.1.6. Les fonds d'amorçage

Les fonds d'amorçage ont été créés en 2005¹¹⁰. Ils consistent en l'apport de fonds propres à des entreprises innovantes en cours de création, et qui sont au stade de la mise au point du produit (avant la phase de démarrage effectif), ou dans des sociétés qui n'ont pas encore achevé leur développement, et qui présentent un fort potentiel de croissance.

Ces fonds interviennent essentiellement pour aider les promoteurs à exploiter les brevets d'invention, et à développer le processus technologique du produit avant la phase de la commercialisation. Ils leurs permettent également d'achever le schéma de financement du projet, et ce en s'engageant sous forme de prise de participation dans le capital¹¹¹, ainsi que sous forme d'avance en compte courant associés (puisque l'entreprise est en cours de création).

IKDAM 1 est le premier fonds d'amorçage public, destiné au renforcement des fonds propres innovants. En juillet 2006, le Conseil du Marché Financier (CMF) a agréé la société IKDAM-GESTION gestionnaire du premier fonds d'amorçage créé en Tunisie.

4.4.2. Les mécanismes de crédit

La Banque Tunisienne de Solidarité (BTS) et la Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises (BFPME) sont deux banques d'investissement publiques qui se démarquent par leurs objectifs. La BTS finance les petits investissements allant jusqu'à 100.000 DT, quant à la BFPME, elle finance les investissements allant de 100.000 DT à 10 millions de DT.

4.4.2.1. La Banque Tunisienne de Solidarité (BTS)

Devant l'atonie de financement, due à la faiblesse des garanties bancaires des promoteurs, et l'accroissement du nombre des diplômés de l'enseignement supérieur, les pouvoirs publics ont œuvré à la création de la BTS en 1997¹¹², afin de faciliter

¹¹⁰ En vertu de la Loi n°2005-58 du 18 juillet 2005.

¹¹¹ Les porteurs de parts de fonds d'amorçage ne peuvent demander le rachat de celles-ci avant l'expiration de la période fixée dans le règlement intérieur du fonds.

¹¹² En vertu du décret présidentiel du 21 mai 1997.

davantage l'accès aux crédits bancaires pour les micro-entrepreneurs. La mission confiée à cette banque consiste à concourir au développement de la micro-entreprise par le financement des microprojets initiés par les promoteurs appartenant aux couches les moins favorisées de la population (Banque mondiale, 2008). Ces petits porteurs de projets sont pour l'essentiel des jeunes disposant d'une qualification professionnelle, ou d'un diplôme de l'enseignement supérieur, mais qui sont dépourvus de moyens financiers et de garanties exigées généralement par le secteur bancaire classique, chose qui normalement ne les rendra pas admissibles à un prêt auprès des banques commerciales (ETF, 2014).

La BTS a été chargée, à partir de janvier 2003 de gérer les programmes de prêts et de micro-crédits conçus par le Fonds National de l'Emploi 21-21¹¹³ et les autorités régionales. Avec l'octroi de micro crédits, cette banque apporte un encouragement à l'auto emploi et au développement des activités industrielles et de services génératrices de revenus économiquement viables au profit de population en quête de financements adaptés à leurs besoins (API, 2005).

La BTS a connu une élévation de son plafond de financement des projets créés par les diplômés de l'enseignement supérieur et pour les activités éligibles aux interventions du fonds¹¹⁴. Le coût d'investissement maximum des projets est passé de 50.000 DT à 100.000 DT, en 2008, puis à 150.000 DT, en 2013¹¹⁵.

Les crédits de la BTS sont consacrés essentiellement à l'acquisition des équipements et matériaux nécessaires à l'exercice de l'activité ou les besoins en fonds de roulement. Le déblocage du crédit s'effectue généralement auprès du fournisseur, à l'exception des montants de fonds de roulement qui sont servis directement au promoteur. Son remboursement s'effectue à un taux d'intérêt de 5% dans un délai de 2 à

¹¹³ Le Fonds National de l'Emploi 21-21 a été créé par la Loi n° 99-101 du 31 décembre 1999, portant loi de Finances pour l'année 2000. Ce fond a la charge de financer toutes les opérations susceptibles de développer la qualification des demandeurs d'emploi et de favoriser les possibilités d'emploi.

¹¹⁴ Pour les petits métiers, le projet doit figurer parmi les activités figurants à l'annexe du décret n° 94-814 du 11/04/1994 tel que amendé par le décret n°96-1444 du 12/08/1996, le décret n° 98-1642 du 19/08/1998, le décret n°99-471 du 1/03/1999, le décret n° 2001-1394 du 7/06/2001, le décret n° 2005-2024 du 18/07/2005, le décret n° 2007-1100 du 7/05/2007, et le décret n° 2008-388 du 11/02/2008 (annexe 2). Pour l'artisanat, le projet doit figurer parmi les activités figurants à l'annexe du décret n°94-492 du 28/02/1994.

¹¹⁵ Pour les diplômés de l'enseignement supérieur ainsi que ceux réalisant des projets agricoles ou dans le cadre de l'essaimage.

7 ans avec une période de grâce allant jusqu'à 12 mois. La part d'autofinancement du porteur de projet doit être comprise entre 3 % et 10 % du montant total investi.

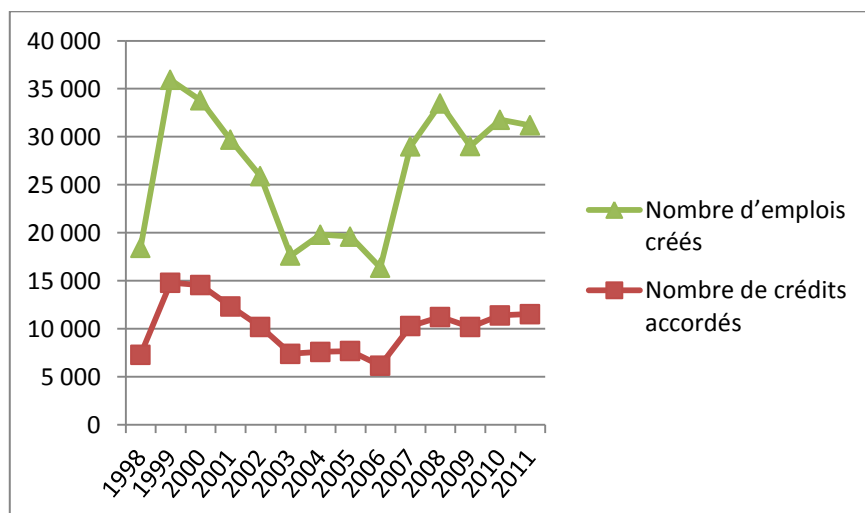
La Banque tunisienne de solidarité (BTS) a approuvé depuis sa création, et jusqu'au terme de l'année 2011, 142 572 projets qui devraient créer presque 228 953 mille postes d'emploi dont le montant du crédit accordés par la BTS s'élève à 877,7 MDT. D'ailleurs, elle a distribué au titre de l'année 2011, 108,2 millions DT pour financer des projets en 2011, contre 101,6 millions DT en 2008, et seulement 39,3 millions DT en 2004. Le nombre total des bénéficiaires des crédits octroyés en 2011 est de 11.522 entreprises, permettant la création de 19.661 emplois, contre 11.243 unités créant 22.226 emplois en 2008. Ces chiffres sont de beaucoup inférieurs en 2004, affichant 12.211 emplois créés par 7.586 unités.

Tableau 4.2 - Répartition des projets financés par la BTS

Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Nombre de crédits accordés	7 298	14 792	14 552	12 325	10 186	7 398	7 586	7 667
Montant des crédits accordés (en MDT)	29,8	53,4	49,2	41,8	51,6	40,9	39,3	43,0
Nombre d'emplois créés	11 140	21 131	19 239	17 354	15 705	10 218	12 211	11 927
Année	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Total	
Nombre de crédits accordés	6 152	10 282	11 234	10 178	11 400	11 522	142 572	
Montant des crédits accordés (en MDT)	39,9	81,7	101,6	92,1	105,2	108,2	877,7	
Nombre d'emplois créés	10 208	18 712	22 226	18 849	20 372	19 661	228 953	

Source : BTS

Figure 4.1 - Evolution des projets financés par la BTS



4.4.2.2. La Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises (BFPME)

La Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises, créée le 1^{er} mars 2005, vient compléter et renforcer le dispositif de financement en place, afin de promouvoir et soutenir l'initiative privée et stimuler par la suite le rythme de croissance de l'investissement.

L'intervention de la BFPME porte soit sur le financement de la création des PME¹¹⁶ dont le coût d'investissement total est compris entre 100.000 DT et 10 millions DT, soit sur le financement de l'extension des PME existantes, à condition qu'elles soient financièrement saines, et que leurs immobilisations nettes, augmentées des investissements projetés, se situent entre 100.000 DT et 10 millions DT.

La BFPME intervient exclusivement en co-financement avec au moins une banque de la place dans tous les secteurs (hors secteur touristique et la promotion immobilière). Elle se réserve, cependant, la possibilité de financer la totalité du crédit demandé lorsque le coût global de l'investissement des activités éligibles ne dépasse pas 300.000 DT¹¹⁷. Cette institution intervient donc toujours en partenariat avec le système bancaire et les organismes de fonds propres, soit en partageant le financement, soit en garantissant au moins partiellement le remboursement de ce financement. D'ailleurs, la BFPME n'exige pas de garanties réelles externes au projet, mais se contente uniquement des composantes intrinsèques du projet et de la garantie de la Société Tunisienne de Garantie (SOTUGAR), ainsi que les autres fonds de garantie, notamment le Fonds National de Garantie (FNG), Fonds de Garantie des Industries Culturelles.... Par ailleurs, la BFPME gère non seulement les fonds budgétaires nationaux consacrés à la création et le développement des PME, mais aussi de différents fonds d'origine étrangère.

¹¹⁶ La BFPME ne finance pas les projets promus par des personnes physiques (l'activité de financement est limitée aux personnes morales).

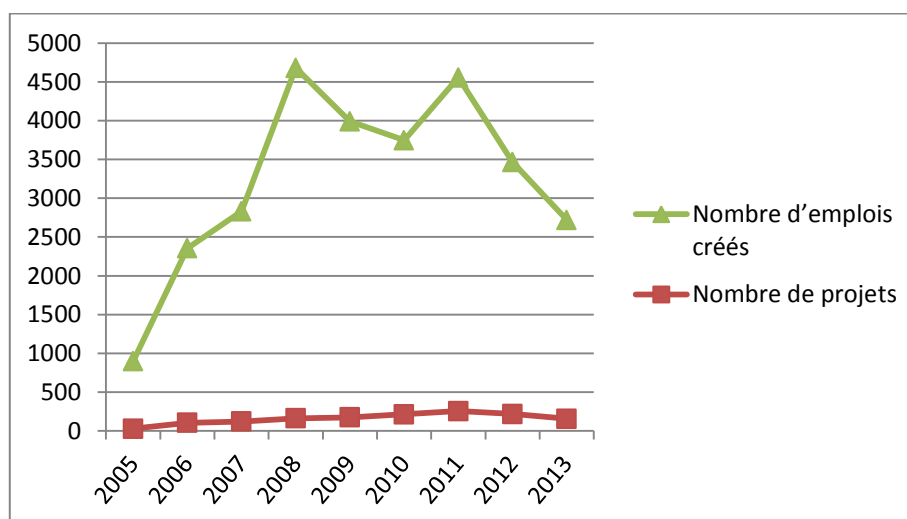
¹¹⁷ Le financement concerne les équipements, les bâtiments, les fonds de roulement et les investissements matériels (terrain exclu) et immatériels.

Tableau 4.3 - Répartition des projets financés par la BFPME

Année	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Total
Nombre de projets	30	105	123	163	176	214	256	220	157	1 444
Montant des crédits approuvés (en MDT)	10,656	27,131	17,746	31,703	35,752	47,360	55,734	60,294	46,009	332,386
Nombre d'emplois créés	867	2 250	2 708	4 517	3 815	3 533	4 300	3 247	2 563	27 800

Source : BFPME

Figure 4.2 - Evolution des projets financés par la BFPME



A partir du tableau 4.3 qui affiche la répartition des approbations de la BFPME, on remarque que cette dernière a approuvé 1444 projets depuis sa création et jusqu'au terme de l'année 2013, pour un crédit d'investissement global de 332 MDT devant permettre la création de 27800 postes d'emploi. On note que l'évolution du nombre de projets suit une courbe croissante depuis l'année de la création de la banque, jusqu'à l'année 2011, année de la révolution. Suite à la crise politique que connaît la Tunisie, le nombre de projets financés par la BFPME connaît une diminution remarquable passant de 256 projets en 2011, à 220 projets en 2012, et à 157 projets seulement en 2013. Cette forte décélération dans l'activité de la BFPME, et de tous les établissements de crédit en général, est en relation avec un contexte économique difficile qu'a connu le pays. Pour cela, des mesures ont été prises dans le secteur bancaire. Les banques souffrantes du ralentissement économique, ont suivi une politique monétaire de restriction des crédits

octroyés. Après la révolution, les banques ont été frappées par un niveau élevé de créances douteuses, chose qui a conduit la Banque Centrale à les encourager à rééchelonner leurs prêts aux sociétés en difficulté dans le cadre des mesures de stimulation économique (Banque Mondiale, 2014).

4.4.3. Les mécanismes de garantie

4.4.3.1. Le Fonds National de Garantie (FNG)

Le Fonds National de Garantie (FNG) est un fonds spécial du trésor créé en 1981¹¹⁸. Il était destiné initialement à garantir les crédits consentis par les banques en faveur des petites et moyennes unités économiques, ainsi que l'ensemble des petits agriculteurs contre les risques de sécheresse et des petits pêcheurs¹¹⁹.

Cependant, et afin d'inciter les institutions financières à intervenir davantage dans le financement des projets, la garantie du Fonds a été étendue par la suite en 2000¹²⁰, aux crédits et micro-crédits accordés respectivement par la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS) et les associations. En 2003¹²¹, la garantie a englobé d'autres catégories de crédit, notamment ceux finançant les projets bénéficiant du concours du FONAPRAM, du FOPRODI, et du RICITIC, ainsi que les participations des SICARs, des fonds communs de placements à risque FCPR et les fonds d'amorçage réalisées dans les petites et moyennes entreprises travaillant dans les secteurs des industries manufacturières et des services et bénéficiant des concours du FOPRODI et dans les projets bénéficiant des concours du RICITIC.

L'intervention du fonds s'effectue sous la forme de :

- Prise en charge des intérêts découlant des montants impayés en principal des crédits déclarés au Fonds ;
- Prise en charge d'une proportion allant de 50% à 90% des crédits irrécouvrables ;

¹¹⁸ En vertu de la Loi n°81-100 du 31 décembre 1981, tel que modifié par la Loi n°83-113 du 30 décembre 1983 portant loi de finances pour l'année 1984.

¹¹⁹ Loi n°99-8 du 1er février 1999.

¹²⁰ Loi n°2000-72 du 17 juillet 2000 et le Décret 2000-2154 du 25 septembre 2000.

¹²¹ Décret n°2003-2425 du 24 novembre 2003.

- Prise en charge des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits à hauteur de 50% jusqu'à 75% ;
- Prise en charge d'une proportion allant de 50% à 90% des participations irrécouvrables des SICAR ;
- Prise en charge de la totalité des intérêts découlant du rééchelonnement des crédits, sur une période ne dépassant pas 5 ans en cas de sécheresse.

La gestion du FNG a été confiée à la Société Tunisienne de Réassurance (Tunis – RE) en 1994¹²². Cependant, depuis 2010¹²³, la gestion du FNG est confiée à la Société Tunisienne de Garantie (SOTUGAR).

4.4.3.2. Le Régime de garantie des crédits accordés aux petites et moyennes entreprises dans l'industrie et les services et des participations dans leur capital

Un nouveau système de garantie appelé « Régime de garantie des crédits accordés aux petites et moyennes entreprises dans l'industrie et les services et des participations dans leur capital » a été créé en 2003¹²⁴, dont la gestion a été confiée à la Société Tunisienne de Garantie (SOTUGAR)¹²⁵. C'est un mécanisme de partage de risques avec les établissements financiers au niveau des crédits octroyés et avec les Sociétés d'Investissement à Capital Risque, les Fonds Commun de Placement à Risque et les Fonds d'Amorçage, au niveau de certaines catégories de participations dans le capital des dites entreprises.

Sont éligibles aux interventions de ce régime, les entreprises exerçant dans les activités manufacturières ou de services, telles qu'elles sont définies par le code d'incitations aux investissements ou dans les activités bénéficiant des concours du RICITIC, et dont le montant de l'investissement ne doit pas dépasser 10 millions DT, fonds de roulement inclus.

¹²² Par convention en date du 18 juin 1994.

¹²³ Décret n° 2010-1950 du 6 août 2010.

¹²⁴ Créé en 2003 en vertu de la Loi n° 2002-101 du 17 décembre 2002 portant loi de finances pour l'année 2003 sous la dénomination « Régime de garantie des crédits accordés aux moyennes entreprises dans l'industrie et les services et des participations dans leur capital » devenue en 2005 « Régime de garantie des crédits accordés aux petites et moyennes entreprises dans l'industrie et les services et des participations dans leur capital » en vertu de la Loi n°2005-106 du 19 décembre 2005, portant loi de finances pour l'année 2006.

¹²⁵ Société anonyme spécialisée dans la gestion des systèmes de garantie et dont le capital est détenu par l'Etat et les Banques.

Trois catégories d'interventions dérivent de ce système de garantie : une première relative à la prise en charge des intérêts découlant des montants impayés des crédits en principal. Une deuxième intervention consiste en la prise en charge d'une proportion allant de 50% à 90% des montants des crédits et participations irrécouvrables acceptées à la garantie. Et enfin une troisième intervention qui prend en charge une partie des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits à hauteur de 75% pour les crédits accordés aux projets implantés dans les zones de développement régional et 50% de ces frais pour les crédits accordés aux projets implantés dans les autres zones.

4.4.4. Le contexte post révolution : naissance de l'initiative « Souk At-tanmia »

Dans un contexte post révolution, où le chômage s'est beaucoup accentué¹²⁶, surtout dans le milieu des jeunes diplômés, est lancé le projet Pilote « Souk At-tanmia »¹²⁷. Le but était de sensibiliser les jeunes entrepreneurs à l'entrepreneuriat et d'encourager ceux ayant des idées à lancer leurs projets. Cette initiative, lancée par la Banque Africaine de Développement (BAD), en juillet 2012, en partenariat avec une panoplie d'acteurs du secteur privé et public, des organisations internationales des institutions académiques et des organisations de la société civile (annexe 6), est venue soutenir la création d'entreprises, en mobilisant les ressources pour financer les projets prometteurs et durables initiés par les promoteurs appartenant aux couches les moins favorisées de la population, afin de promouvoir l'équité régionale.

Le bilan de la phase pilote de cette initiative comporte le financement de 61 projets (parmi les 71 projets sélectionnés), pour un montant global de 1 777,501 DT. 51% des porteurs de ces projets étaient des jeunes, 33% sont des femmes, 34% sont des chômeurs et 63% sont issus des régions défavorisées, avec un potentiel de création de 437 emplois en 2013 et de 641 emplois prévus en 2014¹²⁸.

¹²⁶ Cet accroissement est dû d'une part à la révision des chiffres et des statistiques, qui ont été depuis des décennies biaisés et erronés (une des figures de manipulation des chiffres de l'ancien régime), et d'autre part à la crise politique et l'instabilité économique (fermeture en cascade des centaines d'usines suite aux grèves ouvertes).

¹²⁷ Le mot « Souk At-tanmia », est un terme qui tire son origine de la langue arabe. Le mot Souk signifie en arabe marché et le mot At-tanmia signifie développement. Ce qui fait que souk At-tanmia signifie le « marché de développement ».

¹²⁸ D'après les chiffres donnés sur le site de Souk At-tanmia <http://www.soukattanmia.org/pilot/realisation> (date de visite du site le 01/11/2014).

En outre, cette initiative va au-delà du simple financement du projet. Elle déploie un ensemble de mécanismes de suivi dont l'objectif est d'améliorer l'impact économique des projets concernés (ETF, 2014). D'ailleurs son partenariat et sa coopération avec les divers partenaires financiers et de crédit, a déployé un dispositif de suivi des projets, garantissant ainsi la transparence dans l'utilisation des fonds.

4.5. Conclusion

Ce quatrième chapitre a traité l'état des lieux des dispositifs d'appui à la création d'entreprises en Tunisie. D'abord, nous avons mis en avant le rôle de l'environnement réglementaire à travers les incitations législatives et fiscales. L'ensemble de ces décisions ont été prises dans le but d'instaurer une culture entrepreneuriale et de contribuer au développement de l'entrepreneuriat. Ensuite, nous avons exposé les divers organismes et structures publics dédiés à l'aide et à l'accompagnement des jeunes entrepreneurs. Ces moyens d'actions fournissent les ressources nécessaires en termes d'information, de conseil, d'assistance, susceptibles d'aider l'entrepreneur tout au long de son processus de création. Puis, nous avons dévoilé l'expérience tunisienne en matière d'appui logistique à travers les pépinières d'entreprises et les technopôles, permettant de minimiser les coûts de création et de démarrage des nouvelles entreprises.

Enfin, dans une dernière section, nous avons présenté les politiques de financement à travers les mécanismes de renforcement des fonds propres, les mécanismes de crédit et les mécanismes de garantie, qui peuvent revêtir plusieurs formes, selon les besoins du créateur, la nature de l'activité et la taille de l'entreprise. Nous avons conclu ce chapitre par l'étude du projet pilote « Souk At-tanmia », qui a été initié par la Banque Africaine de Développement, le lendemain de la révolution. Cette initiative originale est venue renforcer les dispositifs de financement mis en place en Tunisie, pour promouvoir l'entrepreneuriat et la création d'emplois.

Toutefois, malgré les efforts considérables déployés par le gouvernement tunisien, en vu de stimuler l'investissement, promouvoir le développement du secteur privé et renforcer l'environnement des entreprises, d'importantes distortions affectent le développement du secteur privé (OCDE, 2015). D'ailleurs, le taux d'activité

entrepreneuriale¹²⁹ a affiché 4.8% en 2012 (6,8% pour les hommes, contre seulement 2,9% pour les femmes) alors qu'il était de 9.4% en 2009-2010 (Belkacem et Mansouri, 2013), Cet indice d'autant plus inquiétant, accompagné par un chômage accentué surtout au milieu des diplômés de l'enseignement supérieur, a remis en cause l'environnement réglementaire à la création d'entreprises en Tunisie, et l'efficacité des dispositifs et des mécanismes mis en œuvre pour la promotion de l'initiative privée.

¹²⁹ Le taux d'activité entrepreneuriale TAE (ou Total Entrepreneurial Activity, TEA) est mesuré selon le Global Entrepreneurship Monitor GEM (2010) par la part de la population adulte en âge de travailler engagée dans le lancement ou la gestion d'une nouvelle entreprise depuis moins de trois ans et demi. Autrement dit, le taux d'activité entrepreneuriale est la somme du taux d'entreprises émergentes (des entreprises qui sont en gestation et qui sont sur le point d'être formellement lancées et enregistrées) et du taux d'entreprises nouvelles.

CONCLUSION DE LA PARTIE II

Tout au long de cette deuxième partie, nous avons vu comment les systèmes et les mécanismes d'appui à la création d'entreprises se sont proliférés depuis ces dernières années partout dans le monde. En effet, il existe aujourd'hui une diversité des institutions en matière d'accompagnement et de conseil, de soutien logistique et d'appui financier. Toutefois, pour la Tunisie, il reste beaucoup de chemin à faire pour rivaliser avec l'Europe et les Etats-Unis, car cette panoplie de systèmes constitue dans la plus part des cas des mosaïques d'actions dissociées les unes des autres. Autrement dit, fournir toute une palette de dispositifs, correspondant à chaque étape de la création, depuis l'idée jusqu'à la création, doit s'accompagner d'une véritable coopération entre les différents intervenants.

Même s'il est suffisamment clair que les mécanismes d'appui en Tunisie ont réussi à favoriser la création de nouvelles entreprises, avec souvent une création d'emplois considérable, on ne sait que très peu sur leur impact réel.

D'ailleurs, parmi les questions sans réponses satisfaisantes, il reste à savoir, si les mesures prises au cours des dernières années en termes d'appui réglementaire, de création de technopôles et de pépinières et de la mise en place d'institutions financières, garantissent à elles seules la survie et la pérennité des jeunes entreprises, ou bien elles devraient être complétées par d'autres initiatives. L'apparente contradiction qui instituait comme priorité la multiplication des dispositifs d'appui à l'entrepreneuriat, et la faible propension à entreprendre chez les jeunes, nous amène à dire que l'évaluation de l'impact des actions fournies par les structures d'appui à la création des nouvelles entreprises est devenue nécessaire, tant pour les entrepreneurs, que pour les acteurs qui ont contribué à leur mise en place. Cette question fera l'objet de la troisième partie.

PARTIE



**MÉTHODOLOGIE EMPIRIQUE, RÉSULTATS ET
ANALYSES**

INTRODUCTION À LA PARTIE III:

L'objectif de cette troisième partie est d'explorer le phénomène de la survie des nouvelles entreprises de façon empirique. Nous aborderons la question suivante de façon empirique : Quelles sont les nouvelles entreprises et plus précisément celles créées par les jeunes diplômés qui sont susceptibles de survivre ? Nous mettrons l'accent sur l'effet des mécanismes d'aides publiques à la création d'entreprises.

La survie des nouvelles entreprises a été étudiée dans plusieurs travaux. L'analyse empirique de chaque étude dépend sans doute de l'objectif de l'auteur et des caractéristiques des données disponibles. Certains auteurs ont utilisé un modèle Logit (Audresch, 1991 ; Bates 1990 ; Boeri et Bellmann, 1995), un modèle Probit (Evans, 1987 ; Mahmoud et Bruderl, 1996), ou un modèle Tobit (Wagner, 1994). D'autres auteurs ont eu recours aux modèles de durée (Randelli et Ricchiuti, 2015 ; Fritsch et al., 2014 ; Bonnet et *al.*, 2002 ; Taylor, 1999 ; Audresch et Mahmoud, 1995 ; Mata et Portugal, 1994, 2002). Mais, malgré la diversité des outils économétriques, les principales questions posées tournent autour de l'influence des facteurs retenus sur la survie des nouvelles entreprises.

Cette troisième partie sera structurée en deux chapitres. Le chapitre cinq comportera l'établissement du cadre conceptuel, la méthodologie de recherche adaptée et l'analyse descriptive. Le chapitre six comportera un premier niveau d'analyse : l'analyse non-paramétrique, qui révèle l'influence des différents variables, prises indépendamment sur les fonctions de survie des entreprises et les taux de hasard empiriques. Nous procéderons également aux tests d'homogénéité qui permettront de tester l'égalité des fonctions de survie de deux ou plusieurs groupes de la population étudiée. Dans un deuxième niveau d'analyse, nous effectuerons l'analyse semi-paramétrique, ou modèle de Cox, et ce pour valider certaines hypothèses, qui portent sur l'influence des variables explicatives sur la variable à expliquer (la survie).

Ayant montré dans les deux parties précédentes de ce travail, le besoin de comprendre le phénomène de la survie de la petite entreprise, et l'importance des apports incontournables des systèmes d'appui, pour faciliter la création des entreprises et assurer la survie et la pérennité de celles-ci, nous proposons dans ce cinquième chapitre le développement du cadre conceptuel, afin d'identifier les déterminants qui sont derrière cette survie. Divers facteurs liés au profil de l'entrepreneur, aux caractéristiques de l'entreprise et au contexte de la création sont sélectionnés à travers la revue de la littérature, afin de formuler les hypothèses de recherche.

Nous définirons ensuite la méthodologie de recherche adoptée dans notre étude. Nous détaillerons dans un premier temps, l'élaboration du questionnaire et le déroulement de l'enquête. Nous avons réalisé l'enquête en 2013, sous la tutelle de l'Université de Sfax (Tunisie), sur une cohorte de 160 entreprises créées par des jeunes diplômés dans la région de Sfax, entre le 01/01/2008 et 31/12/2008, soit cinq ans après la création. Nous identifierons dans un deuxième temps, les instruments de mesure et d'évaluation des variables retenues. Et dans un troisième temps, nous expliquerons la procédure de collecte des données, ainsi que les difficultés rencontrées lors de la réalisation de l'enquête.

Enfin et avant de conclure, nous exposerons les analyses descriptives des données de l'enquête, pour tenter de mettre en évidence les caractéristiques les plus importantes des jeunes diplômés créateurs d'entreprises. Nous recourrons aussi aux tableaux croisés, afin de mieux traduire la relation entre la variable de survie et les différentes autres variables du modèle.

5.1. Le développement du cadre conceptuel

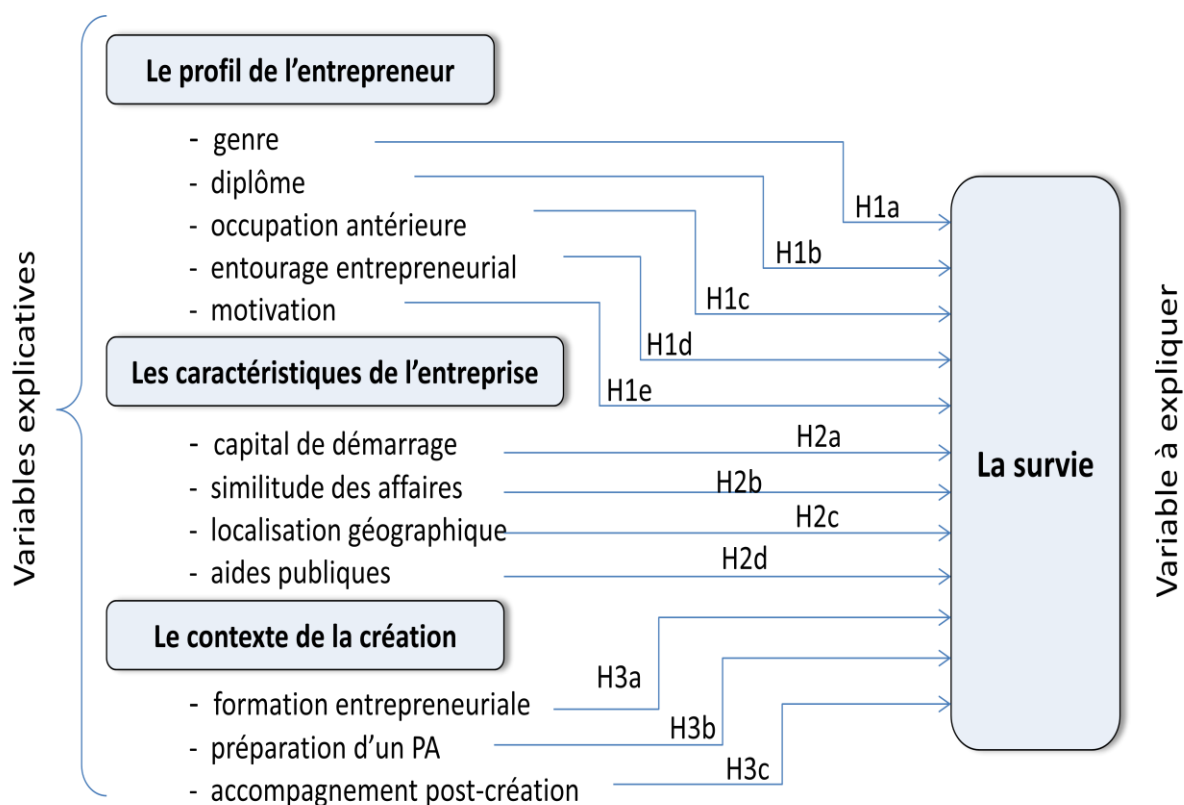
A travers la revue de la littérature et les recherches antérieures, on remarque que la survie des jeunes entreprises n'est pas le simple fruit du hasard, mais plutôt le résultat d'une combinaison de divers facteurs liés en particulier aux caractéristiques personnelles du créateur, aux caractéristiques de l'entreprise, mais aussi à la préparation et au contexte de la création (Fitsch et *al.*, 2014 ; Moreau, 2007 ; Lasch et *al.*, 2005 ; Brüderl et Preisendörfer, 1998 ; Audretsch, 1995 ; Bates, 1990). De ce fait, et en tenant compte du fait que les perspectives de survie et de réussite d'une entreprise nouvellement créée restent en général incertaines, il serait alors particulièrement intéressant de pouvoir identifier les déterminants qui sont derrière la survie des entreprises nouvellement créées.

La théorie du capital humain, des réseaux sociaux et de l'écologie organisationnelle offrent un ensemble complet de facteurs, qui influent sur les chances de survie des organisations d'entreprises nouvellement créées. En effet, la théorie du capital humain et des réseaux sociaux identifient les caractéristiques individuelles du créateur et examine leurs effets sur la survie tels que : le diplôme, l'entourage entrepreneurial, expérience professionnelle et ainsi de suite... Quant à la théorie de l'écologie organisationnelle, elle met l'accent sur les caractéristiques organisationnelles et les conditions environnementales de la création. D'ailleurs, Lasch et *al.* (2005) soulignent que la plupart des recherches classent les facteurs de succès des entreprises nouvelles en trois catégories : l'entrepreneur, l'entreprise et l'environnement économique.

Ainsi, à la lumière des principales conclusions tirées des travaux de recherche sur la survie des jeunes entreprises, nous élaborons ci-après notre modèle conceptuel (figure 5.1) et nous formulons nos hypothèses de recherche. Nous prenons en compte des variables représentatives du profil de l'entrepreneur, des caractéristiques de son entreprise, et du contexte de sa création. Dans ce qui suit, nous étudierons l'effet de chacune de ces variables sur la survie de la jeune entreprise, et les hypothèses correspondantes. Nous ne traiterons pas des facteurs liés à la stratégie de l'entreprise, ou

à sa situation financière, puisque nos données, malheureusement, ne fournissent aucune information sur ces questions.

Figure 5.1 - Cadre conceptuel de l'étude



5.1.1. L'impact du profil de l'entrepreneur sur la survie

- **Relation entre genre et survie**

La plupart des études mettent en évidence une relation significative entre le genre et la survie des nouvelles entreprises. Toutefois, la question qui se pose, est de savoir si les entreprises créées par les hommes sont plus pérennes que celles créées par les femmes, ou bien le contraire. Bosma et *al.* (2004) ont étudié sur près de 1000 nouvelles entreprises créées aux Pays-Bas, sur une période allant de 1994 à 1997, et ont trouvé que les créateurs d'entreprises hommes sont plus performants que les femmes, au niveau de la survie, des bénéfices réalisés et de la croissance de l'emploi. Dans le même ordre d'idées, Robb (2002) a montré, sur données américaines couvrant la période 1992-1996,

que les femmes propriétaires d'entreprises sont plus susceptibles de cesser leurs activités, que leurs homologues masculins créateurs d'entreprises.

Cependant, Brüderl et Preisdörfer (1998) ont trouvé que les entreprises fondées par des femmes ont une probabilité de survie deux fois plus élevée que celles fondées par des hommes. Quant à Lasch et *al.* (2005), ils soulignaient que les entreprises créées par les femmes n'échouent pas plus que d'autres en termes de survie, mais elles sont moins fréquemment performantes en termes de croissance (Dahlqvist et *al.*, 2000).

Contrairement aux conclusions ci-dessus, Robb et Watson (2012) ont utilisé les données de l'enquête Kauffman (KFS) sur des entreprises américaines pour la période 2004-2008. Toutes les entreprises ont commencé leurs activités en 2004, et ont été réinterrogées chaque année. Les résultats de cette étude ont dissipé le mythe selon lequel les entreprises appartenant à des femmes sont moins performantes que celles appartenant à des hommes. En effet, les auteurs n'ont trouvé aucune différence significative entre les entreprises créées par les hommes ou celles créées par les femmes, tant sur la survie des entreprises que sur leur performance. Dans notre étude, nous émettons l'hypothèse suivante, à valider ou invalider :

Hypothèse 1a : Les entreprises créées par des hommes ont plus de chance de survivre, que celles créées par des femmes

▪ ***Relation entre diplôme et survie***

Le niveau d'instruction ou le diplôme est l'une des variables les plus étudiées dans les travaux de la survie des jeunes entreprises. On peut supposer que l'éducation est liée à la connaissance, à la capacité de résolution des problèmes, à la discipline de formation, et à la confiance en soi. Ceux-ci peuvent permettre à l'entrepreneur de faire face aux problèmes et donc, à avoir plus de succès.

Bates (1990) a étudié les probabilités de survie en 1986 des entreprises américaines créées entre 1976 et 1982. L'auteur conclut que la longueur des études de l'entrepreneur joue un rôle positif sur les chances de survie des entreprises nouvellement créées.

Toutefois, si Cooper et *al.* (1994) ont indiqué dans leur étude faite sur des données d'entreprises américaines, qu'aucune étude n'a fait état de relations négatives entre le niveau préalable de l'éducation du créateur et la survie de son entreprise, il s'est avéré que Randelli et Ricchiuti (2015), n'ont pas confirmé cette conclusion. Ils ont étudié sur des entreprises italiennes, sur une période allant de 1998 à 2010, et ont trouvé que la longueur des études a un impact négatif et significatif sur la survie des entreprises étudiées. Nous émettons l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 1b : la longueur des études du créateur est liée positivement à la probabilité de survie de son entreprise.

▪ ***Relation entre occupation antérieure et survie***

Certains travaux de recherche ont mis en évidence une relation significative entre l'occupation antérieure du créateur et la survie de son entreprise. (Davidsson et Honig, 2003). L'organisation où l'entrepreneur travaillait avant le démarrage de son entreprise peut être considérée comme un « incubateur » dans lequel ce dernier peut bénéficier d'un certain nombre d'expériences intéressantes (Cooper, 1985). Dans ce cadre, l'entrepreneur, mieux placé au sein des réseaux, peut acquérir des compétences techniques et bénéficier de l'accès aux fournisseurs et aux clients, et développer par conséquent des contacts avec eux. D'ailleurs, Uzzi (1997) a montré à partir d'une étude sur données d'entreprises américaines, que l'existence de liens interpersonnels avec les fournisseurs et les clients potentiels, favorise une information fiable et de qualité pour le nouveau créateur.

En outre, nous nous attendons à ce que le niveau d'expérience managériale préalable soit pertinent chez les entrepreneurs actifs avant la création, de sorte que celui qui avait travaillé en tant que cadre dans une organisation avant le lancement de son entreprise, et qui a supervisé un certain nombre d'employés, arrive à gérer sa propre entreprise, et devrait faire mieux. Sa vaste expérience lui permettrait de mieux se préparer à divers problèmes auxquels sont confrontées les nouvelles entreprises (Young et Francis, 1991 ; Mayer et Goldstein, 1961). D'ailleurs, cette expérience qui amène une maturité dans le métier, peut également fournir à l'entrepreneur la possibilité de cultiver des compétences pour la surveillance des fonctions diverses, d'interagir avec différents individus et de développer des contacts avec les clients et les fournisseurs potentiels

(Boudabbous, 2011). Ce qui n'est pas le cas pour l'entrepreneur étudiant qui se lance dans les affaires, juste après l'obtention de son diplôme. Nous émettons l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 1c : La probabilité de survie est plus élevée pour les entrepreneurs qui étaient actifs avant de commencer l'activité entrepreneuriale.

▪ ***Relation entre entourage entrepreneurial et survie***

Un certain nombre d'études ont noté que les entrepreneurs sont plus susceptibles d'être issus de familles dont les parents possédaient une entreprise (Cooper et *al.*, 1994 ; Lentz et Laband, 1990 ; Carroll and Mosakowski, 1987). Les individus grandissent dans un milieu, dans lequel ils voient en leurs parents des exemples réussis d'entrepreneurs. Ils développent un esprit entrepreneurial et sont plus familiarisés avec le milieu des petites entreprises. Ils perçoivent donc l'auto-emploi comme une carrière viable. Shapero (1975) a constaté que plus de 50% des entrepreneurs étudiés ont des pères travailleurs indépendants. Ces parents travailleurs indépendants peuvent servir comme modèles (Gasse, 2003), et les enfants peuvent apprendre comment gérer une entreprise efficacement. Ils peuvent donc être plus conscients des défis auxquels ils seront confrontés et d'être mieux préparés et moins découragés lorsque ces problèmes surviennent. Ainsi, avoir un entourage entrepreneurial constitue un atout pour la pérennité de l'entreprise (INSEE, 2006).

De leur côté, Lentz et Laband (1990) ont montré, sur données canadiennes, que 50% des propriétaires d'entreprises qui travaillent à leur compte, sont fils ou filles de personnes, qui eux aussi étaient à leur compte. Ces entrepreneurs dont les parents étaient entrepreneurs, ont de meilleures chances de succès que les autres entrepreneurs. C'est dû au fait qu'ils ont acquis une expérience informelle du monde des affaires dans le contexte de l'entreprise familiale.

En outre, Cooper et *al.* (1994) ont conclu qu'avoir des parents propriétaires d'une entreprise, contribuait à la survie. Il convient de noter que cette constatation s'oppose avec celle de Brüderl et *al.* (1992), qui ont constaté, sur un échantillon d'entreprises allemandes, que la présence d'un père travailleur autonome n'a pas augmenté la probabilité de survie des entreprises nouvellement créées. Nous formulons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1d : La probabilité de survie est plus élevée chez les entrepreneurs dont l'un des parents travaille à son compte.

▪ **Relation entre motivation et survie**

Le succès dépend de la volonté des gens à devenir des entrepreneurs (Shane et al., 2003). Cette volonté traduit une motivation entrepreneuriale qui représente l'un des facteurs les plus importants influençant la réussite des nouvelles entreprises. D'ailleurs, Wiklund et Shepherd (2003) soulignent que les motivations et les comportements d'aujourd'hui auront une incidence sur les l'avenir de l'entreprise, car ceux qui connaissent le succès dans leurs affaires, sont ceux qui y croient (Corman et al., 1988). De son côté, Gasse (2003) souligne que plusieurs études sur les nouveaux entrepreneurs viennent confirmer l'importance de la dynamique psychosociologique dans la création des nouvelles entreprises. Ils recherchent l'autonomie et l'indépendance, ils veulent devenir leur propre patron et prennent des initiatives dans ce sens (Zimmerman et Chu, 2013).

En effet, Kuratko et al. (1997) ont étudié la relation entre la motivation entrepreneuriale et la réussite dans les affaires. Les auteurs ont interrogé des entrepreneurs d'Amérique du Nord et a constaté que les facteurs de motivation peuvent être classés en quatre catégories : (1) des objectifs intrinsèques (comme le besoin d'accomplissement, le défi), (2) des objectifs extrinsèques (comme l'accroissement du revenu et de la richesse personnelle), (3) l'indépendance et l'autonomie de l'emploi, (4) l'assurance de l'avenir des entrepreneurs eux-mêmes et de leurs familles.

Babb et Babb (1992) ont constaté dans une étude faite en Floride et en Angleterre, sur des entreprises créées dans des zones rurales et urbaines, que le besoin d'accomplissement était le trait qui distingue tous les entrepreneurs. Chu et al. (2007) ont effectué une étude comparative entre les entrepreneurs Ghanéens et Kényans. Ils ont constaté que les principaux facteurs de motivation pour la création d'entreprises étaient le désir de gagner plus d'argent et le manque de possibilité d'emploi. Il en résulte donc, que plus la motivation entrepreneuriale chez l'entrepreneur est accentuée, plus son entreprise aura la chance de survivre. Nous formulons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1e : le type de motivation chez l'entrepreneur agit sur la survie de l'entreprise.

5.1.2. L'impact des caractéristiques de l'entreprise au démarrage sur la survie

▪ *Relation entre capital de démarrage et survie*

Il y a une longue tradition d'étude du financement de nouvelles entreprises. Plus le montant du capital initial de démarrage devrait être positivement associé à la survie de l'entreprise, plus le projet est important en termes de moyens, plus grandes sont les chances de survie (Lamontagne et Thirion, 2000 ; Cooper et *al.*, 1994).

Bates (1990) a étudié les probabilités de survie des entreprises américaines créées entre 1976 et 1982. L'auteur conclut que la longueur des études de l'entrepreneur et l'importance du financement initial jouent un rôle positif sur la longévité des entreprises nouvellement créées.

Crépon et Duget (2002) ont conclu sur des données d'entreprises françaises créées en 1994, qu'un capital initial plus élevé est associé à un taux de survie plus fort. Cependant, cet effet ne peut toutefois être mis en évidence, qu'au bout de trois ans d'activité. Les auteurs vérifient que les projets les plus capitalisés ont d'abord une survie plus faible pendant les deux ou trois premiers semestres puis, après un rétablissement entre le quatrième et le cinquième semestre, finissent par obtenir un gain de survie important au sixième semestre.

Au contraire, Cressy (1996) a démontré sur des données d'entreprises britanniques créées en 1988, que la corrélation entre la survie et le capital financier est en fait fausse, et que le « vrai » déterminant de la survie des nouvelles entreprises demeure le capital humain. Dans notre étude, nous considérons l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 2a : La probabilité de survie augmente avec la taille du capital initial de démarrage.

▪ *Relation entre similitude des affaires et survie*

La similitude entre l'activité préalable de l'entrepreneur et l'activité de son entreprise implique l'acquisition d'un savoir faire propre au secteur de l'activité de l'entreprise (Caliendo et Kritikos, 2010). Ce savoir faire va de la connaissance tacite des produits, des procédés et des technologies, à l'investissement en capital humain dans les relations avec des clients spécifiques, fournisseurs ou partenaires.

Cet entrepreneur est donc plus susceptible d'avoir développé des réseaux de relations avec les fournisseurs, les distributeurs et les clients. Ceci va lui donner plus de crédibilité, lui permettant de renforcer sa capacité à obtenir du crédit fournisseurs, à développer ses ventes et d'atteindre d'autres formes de coopération. Ainsi, les entrepreneurs qui viennent des entreprises similaires peuvent apporter avec eux des bases de connaissances directement pertinentes, des expériences et des relations, qui pourraient considérablement réduire le « handicap de la nouveauté » chez l'entrepreneur (Cooper et al., 1994).

Généralement, les travaux de recherche en entrepreneuriat semblent soutenir ce constat : la similitude d'affaires représente un déterminant important de la survie (Cressy, 2012 ; Bosma et al., 2004 ; Chandler, 1996). L'expérience et les contacts développés dans une entreprise similaire sont corrélés à de meilleurs taux de survie et à des chiffres d'affaires plus élevés, ce qui poussera les entrepreneurs à créer souvent des entreprises liés à leurs anciennes professions (Cooper et Dunkelberg, 1986). Nous émettons l'hypothèse positive de la relation entre la similitude de l'activité préalable et de survie de l'entreprise.

Hypothèse 2b : La probabilité de survie est plus élevée pour des projets similaires à l'organisation antérieure de l'entrepreneur.

▪ ***Relation entre localisation géographique et survie***

L'étude de la relation entre le territoire d'implantation et la survie des nouvelles entreprises a fait l'objet de plusieurs travaux, ceux qui partent de l'idée que les territoires bénéficiant d'une forte densité économique, devraient favoriser la survie des jeunes entreprises (marché local, offre de ressources, disponibilité de la main d'œuvre et des ressources, disponibilité d'infrastructure). D'autres travaux s'inscrivent dans l'idée qu'une forte densité économique est susceptible d'être à l'origine d'une forte concurrence pour le partage du marché local et pour l'exploitation des ressources territoriales (Perraud et al., 2001), et donc .

Falck (2007) révèle une relation positive entre le nombre de nouvelles entreprises dans la même localisation géographique et la probabilité de survie d'une nouvelle entreprise.

L'étude menée par Nefke et al. (2012), ainsi que celle de Randelli et Ricchiuti (2015), concluent que les entreprises implantées dans des régions densément peuplées ont une probabilité plus élevée par rapport aux entreprises implantées dans des régions peu peuplées.

Dans notre étude, nous avons classé les entreprises de notre échantillon selon deux groupes différents. Un premier groupe appartenant à des zones hors développement régional, où la densité des entreprises est élevée. Et un deuxième groupe appartenant à des zones de développement régional, où la densité des entreprises est faible. Nous considérons l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 2c : La probabilité de survie est plus élevée pour des projets implantés dans des zones à forte concentration industrielle.

▪ ***Relation entre aides publiques et survie***

La plupart des pays ont mené des actions en faveur de la création d'entreprises. Suivant les pays, ces incitations et politiques actives visant à diminuer le chômage, peuvent s'adresser à diverses populations et peuvent prendre diverses formes de financement, tels que les prêts à taux bonifiés pour les jeunes diplômés, des subventions à la création d'entreprises réservées aux chômeurs, etc. Les résultats d'estimation de l'efficacité des programmes publics d'aide aux nouvelles entreprises varient d'une étude à l'autre.

Battistin et al. (2001) ont étudié l'effet des aides publiques sur la création d'entreprises par de jeunes entrepreneurs en Italie de 1987 à 1992. Les auteurs ont comparé les probabilités conditionnelles de défaillance, données par les fonctions de hasard, des entreprises aidées avec celle des entreprises non aidées. Ils arrivent à une conclusion surprenante : ils trouvent que la probabilité de défaillance des entreprises aidées est croissante dans le temps, alors que celle des autres entreprises est décroissante.

Crépon et Duguet (2002) ont travaillé, quant à eux, sur les données françaises sur la période de 1994 à 1999. Leur objectif est d'étudier l'impact des aides publiques à la création d'entreprises sur la longévité des nouvelles entreprises françaises. Ils sont parvenus à conclure que l'effet des aides publiques sur la survie des entreprises est

important pour les anciens chômeurs, mais n'est pas significatif sur la survie des entreprises créées par d'anciens actifs occupés.

Par ailleurs, Pfeiffer et Reize (2000) ont étudié l'effet des subventions aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprises en Allemagne, et ce un an après la création. De façon inattendue, les estimations montrent que les entreprises créées par des chômeurs à l'est de l'Allemagne ont une moindre probabilité de survivre que celles qui n'en ont pas reçu. Pour la partie ouest de l'Allemagne cette relation est non significative. Dans le cadre de cette étude, nous adoptons l'hypothèse de recherche suivante :

Hypothèse 2d : *La probabilité de survie est plus faible pour les entreprises ayant bénéficié d'aides publiques (subvention, allègement des charges sociales, prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires...).*

5.1.3. L'effet de la préparation et du contexte de la création sur la survie

- **Relation entre recours à des formations entrepreneuriales et survie :**

En général, l'accès aux réseaux d'information fournit des données précises qui encouragent et aident l'entrepreneur à identifier les angles morts, car le petit entrepreneur est souvent mal informé sur les possibilités de financement et d'aides institutionnelles qui lui sont destinées. Pour cela, la recherche d'information par le biais des conseillers professionnels peut refléter également une planification plus globale pour le démarrage des projets (Aldrich et *al.*, 1987).

Le recours à différentes sources d'aide professionnelle a été étudié dans plusieurs études (Lavoisier, 2011). Cooper et *al.* (1994) ont montré que les créateurs qui ont le plus de chance de pérenniser leur activité, restent ceux qui ont recours aux conseillers professionnels. L'utilisation des comptables et des conseillers a été associée à une meilleure performance (O'Neill et Duker, 1986). D'ailleurs, ceux qui recourent aux formations entrepreneuriales peuvent également avoir accès à plus de ressources financières. Ces formations leur offrent un cadre où ils peuvent être informés des différents avantages financiers et fiscaux dont ils ont le droit de bénéficier. Dans notre recherche, nous faisons l'hypothèse d'une relation positive entre le recours aux formations entrepreneuriales et la survie.

Hypothèse 3a : La probabilité de survie est plus élevée pour les entreprises ayant recours aux formations entrepreneuriales.

▪ **Relation entre étude de faisabilité du projet et survie**

La préparation de la création est un préalable indispensable à la matérialisation du projet, puisqu'elle est supposée augmenter les chances de succès. Les indicateurs pour une bonne préparation de projet sont nombreux : l'entraînement à la création, l'existence d'un plan d'affaires, l'étude de faisabilité commerciale, technique et financière du projet, le nombre de contacts pertinents, une première liste de clients potentiels, etc.

Il est aussi évident que la création d'une entreprise fondée sur l'innovation et la connaissance, demande une activité de préparation plus étendue et de meilleure qualité, que celle qui est nécessaire pour les entreprises non innovantes (Lasch et *al.*, 2005). Néanmoins, si Brüderl et *al.* (1996) et Hansen (1995) ont souligné l'importance et l'intérêt d'une bonne préparation des projets de créations, il s'est avéré que Davidson et *al.* (2000) n'ont pas confirmé cette conclusion. Dans notre recherche, nous faisons l'hypothèse d'une relation positive entre l'élaboration d'un plan d'affaires et la survie.

Hypothèse 3b : L'élaboration d'un plan d'affaires augmente la probabilité de survie de l'entreprise.

▪ **Relation entre accompagnement post création et survie**

Généralement, les entreprises nouvellement créées ne bénéficient pas d'un accompagnement post-crétion. Crépon et Duget (2002) indiquent dans leur étude que les projets qui jouissent des mesures d'accompagnement et d'un montant de capital plus élevé, sont ceux qui connaissent la plus forte réussite. Toutefois, Lavoisier (2011) a avancé que les mesures d'accompagnement restent d'une efficacité limitée. Il est arrivé à vérifier sur données d'entreprises françaises créées en 2002, que le fait d'être suivi par un organisme spécialisé (ou un conseiller professionnel) facilite bien l'obtention d'aides publiques, mais n'augmente pas pour autant les chances de survie des nouvelles entreprises... Nous en déduisons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 3c : La probabilité de survie est plus élevée pour les entreprises ayant bénéficié d'accompagnement post-crétion.

Tableau 5.1 - Récapitulation des hypothèses retenues

Variabes explicatives	Hypothèses
<i>1-Variabes relatives au profil de l'entrepreneur</i>	
Genre	<i>H1a</i> : Les entreprises créées par des hommes ont plus de chance de survivre que celles créées par des femmes
Diplôme	<i>H1b</i> : La longueur des études du créateur est liée positivement à la probabilité de survie de son entreprise.
Occupation antérieure	<i>H1c</i> : La probabilité de survie est plus élevée pour les entrepreneurs qui étaient actifs avant de commencer l'activité entrepreneuriale.
Entourage entrepreneurial	<i>H1d</i> : La probabilité de survie est plus élevée chez les entrepreneurs dont l'un des parents travaille à son compte.
Motivation	<i>H1e</i> : Le type de motivation chez l'entrepreneur agit sur la survie de l'entreprise.
<i>2-Variabes relatives aux caractéristiques de l'entreprise</i>	
Taille du capital initial	<i>H2a</i> : La probabilité de survie augmente avec la taille du capital initial de démarrage.
Similitude des affaires	<i>H2b</i> : La probabilité de survie est plus élevée pour des projets similaires à l'organisation antérieure de l'entrepreneur.
Localisation géographique	<i>H2c</i> : La probabilité de survie est plus élevée pour les entreprises implantées dans des zones à forte concentration industrielle.
Aide publiques	<i>H2d</i> : La probabilité de survie est plus faible pour les entreprises ayant bénéficié d'aides publiques (prêt à taux bonifié, subvention, allégement des charges sociales...).
<i>3-Variabes relatives à la préparation et au contexte de la création</i>	
Recours à la formation entrepreneuriale	<i>H3a</i> : La probabilité de survie est plus élevée pour les entreprises ayant recours aux formations entrepreneuriales.
Préparation d'un plan d'affaire	<i>H3b</i> : L'élaboration d'un plan d'affaires augmente la probabilité de survie de l'entreprise.
Accompagnement post-crétion	<i>H3c</i> : La probabilité de survie est plus élevée pour les entreprises ayant bénéficié d'accompagnement post-crétion.

5.2. Présentation de la méthodologie de recherche

Dans le paragraphe précédent, nous avons développé un modèle conceptuel, afin d'identifier les variables explicatives de la survie des entreprises nouvellement créées. Dans le présent paragraphe, l'objectif est de présenter la méthodologie de recherche adaptée, afin de valider ce modèle conceptuel. Nous exposons donc la source d'informations de notre étude, et les critères qu'on a fixés pour sélectionner les participants à l'enquête. Nous détaillons l'élaboration de notre questionnaire et les instruments de mesure et d'évaluation de nos variables retenues dans ce travail, ainsi que le déroulement de la collecte des données, sans oublier les difficultés que nous avons rencontrées tout au long de la réalisation de cette enquête.

5.2.1. Critères de sélection des participants à l'étude

Nous avons utilisé la base de données de la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS), pour constituer notre échantillon d'entrepreneurs jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, ayant créé leurs entreprises dans la région de Sfax¹³⁰ et bénéficiant d'un crédit de démarrage auprès de cette banque d'investissement.

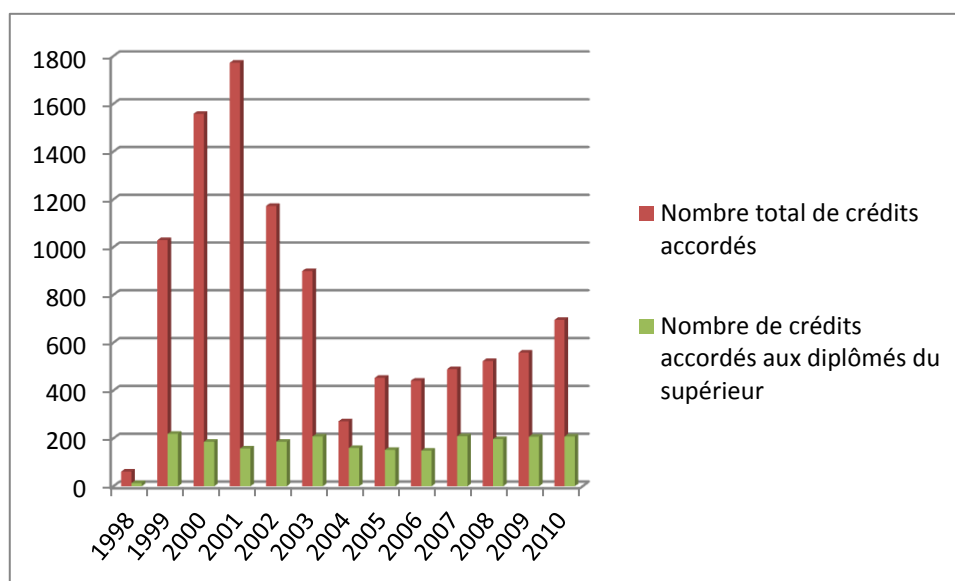
Tableau 5.2 - Répartition des projets financés par la BTS dans la région de Sfax

Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nombre total de crédits accordés	61	1 029	1 558	1 772	1 172	900	271
Nombre de crédits accordés aux diplômés du supérieur	13	219	186	158	186	208	160
Année	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Nombre total de crédits accordés	453	441	489	523	558	695	9 922
Nombre de crédits accordés aux diplômés du supérieur	152	149	209	197	207	208	2 132

Source : BTS

¹³⁰ La région de Sfax comporte 16 délégations : Agareb, Bir Ali Ben Khalifa, Jebiniana, El Amra, El Hencha, Graïba, Kerkennah, Mahrès, Menzel Chaker, Sakiet Eddaïer, Sakiet Ezzit, Sfax Ouest, Sfax Sud, Sfax Ville, Skhira, et Thyna.

Figure 5.2 - Evolution des projets financés par la BTS dans la région de Sfax



A la lueur du tableau 5.2, on remarque que le nombre total des entreprises qui ont bénéficié d'un crédit de la BTS dans la région de Sfax, depuis sa création et jusqu'à l'année 2010, s'élève à 9922 entreprises dont 2354 ont été créées par des diplômés de l'enseignement supérieur, soit un taux de 21,48%.

Nous avons choisi la cohorte de 2008 comme champ d'étude, soit l'ensemble des entreprises créées entre le 01/01/2008 et le 31/12/2008¹³¹. Le nombre d'entreprises appartenant à cette cohorte est de 523 unités. Seulement 197 entreprises ont été créées par des personnes ayant un diplôme de l'enseignement supérieur. Parmi les 197 entrepreneurs, nous n'avons sélectionné que les jeunes diplômés.

Pour définir un jeune diplômé, nous nous sommes référés à la définition du Centre d'études et de recherches sur les qualifications (CEREQ)¹³², évoquée précédemment dans l'introduction générale de ce travail, et qui fixe comme âge maximal, celui auquel 99% des individus déclarent avoir terminé leurs études, soit, 28 ans pour les titulaires d'un diplôme de niveau III et 31 ans pour les titulaires d'un diplôme de niveau II et I. Ce maximum a été prolongé de 3 ans, pour étudier le phénomène de la création

¹³¹ L'explication du choix de l'année 2008 est donnée dans la section relative à la « Mesure de la variable à expliquer : la survie ».

¹³² Le Centre d'études et de recherches sur les qualifications (CEREQ) est un établissement public français à caractère administratif qui réalise des études dans les domaines du marché du travail, des qualifications et de la formation professionnelle.

d'entreprises par les jeunes diplômés, car ceux qui se lancent dans la création d'entreprise dès l'obtention de leurs diplômes sont peu nombreux¹³³.

En adaptant une démarche par analogie, nous trouvons que pour la Tunisie, le titre du diplôme correspond quasiment au même nombre d'années après le Bac, que celui en France. Donc, à partir de la base de données de la BTS, où il est mentionné la nature du diplôme de chaque entrepreneur (diplôme de technicien supérieur (Bac+3), diplôme de maîtrise (Bac+4), diplôme d'ingénieur (Bac+5), diplôme de Master, diplôme d'architecture, de doctorat 3^{ème} cycle, de doctorat en médecine, médecine dentaire, etc. (Bac+6 et plus)), nous avons sélectionné seulement les jeunes diplômés de la cohorte de 2008. Autrement dit, nous avons sélectionné tous ceux ayant moins de 34 ans au moment de la date de création de leur entreprise (31 ans, comme âge maximal pour les titulaires d'un diplôme de niveau II et I, pour lequel s'ajoute les 3 ans). Pour cela le nombre d'entreprises dans cette cohorte se réduit à 160 entreprises.

5.2.2. Elaboration du questionnaire

Dans notre étude, nous avons choisi de mener une enquête à l'aide d'un questionnaire auprès des jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, qui ont créé une entreprise en 2008 dans la région de Sfax et ayant bénéficié d'un crédit de démarrage auprès de la Banque Tunisienne de Solidarité. D'ailleurs, Tounès (2003, p. 221) souligne que « *dans une optique hypothético-déductive, le questionnaire représente, par excellence, l'instrument de mesure de (des) l'objectif(s) de recherche. Il est le maillon intermédiaire entre la théorie et le terrain* ».

Le questionnaire pour notre enquête a été inspiré des questionnaires qui ont été utilisés dans les recherches de l'INSEE : l'« Enquête auprès des jeunes diplômés de l'enseignement supérieur ayant créé ou repris une entreprise en 1998 », l'« Enquête auprès des entreprises créées ou reprises en 2010 » et l'« Enquête auprès des auto-entrepreneurs créés en 2010 », ainsi que l'étude réalisé par la Banque Mondiale en collaboration avec le Ministère de l'Emploi et de l'Insertion Professionnelle des Jeunes

¹³³ En France, La nomenclature relative au niveau de diplôme est comme suit :

- Bac +2 (un diplôme de DEUG, BTS, DUT, DEUST), correspond au niveau III.
- Bac +3 (un diplôme de Licence, Licence LMD, licence professionnelle), correspond au niveau II.
- Bac +4 (un diplôme de Maîtrise, Master 1), correspond au niveau II.
- Bac +5 (un diplôme de Master, DEA, DESS, diplôme d'ingénieur), correspond au niveau I.
- Bac +8 (un diplôme de Doctorat, habilitation à diriger des recherches), correspond au niveau I.

de la Tunisie en 2004, sur l'évaluation des mécanismes de financement de la micro-entreprise : « Enquête de suivi des micoprojets financés par la Banque Tunisienne de Solidarité ».

Avant la rédaction définitive du questionnaire, en vue de son lancement en janvier 2013, auprès des jeunes entrepreneurs constituant notre échantillon, nous avons procédé à un pré-test auprès d'autres entrepreneurs. Ces derniers remplissent les mêmes conditions que ceux qui constituent notre échantillon, excepté le fait que l'année de création de l'entreprise est différente de celle de 2008. Cette étape de pré-test nous a permis d'améliorer la clarté et l'intelligibilité des questions, en rectifiant celles qui sont mal conçues, les rendant ainsi plus compréhensibles.

Par ailleurs, dans un souci de réduire les non-réponses, nous avons choisi de mener cette enquête sous la tutelle de l'Université de Sfax, dans le cadre des activités du Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage de Sfax (CUIES). Cet accord, que nous avons eu la chance d'obtenir, et qui nous a permis de porter la casquette de l'Université de Sfax, a permis d'éliminer deux difficultés majeures. D'une part, comme l'enquête a été menée dans le cadre d'une recherche doctorale, on risquait un refus de la plupart des entrepreneurs pour participer à l'enquête¹³⁴. D'autre part, le fait que l'intervieweur ne fasse partie ni d'un organisme de contrôle fiscal, ni de la sécurité sociale, fait qu'on a pu remarquer que les interviewés étaient plus à l'aise en répondant au questionnaire. D'ailleurs, l'objet de l'enquête mentionné dans l'introduction du questionnaire, ainsi que l'assurance de la confidentialité des réponses, ont pu rassurer les entrepreneurs interviewés.

« ... Il s'agit d'une enquête que nous effectuons dans le cadre des activités du Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage de Sfax - Université de Sfax.

Le but de cette enquête est d'analyser les conditions de développement et les problèmes rencontrés par les jeunes entreprises lors des 5 premières années de leur existence (difficultés financières, mécanismes conduisant à l'embauche de salariés, accompagnement des créateurs, ouverture des marchés...).

Nous nous engageons à préserver l'anonymat des répondants et à respecter la règle de confidentialité concernant les informations que vous nous fournirez ... ».

¹³⁴ Beaucoup de gens n'ont pas encore la culture de participer à un travail académique, en disant que c'est une perte de leur temps : fixer un rendez-vous et répondre au questionnaire.

Le questionnaire est joint en annexe 7, il compte 52 questions réparties sur six pages. L'ensemble des questions sont regroupés en 6 sections principales :

- 1) Identification de l'entrepreneur,
- 2) Identification du projet,
- 3) Projet en activité à la date du questionnaire,
- 4) Projet en arrêt d'activité à la date du questionnaire,
- 5) La préparation du projet,
- 6) L'accompagnement post-crétion.

Toutes les questions sont fermées, et l'interviewé est censé choisir une des réponses proposées. Ce dernier, en répondant à la première et à la deuxième section relative à l'identification de son profil et de son entreprise, sera dirigé soit vers la troisième section soit vers la quatrième. Ceci dépend de la situation du projet à la date du questionnaire, suivant qu'il est encore en activité, ou bien en arrêt d'activité. Une avant dernière section est dédiée à l'identification de la phase de la préparation du projet : l'entrepreneur peut se souvenir de la démarche qu'il a adoptée depuis la naissance de l'idée du projet jusqu'au démarrage de son entreprise. Enfin, une dernière section s'intéresse à la phase post-crétion, dans laquelle l'entrepreneur mentionne s'il était accompagné ou non par les organismes publics d'aide et de soutien à la création, et quel était l'objectif de cet accompagnement, s'il a eu lieu.

5.2.3. Instruments de mesure et d'évaluation

Cette section définit les différentes variables introduites dans le modèle et leur signification. La survie des entreprises nouvellement créées par les jeunes diplômés constitue la variable à expliquer (variables dépendante). Les facteurs sélectionnés à travers la littérature, et qui paraissent intervenir dans l'étude de la survie, constituent les variables explicatives.

5.2.3.1. Mesure de la variable à expliquer : la survie

De nombreuses études ont appréhendé la survie des jeunes entreprises, mais la question principale à laquelle on doit répondre est : Après combien d'année doit-on

étudier les déterminants de la survie des entreprises nouvellement créées. Un an après la création ? Après trois ans ? Après cinq ans ? Ou même encore plus.

Audretsch (1991) a suivi une cohorte d'entreprises au cours des dix premières années de leur vie, et a étudié leur taux de survie. Il a constaté que les déterminants de la survie des nouvelles entreprises sont très différents, en fonction de la longueur de la période à travers laquelle, la survie est mesurée.

La majorité des études portant sur la survie des jeunes entreprises ont choisi une période de 5 ans (Coad et al, 2013 ; Lavoisier, 2011 ; Andreff et Redor, 2002 ; Almus, 2001 ; Battistin et *al.*, 2001 ; Crépon et Duguet, 2002 ; Brüderl, 1992 ; Bates, 1990). Cette période s'avère suffisante pour qu'on puisse savoir si la jeune entreprise a connu l'échec, et donc la cessation de son activité, ou bien si elle a pu dépasser le cap fatidique et maintenir encore son activité.

Dans notre étude, nous avons choisi d'étudier une cohorte d'entreprises, qui ont débuté toutes leurs activités la même année, soit l'année 2008. L'intérêt de ce choix, 5 ans après la création, est justifié par le fait d'avoir une population d'entreprises qui ont au moins trois bilans comptables approuvés. Etudier les déterminants de la survie des entreprises un an après la création, nous paraît relativement non significatif. Certaines entreprises pourraient ne pas être encore entrées en production, ce qui pourrait probablement biaiser nos résultats.

Prenons à titre d'exemple, les travaux de Pfeiffer et Reize (2000) qui ont étudié l'effet des subventions aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprises en Allemagne, et ce un an après la création. Ces travaux ont été repris par Almus (2001), mais sur une période de cinq ans, et pas seulement d'un an. Bien que l'auteur utilise la même source statistique et le même type de modélisation que les précédents auteurs, il arrive à montrer que la survie est liée positivement à l'octroi des subventions, ce qui contredit les résultats de Pfeiffer et Reize (2000). Cette différence avec l'étude précédente pourrait s'expliquer par le fait que l'analyse de la survie sur le moyen terme (5 ans) gomme les effets de « cash and carry » qui dominant à court terme (1 an). C'est dû au fait que certains créateurs ont pour objectif de percevoir la subvention, puis d'arrêter leur activité rapidement après.

5.2.3.1. Mesure des variables explicatives

Le tableau 5.3 regroupe la description des différentes variables explicatives de notre étude. Ces facteurs sont : le genre, le diplôme, l'occupation antérieure, l'entourage entrepreneurial, la motivation, la taille du capital de démarrage, le secteur d'activité, la similitude des affaires, la localisation géographique, les aides publiques (la subvention d'investissement, les allègements des charges sociales, la prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires), le recours à la formation entrepreneuriale, l'élaboration d'un plan d'affaires, et l'accompagnement post-création.

Un autre facteur se révèle jouer un rôle régulateur dans la relation entre le créateur et la survie de son entreprise. C'est la période séparant l'obtention du diplôme et la date de la création. Le choix de cette variable, au lieu de celle relative à l'âge du créateur, est justifié par le fait que les entrepreneurs enquêtés sont tous des jeunes âgés de moins de 34 ans à l'année de la création de leurs entreprises (année 2008). Donc, on a voulu plutôt savoir après combien d'années ces jeunes diplômés ont monté leur propre entreprise, et si la durée de cette période, qu'elle soit courte ou longue, a un effet significatif sur la survie de l'entreprise.

Tableau 5.3 - Description des variables explicatives de l'étude

Variables	Symbole	Description
- Genre	genre	1 : Homme 2 : Femme
- Diplôme	diplom	1 : Bac + 3 2 : Bac + 4 3 : Bac + 5 4 : Bac + 6 et plus
- Occupation antérieure	occ_ant	1 : Actif 2 : Etudiant 3 : Chômeur
- Période séparant l'obtention du diplôme et la date de la création	dip_crea	1 : < 1 an 2 : ≥ 1 an et < 3 ans 3 : ≥ 3 ans
- Entourage entrepreneurial	entour	1 : oui 2 : non

- Motivation	motiv	1 : Goût d'entreprendre 2 : Idée nouvelle ou opportunité 3 : Sans emploi 4 : Exemple de l'entourage
- Taille du capital initial	capital	1 : < 30.000 DT 2 : ≥ 30.000 et < 70.000 DT 3 : ≥ 70.000 et < 100.000 DT 4 : plus que 100.000 DT
- Secteur d'activité	sect	1 : Profession libérale 2 : Profession non libérale
- Similitude des affaires	simi_aff	1 : même activité 2 : activité différente
- Localisation géographique	deleg	1 : Zone de développement régional 2 : Hors zone de développement régional
- Subvention d'investissement	subv	1 : oui 2 : non
- Allègement des charges sociales	all-ch	1 : oui 2 : non
- Prise en charge d'une partie des salaires	sivp	1 : oui 2 : non
- Formation entrepreneuriale	form_ent	1 : non 2 : oui, sans bourse 3 : oui, avec bourse
- Elaboration d'un plan d'affaires	etu_PA	1 : oui 2 : non
- Accompagnement post-crédation	acc_post	1 : oui 2 : non
- Suivi de la banque d'investissement	suivi_bq	1 : oui 2 : non
- Durée de vie de l'entreprise	duration	Variable continue (Durée exprimé en jours entre la date de la création de l'entreprise et la date de la cessation ou la date de la fin d'observation)

5.2.4. Déroulement de la collecte des données

Pour notre étude, nous avons mené une enquête exhaustive, c'est-à-dire auprès de tous les entrepreneurs qui constituent notre échantillon, et qui sont au nombre de 160. Pour ce faire, nous les avons contactés pour prendre un rendez-vous avec chacun d'entre eux. Les questionnaires ont été remis en main propre aux entrepreneurs enquêtés, et nous nous sommes personnellement chargés de les faire remplir à chacun d'eux. L'enquête a débuté en janvier 2013. L'entretien a duré une heure en moyenne. L'enquête a duré environ 4 mois.

A côté des données collectées à partir du questionnaire, nous étions dans l'obligation de prendre certains contacts et entretiens avec les directeurs régionaux de certains organismes publics qui octroient des avantages aux porteurs de projets. Durant l'enquête, nous avons remarqué que les réponses des jeunes diplômés entrepreneurs sont parfois ambiguës, lorsqu'on parle des avantages dont l'entrepreneur pourrait bénéficier au moment de la création de son entreprise. Soit ils oublient s'ils ont bénéficié d'un avantage donné ou non (une information qui date depuis plus que cinq ans, date de la création de son entreprise), soit ils veulent laisser entendre qu'ils n'ont jamais été aidés.

C'est pourquoi, nous avons fait recours aux organismes publics, qui sont censés présenter de multiples dispositifs d'aide et d'appui aux nouveaux entrepreneurs, pour vérifier et valider à partir de leurs bases de données certaines variables à savoir : l'allègement des charges sociales (auprès de la *Caisse Nationale de la Sécurité Sociale - CNSS*), la prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires (auprès du *Bureau d'emploi (ANETI)*), la bourse d'accompagnement (auprès de l'*Espace entreprendre (ANETI)*), la formation entrepreneuriale (auprès de l'*Espace entreprendre (ANETI)* et *des pépinières d'entreprises*), la date d'ouverture et le cas échéant la date de cessation des entreprises participantes à l'enquête (auprès du *Bureau de contrôle des impôts* et de *La recette des Finances*).

Parmi les 160 jeunes entrepreneurs de l'échantillon, 130 ont été retrouvés et enquêtés, 7 personnes ont été retrouvées mais ont refusé de coopérer (certains ne voient aucun intérêt d'une telle enquête, et d'autres ont peur d'être dénoncés, puisqu'ils ne respectent pas certaines réglementations), et 23 personnes n'ont pas pu être

localisées¹³⁵. Ainsi le taux de réponse était de 81,25%. Le traitement des données a été fait par le logiciel SPSS.20

5.2.5. Difficultés rencontrées

Au début de la réalisation de notre étude, nous avons voulu interroger non seulement les entreprises qui ont bénéficié du programme d'investissement de démarrage (financement par un crédit à taux bonifié auprès de la BTS), mais aussi celles qui n'en ont pas bénéficié. Toutefois, nous sommes parvenus à consulter les dossiers de refus de financement par la BTS, et nous nous sommes aperçus que presque la quasi-totalité des projets promus par les jeunes diplômés qui étaient exclus du programme de financement de la BTS, soit qu'ils n'ont vraisemblablement été en mesure de démarrer sans l'aide du gouvernement (crédit à taux bonifié, sans garantie)¹³⁶, soit qu'ils ont apporté des rectifications à leurs demandes de financement ou au niveau de leurs plans d'affaires, et qui ont fini par être acceptées par la banque. D'ailleurs, cette politique d'appui aux jeunes diplômés est basée sur l'hypothèse de discrimination des institutions financières envers les jeunes diplômés dépourvus de garantie, et dans le but de les encourager pour se lancer en affaires.

Par ailleurs, lors de la réalisation de cette enquête, nous avons contacté les entrepreneurs faisant partie de notre échantillon par téléphone, pour prendre un rendez-vous. Cependant, certains parmi eux n'ont pas été joignables, chose qui nous a obligé à nous rendre dans les locaux des entreprises en question dans les 16 délégations de la région de Sfax, et à nous informer le cas échéant des nouvelles adresses (en cas de changement de local). Nous mentionnons que le fait de repérer l'adresse exacte d'une petite entreprise nouvellement créée est une tâche assez difficile, surtout lorsque son propriétaire choisit un endroit dans des rues mal numérotées.

¹³⁵ On parle des entreprises non retrouvées.

¹³⁶ Nous les avons contactés par téléphone, et ils nous ont affirmé qu'ils n'ont pas concrétisé leurs idées de projets.

5.3. L'analyse descriptive

Le taux de survie est défini comme la part des nouvelles entreprises qui sont encore survivantes le premier de chaque année qui suit l'année de la création (dans notre cas, l'année de la création est 2008). Ainsi, à la lecture du tableau 5.4 affiché ci-dessous, on note que 88,46 % des entreprises sont encore survivantes à la fin de la troisième année. Cette valeur diminue à la fin de la cinquième année pour atteindre les 80,76 %, c'est-à-dire une entreprise sur cinq, créée par un jeune diplômé dans la région de Sfax, n'arrive pas à fêter son cinquième anniversaire.

Tableau 5.4 - Les taux de survie des entreprises créées par les jeunes diplômés dans la région de Sfax

Année	Année 1 (31/12/2008)	Année 2 (31/12/2009)	Année 3 (31/12/2010)	Année 4 (31/12/2011)	Année 5 (31/12/2012)
Nombre d'entreprises survivantes	126	121	115	109	105
Taux de survie des entreprises	96,92 %	93,07 %	88,46 %	83,84 %	80,76 %

5.3.1. Les caractéristiques des entreprises enquêtées

Sur la base de l'enquête, nous allons tenter de mettre en évidence les caractéristiques les plus importantes des jeunes diplômés entrepreneurs (Tableau 5.5). L'enquête nous dévoile que les jeunes diplômés entrepreneurs se distinguent par une légère surreprésentation masculine. En effet, 60 % des entreprises ont été créées par des hommes, contre seulement 40 % par des femmes. Le niveau d'étude des individus est classé selon quatre catégories. Ce sont les titulaires du bac+3 qui représentent la grande proportion des diplômés qui se lancent dans les affaires (37,7 %), suivis des titulaires du bac+4 (26,2 %) et du bac+6 et plus (23,8 %). Les ingénieurs Bac+5 occupent la dernière place avec un taux de 12,3 %.

Pour la période qui sépare l'obtention du diplôme de la date de la création, presque un tiers des entrepreneurs (32,3 %) se sont établis un an après l'obtention de leur diplôme. Ces créateurs ont déjà l'idée de créer une entreprise depuis qu'ils étaient étudiants. Généralement, la plupart de ces entreprises appartiennent à des professions

libérales (médecin, dentiste, avocat, architecte...), constituant, pour le jeune diplômé, le finish de son parcours universitaire. 30 % des entrepreneurs ont créé leurs entreprises dans une période comprise entre un an et trois ans, alors que 37 % des entrepreneurs ont préféré s'installer à leur propre compte, au-delà de trois ans de la date d'obtention de leurs diplômes.

Concernant l'occupation antérieure, 56,15 % de la population enquêtée a été active durant la période qui sépare la date d'obtention du diplôme et de celle de l'installation du projet, contre 17,7 % qui a été au chômage et qui s'est lancé en affaire sans aucune qualification antérieure. L'enquête nous dévoile aussi que 26,15 % des entrepreneurs étaient des étudiants, et qu'ils ont monté leur propre entreprise juste après la fin de leur cursus académique. D'ailleurs, ils ont acquis de l'expérience à travers les stages qu'ils ont effectués au fur et à mesure de leurs études universitaires. Parallèlement au statut professionnel, on observe que 61,5 % des entrepreneurs ont acquis lors de leurs expériences professionnelles des compétences dans une activité similaire à celle de la création future.

En termes d'entourage entrepreneurial, on constate qu'un entrepreneur sur deux, est fils ou fille d'une personne qui exerce elle-même une activité indépendante (50,8 %). Ce résultat s'aligne avec plusieurs recherches dans la littérature, indiquant que le plus souvent, presque la moitié des entrepreneurs proviennent de familles où l'un des parents travaille à son compte.

A côté du genre, du diplôme, de l'occupation antérieure et de l'entourage entrepreneurial, l'enquête auprès des jeunes diplômés nous révèle les raisons qui ont poussé un jeune diplômé à se lancer dans la création d'une entreprise. Globalement, on constate en moyenne, que le goût d'entreprendre et d'indépendance constitue le facteur décisif pour la création (53 %), et que seulement 26,2 % déclarent qu'ils ont trouvé une idée nouvelle de produit ou une opportunité, les encourageant ainsi à créer leur propre affaire. Par contre, le fait de ne pas retrouver un autre emploi, a constitué la principale motivation qui a poussé 20,8% des jeunes diplômés à se lancer dans un projet de création.

Dans la plupart des cas, les créateurs ont acquis lors de leurs expériences professionnelles des compétences dans une activité similaire à celle de la création future

(61,5%). Beaucoup plus de la moitié des projets ont été créés dans le secteur des services. Le secteur de l'industrie et le secteur du commerce n'ont accaparé respectivement que 24,6% et 16,9%. Une forte majorité des individus (50,8 %) a créé son entreprise avec un capital de démarrage qui n'excède pas les 30.000 DT. Par contre, ceux pour lesquels le capital d'investissement initial se situe au-delà de 70.000 DT, représentent une minorité dans notre échantillon, avec un taux de 16,15 %.

En ce qui concerne la mise en place du projet, près de 67,7 % des jeunes diplômés ont réalisé un plan d'affaires. Parmi ces derniers, 50 % déclarent avoir fait appel aux organismes publics d'aide et d'accompagnement à la création pour l'étude de leur projet, contre 22,7 % qui ont fait appel à leur comptable. Cependant, 27,3 % déclarent n'avoir recours à personne ; ils ont procédé personnellement à l'étude de leur projet. D'ailleurs, on remarque que seulement un créateur sur trois se trouve informé des avantages accordés aux nouveaux promoteurs. Les offres de formation entrepreneuriale par les organismes publics ont attiré seulement 48,5 % des jeunes diplômés, 69,8 % parmi eux déclarent avoir reçu une bourse d'accompagnement, suite à la formation entrepreneuriale.

L'examen de la variable localisation géographique des projets dans notre échantillon, révèle que la délégation de *Sfax Ville* a accaparé 50 % des projets, suivie de la délégation de *Sakiet Ezzit* et de la délégation de *Sfax Ouest*, qui ont affiché respectivement des taux qui avoisinent 13 % et 7 %. Toutefois, nous avons préféré classer le lieu d'implantation d'un projet donné, selon son appartenance ou non à une zone de développement régional (ZDR), au lieu de le classer selon son appartenance à une délégation. On note que seulement 13,8 % ont choisi de créer leurs projets dans une ZDR. Le choix de cette classification est de savoir si la création d'un projet dans une ZDR a un effet significatif sur la survie de l'entreprise.

Un autre volet qui mérite examen est celui des avantages accordés par l'Etat aux nouveaux promoteurs. L'enquête montre que la majorité des entrepreneurs ont bénéficié de la subvention d'investissement pour atteindre un taux de 85,4 %, contre seulement 38,4 % des entrepreneurs qui ont profité des allègements des charges sociales, et 32,3 % qui ont joui d'une prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires.

Enfin, nous mettons l'accent sur un dernier aspect, celui de l'accompagnement post-crédit, où seulement 26,9 % déclarent avoir été accompagné par des organismes publics d'aide à la création ; une pratique qui s'avère encore peu courante en Tunisie. Cet accompagnement des entrepreneurs a été partagé entre l'ANETI, à travers son « espace entreprendre » (42,8 %) et le Centre d'Affaires (40 %). Pour le suivi de la part de la banque d'investissement, on remarque que la majorité des entrepreneurs déclarent avoir été contactés par la BTS (91,5 %), et ce pour la simple et unique raison de leur rappeler la nécessité de rembourser leur crédit.

Tableau 5.5 - Les caractéristiques socio-économiques des entrepreneurs

Caractéristiques socio-économiques		Fréquence	%
- Genre	Homme	78	60 %
	Femme	52	40 %
	Total	130	100 %
- Diplôme	Bac + 3	49	37,7 %
	Bac + 4	34	26,2 %
	Bac + 5	16	12,3 %
	Bac + 6 et plus	31	23,8 %
	Total	130	100 %
- Occupation antérieure	Actif	73	56,15 %
	Etudiant	34	26,15 %
	Chômeur	23	17,7 %
	Total	130	100 %
- Période séparant l'obtention du diplôme et la date de la création	< 1 an	42	32,3 %
	≥ 1 an et < 3 ans	39	30 %
	≥ 3 ans	49	37,7 %
	Total	130	100 %
- Entourage entrepreneurial	Oui	66	50,8 %
	Non	64	49,2 %
	Total	130	100 %
- Motivation	Goût d'entreprendre	69	53 %
	Idée nouvelle ou opportunité	34	26,2 %
	Sans emploi	27	20,8 %
	Total	130	100 %

- Capital de démarrage	< 30.000 DT	66	50,8 %
	≥ 30.000 et < 70.000 DT	43	33 %
	≥ 70.000	21	16,2 %
	Total	130	100 %
- Secteur d'activité	Industrie	32	24,6%
	Commerce	22	16,9%
	Services	76	58,5%
	Total	130	100 %
- Similitude des affaires	Même activité	80	61,53 %
	Activité différente	50	38,46 %
	Total	130	100 %
- Localisation géographique	Zone de Développement Régional (ZDR)	18	13,8 %
	Hors Zone de Développement Régional (HZDR)	112	86,2 %
	Total	130	100 %
- Subvention d'investissement	Oui	111	85,4 %
	Non	19	14,6 %
	Total	130	100 %
- Allègement des charges sociales	Oui	50	38,4 %
	Non	80	61,6 %
	Total	130	100 %
- Prise en charge d'une partie des salaires	Oui	42	32,3 %
	Non	88	67,7 %
	Total	130	100 %
- Formation entrepreneuriale	Non	67	51,5%
	Oui, sans bourse	19	14,6%
	Oui, avec bourse	44	33,9%
	Total	130	100 %
- Elaboration d'un plan d'affaires	Oui	88	67,7 %
	Non	42	32,3 %
	Total	130	100 %
- Accompagnement post-crédation	Oui	35	26,9 %
	Non	95	73,1 %
	Total	130	100 %
- Suivi de la banque d'investissement	Oui	119	91,5 %
	Non	11	8,5 %
	Total	130	100 %

Mise à part les variables mentionnées dans le tableau ci-dessus, nous avons créé deux autres variables. La première appelée « Duration », qui mesure le nombre de mois qui sépare la date de la création de l'entreprise et la date de la cessation de son activité. Dans le cas des données censurées, la période va jusqu'au dernier mois durant le quel, la survie de l'entreprise a été observée (date de l'observation).

La deuxième variable appelée « Censure » correspond à une variable d'état distinguant les entreprises pour lesquelles les données sont censurées (Censure = 1, et on parle dans ce cas des entreprises encore survivantes), de celles pour lesquelles elles ne le sont pas (Censure = 0, cas des entreprises qui ont subi l'échec).

Concernant les projets en arrêt d'activité à la date du questionnaire, on note que 68% des entrepreneurs déclarent avoir fermé leurs projets définitivement, soit à cause des difficultés financières, soit parce qu'ils ont été recrutés par le secteur public. 20% d'entre eux, ont décidé la fermeture momentanée de leurs projets, et ce tout en espérant une amélioration au niveau de la conjoncture économique du pays, surtout après les évènements survenus lors de la révolution en 2011. Par contre, 12% ont préféré la vente de leurs projets à une autre personne. On note aussi que 40% des entrepreneurs qui ont fermé leur entreprise, se trouvent encore en situation de chômage à la date du questionnaire, depuis qu'ils ont cessé leur activité.

5.3.2. Corrélation des variables et statistiques des tableaux croisés

Lorsqu'on parle de corrélation, on se réfère impérativement à un coefficient qui sert à identifier l'intensité de la relation entre les différentes variables explicatives prises deux à deux. Ce coefficient de corrélation varie entre -1 et 1. Sa valeur absolue indique la force de la liaison entre deux variables. Autrement dit, la corrélation est forte entre deux variables, lorsque le coefficient en valeur absolue est proche de 1, et faible lorsqu'il est proche de 0. De même, le signe de ce coefficient révèle le sens de la corrélation, c'est-à-dire pour un coefficient de corrélation négatif, lorsque la variable 1 est grande, la variable 2 est petite ; et pour un coefficient de corrélation positive, lorsque la variable 1 est grande, la variable 2 est également grande.

Dans le tableau 5.6, nous illustrons la matrice de corrélation entre les différentes variables explicatives. Nous remarquons que la corrélation est généralement faible, ce qui suggère l'absence de tout problème pertinent de multicollinéarité entre les variables.

Tableau 5.6 - Matrice de corrélation

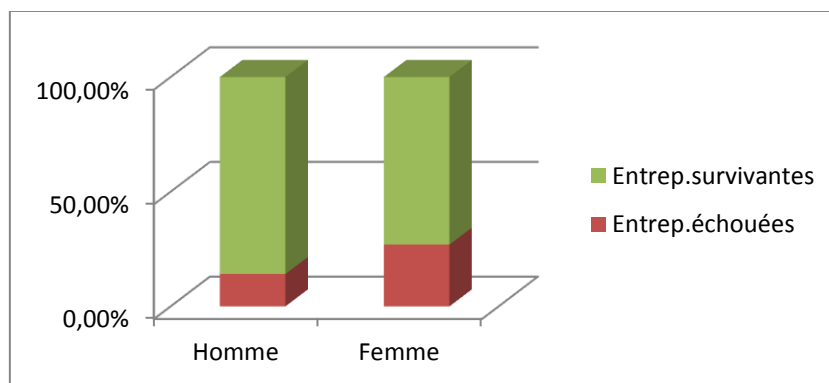
Variables	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.
1. genre	1.000																
2. diplom	-0.018	1.000															
3. dip_crea	0.071	-0.292	1.000														
4. occ_ant	-0.193	-0.045	-0.263	1.000													
5. entour	-0.144	0.107	-0.047	0.018	1.000												
6. motiv	-0.094	-0.045	0.003	0.322	-0.051	1.000											
7. simi_aff	-0.096	0.309	-0.195	-0.119	0.107	-0.142	1.000										
8. capital	0.127	-0.017	-0.218	0.053	0.079	-0.059	0.014	1.000									
9. sect	-0.230	0.223	-0.112	0.092	0.139	-0.009	0.241	-0.205	1.000								
10. deleg	0.054	-0.188	0.027	0.144	-0.095	0.162	-0.186	-0.113	-0.186	1.000							
11. subv	-0.071	0.206	-0.051	-0.034	0.158	-0.058	0.433	0.041	0.139	-0.149	1.000						
12. all_ch	-0.032	0.251	-0.221	0.080	0.146	-0.255	0.300	0.198	0.150	-0.179	0.192	1.000					
13. sivp	-0.040	0.105	0.073	0.009	0.088	-0.050	0.140	0.189	0.170	-0.229	0.192	0.400	1.000				
14. form_ent	-0.159	-0.070	-0.210	0.186	0.096	0.080	0.002	-0.079	-0.042	-0.020	0.015	0.136	0.062	1.000			
15. etu_PA	-0.060	-0.078	-0.093	0.083	0.076	0.112	-0.174	0.143	-0.170	-0.056	-0.053	0.106	0.160	0.391	1.000		
16. acc_post	-0.106	-0.158	-0.018	0.029	-0.061	0.050	-0.090	-0.044	-0.078	0.108	-0.141	0.161	0.136	0.443	0.271	1.000	
17. suivi_bq	0.033	0.010	0.085	-0.009	-0.133	-0.123	-0.013	0.007	-0.074	-0.038	-0.047	-0.043	0.032	0.032	-0.091	-0.002	1.000

Dans ce qui suit, et pour compléter notre analyse descriptive, nous allons calculer quelques statistiques croisées des différentes variables prises deux à deux.

Tableau 5.7 - Etat d'activité de l'entreprise selon le genre

	Femme	Homme	Total
Entrep.échouées	26,9%	14,1%	19,2%
Entrep.survivantes	73,1%	85,9%	80,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Figure 5.3 - Etat d'activité de l'entreprise selon le genre

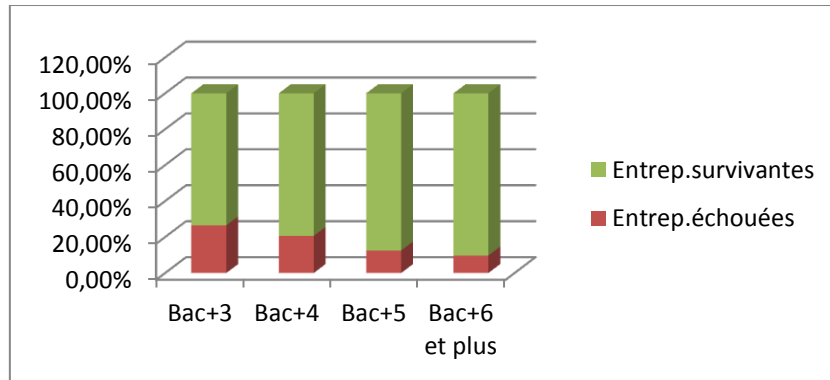


On remarque que les femmes sont plus susceptibles d'échouer (26,9%) que leurs homologues masculins (14,1%). Ce résultat semble appuyer à priori, celui trouvé dans la littérature, selon lequel les hommes ont plus de chance pour réussir leurs entreprises que les femmes (Bosma *et al.* 2004 ; Robb, 2002). Cette constatation va être vérifiée dans la suite de ce travail, par l'analyse économétrique pour la confirmer ou l'infirmer.

Tableau 5.8 - Etat d'activité de l'entreprise selon le diplôme

	Bac+3	Bac+4	Bac+5	Bac+6 et plus	Total
Entrep.échouées	26,5%	20,6%	12,5%	9,7%	19,2%
Entrep.survivantes	73,5%	79,4%	87,5%	90,3%	80,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Figure 5.4 - Etat d'activité de l'entreprise selon le diplôme

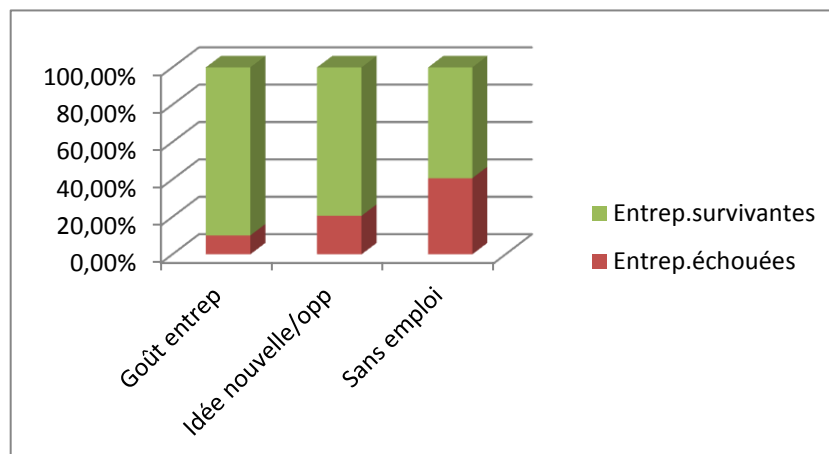


Les entrepreneurs les plus diplômés (Bac + 6 et plus) représentent la part la plus importante dans les entreprises survivantes avec un taux de 90,3%, ce qui n'est pas le cas pour les diplômés techniciens supérieurs (Bac+3), qui représentent les entrepreneurs les plus susceptibles d'échouer (un taux de survie de 73,5%). Plus le niveau d'instruction s'élève, plus les entreprises survivent. De même, ce résultat semble appuyer la théorie du capital humain, selon laquelle la longueur des études donne plus de chance de survie pour les jeunes entreprises. Une remarque qui reste à valider ou l'invalider par l'étude économétrique.

Tableau 5.9 - Etat d'activité de l'entreprise selon la motivation des entrepreneurs

	Goût entrep	Idée nouvelle/opp	Sans emploi	Total
Entrep.échouées	10,1%	20,6%	40,7%	19,2%
Entrep.survivantes	89,9%	79,4%	59,3%	80,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Figure 5.5 - Etat d'activité de l'entreprise selon la motivation des entrepreneurs

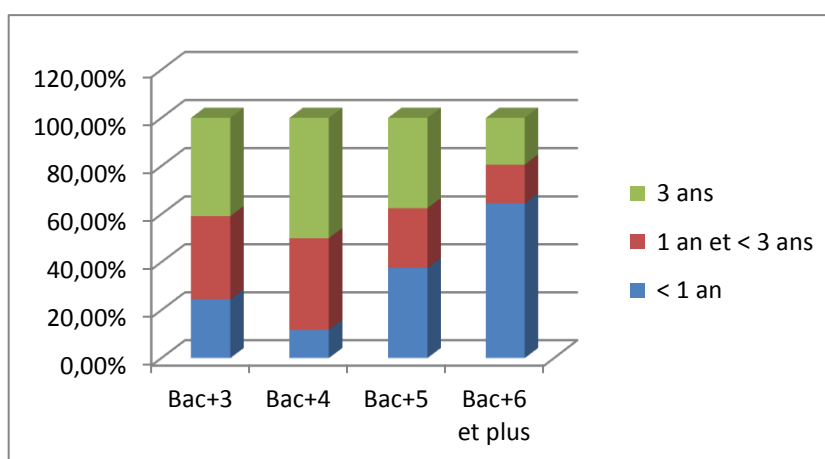


Le tableau 5.9 analyse les proportions relatives des différentes motivations des jeunes diplômés, qui les ont poussés à créer une entreprise, par rapport à la survie ou à l'échec de l'entreprise. L'analyse de ce tableau montre que les individus qui avaient le goût d'entreprendre et d'indépendance s'avèrent les moins susceptibles d'échouer (10,1%), suivi des individus qui avaient une idée nouvelle ou une opportunité (20,6%). Ceux qui ont choisi de travailler à leur compte parce qu'ils se sont retrouvés sans aucun emploi, ont plus tendance à connaître l'échec (40,7%). Le besoin d'entreprendre et d'indépendance semble se distinguer dans la plupart des travaux dans la littérature, qui affirment que plus la motivation entrepreneuriale est accentuée, plus l'entreprise aura la chance de survivre (ce qui n'est pas le cas de l'entrepreneuriat par nécessité). Cette constatation sera vérifiée par la suite à travers l'analyse économétrique.

Tableau 5.10 - Répartition de la période diplôme-crédation selon la nature du diplôme

	Bac+3	Bac+4	Bac+5	Bac+6 et plus	Total
< 1 an	24,5%	11,8%	37,5%	64,5%	32,3%
≥ 1 an et < 3 ans	34,7%	38,2%	25,0%	16,1%	30,0%
≥ 3 ans	40,8%	50,0%	37,5%	19,4%	37,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Figure 5.6 - Répartition de la période diplôme-crédation selon la nature du diplôme



Le tableau 5.10 affiche la répartition de différentes natures de diplôme dans la période séparant la date de l'obtention du diplôme de la date de la création. 40,8% des diplômés technicien supérieur et 50% des diplômés maîtrisards ont créé leurs

entreprises dans une période supérieure à trois ans après la date de l'obtention de leur diplôme. Mais la période correspondante à moins d'un an s'avère la plus représentative par les diplômés Bac+6 et plus (64,5%). On peut dire que les activités des entreprises créées par ces individus s'inscrivent le plus souvent dans le secteur libéral, leur permettant de s'installer à leur compte, dès la sortie des universités.

Tableau 5.11 - Répartition des aides publiques selon le genre

		Femme	Homme	Total
subvention	non	11,5%	16,7%	14,6%
	oui	88,5%	83,3%	85,4%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
allég ch so	non	59,6%	62,8%	61,5%
	oui	40,4%	37,2%	38,5%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
sivp	non	65,4%	69,2%	67,7%
	oui	34,6%	30,8%	32,3%
Total		100,0%	100,0%	100,0%
formation entrep	non	44,2%	56,4%	51,5%
	Oui, sans bourse	11,5%	16,7%	14,6%
	Oui, avec bourse	44,2%	26,9%	33,8%
Total		100,0%	100,0%	100,0%

Pour les quatre formes d'aides publiques, on remarque que la majorité des nouveaux entrepreneurs n'en ont pas bénéficié, à l'exception de la subvention d'investissement, pour laquelle seulement 14,6% n'ont en pas joui. On note aussi que les femmes sont toujours les plus représentées dans chacune des formes d'aides publiques comparativement aux hommes, au niveau de la subvention (88,5% contre 83,3%), au niveau de l'allègement des charges patronales et sociales (40,4% contre 37,2%), au niveau de la prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires (34,6% contre 30,8%), et finalement au niveau de la bourse d'accompagnement (44,2% contre 26,9%), ce qui pourrait être expliqué par un intéressement plus fort de la part des femmes pour les aides publiques.

5.4. Conclusion

Ce cinquième chapitre a été articulé autour de trois volets. Dans le premier, nous avons essayé de développer un cadre conceptuel faisant appel à des variables représentatives du profil de l'entrepreneur, des caractéristiques de l'entreprise et du contexte de la création. A partir de ces thèmes nous avons pu formuler nos hypothèses de recherche. L'objet du deuxième volet a été d'explicitier concrètement la méthodologie de recherche que nous avons adoptée, avant d'aller plus finement dans les analyses empiriques. Nous avons détaillé les critères de sélection des participants à l'étude, l'élaboration du questionnaire et le déroulement de la collecte des données. Nous avons terminé ce chapitre par le troisième volet, en évoquant l'analyse descriptive des données de notre enquête. L'enquête nous a dévoilé que le taux de survie a atteint les 80,76%, c'est-à-dire une entreprise sur cinq, créée par un jeune diplômé dans la région de Sfax, n'arrive pas à fêter son cinquième anniversaire.

L'enquête a recueilli aussi des données sur plusieurs aspects. Les jeunes diplômés entrepreneurs se distinguent par une surreprésentation masculine. Les titulaires bac+3 représentent la proportion la plus grande des diplômés qui se lancent dans les affaires. Ce qui n'est pas le cas chez les ingénieurs (bac+5), qui représentent la proportion la plus faible. Presque un tiers des entrepreneurs se sont établis un an après l'obtention de leur diplôme. Plus que la moitié de la population enquêtée était active durant la période qui sépare la date d'obtention du diplôme et celle de l'installation du projet. D'ailleurs, dans la plupart des cas, les créateurs ont acquis lors de leurs expériences professionnelles des compétences dans une activité similaire à celle de la création future. On constate également qu'un entrepreneur sur deux, est fils ou fille d'une personne qui exerce elle-même une activité indépendante, et que le goût d'entreprendre et d'indépendance était le facteur décisif pour la création chez plus de la moitié des entrepreneurs. Par contre, le fait de ne pas retrouver autre emploi a poussé un jeune diplômé sur cinq à se lancer dans un projet de création.

Beaucoup plus de la moitié des projets ont été créés avec un capital de démarrage qui n'excède pas les 30.000 DT, et dans le secteur des services. En ce qui concerne la mise en place du projet, deux tiers des jeunes diplômés ont réalisé un plan d'affaires,

alors que les offres de formations entrepreneuriales par les organismes publics n'ont même pas attiré la moitié des jeunes diplômés créateurs d'entreprises.

Pour les avantages accordés par l'Etat aux nouveaux promoteurs, l'enquête montre que la majorité des entrepreneurs a bénéficié de la subvention d'investissement, alors que seulement un tiers d'entre eux ont profité des allègements des charges sociales, et ont joui d'une prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires. Pour l'accompagnement post-crédation, un entrepreneur sur quatre déclare avoir été accompagné par des organismes publics d'aide à la création.

Pour compléter cette analyse descriptive de l'échantillon, nous avons estimé dans le chapitre suivant, le taux de survie de ces jeunes entreprises, en appliquant l'analyse non paramétrique proposée par l'estimateur de Kaplan-Meier, suivie d'une analyse semi-paramétrique de Cox.

6 MODÉLISATION ÉCONOMÉTRIQUE DES DÉTERMINANTS DE LA SURVIE DES ENTREPRISES NOUVELLEMENT CRÉÉES PAR LES JEUNES DIPLÔMES

L'analyse des données de durée était au début appliquée à celle des durées de vie, et plus spécifiquement en biométrie et en statistique médicale, pour comparer la survie des malades suivant différents traitements (Cases et Lollivier, 1993). Ensuite, elle est appliquée en Economie à des sujets très variés comme la durée de chômage (Kiefer, 1988), ou d'emploi des individus (Ben Halima, 2009), la durée des grèves (Greene, 1993), la survie des nouvelles entreprises (Audretsch et Mahmood, 1995) ... « *La particularité des données de durées provient du fait qu'elles peuvent s'interpréter facilement comme résultant d'un processus stochastique sous-jacent, c'est à dire d'un cheminement aléatoire qui fait passer un individu entre différents états. Ce processus rend ainsi compte des dates de changements d'état de l'individu (vie et mort, emploi et chômage, . . .)* » (INSEE, 1997).

Dans ce chapitre, nous allons étudier la survie des entreprises nouvellement créées. La durée de la survie d'une entreprise est alors l'écart entre la date de sa création et la date de cessation d'activité. Etant donné que dans la plupart des cas, certaines entreprises de notre échantillon n'ont pas encore rencontré l'évènement (cessation d'activité) au cours de la période d'observation, on est alors en présence de données censurées à droite. Dans ce cas, l'application des méthodes statistiques classiques peut aboutir à des estimations biaisées (Mata et Portugal, 1994). C'est pourquoi l'application des modèles de durée est parfaitement appropriée pour étudier la survie des firmes. D'une part, ils permettent d'estimer les taux de survie des entreprises en tenant compte de l'incomplétude de l'information, et d'autre part, d'en prévoir et éventuellement d'en contrôler l'évolution future (Gharbi, 2002).

Dans une première section, nous allons adopter une première approche descriptive des durées de survie des entreprises enquêtées, appelée approche non-paramétrique

(Kaplan-Meier). Puis, dans une deuxième section, nous allons procéder à une approche semi-paramétrique (modèle de Cox), afin d'estimer les facteurs susceptibles d'affecter la durée de vie et la probabilité de survie des jeunes entreprises créées par les jeunes diplômés dans la région de Sfax. Un accent particulier étant mis sur l'efficacité des aides publiques qui leur sont octroyées.

6.1. L'analyse non-paramétrique

Pour traiter d'une façon descriptive la durée d'un phénomène donnée (vie et mort, emploi et chômage ...), on fait généralement recours à la méthode d'estimation non-paramétrique, qui vise à faire une exploration des données au cours du temps. Le terme non-paramétrique, comme le définissent Le Goff et Forney (2003), répond à deux conditions :

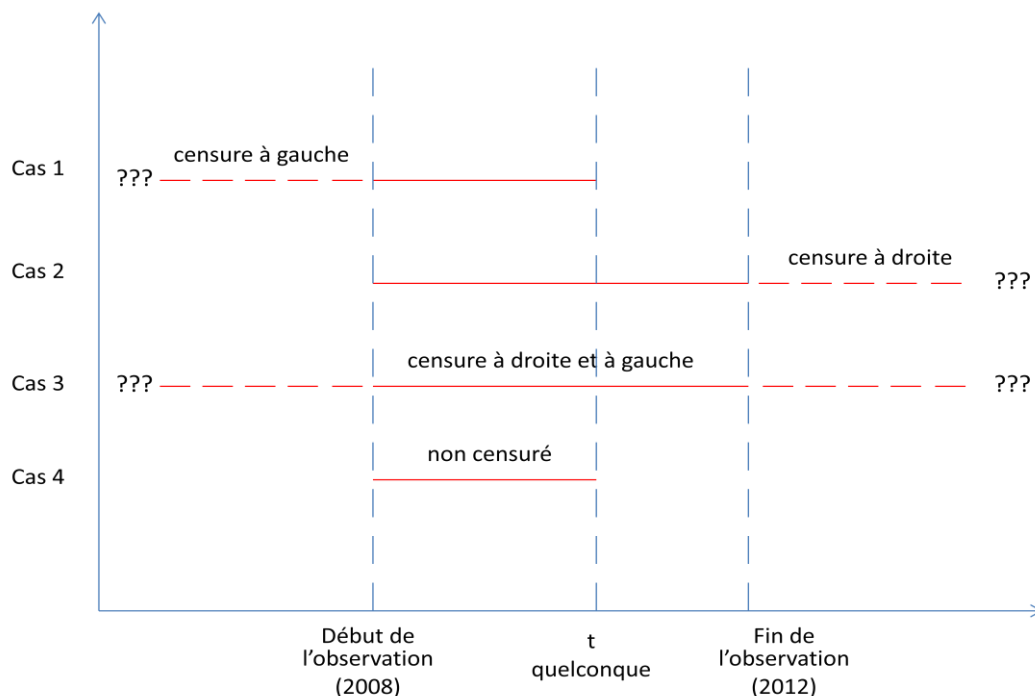
- 1) aucune hypothèse n'est posée sur la distribution du risque au cours du temps (Courgeau et Lelièvre 1989, Allison 1995), c'est-à-dire qu'à un instant donné, le risque est estimé de manière totalement indépendante de celui estimé à l'instant précédent ;
- 2) aucune hypothèse n'est faite sur les différences de rythme d'occurrence des événements au cours du temps entre diverses sous-populations.

Pour cela, deux méthodes d'estimation non-paramétriques existent, à savoir la méthode d'estimation de Kaplan-Meier (KM), et la méthode d'estimation actuarielle. *« L'usage de la première méthode est particulièrement indiqué lorsque l'on dispose de données portant sur un faible effectif ou pour lesquelles l'unité de temps considérée dans la mesure des durées est petite (par exemple, le mois dans le cas des événements sociodémographiques). En revanche, cette méthode est à déconseiller si de nombreux individus connaissent l'événement à chaque instant ou bien encore si les durées ont été mesurées en utilisant une unité de mesure du temps qui est large, par exemple, l'année. Il devient alors plus indiqué d'utiliser les méthodes d'estimation actuarielle »* (Le Goff et Forney, 2003, p. 3).

Comme dans notre étude, nous sommes en présence d'un échantillon relativement petit (130 entreprises), et d'une unité de temps exprimée en mois, pour mesurer la durée de survie des entreprises¹³⁷, nous avons alors choisi la méthode d'estimation la plus adéquate, celle de Kaplan-Meier.

Cet estimateur va calculer et généraliser la fonction de répartition empirique en tenant compte des données censurées à droite (INSEE, 1997). On note que la censure est un problème inévitable dans l'analyse des données de durée, et qu'il y a différents types de censure des durées de survie des entreprises :

Figure 6.1 - Les différents types de censure des durées de survie des entreprises



- On appelle donnée censurée à gauche, lorsqu'on ne connaît pas la date de la création de l'entreprise en question, au cours de la période d'observation, mais on sait la date de la survenance de l'évènement, correspondant à l'échec entrepreneurial (1^{er} Cas de la figure 6.1).

¹³⁷ Pour nos données, on connaît précisément la date de la création des entreprises et le cas échéant la date de la cessation d'activité de celles-ci. On pourrait facilement calculer la durée de survie des entreprises en mois et même en jours.

- Pour les données censurées à droite, c'est le cas contraire, on connaît la date de la création de l'entreprise, mais cette dernière n'a pas subi l'évènement de la cessation d'activité, jusqu'à la fin de la période d'observation (2^{ème} Cas de la figure 6.1, représentant la nature des données de notre étude).

- Pour les données censurées à droite et à gauche, on ne connaît ni la date de la création, ni la date de la survenance de l'évènement (3^{ème} Cas de la figure 6.1).

- Pour les données non censurées, on peut observer la totalité de la durée de survie de l'entreprise, puisqu'on connaît le début et la fin de l'activité de l'entreprise enquêtée (4^{ème} Cas de la figure 6.1).

Alors, on définit T une variable aléatoire réelle positive, qui représente la durée de survie d'une entreprise. La distribution de T est caractérisée par :

- la fonction de densité $f(t)$ et qui peut s'interpréter comme la probabilité de cessation, définie par :

$$f(t) = \lim_{\Delta \rightarrow \infty} \frac{P(t < T < t + \Delta)}{\Delta}$$

- La fonction de répartition $F(t)$ et qui peut s'interpréter comme le cumul des probabilités de cessation, définie par :

$$F(t) = P(T < t) = \int_0^t f(u) du$$

En plus de la fonction de densité et de la fonction de répartition, les modèles de durée sont caractérisés par d'autres fonctions qui caractérisent la loi d'une durée, et qui ont l'avantage de s'interpréter très simplement (INSEE, 1997), à savoir :

- **La fonction de survie $S(t)$** , qui correspond à la probabilité de survivre au-delà de l'instant t , c'est-à-dire à la probabilité de ne pas avoir connu l'évènement auquel on s'intéresse, et qui est définie par :

$$S(t) = P(T > t) = 1 - F(t) = \int_t^{\infty} f(u) du$$

- **La fonction de hasard $h(t)$** , appelée aussi **fonction du risque instantané**, qui représente la probabilité instantanée de subir l'évènement à l'instant t , sachant qu'on a survécu jusque là, est définie par :

$$h(t) = \frac{f(t)}{S(t)}$$

Dans notre étude, on s'intéresse à la durée de survie des entreprises¹³⁸, donc la fonction du hasard représente le risque de cessation d'activité¹³⁹ à un moment donné, sachant que l'entreprise a déjà survécu jusqu'à cette date.

En plus de ces fonctions, il existe un lien entre le hasard et la survie, présenté par la relation :

$$h(t) = \frac{f(t)}{S(t)} = \frac{f(t)}{1 - F(t)} = \frac{-d \text{Log}(S(t))}{dt}$$

Ainsi, la fonction de hasard exprime l'opposée de la pente de la courbe de survie en valeur relative (Rousselière et Joly, 2011). En conséquence, si la fonction du hasard, qui représente le taux de mortalité des entreprises, décrit une pente croissante, alors la fonction de survie est décroissante.

Pour l'estimation de la fonction de survie, on a eu recours à l'estimateur de Kaplan-Meier. Cet estimateur non-paramétrique a été introduit par Kaplan et Meier (1958), et découle de l'idée suivante : survivre après un temps t (ne pas encore avoir subi l'évènement), c'est être en vie juste avant t et ne pas mourir au temps t (Saint Pierre, 2015).

L'estimateur de Kaplan-Meier de la fonction de survie est calculé en utilisant les probabilités conditionnelles. Si on considère $t_1 < t_2 < \dots < t_{j-1} < t_j$ les différents temps d'évènements observés, rangés par ordre croissant, alors on peut définir :

¹³⁸ On appelle variable de durée, la variable qui sépare l'instant initial (date de la création de l'entreprise) et le moment de la survenance de l'évènement (date de la cessation d'activité) ou le moment de la fin d'observation.

¹³⁹ On appelle variable de censure, la variable à deux modalités qui distingue les entreprises selon qu'elles ont connu l'échec entrepreneurial (on parle dans ce cas d'entreprises non censurées) ou non (entreprises censurées à droite).

$$\begin{aligned}
 S(t_j) &= P(X > t_j) \\
 &= P(X > t_j / X > t_{j-1}) \times P(X > t_{j-1}) \\
 &= \dots \\
 &= P(X > t_j / X > t_{j-1}) \times \dots \times P(X > t_2 / X > t_1) \times P(X > t_1) \\
 &= \prod_{k=1}^j P(X > t_k / X > t_{k-1})
 \end{aligned}$$

On suppose que :

- d_i : nombre de sujets subissant l'évènement au temps t_i
- n_i : nombre de sujets à risque au temps t_i (effectif à risque)

Dans notre exemple, l'évènement étudié est la probabilité de cessation d'activité d'une entreprise. Cela signifie que si à un temps donné t_i , le nombre d'entreprises à risque ou l'effectif à risque est n_i , et qu'il y a d_i entreprises qui ont cessé leurs activités, alors la probabilité de cessation est $\frac{d_i}{n_i}$, et la probabilité de survivre pour ce temps là (qui est t_i) est $\frac{n_i - d_i}{n_i}$.

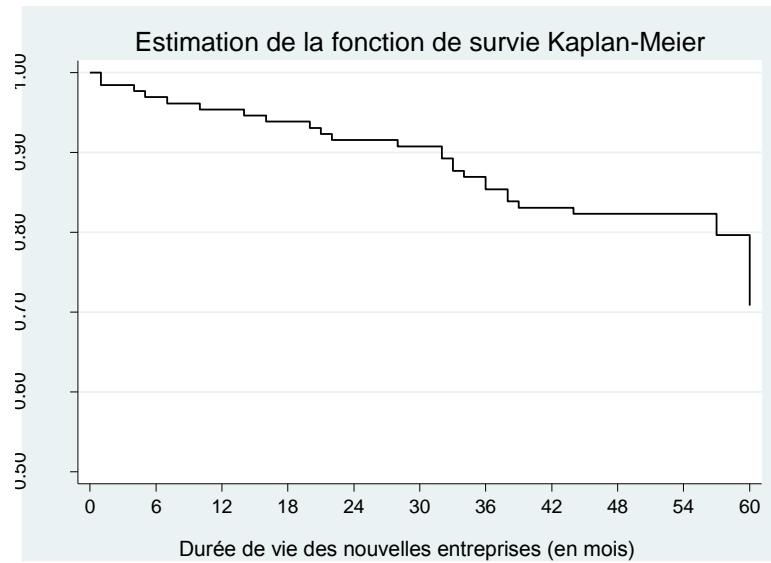
Ainsi, la probabilité de survivre après t , est donnée par le produit des probabilités de survivre pour toutes les dates d'évènements antérieures à t .

$$S(t) = \prod_{\substack{i=1, \dots, n \\ t_i \leq t}} \left(\frac{n_i - d_i}{n_i} \right)$$

$$S(t) = \prod_{\substack{i=1, \dots, n \\ t_i \leq t}} \left(1 - \frac{d_i}{n_i} \right)$$

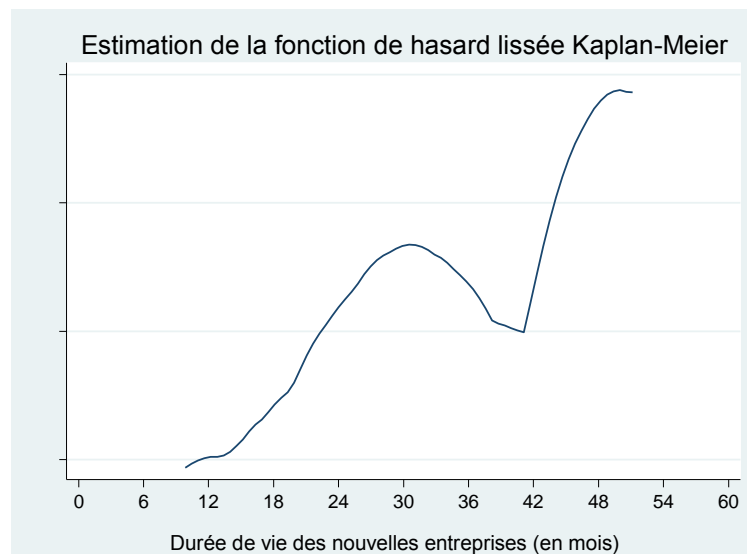
L'estimateur de Kaplan-Meier $S(t)$ est appelé également estimateur produit-limite, puisqu'il s'obtient comme la limite d'un produit. $S(t)$ est une fonction en escalier décroissante, continue à droite (figure 6.2).

Figure 6.2 - Courbe de survie globale de Kaplan Meier des entreprises 2008-2012



On note que la probabilité de survivre au moins jusqu'à l'instant t pour les 130 entreprises décroît d'une manière remarquable jusqu'au 24^{ème} mois, ensuite elle devient plus au moins stable, puis elle décroît de nouveau d'une manière plus forte entre le 32^{ème} mois et le 44^{ème} mois, où les entreprises sont plus fragiles. La courbe de survie se stabilise encore une fois jusqu'au 55^{ème} mois, avant de subir une chute vers le 60^{ème} mois, où certaines entreprises n'ont pas pu franchir le seuil de la cinquième année.

Figure 6.3 - Courbe de hasard de Kaplan Meier des entreprises 2008-2012



La figure 6.3 montre la courbe de hasard lissée, calculée à partir de l'estimateur de Kaplan-Meier. Sa forme présente deux bosses. Une première, relativement petite, et qui atteint son pic vers le 30^{ème} mois, où certaines nouvelles entreprises n'arrivent pas à fêter leur troisième anniversaire. Et une deuxième, où le taux de mortalité des entreprises commence à augmenter de nouveau, pour atteindre un pic beaucoup plus élevé, vers le 48^{ème} mois. Cette période correspond à celle de la révolution Tunisienne (année 2011), durant laquelle certaines entreprises ont cessé leurs activités, suite à la mauvaise conjoncture économique du pays¹⁴⁰.

Par ailleurs, le rôle de l'estimateur de Kaplan-Meier est aussi de pouvoir stratifier notre échantillon en sous-population homogènes, différenciées par le genre, le diplôme, la motivation ... Ainsi, on aboutira à une stratification de notre population sous forme de sous-population (strates) homogènes vis-à-vis des variables retenues. Pour cela, nous allons utiliser des tests de comparaison statistiques, en vue de comparer deux ou plusieurs sous-populations.

6.1.1. Les tests non-paramétriques

Pour comparer la survie de deux ou plusieurs sous-populations, il existe une grande variété de tests statistiques portant sur la fonction de survie, appelés des tests non-paramétriques. Le principe de ces tests, est qu'ils ne font aucune hypothèse sur la distribution sous-jacente des données. « *Ils permettent de prendre en compte toute l'information sur l'ensemble du suivi sans la nécessité de faire des hypothèses sur la distribution des temps de survie* » (Alberti et al., 2005).

Plusieurs tests sont proposés dans la littérature : le test du Log-Rank (Mantel-Haenszel, 1959), le test de wilcoxon (Gehan, 1965 ; Breslow, 1970), le test de Tarone-Ware (1977), le test de Peto-Peto-Prentice (Peto et Peto, 1972 ; Prentice, 1978), et le test de Fleming-Harrington (Harrington et Fleming, 1982). L'ensemble de ces tests

¹⁴⁰ Suite aux événements du 14 janvier 2011, tous les indicateurs économiques se voient alarmants, entraînant par conséquent un effet de boule de neige : ralentissement de l'appareil productif, perte d'emploi, aggravation du chômage, ameunissement des recettes fiscales et creusement du déficit public... Tous ces signes relevant d'une mauvaise conjoncture économique ont eu un impact négatif sur la création des entreprises : le désistement des investisseurs potentiels et la cessation de plusieurs entreprises.

répond à une problématique identique : la comparaison des fonctions de survie, mais ils s'appuient sur des mécanismes différents.

- Le test du « Log-Rank »

Le test du Log-Rank est le test standard et le plus souvent utilisé parmi les tests de comparaison des courbes de survie. Pour tester l'égalité des fonctions de survie de deux ou plusieurs groupes, on doit comparer le nombre d'évènements (nombre de cessation d'activité des entreprises) observés dans chaque groupe au nombre d'évènements attendus. Pour cela, supposons que pour les r groupes réunis, il y a k temps d'évènements (d'échec) observés, ordonnés et distincts, $t_1 < t_2 < \dots < t_k$. On définit alors :

- d_{ri} : le nombre total d'évènements observés (entreprises échouées) au temps t_i dans chaque groupe.
- n_{ri} : le nombre total des entreprises à risque au temps t_i dans chaque groupe.

La statistique du test du Log-Rank est calculée, comme indiqué ci-dessous au tableau 6.1. en construisant à chaque temps t_i , $r \times 2$ tableaux de contingence.

Tableau 6.1 - Tableau de contingence $r \times 2$ à chaque temps t_i

Groupe	Entreprises échouées	Entreprises survivantes	Enterprises à risque
1	d_{1i}	$n_{1i} - d_{1i}$	n_{1i}
2	d_{2i}	$n_{2i} - d_{2i}$	n_{2i}
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
r	d_{ri}	$n_{ri} - d_{ri}$	n_{ri}
Total	d_i	$n_i - d_i$	n_i

Dans le cas où on est en présence de deux groupes $r = 2$, on aura alors autant de tableaux 2x2 que de dates d'évènements distinctes. Le test consiste à comparer le nombre d'évènements observés dans chaque groupe au nombre d'évènements attendus (parmi les entreprises à risque), sous l'hypothèse nulle H_0 , celle de l'égalité des fonctions de survie dans les deux groupes $S_1(t) = S_2(t)$.

Soient D_{1i} et D_{2i} les variables dont la valeur est respectivement d_{1i} et d_{2i} . On peut montrer que D_{1i} et D_{2i} , suivent une loi hypergéométrique d'espérances respectives :

$$E(D_{1i}) = n_{1i} \times \frac{d_i}{n_i}$$

$$E(D_{2i}) = n_{2i} \times \frac{d_i}{n_i}$$

Et de variance (identique pour les deux groupes) :

$$V_i = \frac{d_i(n_i - d_i) n_{1i} n_{2i}}{n_i^2(n_i - 1)}$$

Où $E(D_{1i})$ et $E(D_{2i})$ correspondent au nombre d'évènements attendus dans les deux groupes. La statistique du Log-Rank consiste à comparer chaque D_{1i} (respectivement D_{2i}) à son attente $E(D_{1i})$, (respectivement $E(D_{2i})$).

Considérons des pondérations $w_i, i = 1, \dots, N$ entre les différents temps, alors par indépendance entre les variables D_{1i} et D_{1j} (associées au temps t_i et t_j), la statistique :

$$X^2 = \frac{[\sum_{i=1}^k w_i(D_{1i} - E(D_{1i}))]^2}{\sum_{i=1}^k w_i^2 V_i} = \frac{[\sum_{i=1}^k w_i(D_{2i} - E(D_{2i}))]^2}{\sum_{i=1}^k w_i^2 V_i}$$

suit asymptotiquement sous l'hypothèse nulle H_0 , une loi de Chi^2 à 1 degré de liberté.

Lorsque la statistique est significative, le test du Log-Rank permet de rejeter l'hypothèse que les deux courbes sont superposées.

Dans le cas où $r > 2$, il est nécessaire de calculer la matrice de variance-covariance, de seulement $(r - 1)$ termes pris arbitrairement $D_{1i} - E(D_{1i})$, $D_{2i} - E(D_{2i})$, ..., $D_{ri} - E(D_{ri})$. Sous l'hypothèse nulle, la forme quadratique construite à partir de ce vecteur sur l'inverse de leur matrice de variance covariance est la réalisation d'un Chi^2 à $(r - 1)$ degrés de liberté (Colletaz, 2014).

Cependant, le test de Log-Rank perd de son efficacité si les courbes se croisent, il n'est plus approprié. C'est pourquoi la représentation graphique des courbes de survie doit toujours être accompagnée d'un test du Log-Rank.

- Le test de « Wilcoxon »

Le test de Wilcoxon (appelé aussi test de Gehen ou test de Breslow) est aussi un test de rang, et est construit de la même manière que le test du log-rank, sauf que le test de Log-rank est fondé sur une statistique qui donne des poids égaux à toutes les observations ($w_i = 1$), alors que le test de Wilcoxon donne plus de poids aux décès précoces, qu'aux décès tardifs dans la comparaison (Alberti et *al.*, 2005).

6.1.2. Résultats de l'estimation non-paramétrique

Dans cette section, nous allons seulement présenter les représentations graphiques des fonctions de survie des sous-populations de notre échantillon qui sont statistiquement hétérogènes, ainsi que les résultats des tests d'égalité des fonctions de survie, selon les différentes variables retenues (le genre, la période séparant le diplôme et la date de la création, l'occupation de l'entrepreneur préalable à la création, la motivation, le capital de démarrage, et la localisation géographique) . Les autres estimations des fonctions de survie menées sous l'hypothèse d'une population homogène, sont illustrées dans l'annexe 10.

Figure 6.4 - Courbe de survie selon le genre

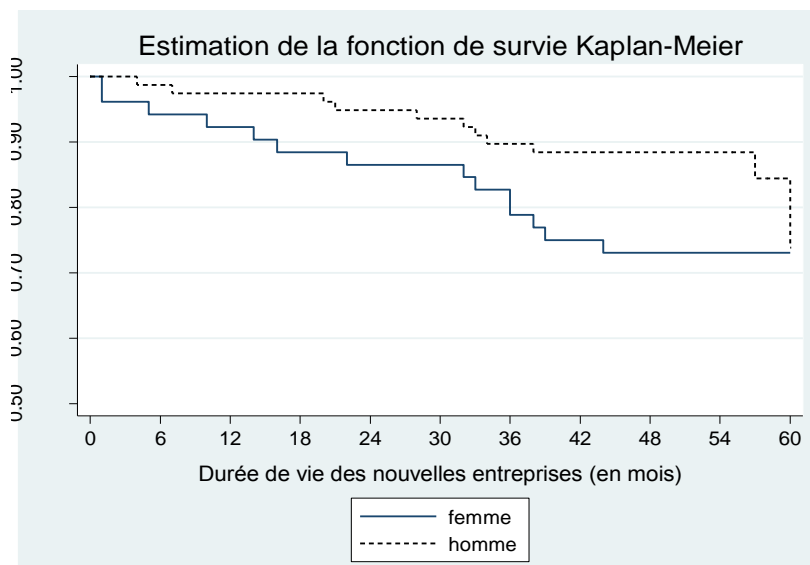


Tableau 6.2 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon le genre

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	4.07	1	0.0437
Wilcoxon	4.79	1	0.0286

Sur la base des estimations des fonctions de survie selon le genre, on peut voir qu'il y a des différences importantes entre les entreprises créées par des hommes et celles créées par des femmes. Dès le début de la période, la courbe de survie des entreprises dirigés par des femmes commence à décroître plus vite que celle des hommes. A la fin de la période et à partir du 44^{ème} mois, la courbe de survie des entreprises créées par des femmes devient stable, alors que celles créées par des hommes présente une chute.

Ce résultat est validé par les deux tests non-paramétriques d'égalité des fonctions de survie. Le tableau 6.2 donne les résultats des tests, les degrés de liberté (*ddl*) et la significativité du test. Le chi^2 calculé est égale à 4,07 pour le test de « Log-Rank », et à 4,79 pour le test de « Wilcoxon ». Ces deux valeurs observées sont à comparer au chi^2 théorique de 3,84 pour un risque $\alpha = 5\%$. On remarque que pour les deux cas, le chi^2 observé est supérieur au chi^2 théorique. D'ailleurs les deux tests sont significatifs 0.0437 et 0.0286 ce qui permet de rejeter l'hypothèse nulle d'homogénéité des distributions des durées pour un intervalle de confiance de 95%. Autrement dit, la distribution de la durée de survie des entreprises créées par les hommes diffère de celle des entreprises créées par les femmes, et ce aussi bien en début, qu'en fin de période d'observation.

Figure 6.5 - Courbe de survie selon la période séparant l'obtention du diplôme et la date de la création

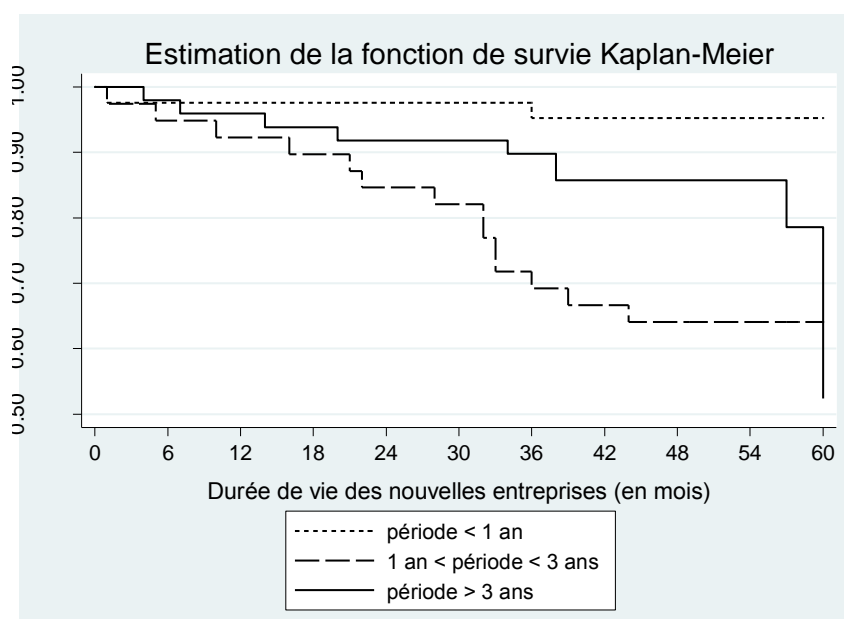


Tableau 6.3 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon la période séparant l'obtention du diplôme et la date de la création

	χ^2	ddl	$Pr > \chi^2$
Log-Rank	12.05	2	0.0024
Wilcoxon	13.74	2	0.0010

Dans le cas présent, la population va être subdivisée en trois : les entrepreneurs qui ont créé leurs entreprises dans l'année d'obtention de leur diplôme (courbe 1), ceux dont la période est comprise entre un an et trois ans (courbe 2), et ceux dont la période est supérieur à trois ans (courbe 3). On voit clairement que la courbe (1) est toujours au-dessous des autres. Ce sont donc les diplômés installés à leur compte moins d'un an après l'obtention de leur diplôme, qui voient leurs entreprises survivre le plus longtemps. Le graphique montre également que la courbe (3) décroît d'une manière brusque à la fin de la cinquième année, contrairement aux courbes (1) et (2), qui deviennent stables respectivement à partir de la quatrième et de la cinquième année. Un certain nombre d'entreprises créées plus de trois ans après l'obtention du diplôme de leurs créateurs, n'ont pas pu fêter leur cinquième anniversaire. Les deux tests de comparaison sont significatifs, alors les trois courbes sont significativement différentes.

Figure 6.6 - Courbe de survie selon l'occupation préalable à la création

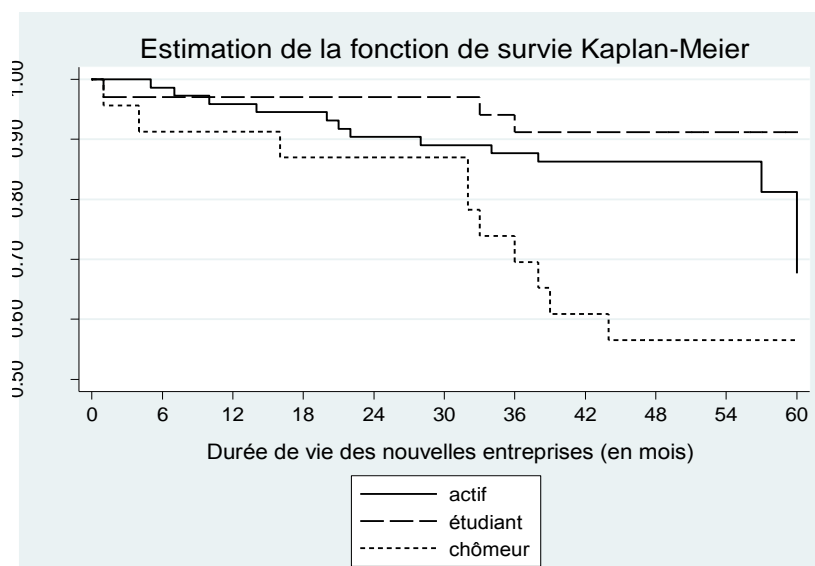


Tableau 6.4 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon l'occupation antérieure

	χ^2	ddl	$Pr > \chi^2$
Log-Rank	11.39	2	0.0034
Wilcoxon	12.30	2	0.0021

À partir des résultats des deux tests non-paramétriques de Log-Rank et de Wilcoxon, on peut remarquer des différences importantes entre les fonctions de survie selon les différentes occupations antérieures du créateur. Au cours de la première année d'existence, les entreprises créées par des entrepreneurs précédemment actifs ont des courbes de survie au dessus de celles créées par des entrepreneurs précédemment étudiants ou chômeurs. Ces anciens actifs possèdent plus d'expérience professionnelle pour démarrer leur entreprise. Au-delà de cette période, ce sont les entrepreneurs qui étaient étudiants juste avant la création de leur entreprise qui possèdent les taux de survie les plus élevés. Durant toute la période d'observation, les nouvelles entreprises créées par des anciens chômeurs ont les taux de survie les plus faibles.

Figure 6.7 - Courbe de survie selon la motivation de l'entrepreneur

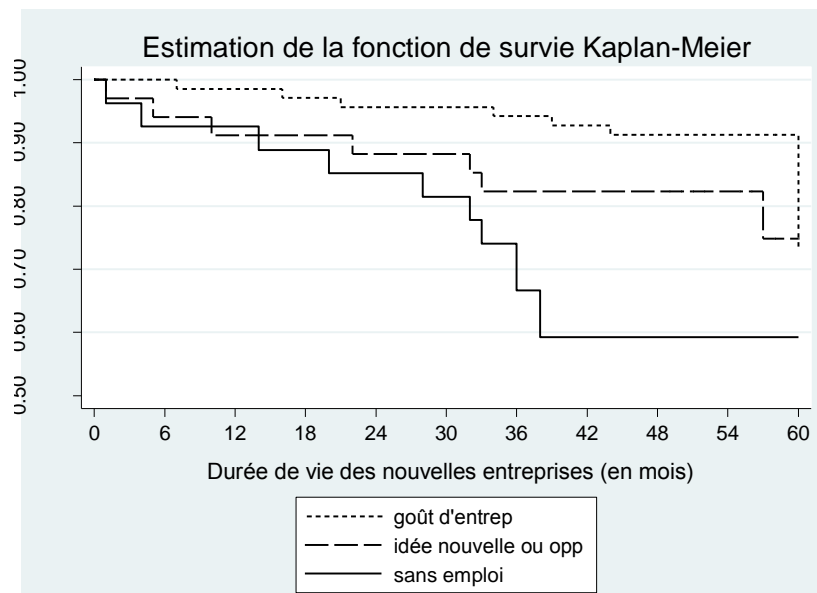


Tableau 6.5 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon la motivation de l'entrepreneur

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	12.24	2	0.0022
Wilcoxon	14.06	2	0.0009

On peut voir selon la figure 6.7 que les entreprises qui ont été créées par des jeunes diplômés, qui avaient été motivé par le goût d'entreprendre et d'indépendance, survivent plus longtemps, comparativement aux entreprises qui ont été créées suite à une idée nouvelle ou une opportunité. Les entrepreneurs, dont la principale raison qui

les a poussées à créer une entreprise était le fait de se retrouver sans emploi, possèdent la probabilité de survie la plus basse. La courbe décroît régulièrement jusqu'à la fin de la troisième année, où elle est devenue stable pour un taux de survie qui atteint 60%. Les deux tests d'homogénéité des fonctions de survie permettent de rejeter l'hypothèse d'égalité des fonctions de survie pour les différentes entreprises, même pour une erreur de première espèce de 1%.

Figure 6.8 - Courbe de survie selon le montant du capital de démarrage

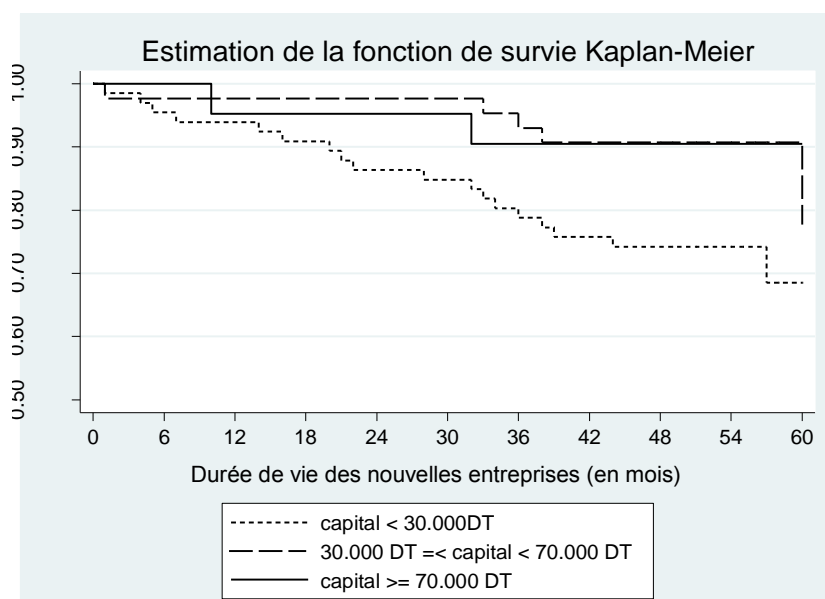


Tableau 6.6 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon le montant du capital de démarrage

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	6.62	1	0.0366
Wilcoxon	6.27	1	0.0434

À partir de la représentation graphique des fonctions de survie, on peut voir que les deux courbes de survie des nouvelles entreprises dont le capital de démarrage dépassent respectivement les 30.000 DT et 70.000 DT se croisent durant les premières années d'existence, mais durant la quatrième et la cinquième, elles ont tendance à se rapprocher. Vers la fin de la période d'observation, on observe une diminution au niveau des taux de survie des entreprises dont la taille du capital initial est comprise entre 30.000 DT et 70.000 DT. Ce constat valide l'hypothèse selon laquelle, plus le capital de démarrage est grand, plus la probabilité de survie de la nouvelle entreprise est forte.

La courbe de survie des entreprises créées avec un capital de démarrage inférieur à 30.000 DT se trouve toujours au dessous des autres courbes. Ainsi, démarrer avec un capital initial inférieur à 30.000 DT en Tunisie, ne garantit pas la survie d'une entreprise nouvellement créée.

Figure 6.9 - Courbe de survie selon la localisation géographique

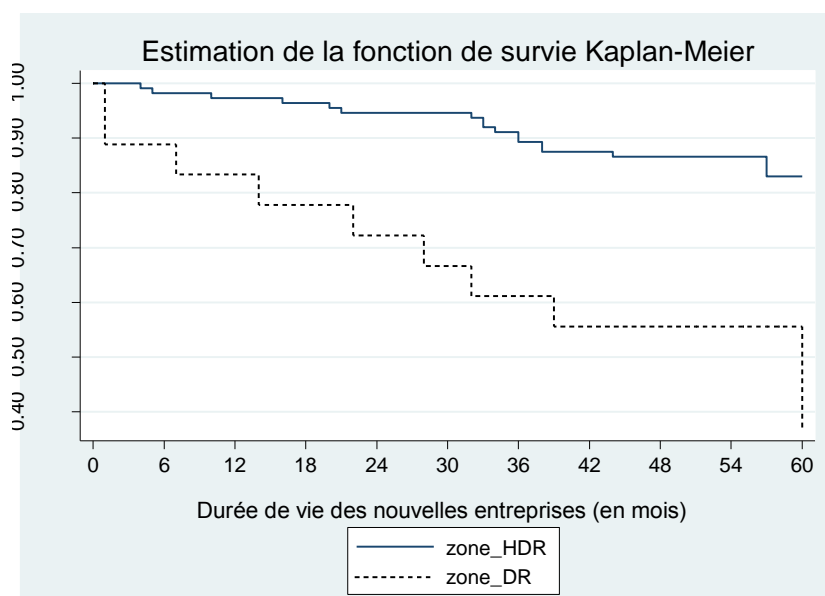


Tableau 6.7 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon la localisation géographique

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	13.15	1	0.0003
Wilcoxon	13.77	1	0.0002

La courbe de survie pour les entreprises installées dans les zones de développement régional décroît d'une manière remarquable durant les trois premières années. Ces dernières survivent plus difficilement que celles implantées ailleurs (c'est-à-dire hors zone de développement régional). Leur probabilité de survie avoisine les 40% vers la fin de la cinquième année, ce qui peut être expliqué par les conditions défavorables dans lesquelles ces entreprises survivent.

Notons que cette approche non paramétrique, qui est ainsi similaire à une analyse exploratoire des données, va nous permettre d'évaluer l'influence des variables exogènes pour les différentes sous-populations, mais elle produit moins aisément des prédictions (Rousselière et Joly, 2011). Cette approche va donner des résultats

préliminaires de l'effet de chaque variable prise indépendamment, sans tenir compte de l'interaction entre les différentes variables sur la survie. Ceci va nous amener, dans la section suivante, à l'estimation semi-paramétrique ou modèle de Cox.

6.2. L'analyse semi-paramétrique

Mise à part l'approche non-paramétrique étudiée dans la section précédente, il existe deux autres approches, à savoir l'estimation paramétrique ou l'estimation semi-paramétrique, dont le choix dépend de la forme de hasard de la variable de durée T (constant, monotone croissant ou décroissant, et en forme de cloche ou de U).

Lorsque le risque instantané $h(t)$ est constant, alors la variable de durée suit une loi exponentielle $\mathcal{E}(\theta)$, qui dépend uniquement d'un paramètre θ . Cela signifie qu'à n'importe quelle date, la probabilité de changer d'état (dans notre cas la probabilité d'échec) est la même. C'est pourquoi, cette loi est dite fréquemment « sans mémoire » (INSEE, 1997). On aura alors :

$$f(t) = \theta e^{-\theta t}, \quad t \geq 0 \text{ et } \theta \geq 0$$

$$h(t) = \theta$$

$$S(t) = e^{-\theta t}$$

Lorsqu'on relâche l'hypothèse de hasard constant et on est en présence d'un hasard monotone croissant ou décroissant, on retient alors une méthode d'estimation paramétrique très répandue, celle du modèle de Weibull, qui introduit un paramètre α . . On aura alors :

$$f(t) = \alpha \left(\frac{1}{\theta}\right)^\alpha t^{\alpha-1} \exp\left(-\left(\frac{t}{\theta}\right)^\alpha\right), \quad t \geq 0 \text{ et } \theta \geq 0$$

$$h(t) = \alpha \left(\frac{1}{\theta}\right)^\alpha t^{\alpha-1}$$

$$S(t) = \exp\left(-\left(\frac{t}{\theta}\right)^\alpha\right)$$

Pour $\alpha = 1$, on retrouve la loi exponentielle $\mathcal{E}\left(\frac{1}{\theta}\right)$. Mais, si $0 < \alpha < 1$, alors le hasard est monotone décroissant, et si $\alpha > 1$, le hasard est donc monotone croissant.

Dans notre étude, et en se référant à la courbe de hasard obtenue par l'estimation non-paramétrique de Kaplan-Meier dans la section précédente (figure 6.3), on remarque que cette dernière prend d'abord la forme de cloche (croissante puis décroissante), ensuite, elle devient croissante. Ceci nous permet de rejeter le modèle exponentiel (à hasard constant) et le modèle de Weibull (à hasard monotone croissant ou décroissant) ; et par conséquent, nous amène à choisir l'estimation semi-paramétrique de Cox, dans la suite de notre analyse, étant donné que la forme de la courbe de hasard n'appuie ni le choix de la distribution exponentielle, ni celui de la distribution Weibull.

En effet, l'estimation semi-paramétrique du modèle de Cox a l'avantage de n'émettre aucune hypothèse quant à la loi de distribution de la variable de durée (Fritsch et al., 2014). En d'autres termes, elle permet la prise en compte simultanée de plusieurs variables pour expliquer la survie, puisqu'elle permet d'intégrer les caractéristiques individuelles des entreprises, dont on considère qu'elles ont une influence sur la probabilité de survie, sans préciser de forme pour la distribution de la variable de durée.

6.2.1. Spécification du modèle

Ce modèle cherche alors à estimer l'effet des variables explicatives sur la fonction de risque instantané, qui mesure le taux de sortie correspondant à un échec entrepreneurial. Il stipule que le hasard instantané d'un individu i ayant les caractéristiques x_i prend la forme :

$$h(t, x_i) = h_0(t) \exp(x_i \beta)$$

Avec :

$h_0(t)$: Le hasard de base, qui correspond au hasard de la population ou de l'individu dont le profil est pris comme « référence »

x_i : Le vecteur des p covariables explicatives,

β : Le vecteur des paramètres estimés.

Pour mesurer l'effet des différentes modalités de chacune des variables explicatives sur le taux de risque instantané de cessation d'activité, il est nécessaire de choisir une modalité de référence pour chacune d'entre elles. L'ensemble des effets obtenus est à interpréter par rapport à une situation de référence donnée. On note que le rapport des risques pour deux entreprises dépend uniquement de la fonction $\exp(x_i \beta)$. D'ailleurs, si on prend le rapport des risques pour deux entreprises i et j , on aura :

$$\begin{aligned}\frac{h_i(t)}{h_j(t)} &= \frac{h_0(t)\exp(\beta x_i)}{h_0(t)\exp(\beta x_j)} \\ &= \frac{\exp(\beta x_i)}{\exp(\beta x_j)}\end{aligned}$$

On remarque alors que $h_0(t)$ s'élimine du numérateur et du dénominateur, laissant le rapport des risques constant au fil du temps. C'est la raison pour laquelle, le modèle de Cox est appelé modèle à risques proportionnelles. Cependant, « *l'un des inconvénients de ce modèle est que, si l'on n'émet pas d'hypothèse quant à la loi de distribution, on ne peut déterminer que l'effet relatif des covariables sur la durée de survie de l'entreprise* » (Sabuhoro et Gervais, 2004).

En conséquence, l'effet d'un changement d'unité dans une covariable est de produire une constante variation proportionnelle du taux de risque. En d'autres termes, l'effet de la covariable est d'agir de façon multiplicative sur $h_0(t)$.

Cependant, Heckman et Singer (1984) indiquent qu'un mauvais choix de la fonction de hasard de base peut produire des estimations peu fiables et instables. Heureusement, ce problème peut être contourné avec le vecteur β , qui peut être estimé sans imposer aucune supposition concernant le risque de base, par l'intermédiaire de la définition de la fonction de vraisemblance partielle (Cox, 1972). D'ailleurs, la méthode d'estimation proposée par Cox consiste à maximiser la fonction de vraisemblance partielle (Allison, 1995), ce qui permet d'éliminer le paramètre $h_0(t)$.

La vraisemblance partielle (PL) de Cox s'écrit comme le produit des contributions à la vraisemblance de tous les individus non censurés :

$$PL = \prod_{j=1}^N L_j$$

$$L_j = \frac{h_0(t) \exp(\beta x_j)}{h_0(t) \exp(\beta x_j) + h_0(t) \exp(\beta x_{j+1}) + \dots + h_0(t) \exp(\beta x_N)}$$

$$L_j = \frac{\exp(\beta x_j)}{\exp(\beta x_j) + \exp(\beta x_{j+1}) + \dots + \exp(\beta x_N)}$$

$$PL = \prod_{i=1}^N \left[\frac{\exp(\beta x_i)}{\sum_{j=1}^N y_{ij} \exp(\beta x_j)} \right]^{\alpha_i}$$

Avec

Et

$$y_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{Si } t_j > t_i \\ 0 & \text{Si } t_j < t_i \end{cases} \quad \begin{array}{l} \alpha_i = 1 \text{ pour les entreprises non censurées,} \\ \alpha_i = 0 \text{ pour les entreprises vivantes.} \end{array}$$

La maximisation de la log-vraisemblance partielle nous permet d'estimer les paramètres β :

$$\text{Log}(PL) = \sum_{i=1}^N \alpha_i \left[\beta x_i - \log \left(\sum_{j=1}^N y_{ij} \exp(\beta x_j) \right) \right]$$

6.2.2. Résultats et interprétations

L'estimation de notre modèle a été réalisée avec le logiciel STATA (12.0). Les résultats obtenus apparaissent dans le tableau 6.8 ci-dessous, où la deuxième colonne montre les estimations des paramètres β . Ce coefficient mesure l'effet de chaque modalité des variables explicatives sur le logarithme du risque. Cependant, il est souvent plus facile d'interpréter l'exponentielle du coefficient β , donnée dans la quatrième colonne du tableau, et qui correspond à ce que l'on dénomme le « hazard ratio » de la modalité donnée par rapport à la modalité de référence. Si le hazard ratio est inférieur à 1, alors cette modalité contribue à diminuer le risque de cessation (prolonger la durée de vie de l'entreprise). Dans le cas contraire, si le hazard ratio est

supérieur à 1, alors cette modalité contribue à accroître la probabilité de sortie (diminuer la durée de vie de l'entreprise).

Tableau 6.8 - Résultats de l'estimation du modèle de Cox

Variables explicatives	Coefficient β	Significativité	Hazard Ratio $exp(\beta)$
Genre			
. Homme	-1.470	0.010**	0.229
. Femme	(Réf)	(Réf)	(Réf)
Diplôme			
. Bac+3	(Réf)	(Réf)	(Réf)
. Bac+4	-0.669	0.339 ^{ns}	0.511
. Bac+5	-0.541	0.659 ^{ns}	0.581
. Bac+6 et plus	0.232	0.803 ^{ns}	1.261
Période séparant l'obtention du diplôme et la date de la création			
. < 1 an	-3.144	0.007***	0.043
. ≥ 1 an et < 3 ans	(Réf)	(Réf)	(Réf)
. ≥ 3 ans	-1.555	0.007***	0.211
Occupation antérieure			
. Actif	(Réf)	(Réf)	(Réf)
. Etudiant	-1.968	0.061*	0.139
. Chômeur	-0.498	0.379 ^{ns}	0.607
Environnement entrepreneurial			
. Oui	-0.995	0.098***	0.369
. Non	(Réf)	(Réf)	(Réf)
Motivation			
. Goût d'entreprendre et d'indépendance	-2.992	0.000***	0.050
. Nouvelle idée ou opportunité	-1.386	0.035**	0.249
. Sans emploi	(Réf)	(Réf)	(Réf)
Similitude des affaires			
. Oui	-1.773	0.018**	0.169
. Non	(Réf)	(Réf)	(Réf)
Capital de démarrage			
. < 30,000 DT	(Réf)	(Réf)	(Réf)
. $\geq 30,000$ DT et < 70,000 DT	-1.626	0.044**	0.196
. $\geq 70,000$ DT	-0.815	0.382 ^{ns}	0.442
Secteur d'activité			
. Industrie	-0.273	0.684 ^{ns}	1.314
. Commerce	-0.165	0.903 ^{ns}	0.847
. Services	(Réf)	(Réf)	(Réf)
Localisation géographique			
. Zone de Développement Régionale	1.106	0.045**	3.023
. Hors Zone de Développement Régionale	(Réf)	(Réf)	(Réf)
Subvention d'investissement			
. Oui	0.813	0.602 ^{ns}	2.256
. Non	(Réf)	(Réf)	(Réf)
Allègement des charges sociales et patronales			
. Oui	1.831	0.053*	6.240
. Non	(Réf)	(Réf)	(Réf)
Prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires			
. Oui	-1.438	0.067*	0.237
. Non	(Réf)	(Réf)	(Réf)

Formation entrepreneuriale			
. Non	(Réf)	(Réf)	(Réf)
. Oui sans bourse	-1.634	0.088*	0.195
. Oui avec bourse	0.531	0.414 ^{ns}	1.702
Elaboration d'un Plan d'Affaires			
. Oui	-0.320	0.645 ^{ns}	0.725
. Non	(Réf)	(Réf)	(Réf)
Accompagnement post-crédation			
. Oui	-2.032	0.008***	0.131
. Non	(Réf)	(Réf)	(Réf)
Suivi de la banque d'investissement			
. Oui	(Réf)	(Réf)	(Réf)
. Non	1.484	0.256 ^{ns}	4.413

N.B : (Réf) : modalité de référence ; *** significatif à 1% ; ** significatif à 5% ; * significatif à 10% ; ^{ns} non significatif.

Au niveau des résultats d'estimation, la variable « genre » est significative et admet un effet négatif, ce qui signifie que les entreprises créées par les hommes diplômés sont plus pérennes comparativement à celles créées par les femmes. D'ailleurs, le risque de connaître l'échec entrepreneurial chez une femme diplômée est quatre fois plus fort (1/0.229) par rapport à un homme diplômé. Ce constat validé par l'analyse économétrique, confirme l'analyse non-paramétrique de Kaplan Meier, où la courbe de survie relative aux hommes est au-dessus de celle relative aux femmes. Toutefois, il va à contre sens de ceux de Robb et Witson (2012) qui ont dissipé dans leur étude le mythe selon lequel les entreprises appartenant à des femmes sont moins performants et moins pérennes que celles appartenant à des hommes. .

- L'hypothèse H1a est confirmée : Les entreprises créées par des hommes ont plus de chance de survivre que celles créées par des femmes.

En analysant l'effet de la variable « diplôme », nous remarquons qu'elle n'est pas significative dans ses différentes modalités, autrement dit la nature du diplôme n'influe pas sur la durée de survie des projets. Être titulaire d'un diplôme de technicien supérieur, de maîtrise, d'ingénieur, de mastère ou même de doctorat, n'a aucun effet sur la pérennité de l'entreprise nouvellement créée. Ce résultat est comparable avec l'étude faite par Mathlouthi (2010) sur un échantillon de 2166 micro-entreprises tunisiennes, bénéficiant d'un crédit BTS. L'étude a été réalisée à partir d'une enquête faite par le ministère de l'emploi en collaboration avec la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS) et la Banque mondiale, en Juillet-Août 2006, où l'auteur est parvenu au même résultat, concernant la non significativité de tout nature du diplôme sur la

survie de l'entreprise, et qu'éventuellement la longueur des études permet d'offrir la possibilité d'être embauché dans le secteur salarié.

- L'hypothèse H1b est infirmée : La longueur des études du créateur n'a pas d'effet sur la probabilité de survie de son entreprise.

Par contre, si on se réfère, non pas au diplôme du créateur, mais plutôt à la période séparant l'obtention du diplôme et la date de la création de son entreprise, on voit que cette variable est significative. En choisissant comme catégorie de référence, ceux qui ont monté leurs propres projets au-delà d'un an, mais moins de trois ans à compter de la date d'obtention du diplôme, on remarque que créer une entreprise moins d'une année après la date d'obtention du diplôme ou au-delà de 3 ans, joue significativement sur la durée de vie de l'entreprise, et contribue à diminuer la probabilité de cessation. Ce résultat peut être interprété de la façon suivante : généralement, ceux qui démarrent leur entreprise après moins d'un an, représentent les diplômés pour lesquels la création d'entreprise constitue le point d'orgue de leur parcours académique (comme les professions libérales : médecin, avocat, dentiste, opticien, architecte...). Pour cela, la création ne constitue pas pour eux une vraie prise de risque ; ils se sont déjà motivés d'avance pour entamer cette aventure. Ils ont acquis de l'expérience au cours des stages effectués dans leur cursus universitaire. Lorsque la période est comprise entre un an et trois ans, les diplômés se lancent dans les affaires avant qu'ils acquièrent suffisamment d'expérience dans la vie active, ce qui n'est pas le cas pour ceux qui ont monté leurs projets dans une période qui dépasse trois ans après l'obtention de leur diplôme (résultat compatible avec l'analyse de Kaplan Meier). Ce résultat est conforté par la variable « occupation antérieure », où le risque de cessation est moins faible pour les entrepreneurs qui étaient étudiants, par rapport à ceux qui étaient actifs. La variable « chômeur » s'avère non significative.

- L'hypothèse H1c est infirmée : La probabilité de survie est plus élevée pour les entrepreneurs qui étaient étudiants avant de commencer l'activité entrepreneuriale.

Quant à la variable « entourage entrepreneurial », les estimations montrent qu'avoir un membre de la famille exerçant une activité entrepreneuriale accroît la durée de survie de l'entreprise. Cela est conforme à la littérature à travers la théorie du capital

social et la théorie des réseaux (Alrich et Zimmer, 1986), qui se réfère à la capacité de l'individu à tirer des avantages du milieu entrepreneurial, dans lequel il vit. D'ailleurs, ce résultat rejoint ceux de Cooper et *al.* (1994), qui ont montré qu'avoir des parents propriétaires d'une entreprise, contribuait à la survie.

Notre enquête nous dévoile que 50,8% des jeunes diplômés entrepreneurs, sont fils ou fille de personnes qui exercent eux-mêmes une activité indépendante (chef d'entreprise, commerçant, artisan, profession libérale, ou agriculteur exploitant). Ce résultat va de paire avec les résultats de Shapero (1975), ce pourcentage se situe entre 50 et 58% aux Etats-Unis, 50% au Canada selon l'étude de Lentz et Laband (1990), 40% en France selon l'étude de faite par l'INSEE (2002), sur les jeunes diplômés créateurs d'entreprise.

- L'hypothèse H1d est confirmée : La probabilité de survie est plus élevée chez les entrepreneurs dont l'un des parents travaille à son compte.

Par ailleurs, en analysant la variable « motivation », nous constatons qu'avoir le goût d'entreprendre et d'indépendance, ou avoir une idée nouvelle ou une opportunité, constituent un atout qui contribue à diminuer le risque de cessation de l'entreprise, par rapport à un chef d'entreprise dont l'idée de la création vient du simple fait qu'il s'est retrouvé sans emploi. Ce résultat est conforme avec les travaux de Cressy (2012). Le fait d'avoir profité d'une occasion favorise la survie, comparativement à celui, pour qui la création d'une entreprise était une nécessité pour sortir du chômage.

- L'hypothèse H1e est confirmée : Le type de motivation chez l'entrepreneur agit sur la survie de l'entreprise.

Pour la variable « capital de démarrage », on remarque que les entreprises qui ont démarré leur activité avec un capital initial compris entre 30.000 DT et 70.000 DT, sont plus pérennes que celles dont le capital de démarrage est inférieur à 30.000 DT. Plus l'investissement s'élève, plus la probabilité de survie augmente. Ce résultat est conforme à de nombreux travaux antérieurs réalisés, tels que ceux de Crépon et Duguet (2002), Cooper et *al.* (1994), et Bates (1990).

Néanmoins, il convient de souligner que lorsque le montant d'investissement initial devient plus important et dépasse les 70.000 DT, cette catégorie devient non significative.

- L'hypothèse H2a est confirmée : La probabilité de survie augmente avec la taille du capital initial de démarrage.

Concernant le « secteur d'activité » des entreprises, on peut dire que s'inscrire dans le secteur industriel, commercial ou de services n'a aucun effet sur la probabilité de la survie de l'entreprise en question : cette variable s'avère non significative. Par contre, démarrer une entreprise dans la même activité que celle exercée auparavant par l'entrepreneur, avant de s'installer à son propre compte, joue en faveur de la pérennité de l'entreprise. En effet, lors de ses expériences professionnelles, le créateur va pouvoir acquérir des compétences dans la même activité de son projet, ce qui constituera pour lui un atout pour allonger la durée de survie de son entreprise, comparativement à celui dont l'activité impliquée par le projet diffère de son emploi précédent. Nos résultats sont conformes aux travaux de Cressy (2012), Bosma et *al.* (2004), Chandler (1996), Cooper et *al.* (1994), et traduit une relation positive entre la similitude des affaires et la survie de l'entreprise.

- L'hypothèse H2b est confirmée : La probabilité de survie est plus élevée pour des projets similaires à l'organisation antérieure de l'entrepreneur.

Pour la « localisation géographique » du projet, les entreprises installées dans les zones de développement régional (ZDR) ont un risque plus important de connaître l'échec entrepreneurial, par rapport aux entreprises installées hors zones de développement régional (HZDR). Ceci peut être expliqué par le fait que, non seulement les entreprises implantées dans les ZDR souffrent des conditions défavorables (mauvaise infrastructure, ou même défailante dans certains cas), mais en outre, aucune des entreprises de notre échantillon, n'a pu bénéficier des avantages et des subventions accordés par l'Etat aux nouveaux promoteurs installés dans ces dites zones, chose qui a constitué un handicap pour ces dernières et les a poussées à fermer leurs portes. Ce résultat est conforme aux travaux de Randelli et Ricchiuti (2015), Neffke et *al.* (2012), et Falck (2007) qui mettent une relation positive entre le nombre de nouvelles

entreprises dans la même localisation géographique et la probabilité de survie d'une nouvelle entreprise.

- L'hypothèse H2c est confirmée : La probabilité de survie est plus élevée pour des projets implantés dans des zones à forte concentration industrielle.

Un des résultats inattendus de l'estimation de ce modèle, se trouve au niveau des aides accordées aux nouveaux entrepreneurs. On a pu constater que les subventions d'investissement s'avèrent non significatives, et que les entreprises qui n'ont pas bénéficié des aides publiques, comme l'allègement des charges patronales et sociales, sont plus pérennes que celles qui en ont joui. Ce résultat rejoint celui de Battistion et al. (2001), dans leur étude faite sur des jeunes entreprises italiennes. Les auteurs ont comparé les fonctions de hasard stratifiés selon la présence d'une aide et ils ont trouvé que la probabilité de défaillance des entreprises aidées est croissante dans le temps, alors que celle des autres entreprises est décroissante. Cependant Pfeiffer et Reis (2000) ont examiné, dans leur étude, l'influence des subventions aux chômeurs créateurs d'entreprises et ont trouvé que l'aide publique a un impact négatif sur la survie de ces nouvelles entreprises créées en Allemagne de l'Est.

Pour l'aide qui consiste en la prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires, on remarque qu'elle contribue à accroître la durée de survie de l'entreprise.

- L'hypothèse H2d est confirmée : La probabilité de survie est plus faible pour les entreprises ayant bénéficié d'aides publiques à savoir la subvention, l'allègement des charges sociales et la bourse d'accompagnement.

- Cependant l'hypothèse H2d devient infirmée lorsque l'aide consiste en la prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires.

Quant à la variable « recours à la formation entrepreneuriale », elle affecte significativement la survie, lorsqu'elle est non accompagnée d'une bourse. Les entreprises sont plus pérennes lorsque leurs dirigeants suivent une formation entrepreneuriale avant la réalisation du projet. Cette formation permet à l'entrepreneur de découvrir et se familiariser avec le monde des affaires. Cependant, lorsque le recours à cette formation est suivi de l'octroi d'une bourse d'accompagnement, cette variable

devient non significative. Une manière d'expliquer cet effet est que certains entrepreneurs choisissent de recourir à cette formation uniquement pour bénéficier de cette bourse, et non du contenu de la formation.

- L'hypothèse H3a est confirmée : La probabilité de survie est plus élevée pour les entreprises ayant recours aux formations entrepreneuriales.

La variable « élaboration d'un Plan d'Affaires » est non significative. Ceci peut être expliqué par le fait qu'en général ce document reste pour les créateurs des micro et petites entreprises une nécessité pour l'accomplissement des formalités administratives au niveau de la banque d'investissement, et non un document utile qui va aider l'entrepreneur à bien gérer son projet. Ce résultat va à contre sens avec ceux de Brüderl et *al.* (1996) et Hansen (1995) qui prônent l'importance et l'intérêt d'une bonne préparation des projets de créations.

- L'hypothèse H3b est infirmée : L'élaboration d'un plan d'affaires n'a aucun effet sur la probabilité de survie de l'entreprise.

Finalement, l'« accompagnement post-crédation » de la part des organismes nationaux spécialisés à savoir l'Agence Nationale de l'Emploi et du Travail Indépendant (ANETI) et les Centres d'Affaires (CA), est très significatif et contribue à prolonger la durée de survie des entreprises nouvellement créées. L'encadrement des dits organismes permet d'aider le promoteur à mieux gérer son projet et à développer son réseau social. Ceci confirme les propos de Sammut (2001) qui prône pour un accompagnement qui devra se présenter comme une pratique d'aide ante-crédation (à travers les formations entrepreneuriales), et qui se succédera par un suivi post-crédation. Toutefois, nos estimations montrent que le suivi post-crédation de la part de la banque d'investissement (BTS), est non significatif, car il se limite à un simple rappel pour le remboursement du crédit.

- L'hypothèse H3c est confirmée : La probabilité de survie est plus élevée pour les entreprises ayant bénéficié d'accompagnement post-crédation.

La validité des hypothèses de recherche retenues sont regroupé dans le tableau 6.9 ci-dessous :

Tableau 6.9 - Tableau de validation des hypothèses

	Hypothèses	Résultats
H1a :	Les entreprises créées par des hommes ont plus de chance de survivre que celles créées par des femmes	Confirmée
H1b :	La longueur des études du créateur est liée positivement à la probabilité de survie de son entreprise.	infirmée
H1c :	La probabilité de survie est plus élevée pour les entrepreneurs qui étaient actifs avant de commencer l'activité entrepreneuriale.	infirmée
H1d :	La probabilité de survie est plus élevée chez les entrepreneurs dont l'un des parents travaille à son compte.	Confirmée
H1e	Le type de motivation chez l'entrepreneur agit sur la survie de l'entreprise.	Confirmée
H2a :	La probabilité de survie augmente avec la taille du capital initial de démarrage.	Confirmée
H2b :	La probabilité de survie est plus élevée pour des projets similaires à l'organisation antérieure de l'entrepreneur.	Confirmée
H2c :	La probabilité de survie est plus élevée pour des projets implantés dans des zones à forte concentration industrielle	Confirmée
H2d :	La probabilité de survie est plus faible pour les entreprises ayant bénéficié d'aides publiques : - subvention, allègement des charges sociale, bourse d'accompagnement. - prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires	Confirmée infirmée
H3a :	La probabilité de survie est plus élevée pour les entreprises ayant recours aux formations entrepreneuriales.	Confirmée
H3b :	L'élaboration d'un plan d'affaires n'a aucun effet sur la probabilité de survie de l'entreprise.	infirmée
H3c :	La probabilité de survie est plus élevée pour les entreprises ayant bénéficié d'accompagnement post-crédation.	Confirmé

6.3. Conclusion

La question soulevée dans cette recherche est celle de la survie des entreprises créées par les jeunes diplômés. Au vu des estimations non paramétriques des courbes de survie (Kaplan Meier) et semi-paramétriques (modèle de Cox), qu'on a menées à partir des données d'une enquête faite sur les jeunes diplômés, bénéficiant d'un crédit à taux bonifié et ayant créé une entreprise, on a pu déceler l'influence des facteurs liés au profil de l'entrepreneur, aux caractéristiques de l'entreprise, et à la préparation de la création, sur la survie de l'entreprise.

Un entrepreneur voit son entreprise plus pérenne, lorsqu'il s'agit d'un homme étudiant qui s'est lancé dans les affaires l'année de l'obtention de son diplôme, ayant un entourage entrepreneurial, qui constitue pour lui des exemples réussis d'entrepreneurs et stimulant chez lui le goût d'entreprendre et d'indépendance. L'amélioration de la survie découle de la similitude entre l'activité préalable de l'entrepreneur et l'activité de son entreprise, et d'un capital initial de démarrage qui dépasse les 30.000 DT.

Les aides octroyés par l'Etat aux nouveaux promoteurs (subvention d'investissement, bourse d'accompagnement, allégement des charges sociales et patronales) ne sont pas un atout contribuant à diminuer le risque de l'échec entrepreneurial, à l'exception de la prise en charge par l'Etat d'une partie du salaire. Ces types de soutien à la création s'avèrent inefficaces. Par contre, une entreprise bénéficiant d'une formation entrepreneuriale et d'un accompagnement post-crédation, voit sa probabilité de survie augmenter. L'Etat devra plutôt recourir à d'autres formes de soutien pour les nouvelles entreprises créées par les jeunes diplômés et bénéficiant d'un crédit auprès de la BTS, comme l'accompagnement, le coaching, etc.

CONCLUSION DE LA PARTIE III

Cette troisième partie nous a permis de déterminer les principales caractéristiques des jeunes diplômés entrepreneurs dans la région de Sfax, et les facteurs susceptibles d'affecter la probabilité de survie des entreprises nouvellement créées par ces derniers. Nous avons pu également spécifier la nature des aides publiques octroyées par l'Etat à cette catégorie d'entrepreneurs. Cette étude s'est basée sur une enquête sur une cohorte de 160 entreprises, bénéficiant de prêts bancaires à taux bonifié, pour la période allant de 2008 à 2012.

Nous avons fait recours aux modèles de durée. Deux études ont été menées. Une première analyse non-paramétrique qui nous a conduite à avoir des estimations des taux de survie. D'après la méthode de l'estimateur de Kaplan-Meier, le taux de survie des entreprises à la fin de la cinquième année d'existence est 80,76 %, c'est-à-dire une entreprise sur cinq, créée par un jeune diplômé dans la région de Sfax, n'arrive pas à fêter son cinquième anniversaire.

Mise à part la forme de la courbe de survie, cette estimation non-paramétrique nous a dévoilé aussi la forme de la courbe de hasard, qui pour notre cas, nous a amené à choisir l'approche semi-paramétrique. À partir des résultats de l'estimation du modèle de Cox, on conclut que la plupart des hypothèses avancées sont empiriquement vérifiées. Le capital humain et social que possède un entrepreneur contribue à améliorer la probabilité de survie de son entreprise (l'expérience antérieure, l'entourage entrepreneurial, le goût d'entreprendre). Le contexte de la création, qui prend en compte les conditions environnantes, joue aussi un rôle important dans la survie de la nouvelle entreprise, comme la recherche d'informations de la part de l'entrepreneur sur la création d'entreprise via les formations entrepreneuriales. Il est à noter qu'il y a une corrélation positive entre la taille du capital de démarrage et la survie. Le soutien de la part de l'Etat en matière de formation entrepreneuriale et d'un accompagnement post-crédation, s'avère plus efficace que les autres formes d'aides publiques qui sont de nature financière (subvention d'investissement, allégement des charges sociales, bourse d'accompagnement), à l'exception de la prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires.

CONCLUSION GÉNÉRALE

L'objectif de ce travail de thèse était de comprendre le phénomène de la survie de la jeune entreprise, et de déterminer l'effet des politiques d'aides publiques à la création d'entreprises sur l'essor de cette dernière.

Pour ce faire, nous avons abordé l'émergence et l'évolution du concept de l'entrepreneur. A travers une lecture historique, nous sommes montés dans l'histoire de la pensée économique, pour examiner l'origine de ce concept qui remonte aux économistes classiques, et connaître son évolution à travers les diverses écoles de pensée. Une multitude de figures a mis en exergue les grands traits du personnage de l'entrepreneur. Nous nous sommes également intéressés aux contributions des différentes disciplines au champ de l'entrepreneuriat. Nous avons opté pour la présentation de l'apport des différentes théories selon trois facettes : l'approche basée sur le contexte de la création (approche économique et approche sociologique), qui a été complétée par l'approche basée sur l'entrepreneur et ses traits (approche psychologique et approche démographique), qui elle-même été critiquée à son tour par l'approche basée sur l'action entrepreneuriale (théories des organisations et théories managériales).

A cet égard, la question qui mérite d'être soulevée est : l'entrepreneur vu selon plusieurs facettes, arrive-t-il à réussir sa petite entreprise ? La réponse à cette question a fait l'objet du deuxième chapitre, dans lequel nous avons essayé d'expliquer le phénomène de la survie de la petite entreprise, et les imbrications qui y sont derrière. Nous nous sommes référés en premier lieu, à la théorie du capital humain et la théorie du capital social, pour repérer les facteurs qui déterminent le profil de l'entrepreneur. Puis, en deuxième lieu, nous avons eu recours à la théorie de l'écologie organisationnelle, afin de cerner les facteurs liés aux caractéristiques de l'entreprise en question, et de l'influence de l'environnement qui l'entoure.

Bien que la survie des nouvelles entreprises soit la résultante d'une combinaison complexe entre plusieurs facteurs entremêlés, les divers mécanismes d'aides publiques

peuvent, le cas échéant influencer favorablement cette survie. D'ailleurs, l'intérêt porté par les pouvoirs publics au phénomène de l'entrepreneuriat ne cesse de se développer, non seulement pour faciliter la création d'entreprises, mais aussi pour assurer leur survie. Dans le troisième chapitre, nous avons tenté d'apporter des éclairages sur le développement des systèmes d'appui à la création d'entreprise, étant donné que le phénomène de la création est un processus qui s'étale dans le temps et qui nécessite donc la présence de divers intervenants, aussi bien en avant qu'en aval. Il était alors nécessaire d'évoquer, en premier lieu la diversité des pratiques et formes d'accompagnement, comme le tutorat, le mentorat, le coaching et le counselling ... , de présenter, dans un deuxième lieu le développement de l'appui financier, à savoir le financement de proximité ou le financement à risque, et de dévoiler dans un troisième lieu, les différentes structures dédiées au soutien logistique, telles que les incubateurs, les pépinières d'entreprises et les technopôles.

Cet intérêt porté par la plupart des pays développés à la promotion d'une politique d'appui à la création d'entreprises, a incité le gouvernement tunisien à la mise en place d'une batterie d'instruments, visant à instaurer une réglementation plus souple, et un environnement plus favorable. Ce qui a fait l'objet du quatrième chapitre, dans lequel nous avons établi un état des lieux sur les organismes, structures et programmes dédiés à l'encouragement de l'initiative privée.

Toutefois, et comme nous l'avons montré dans l'introduction, ce développement accru des systèmes d'appui et de soutien à l'entrepreneuriat en Tunisie est allé de pair avec l'accroissement du taux de chômage, surtout chez des diplômés de l'enseignement supérieur. D'ailleurs, ces deux principaux constats ont motivé le choix de notre sujet de thèse, pour voir si ces aides publiques constitueraient un gage automatique de succès et de pérennisation des petites entreprises nouvellement créées par les jeunes diplômés.

La revue de la littérature à laquelle nous avons procédé, nous a permis de sélectionner différents facteurs liés principalement au profil de l'entrepreneur, aux caractéristiques de l'entreprise et à la préparation et au contexte de la création, qui expliquent la survie des jeunes entreprises. Nous avons alors élaboré dans le cinquième chapitre notre modèle conceptuel et énoncé nos hypothèses de recherche. Pour tester ces hypothèses, nous avons réalisé une enquête en 2013, sous la tutelle de l'Université de Sfax auprès de 160 entrepreneurs jeunes diplômés, ayant créé une entreprise dans la

région de Sfax entre le 01/01/2008 et le 31/12/2008, et bénéficiant d'un crédit bancaire à taux bonifié auprès de la Banque Tunisienne de Solidarité. Le taux de réponse était de 81,25%.

Les résultats de l'analyse descriptive des données de l'enquête nous ont dévoilé que le taux de survie a atteint les 80,76%, c'est-à-dire qu'une entreprise sur cinq, créée par un jeune diplômé dans la région de Sfax, n'arrive pas à fêter son cinquième anniversaire. Parmi les principales caractéristiques de la population étudiée, nous avons remarqué que les jeunes diplômés entrepreneurs se distinguent par une légère surreprésentation masculine. Les titulaires bac+3 représentent la proportion la plus grande des diplômés qui se lancent dans les affaires. Presque un tiers des entrepreneurs se sont établis un an après l'obtention de leur diplôme. Plus que la moitié de la population enquêtée était active durant la période qui sépare la date d'obtention du diplôme, et celle de l'installation du projet. Un entrepreneur sur deux, est fils ou fille d'une personne qui exerce elle-même une activité indépendante, et que le goût d'entreprendre et d'indépendance était le facteur décisif pour la création chez plus que la moitié des entrepreneurs. Par contre, le fait de ne pas retrouver un autre emploi, a poussé un jeune diplômé sur cinq à se lancer dans un projet de création. Beaucoup plus que la moitié des projets ont été créés avec un capital de démarrage qui n'excède pas les 30.000 DT et dans le secteur des services. En ce qui concerne la mise en place du projet, deux tiers des jeunes diplômés ont réalisé un plan d'affaires, alors que les offres de formations entrepreneuriales par les organismes publics n'ont même pas attiré la moitié des jeunes diplômés créateurs d'entreprises.

Pour les avantages accordés par l'Etat aux nouveaux promoteurs, l'enquête a montré que la majorité des entrepreneurs a bénéficié de la subvention d'investissement, alors que seulement un tiers d'entre eux ont profité des allègements des charges sociales, et ont joui d'une prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires. Pour l'accompagnement post-crédation, un entrepreneur sur quatre déclare avoir été accompagné par des organismes publics d'aide à la création.

Au-delà de cette analyse descriptive, nous avons eu recours dans le sixième chapitre aux modèles de durée et plus spécifiquement au modèle à risque proportionnels de Cox (1972). Les résultats de cette analyse économétrique nous ont amené à tirer certaines conclusions :

- Au niveau des variables relatives au profil de l'entrepreneur, nous sommes parvenus à montrer que les entreprises créées par les hommes diplômés sont plus pérennes, comparativement à celles créées par les femmes, et que la nature du diplôme du jeune entrepreneur n'influe pas sur la durée de survie de son projet. Ce résultat déjà vérifié par l'étude faite par Mathlouthi (2010) sur des entreprises tunisiennes, montre l'insignificativité de tout type du diplôme sur la survie de l'entreprise. Il apparaît que le diplôme, gage de connaissances acquises par la personne, ne constitue pas un atout majeur pour la réussite d'un projet. En outre, le risque de cessation est moins faible pour les entrepreneurs qui étaient étudiants, par rapport à ceux qui étaient actifs. Ce résultat peut être expliqué par le fait que ceux qui démarrent leurs entreprises juste après la fin de leur cursus universitaire s'inscrivent généralement dans des professions libérales (médecin, avocat, dentiste, opticien, architecte...). Pour cela, la création ne constitue pas pour eux une vraie prise de risque, ils se sont déjà motivés d'avance pour entamer cette aventure. Nous notons également qu'avoir un membre de la famille exerçant une activité entrepreneuriale accroît la durée de survie de l'entreprise. Egalement, une nouvelle entreprise peut survivre plus longtemps surtout, si les raisons qui ont poussé un entrepreneur à créer son entreprise étaient le goût d'entreprendre et d'indépendance, ou le fait d'avoir une idée nouvelle ou une opportunité, et non du simple fait qu'il s'est retrouvé sans emploi.

- Au niveau des variables relatives aux caractéristiques de l'entreprise, on a pu conclure qu'un projet peut survivre aussi longtemps que l'investissement est élevé. Le secteur d'activité n'a aucun effet sur la probabilité de la survie de l'entreprise en question. Par contre, démarrer une entreprise dans la même activité que celle exercée auparavant par l'entrepreneur avant de s'installer à son propre compte, joue en faveur de la pérennité de l'entreprise. En effet, lors de ses expériences professionnelles, le créateur va pouvoir acquérir des compétences dans la même activité de son projet, ce qui constituera pour lui un atout pour allonger la durée de survie de son entreprise, comparativement à celui dont l'activité impliquée par le projet diffère de son emploi précédent. Pour la zone d'implantation du projet, les entreprises installées dans les zones de développement régional (ZDR) ont un risque plus important de connaître l'échec entrepreneurial, par rapport aux entreprises installées hors zones de développement régional (HZDR).

Enfin, un des résultats inattendus de l'estimation de ce modèle est que les aides accordées par l'Etat aux nouveaux promoteurs (subvention d'investissement, bourse d'accompagnement, allégement des charges sociales et patronales) ne contribuent pas à diminuer le risque de l'échec entrepreneurial, à l'exception de la prise en charge par l'Etat d'une partie du salaire. Ce résultat a été vérifié par les travaux de Brixy et Grotz (2007), qui ont étudié la survie des nouvelles entreprises en Allemagne et ont montré que les dispositifs qui encouragent la création de nouvelles entreprises ne sont pas nécessairement les mêmes qui favorisent leur survie et leur croissance au fil du temps. Une aide accordée par l'Etat semble faciliter la naissance d'une entreprise, mais ne constitue pas un gage automatique pour sa survie (Geroski, 1995). D'ailleurs, les travaux de la littérature montrent que 50% des entreprises manufacturières ferment dans les cinq ans de leur naissance et qu'environ 20% survivent plus de 10 ans (Dunne et *al.*, 1989 ; Knaup, 2005 ; Mata et Portugal, 1994).

- Au niveau des variables relatives à la préparation et au contexte de la création, nous avons montré que le recours à la formation entrepreneuriale, affecte significativement la survie, au cas où elle n'est pas accompagnée d'une bourse. Par contre, lorsque cette formation est corrélée avec une bourse d'accompagnement, elle devient non significative. Ce résultat indique qu'on est en présence d'un « effet d'aubaine » : certains entrepreneurs choisissent de recourir à cette formation uniquement pour bénéficier de cette bourse, et non du contenu de la formation. De même, l'élaboration d'un plan d'affaires est non significative, ce document reste en général, pour les créateurs des micro et petites entreprises, une nécessité pour l'accomplissement des formalités administratives au niveau de la banque d'investissement, et non un document utile qui va aider l'entrepreneur à bien gérer son projet.

Un dernier point qui mérite d'être soulevé est l'accompagnement post-crédation de la part des organismes nationaux spécialisés, qui contribue à prolonger la durée de survie des entreprises nouvellement créées. L'encadrement des dits organismes permet d'aider le promoteur à mieux gérer son projet et à développer son réseau social.

La problématique de la survie des jeunes entreprises et le rôle joué par les systèmes d'appui à la création d'entreprises, a certes été débattue aussi bien par la littérature théorique, qu'empirique. Toutefois, l'originalité de cette thèse par rapport aux

études précédentes réside dans trois aspects. Premièrement, cette étude s'appuie sur un ensemble de données uniques : il s'agit d'une enquête exhaustive adressée à tous les jeunes

diplômés ayant créé une entreprise dans la région de Sfax en 2008, et bénéficiant d'un crédit à taux bonifié. « *L'échantillon idéale est une observation exhaustive de la population étudiée qui fournirait la biographie détaillée de chacun de ses membres* » (Courgeau et Lelièvre, 1989, p. 9). Les questionnaires ont été remis en main propre aux entrepreneurs enquêtés, et nous nous sommes personnellement chargés de les faire remplir par chacun d'eux. Chose qui a fait que le taux de réponse était relativement élevé autour de 81,25%.

Deuxièmement, la période d'observation 2008-2012 comporte une période post-révolutionnaire marquée par une mauvaise conjoncture économique du pays, et un taux de cessation des entreprises relativement élevé. D'où, la nécessité encore plus grande de comprendre les déterminants de la survie des nouvelles entreprises et l'effet des aides publiques.

Troisièmement, nous distinguons les différents types d'aides publiques octroyées aux nouveaux promoteurs (subventions, allégement des charges sociales, bourse d'accompagnement, prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires), et voir l'effet de chacune d'entre elle sur la survie d'une entreprise.

Les conclusions tirées de cette étude donnent à réfléchir sur l'essor des nouvelles entreprises. Nous devons réexaminer, redéployer, ou même repenser les politiques publiques d'aide et d'appui à la création d'entreprises.

D'ailleurs, chaque investissement en Tunisie est régi jusqu'à l'heure actuelle, par le code d'incitation aux investissements promulgué en 1993 (OCDE, 2015), dont la politique consistait à inciter le développement du secteur extraterritorial (octroi des avantages fiscaux et simplification des exigences réglementaires pour les entreprises exportatrices) (BAD, 2014), au détriment du secteur privé national intérieur (Banque mondiale, 2012). Pour cela, « *il est aujourd'hui admis que ce texte est complexe, source de confusions, et qu'il se limite à l'octroi d'incitations, si bien que l'on estime qu'il n'est plus adapté aux objectifs de développement de la Tunisie. Le système d'incitations est inefficace et ne permet pas de remplir les objectifs en termes de création d'emplois,*

d'investissements à forte valeur ajoutée et de développement régional. En particulier, le code en vigueur accorde d'importantes subventions à des secteurs nécessitant de faibles compétences, caractérisés par une forte intensité de main-d'oeuvre et une faible valeur ajoutée ; les ressources ainsi déployées ne servent pas des activités à plus forte productivité et génératrices de revenus » (OCDE, 2015, p.71).

A ce titre, nous avons choisi de proposer un certain nombre de recommandations opérationnelles qui pourraient être utiles aux décideurs politiques. Il s'agit de tout mettre en œuvre pour rapprocher les moyens d'interventions de l'Etat en matière d'appui et de soutien à la création d'entreprise, aux besoins des nouveaux promoteurs, et de soutenir davantage les nouveaux secteurs de l'économie de la connaissance, et ce pour créer des emplois à plus forte valeur ajoutée, permettant d'absorber une main d'œuvre jeune et instruite (Ben Cheikh, 2011). Une autre contribution des pouvoirs publics pourrait être la diffusion de l'information aux porteurs de projets, relative aux avantages qu'ils peuvent en bénéficier, à travers sur la mise à disposition des cellules d'écoute, et l'organisation des séminaires d'information. Si on regarde par exemple la proportion des jeunes diplômés qui sont informés des avantages accordés par l'Etat aux nouveaux promoteurs, on remarque que cette proportion ne dépasse guère les 25 %. Très souvent, les jeunes diplômés manquent d'information et de conseil, à propos des programmes d'appui et d'aide à la création d'entreprise.

Force est alors de constater la nécessité d'enseigner l'entrepreneuriat à tous les niveaux d'études. D'ailleurs, ce type de formation ne devrait pas se limiter à certains cours ou à certaines facultés, mais plutôt dispensé par l'enseignement primaire et secondaire, laissant l'étudiant mieux familiarisé avec le monde des affaires, et mieux orienté dans son choix de carrière. L'instauration d'une culture entrepreneuriale chez les jeunes, permet d'accroître le bassin de diplômés motivés, qui ont envie de lancer leur propre entreprise.

En outre, les pouvoirs publics peuvent aussi agir sur le pilotage de l'octroi des aides publiques. Certains types de soutien à la création s'avèrent inefficaces. L'Etat devra plutôt recourir à d'autres formes de soutien. Prenons l'exemple des bourses d'accompagnement, qui devraient faire l'objet de révisions. La délivrance d'une formation entrepreneuriale aux porteurs de projets, et qui relève le critère de la gratuité,

ne devrait pas s'accompagner d'une bourse, et ce pour faire face aux effets d'aubaine dont certains en bénéficient.

Voici donc une panoplie de mesures dont la conjugaison pourrait garantir la survie et la pérennité des jeunes entreprises. Notons toutefois, qu'en dépit des apports de cette thèse, et notamment le fait qu'elle a permis d'éclairer les déterminants explicatifs de la survie des nouvelles entreprises, et l'effet des aides publiques sur la survie de ces dernières, certaines limites doivent être signalées. En effet, au niveau des variables retenues, on a eu quelques difficultés au niveau de certaines informations concernant la situation financière. Malheureusement, nos données ne fournissent aucune information sur ces questions. Une autre limite provient de la nature des données de notre étude, qui sont limitées à une région tunisienne, et soulève évidemment la question de la généralisation de nos résultats sur l'ensemble des régions de la Tunisie.

En définitive, cette thèse a permis d'éclairer, au moins en partie, la problématique de l'impact des programmes d'aide à la création d'entreprise sur la survie des jeunes entreprises. Il s'avère clair que ce champ d'investigation pourrait offrir des perspectives de recherches futures, afin de pouvoir identifier le degré de corrélation entre les programmes proposés par les autorités publiques et les besoins des bénéficiaires, pour tenter d'en atténuer, voir éliminer les impacts négatifs.

BIBLIOGRAPHIE

A

Abdesselam R., Bonnet J. et Le Pape N. (2004). An explanation of the life span of new French firms. *Small Business Economics*, vol. 23, n°3, p. 237-254.

Aernoudt R. (2004). Incubators : Tool for Entrepreneurship ?. *Small Business Economics*, n°23, p. 127-135.

Aerts K., Matthyssens P. et Vandembemt K. (2007). Critical role and screening practices of European business incubators. *Technovation*, n°27, p. 254-267.

AFIC (2012). Réponse de l'AFIC à la consultation sur le financement à long terme de la Commission Européenne, 20 pages.

AFIC (2014). *Activité des acteurs français du capital-risque en 2013.* Grant Thornton, avril, 57 pages.

API (2005). *Mise en œuvre par la Tunisie de la charte Euro. Méditerranéenne pour l'entreprise,* octobre, 28 pages.

API (2008). *Le courrier de l'industrie,* n°111, octobre, Tunisie, 68 pages.

Albert P., Bernasconi M. et Gaynor L. (2002). Les incubateurs : émergence d'une nouvelle Industrie. Comparaison des acteurs et de leur stratégie : France, Allemagne, UK, USA. *Rapport de recherche*, CERAM Sophia-Antipolis.

Albert P., Fayolle A. et Marion S. (1994). L'évolution des systèmes d'appui à la création d'entreprises. *Revue Française de Gestion*, n°101, p. 100-112.

Albert P. et Gaynor L. (2001). Incubators - growing up, moving out. A review of the literature. *Chair of High Tech Entrepreneurship*, CERAM, Sophia Antipolis, décembre.

Alberti C., Timsit J.-F. et Chevret C. (2005) Analyse de survie : le test du logrank. *Revue Maladies Respiratoire*, vol. 22, p. 829-832.

Aldrich H. et Auster E. R. (1986). Even Dwarfs Started Small : Liabilities of Age and Size and Their Strategic Implications. *Research in organizational behavior*, vol. 8, p.165-186.

Aldrich H., Renzulli L. et Langton N. (1998). Passing on privilege : resources provided by self-employed parents to their self-employed children. *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 16, p. 291-317.

Aldrich H., Rosen H. et Woodward W. (1987). The impact of social networks on business foundings and profit : a longitudinal study. Dans *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College, (sous la dir. de Churchill N.C. et al.), p. 154-168.

Aldrich H.E. et Zimmer C. (1986). Entrepreneurship Through Social Networks. Dans *The Art and Science of Entrepreneurship* (sous la dir. de Donald Sexton D. et Smilor R.), New York, Éditions Ballinger, p. 3-23.

Allali B. (2001). Vers une théorie de l'entrepreneuriat. *Cahier de recherche n°17*, ISCAE, Casablanca, 37 pages.

Allen D.N. et McCluskey R. (1990). Structure, policy, services, and performance in the business incubator industry. *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 15, n°2, p. 61-77.

Allison P. (1995). *Survival Analysis Using the SAS System*. Cary: SAS Campus Drive.

Almus M. (2001). Evaluating the Impact of Public Start-up assistance-Results from an econometric approach. *Document de travail n°01-23*, Center For European Economic Research (ZEW).

Andreff M. et Redor D. (2002). Les nouvelles entreprises et les créations d'emplois : une étude économétrique sur données individuelles. Dans INSEE : *La création d'entreprises : projets et réalisations*, 7ème séminaire de la Direction des Statistiques d'entreprises, Collection : Méthodes, n°99, novembre, p. 77-97.

Arshakuni K. (2006). *La genèse et la dynamique des nouvelles entreprises*. Thèse pour le Doctorat en Sciences Economiques, Université Panthéon-Sorbonne-Paris I, juin.

Audet M.J., Couteret P. et Avenet G. (2004). Les facteurs de succès d'une intervention de coaching auprès d'entrepreneurs : une étude exploratoire. *7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME)*, Montpellier, 27-29 octobre.

Audretsch D. (1991). New Firm Survival and the Technological Regime. *Review of Economics and Statistics*, vol. 73, n°3, p. 441-450.

Audretsch D. (1995). Innovation, growth and survival. *International journal of industrial organization*, vol. 13, n° 4, p. 441-457.

Audretsch D. (2006). L'émergence de l'économie entrepreneuriale. *Reflets et perspectives de la vie économique*, Tome XLV, p. 43-70.

Audretsch D.B. et Mahmood T. (1994). The Rate of Hazard Confronting New Firms and Plants in US Manufacturing. *Review of Industrial Organization*, vol. 9, n°1, p. 41-56.

Audretsch D.B. et Mahmood T. (1995). New Firm Survival: New Results Using a Hazard Function. *Review of Economics and Statistics*, n° 77, p. 97-103.

B

Babb E. M. et Babb S. V. (1992). Psychological traits of rural entrepreneurs. *The Journal of Socio-Economics*, vol. 21, n°4, p. 353-362.

Bacq S., Giacomin O. et Jassen F. (2009). L'échec et la seconde chance. Dans *Entreprendre, Une introduction à l'entrepreneuriat* (sous la dir. de Janssen F.), Bruxelles, Éditions de Boeck, p. 255-264.

BAD (2014). *Accélérer la création d'emplois et la croissance à travers le développement des MPME dans les pays du partenariat de Deauville. Etat des lieux des politiques et programmes de soutien au Maroc et en Tunisie.* 186 pages.

Banque Mondiale (2008). *Etude d'évaluation des mécanismes de financement de la micro-entreprise.* Enquête de suivi des microprojets financés par la Banque Tunisienne de Solidarité, Volume I, 41 pages.

Banque mondiale (2010). *Une économie performant en deça de sa capacité : La révolution inachevée.* Washington, DC. 79 pages.

Banque mondiale (2012). *Note de stratégie intérimaire pour la République tunisienne pour la période des exercices 2013-2014.* Washington, DC. 64 pages

Banque Mondiale (2014). *Echapper à l'austérité en accélérant la croissance. Tunisie,* Note économique, Washington, DC. 11 pages.

Barbier J.M. (1996). Tutorat et fonction tutorale : quelques entrées d'analyse. *Recherche et Formation*, n°22, p.7-19.

Barès F. (2004). Que dire de l'accompagnement en phase de démarrage ? La perception de cinq créateurs d'entreprise technologique à fort potentiel de croissance. *3ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Lyon, 31 mars - 01 avril.

Barès F., Muller R. (2007). Appui à la création d'entreprise: du narcissisme au partage de ressources. L'exemple d'un réseau d'aide à la création d'entreprise. *Revue Internationale de Psychosociologie*, vol. 13, n°31, p. 125-146.

Baronet J. (1996). L'entrepreneurship, un champ à la recherche d'une définition. Une revue sélective de la littérature sur l'entrepreneurship. *Cahier de recherche* n° 96-07-01, juillet.

Barré P. (2003). *Innovation scientifique et dynamique inter-organisationnelle: Une analyse stratégique du parc scientifique de Louvain-la-Neuve.* Presses universitaires de Louvain, 354 pages.

Bates T. (1990). Entrepreneur human capital inputs and small business longevity. *Review of Economics and Statistics*, vol. LXXII, n°4, p. 551-559.

Bates T. (1995). Self-employment entry across industry groups. *Journal of Business Venturing*, vol. 10, n°2, p. 143-156.

Battini P. (2006). *Financer son entreprise de la création à la transmission.* Paris, Éditions Maxima Laurent du Mesnil, 294 pages.

Battistin E., Gavosto A. et Rettore E. (2001). Why do subsidized firms survive longer? An evaluation of a program promoting youth entrepreneurship in Italy. Dans *Econometric Evaluation of Labour Market Policies*, (sous la dir. de Lechner, M. et Pfeiffer F.), Heidelberg, Physica, p. 153-181.

Baudrit A. (2000). Le tutorat : un enjeu pour une pratique pédagogique devenue objet scientifique?. *Revue française de pédagogie*, n°132, Evaluation, suivi pédagogique et portfolio. p. 125-153.

Baum J. R. (1995). The relation of traits, competencies, motivation, strategy, and structure to venture growth. *Frontiers of entrepreneurship research*, vol. 5, p. 13-21.

Baumol W.J. (1993). Formal Entrepreneurship Theory in Economics : Existence and Bounds. *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n°3, p. 197-210.

Bayad M. Gallais M., Marlin X. et Schmitt C. (2010). Entrepreneuriat et TPE : la problématique de l'accompagnement. *Management & Avenir*, vol. 10, n° 40, p. 116-140.

BCT (2013). *Rapport annuel de la Banque Centrale de Tunisie*. 189 pages.

Bécharde J.P. (1996). Comprendre le champ de l'entrepreneuriat. *Cahier de recherche n°96-01-01*, Janvier, École des Hautes Etudes Commerciales, Montréal.

Becker G.S. (1993). *Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago University Press, 412 pages (première édition : 1964).

Belkacem L. et Mansouri F. (2013). *GEM 2012 Tunisia : National Report*. 61 pages.
<http://www.gemconsortium.org/report/48801>

Belley A. (1990). *Les milieux incubateurs de l'entrepreneuriat*. Fondation de l'entrepreneuriat, Québec, 103 pages.

Ben Amor R. (2011). *Les formes élémentaires du lien social en Tunisie : de l'entraide à la reconnaissance*. Éditions l'Harmattan. Collection Socio-anthropologie des mondes méditerranéens, Paris, 244 pages.

Ben Halima M.A. (2009). Durée d'Emploi et Contrats de Travail Application micro-économétrique sur l'enquête TDE-MLT. *Revue d'économie politique*, vol. 119, n°1, p.143-164.

Benoun M. et Sénicourt P. (1994). Le processus d'aide et d'assistance à la création et au développement des entreprises. *Revue Française de Gestion*, novembre-décembre.

Beraud P. (2000). Qui est l'entrepreneur ? Débats autour du spectre de la théorie économique. *Episteme*, n° 4-5, p. 167-187.

Bergek A. et Norrman C. (2008). Incubator best practice: A framework. *Technovation*, n°28, p. 20-28.

Berger Douce S. (2001). Le dispositif des incubateurs régionaux, catalyseur de l'essaimage universitaire ?. Actes de la Xème conférence de l'AIMS, Université de Laval, Québec, 13-14-15 juin.

Berger Douce S. (2005). L'Accompagnement Entrepreneurial par un incubateur universitaire, le point de vue critique d'un créateur. *4ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Paris, 24-25 novembre.

Berger Douce S., Dubroeuq A.F, Lafaye C., Scoyez S., Tilloy I. et Hallot-Gauquié A.V (2011). L'accompagnement au développement des TPE, une question de gestion ?. *7ème Congrès de l'Académie de L'Entrepreneuriat et de l'Innovation*, Paris, 12-15 octobre.

Birch D. (1981). Who creates jobs ? . *The Public Interest*, n° 65, p. 3-14.

Birley S. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, vol. 1, n°1, p. 107-117.

Boeri T. et Bellmann L. (1995). Post-entry Behaviour and the Cycle : Evidence from Germany. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 13, n°4, p. 483-500.

Boisson V. (2008). Test de type-log rank pour l'évolution de la qualité de vie liée à la santé. Thèse de Doctorat, Université Pierre et Marie Curie - Paris VI. 132 p.

Bosma N., Van Praag M., Thurik R. et De Wit G. (2004). The value of human and social capital investments for the business performance of startups. *Small Business Economics*, vol. 23, n°3, p. 227-236.

Botzung M. (1996). Dispositifs d'appui et financement de la petite entreprise. *Revue Tiers-Monde*, tome 37, n°145, p. 135-151.

Boudabbous S. (2011). L'intention entrepreneuriale des jeunes diplômés. *Revue Libanaise de Gestion et d'Économie*, vol. 4, n°6, p. 1-20.

Bourdieu P. (1980). Le capital social. *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31, p. 2-3.

Bourguignon A. (1997). De la pluridisciplinarité à la transdisciplinarité. *Bulletin du CIRET*, p. 9-10.

Bouslikhane (2011). *Enseignement de l'entrepreneuriat : pour un regard paradigmatique autour du processus entrepreneurial.* Thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion, Université Nancy 2.

Boutiller S. (1996). L'entrepreneur, entre risque et innovation. *Innovation, Cahiers d'économie de l'innovation*, Paris, n°3.

Boutiller S. (2011). *L'artisanat et la dynamique des réseaux.* Paris, Éditions l'Harmattan, 258 pages.

Boutiller S. et Uzunidis D. (1995). *L'entrepreneur : une analyse socio-économique.* Paris. Éditions Economica, 110 pages.

Boutiller S. et Uzunidis D. (1999). *La légende de l'entrepreneur.* Éditions Syros, coll. Alternatives Economiques, 151 pages.

Bouvier-Patron P. (1996). La question de la réduction d'incertitude chez F. Knight. *L'Actualité économique*, vol. 72, n° 4, p. 397-415.

Bréchet J.P. et Prouteau L. (2009). A la recherche de l'entrepreneur Au delà du modèle du choix rationnel : une figure centrale de l'action collective. *Document de travail* 2009/03, LEMNA.

Bréchet J.P. et Prouteau L. (2010). À 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, p. 109-130.

Breslow N. (1970). A Generalized Kruskal-Wallis Test for Comparing K Samples Subject to Unequal Patterns of Censorship. *Biometrika*, vol. 57, p. 579-594.

Brixy U. et Grotz R. (2007). Regional patterns and determinants of birth and survival of new firms in western Germany. *Entrepreneurship and Regional Development*. vol. 19, p. 293-312

Brock W. et Evans D. (1989). Small Business Economics. *Small Business Economics*, vol. 1, n°1, p. 7-20.

Bruyat C. (1992). *Le système d'appui à la création et la reprise d'entreprises région Rhône-Alpes, Elément de réflexion, constats et propositions.* Réseau de compétence en Rhône-Alpes pour la création d'entreprises (SAFIR), ESA de Grenoble.

Bruyat C. (1993). *Création d'entreprises : contribution épistémologiques et modélisation*. Thèse pour le doctorat es Sciences de Gestion, Université de Grenoble II.

Bruyat C. et Julien P.A. (2001). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, vol. 16, n°2, p. 165-180.

Brüderl J. et Preisendörfer P. (1998). Network support and the success of newly founded businesses. *Small Business Economics*, vol.10, n°3, p. 213–225.

Brüderl J., Preisendörfer P. et Ziegler R. (1992). Survival chances of newly founded business organizations. *American Sociological Review*, vol. 57, n°2, p. 227-242.

Brüderl, J. et Schüssler R. (1990). Organizational Mortality : The Liabilities of Newness and Adolescence. *Administrative Science Quarterly*, vol. 35, p. 530-547.

Burt R.S. (1995). Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur. *Revue Française de Sociologie*, vol. 36, n°4, p. 599-628.

Bygrave W.D. et Hofer C.W. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 16, n°2, p.13-22.

Bygrave W.D. (1989a). The entrepreneurship paradigm (I) : A philosophical look at its research methodologies. *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 14, n°1, p. 7-26.

Bygrave W.D. (1989b). The entrepreneurship paradigm (II) : Chaos and catastrophes among quantum jumps ?. *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 14, n°2, p. 7-30.

C

Caliendo M., Kritikos A. (2010). Start-Ups by the Unemployed : Characteristics, Survival and Direct Employment Effects. *Small Business Economics*, vol. 35, n°1, p.71-92.

Cantillon R. (1952). *Essai de la nature du commerce en général*. Paris, Institut National d'Etudes Démographiques, (Première édition : 1755).

Cardon M.S., Stevens C.E., et Potter D.R. (2011). Misfortunes or mistakes?: Cultural sensemaking of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n°1, p.79-92.

Carroll G.R. et Mosakowski E. (1987). The Career Dynamics of Self-Employed. *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, n°4, p. 570-589.

Carroll G.R., Hannan M.T. (1989). Density delay in the evolution of organizational populations. *Administrative Science Quarterly*, vol. 34, n°3, p. 411-430.

Carsrud A.L., Connie M.G et Kenneth W.O. (1987). Entrepreneurs - Mentors, Networks, and Successful New Venture Developments : An Exploratory Study. *American Journal of Small Business*, n°13, p. 13-18.

Cases C. et Lollivier S. (1993). L'économétrie des modèles de durée avec SAS, *INSEE Méthodes* n° 56-57-58, p. 43-84.

Cassar G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*, vol. 19, n°2, p. 261-283.

Cassar G. (2006). Entrepreneur opportunity cost and intended venture growth. *Journal of Business Venturing*, vol. 21, n°5, p. 610-632.

Casson M. (1991). *L'entrepreneur*. Paris, Éditions Economica, 388 pages, (première édition 1981).

Centre d'Analyse Stratégique (2012). L'entrepreneuriat en France. *La note d'analyse, Economie Finances*, n° 296, octobre, 12 pages.

Chabaud D., Ehlinger S. et Perret V. (2003). Les incubateurs d'entreprises innovantes : un réseau entrepreneurial reconfiguré. *XIIème Conférence de l'AIMS*, Carthage, Tunis, 3-6 juin.

Chabaud D., Ehlinger S. et Perret V. (2004). L'incubation d'entreprises : la nouvelles frontières européenne. *17ème Journées Nationales des IAE*, Lyon, 13-14 septembre.

Chabaud D., Ehlinger S. et Perret V. (2005). Accompagnement de l'entrepreneur et légitimité institutionnelle. Le cas d'un incubateur. *4ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Paris, 24-25 novembre.

Chan K.F. et Lau T. (2005). Assessing technology incubator programs in the science park: the good, the bad and the ugly. *Technovation*, n° 25, p. 1215-1228.

Chandler G.N. (1996). Business similarity as a moderator of the relationship between pre-ownership experience and venture performance. *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 20, n°3, p. 51–65.

Chandler G.N. et Jansen E. (1992). The founder's self-assessed competence and venture performance. *Journal of Business Venturing*, vol. 7, n°3, p. 223-236.

Chelly A. (2007). Le rôle des connaissances et expériences des entrepreneurs dans l'identification d'opportunités entrepreneuriales. 5^{ème} Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Sherbrooke, 4-5 octobre.

Cheung C. et Chow S. (2006). An investigation of the success factors of young Chinese entrepreneurs in Hong Kong. *International Journal of Entrepreneurship*, vol. 10, p. 43-70.

Chu H.M., Benzing C. et McGee C. (2007). Ghanaian and Kenyan entrepreneurs : A comparative analysis of their motivations, success characteristics and problems. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 12, n°3, p. 295-322.

Churchill N.C. et Lewis V.L. (1983). The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, vol. 61, mai-juin, p. 30-50.

Coad A., Frankish J., Roberts R.G., et Storey D.J. (2013). Growth paths and survival chances: an application of Gambler's Ruin theory. *Journal of Business Venturing*, vol. 28, n°5, p. 615-632.

Cohen W.M. et Klepper S. (1992). The tradeoff between firm size and diversity in the pursuit of technological progress. *Small Business Economics*, vol. 4, n°1, p. 1-14.

Coleman J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, vol. 94 (supplement), p. 95-120.

Colletaz G. (2014). *Modèles de survie*, Notes de Cours, MASTER 2 ESA, voies professionnelle et recherche. 21 juillet 2014. 106 pages.

Cope J. (2011). Entrepreneurial learning from failure : An interpretative phenomenological analysis. *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n°6, p. 604-623.

Commission Européenne (2002). *Benchmarking of Business Incubators*. Centre for Strategy and Evaluation Services (CSES), rapport final, février.

Commission Européenne (2006). *La nouvelle définition des PME.* Communautés européennes, 52 pages.

Commission Européenne (2007). *Les usages de la recherche en Tunisie.* Projet ESTIME, janvier, 76 pages.

Cooper A.C. (1985). The role of incubator organizations in the founding of growth oriented firms. *Journal of Business Venturing*, vol. 1, n°1, p. 75-86.

Cooper A.C. et Dunkelberg W.C. (1986). Entrepreneurship and Paths to Business Ownership. *Strategic Management Journal*, vol. 7, p. 53-68.

Cooper A.C, Gimeno-Gascon F.J et Woo C.Y (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, vol. 9, n°5, p. 371-395.

Coreke J. (1998). *Modèle de création d'entreprise dans les pays en voies de développement : le cas de Burundi.* Thèse pour le doctorat en Sciences de gestion, ESA, Grenoble.

Corman J., Perles B. et Vancini P. (1988). Motivational factors influencing high-technology entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, vol. 26, p. 36-42.

Courgeau D. et Lelièvre E. (1989). *Analyse démographique des biographies.* Editions de l'Institut National d'Etudes Démographiques INED, 273 pages.

Couteret P. et Audet J. (2006). Le coaching comme mode d'accompagnement de l'entrepreneur. *Revue Internationale de Psychosociologie*, vol. 12, n°27, p. 139-157.

Cox D. R. (1972). Regression Models and Life Tables. *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 34 (May/Aug), p. 187-220.

Crépon B. et Duguet E. (2002). Prêt bancaire, aide publique et survie des nouvelles entreprises : une analyse économétrique à partir des méthodes d'appariement sélectif sur données d'entrepreneurs. Mimeo, mai.

Cressy R. (1996). Are business startups debt-rationed ?. *Economic Journal*, n° 106, p. 1253-1270.

Cressy R. (2006). Why do Most Firms Die Young ?. *Small Business Economics*, vol. 26, n°2, p. 103-116.

Cressy, R. (2012). *Why do most firms die young ? A survey of the literature on firm growth and failure*, Working Paper Series No. 002, Institut Africain de Développement. Tunis (BAD).

Cuerrier C. (2004). *Le mentorat et le développement professionnel*. Document n°13, Mars, Fondation canadienne pour l'avancement de la carrière.

Cuzin R. et Fayolle A. (2004). Les dimensions structurantes de l'accompagnement en création d'entreprise. *Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion*, n° 210, p. 77-88.

Cuzin R. et Fayolle A. (2006). Quel appui à la création d'entreprises ?. *L'Expansion Management Review*, n°120, mars, p. 92-97.

D

Danjou I. (2002). L'entrepreneuriat : Un champ fertile à la recherche de son unité. *Revue Française de Gestion*, n°138, p. 109-125.

Daumas J.C. (2007). Districts industriels : du concept à l'histoire. Les termes du débat. *Revue économique*, vol. 58, n°1, p. 131-152.

Dahlqvist J., Davidsson P. et Wiklund J. (2000). Initial conditions as predictors of new venture performance : A replication and extension of the Cooper et al. Study. *Enterprise & Innovation Management Studies*, vol. 1, n° 1, p. 1-17.

Davidsson, P. et Honig B. (2003). The role of human and social capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, vol. 18, n°3, p. 301-331.

De Kok J., Vroonhof P. Verhoeven W. Timmermans N. Kwaak T. Snijders J. et Westhof F. (2011). *Do SMEs create more and better jobs ?* Zoetermeer, Pays-Bas : EIM Business and Policy Research, 169 pages.

De Kok J., Zhou H., van der Zwan P., et Hartog C. (2014). *Is there a risk of growing fast? A study of the relationship between firm growth and firm exit*. Zoetermeer, Pays-Bas : Panteia, 23 pages.

Deschamps B., Fatien P. et Geindre S. (2010). Accompagner le repreneur d'entreprise : conduire, escorter mais aussi guider. *Gestion 2000*, mai-juin, p. 77-88.

De Pillis E.G. (1998). What's Achievement Got to do with it ? The Role of National Culture in the Relationship Between Entrepreneurship and Achievement Motivation. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.

Dokou G.A.K. (2001). Accompagnement entrepreneurial et construction des facteurs clés de succès. *Xème conférence de l'AIMS*, Université de Laval, Québec, 13-15 juin 2001.

Drucker P. (1985). *Les entrepreneurs*. Paris, Éditions Hachette, 343 pages.

Dunne T., Roberts M.J. et Samuelson L. (1989). The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants. *Quarterly Journal of Economics*, n°104, p. 671-698.

E

Elango B., Fried V. H., Hisrich R. D. et Polonchek A. (1995). How venture capital firms differ. *Journal of Business Venturing*, vol. 10, n°2, p. 157-179.

Emin S. (2004). Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics : application des modèles d'intention. *Revue de l'entrepreneuriat*, vol.3, n°1, p. 1-20.

Evans D. et Leighton L. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *American Economic Review*, vol. 79, n°3, p. 519-535.

Esposito M.C. (2003). L'entrepreneur de Cantillon à Schumpeter. Dans *L'entrepreneur & la dynamique économique – L'approche anglo-saxonne*, (sous la dir de Esposito M.C. et Zumello C.). Paris, Éditions Economica, p. 11-28.

ETF (2014). *Les politiques de l'emploi et les programmes actifs du marché du travail en Tunisie*, 90 pages.

F

Falck O. (2007). Survival chances of new businesses: do regional conditions matter?. *Applied Economics*, vol.39, n°16, p. 2039-2048.

Fatien P. (2008). Des ambiguïtés des mots/maux du coaching. *Nouvelle revue de psychosociologie*, vol. 2, n°6, p. 193-211.

Fayolle A. (2002). Accompagnement des créateurs d'entreprises et amélioration de l'écoute mutuelle entre les entrepreneurs et leurs partenaires : une recherche sur les perceptions des uns des autres. *2ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Bordeaux, 17-18 avril.

Fayolle A. (2003). Quelques idées et suggestions pour étudier le processus entrepreneurial. *La Revue des Sciences de Gestion*, Direction et Gestion n°200, p. 15-31.

Fayolle A. (2004). *French perspectives of international entrepreneurship*. Dans *Handbook of Research on International Entrepreneurship*, (sous la dir. de Dana L.P.), Éditions Edward Elgar, p. 431-454.

Fayolle A. (2007). L'entrepreneur, ferment de l'économie et de la société. *Les Echos – L'Art d'Entreprendre*, 31 mai, p. 1-4.

FEMISE (2008). *Dynamique des investissements, mutations sectorielles et convertibilité du compte de capital : impacts des mesures de libéralisation et expériences comparées Tunisie – Maroc*. 78 pages.

Ferrary M. (2006). Apprentissage collaboratif et réseaux d'investisseurs en capital-risque. *Revue Française de Gestion*, n°163, p. 171-181.

Ferrier O. (2002). *Les très petites entreprises*. Éditions de Boeck Université, 360 pages.

Fichman M. et Levinthal D. (1991). Honeymoons and the Liability of Adolescence : a new Perspective on Duration Dependence in social and organizational Relationships. *Academy of Management Review*, vol. 16, p.442-468.

Filion L.J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances. *Revue Internationale P.M.E.*, vol. 10, n° 2, p 129-172.

Filion L.J. (1999). De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie. *Revue Organisations & Territoires*, vol. 8, n° 1 et 2, p 131-148.

Filion L.J., Borges C., Simard G. (2006). Étude du processus de création d'entreprises structuré en quatre étapes. *8ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et P.M.E (CIFEPME)*, Fribourg, Suisse, 25-26-27 octobre.

Foliard S. (2008). *Le financement bancaire des créateurs de très petites entreprises*, Thèse pour le Doctorat en Sciences de gestion, Université Jean-Moulin, Lyon 3.

Freeman J.G., Carroll R. et Hannan M.T. (1983). The Liability of Newness: Age Dependence in Organizational Death Rates. *American Sociological Review*, vol. 48, p. 692-710.

Fritsch M., Noseleit, F. et Schindele Y. (2010). Success or failure ? Business industry and region specific determinants of survival a multi-dimensional analysis for German manufacturing. 50ème Congrès de l'ERSA, Suède, 19-23 Août.

Fritsch M., Noseleit F. et Schindele Y. (2014). Surviving Against the Tide : Are New Businesses in Innovative Industries Less Affected by General Economic Trends? . *Jena Economic Research Papers*, p. 1-31.

FUTURIS (2004). *Compétitivité par la recherche et l'innovation*. Rapport final, Groupe Défi présidé par Dominique Vernay, août, 63 pages.

G

Gartner W.B. (1988). Who is an entrepreneur ? is the wrong question. *American Small Business Journal*, vol. 12, n°4, p. 11-32.

Gartner W.B. (1993). Words lead to deeds : Towards an organizational emergence vocabulary. *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n°3, p. 231-239.

Gasse Y. (2003). L'influence du milieu dans la création d'entreprises. *Organisations et territoires*, vol. 12, n° 2, p. 49-56.

Gastine L. (2006). *L'entrepreneuriat en France et dans le Grand Lyon*. Millénaire, Centre Ressources Prospectives du Grand Lyon. 17 p.

Gehan E. (1965). A Generalized Wilcoxon Test for Comparing Arbitrarily Singly-Censored Data. *Biometrika*, vol. 52 p. 202-223.

Geindre S., Deschamps B. et Fatien-Diochon P. (2014). L'accompagnement du repreneur : conseil, mentor ou coach ?. *Entreprendre & Innover*, vol. 2-3, n°21-22, p. 38-46.

GEM (2010). *Rapport sur l'Entrepreneuriat en Suisse*. Haute Ecole de Gestion (HEG) de Fribourg, 41 p.

Geroski P.A., Mata J. et Portugal P. (2010). Founding Conditions and the Survival of New Firms. *Strategic Management Journal*, vol. 31, p. 510-529.

Gharbi A. (2002). Les modèles de durée : application a une cohorte d'entreprises, *INSEE méthodes*, n°59-60-61, p. 343-366.

Gilder G. (1985). *L'esprit d'entreprise*. Éditions Fayard, Paris, 390 pages.

Gimeno J., Folta T., Cooper A. et Woo, C. (1997). Survival of the fittest ? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, n° 4, p. 750-783.

Gottschalk S., Greene F. J., Höwer D. et Müller B. (2014). *If you don't succeed, should you try again? The role of entrepreneurial experience in venture survival* (No. 14-009). ZEW Discussion Papers.

Granger B. (1999). *Oser Créer : les associations d'appui aux créateurs proposent une politique ambitieuse pour la création d'entreprise*. Éditions Charles Léopard Mayer.

Greene W.H. (1993). *Econometric Analysis*, Deuxième édition. New York : McMillan.

H

Hackett S.M. et Dilts D.M. (2004a). A real options-driven theory of business incubation. *Journal of Technology Transfer*, vol. 29, n° 1, p. 41-54.

Hackett S.M. et Dilts D.M. (2004b). A systematic review of business incubation research. *Journal of Technology Transfer*, vol. 29, n° 1, p. 55-82.

Hagen E.E. (1960). The Entrepreneur as Rebel against Traditional Society. *Human Organization*, vol. 19, n°4, p. 185-187.

Hamrouni A. et Ben Salem A. (2013). Restarting after business failure : evidence from Tunisia. *Universal Journal of Management and Social Sciences*, vol. 3, n°12, p. 22-39.

Hansen E.L. (1995). Entrepreneurial networks and organizational growth. *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 19, n°4, p. 7-19.

Hannan M.T. (1998). Rethinking Age Dependence in Organizational Mortality : Logical Formalization. *American Journal of Sociology*, vol. 104, n°1, p. 126-164.

Hannan M.T. (2005). Ecologies of Organizations : Diversity and Identity. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, n°1, p. 51-70.

Hannan M.T. et Freeman J. (1977). The population ecology of organization ». *American Journal of Sociology*, vol. 82, n°5, p. 929-964.

Hannan M.T. et Freeman J. (1989). *Organizational Ecology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Haro-de-Rosario A., del Carmen Caba-Pérez et Cazorla-Papis L. (2014). Efficiency of venture capital firms : evidence from Spain. *Small Business Economics*, vol. 43, n°1, p. 229-243.

Harrington, D. P. et Fleming, T. R. (1982). A class of rank test procedures for censored survival data. *Biometrika*, vol. 69, n°3, p. 553-566.

Hayek F.A. (1993). *La présomption fatale. Les erreurs du socialisme*. Paris, Presses Universitaires de France PUF, 240 pages. (Première édition : 1988).

Heckman J. et Singer B. (1984). A method for minimizing the impact of distributional assumptions in econometric models for duration data. *Econometrica : Journal of the Econometric Society*, p. 271-320.

Hernandez E.M. (1995). L'entrepreneuriat comme processus. *Revue internationale P.M.E.*, vol. 8, n° 1, 1995, p. 107-119

Hernandez E.M. (1999). *Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*. Éditions l'Harmattan, 255 pages.

Hernandez E.M. (2001). *L'entrepreneuriat : Approche théorique*, Éditions l'Harmattan, 270 pages.

Herron L., et Robinson Jr R. B. (1993). A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance. *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n°3, p. 281-294.

Herron L., Sapienza H.J. et Smith-Cook D. (1991). Entrepreneurship Theory from an Interdisciplinary Perspective : Volume 1. *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 16, n°2, p. 7-12.

Honig B. (1998). What determines success ? Examining the human, financial, and social capital of Jamaican microentrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, vol. 13, n°5, p. 371-394.

Horchani F. (1998). Le code tunisien d'incitations aux investissements. *Journal de Droit International*, n°1, p. 67-91.

Hsaini A. (2007). Le système national d'innovation et de recherche en Tunisie : Un essai de caractérisation et d'évaluation du rôle des centres techniques. *Document de recherche*, projet ESTIME, Université Pierre Mondes, Grenoble.

Hulin A. (2007). Un outil particulier de transfert intra-organisationnel de compétences : le tutorat d'entreprise. *Cahier de recherche du CERMAT*, vol. 20, n° 141.

I

IAURIF (2008). *Clusters mondiaux. Regards croisés sur la théorie et la réalité des clusters. Identification et cartographie des principaux clusters internationaux.* Etude réalisée pour le compte du Conseil Régional d'Ile-de-France, janvier, 181 pages

INS (2013). *Statistique issues du répertoire national des entreprises*, 156 pages.

INSEE (1997). *Modèles univariés et modèles de durée sur données individuelles.* S. Lollivier (Ed.).

INSEE (2002). Jeunes diplômés et créateurs d'entreprise. *Économie Lorraine*, n° 224, Novembre 2002.

INSEE (2006). Avoir un entourage entrepreneurial est un atout pour la pérennité de l'entreprise. *Insee première*, n° 1064, janvier 2006.

J

Jacobi M. (1991). Mentoring and undergraduate academic success : A Literature Review. *Review of Educational Research*, vol. 61, n°4, p. 505-532.

Jantsch E. (1972). Vers l'interdisciplinarité et la transdisciplinarité dans l'enseignement et l'innovation. In OCDE, *L'interdisciplinarité, problème d'enseignement et de recherche dans les universités.*

Johnson W.B. (2002). The Intentional Mentor : Strategies and Guidelines for the Practice of Mentoring. *Professional Psychology : Research and Practice*, vol. 33, n° 1, p. 88-96.

Jovanvic B. (1982). Selection and the evolution of industry. *Econometrica*, n°50, p. 649-670.

Julien A.P. (2008). Trente ans de théorie en PME de l'approche économique à la complexité. *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 21, n° 2, p. 119-144.

Julien A.P. et Marshesnay M. (1988). *La petite entreprise*. Paris, Vuibert.

K

Kaplan E. L. et P. Meier (1958). Nonparametric Estimation from Incomplete Observations. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 53 p. 457-481.

Khelil N. (2011). *Contribution à la compréhension de l'échec entrepreneurial : vers une taxonomie empirique axée sur la dialogique entrepreneur/nouvelle entreprise*, Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, IAE de Caen Basse-Normandie. Université de Caen.

Khelil N. et Smida A. (2010). 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, p. 65-106.

Khelil N., Smida A. et Zouaoui. M. (2012). Contribution à la compréhension de l'échec des nouvelles entreprises : exploration qualitative des multiples dimensions du phénomène. *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 11, n°1, p. 39-72.

Kiefer Nicholas M. (1988). Economic Duration Data and Hazard Functions. *Journal of Economic Literature*, vol. 26, p. 646-679.

Kihlstrom R.E. et Laffont J.J (1979). A general Equilibrium Entrepreneurial Theory of firm formation based on risk aversion. *The Journal of Political Economy*, vol. 87, n°4, p. 719-748.

Kilby P. (1971). *Entrepreneurship and Economic Development*. New York. The Free Press.

Kirzner I.M. (1979). *Perception, Opportunity and Profit*. University of Chicago Press, Chicago.

Kirzner I.M. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, vol. 35, n°1, p. 60-85.

Knaup A. E. (2005). Survival and longevity in the Business Employment Dynamics data. *Monthly Lab. Rev.*, 128, 50.

Knight F.H. (2000). *Risk, Uncertainty and Profit*. Version numérique (Première édition : 1921).

<http://snap3.uas.mx/RECURSO1/pensamiento%20economico/LECTURAS%20HISTORIA%20DEL%20PENSAMIENTO%20ECONOMICO.%20INGLES/Knight.%20Risk,%20Uncertainty%20and%20Profit.pdf>

Kram K.E. (1983). Phases of the Mentor Relationship. *Academy of Management Journal*, vol. 26, n° 4, p. 608-625.

Krueger N.F (1993). The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability. *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 18, n°1, p. 5-21.

Krueger N.F. et Carsrud A.L. (1993). Entrepreneurial Intention : Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 5, p. 315-330.

Krueger N.F., Reilly M.D. et Carsrud A.L. (2000). Competing Models of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*, vol. 15, p. 411-432.

Kuratko D. F., Hornsby J. S. et Naffziger D. W. (1997). An examination of owner's goals in sustaining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, vol. 35, n°1, p. 24-33.

L

Lachtar H. (2006). Les pépinières d'entreprises : Mécanisme d'appui à la création d'entreprises. *Séminaire sur les services financiers et commerciaux à l'intention des PME*. Tunis , 11-14 décembre.

Ladsous J. (2005). Multi, inter, trans. *VST - Vie sociale et traitements*, vol. 86, n°2, p. 7-9.

Lalkaka R. (2001). Best Practices in Business Incubation : Lessons (yet to be) Learnt. *International Conference on Business Centers : Actors for Economic & Social Development*, Belgique, Bruxelles, 14-15 novembre.

- Lalkaka R. et Shaffer D. (1998).** *Nurturing Entrepreneurs, Creating Enterprises : Technology Business Incubation in Brazil*, Bureau International de Travail (BIT).
- Lamontagne E. et Thirion B. (2000).** Création d'entreprises : les facteurs de survie. Les qualités du projet priment sur celles du créateur. *INSEE Première*, n°703, mars.
- Langlois R. et Cosgel M. (1993).** Knight Frank on risk, uncertainty, and the firm. A new interpretation, *Economic Inquiry*, vol. 31, n°3, p. 456-465.
- Lasch F., Le Roy F. et Yami S. (2005).** Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC. *Revue Française de Gestion*, n°155, p. 37-56.
- Lachmann J. (1999).** *Capital-Risque et Capital Investissement*, Collection Connaissance de la Gestion, Éditions Economica.
- Lorrain J., Belley A. et Dussault L. (1998).** Les compétences des entrepreneurs: élaboration et validation d'un questionnaire (QCE). *Congrès international francophone sur la PME*, Nancy, 22-24 octobre.
- Lavoisier I.V. (2011).** Heurs et malheurs des chômeurs créateurs d'entreprises. *Terrains et Travaux*, vol. 2, n°19, p. 121-139.
- Leibenstein H. (1968).** Entrepreneurship and Development. *American Economic Review*, vol. 58, n° 2, p. 72-83.
- Le Goff J. M. et Forney Y. (2003).** Estimations non-paramétriques avec SPSS. *Méthode de Kaplan-Meier et méthode actuarielle*, Centre lémanique d'analyse des parcours et modes de vie (PaVie), décembre, 44 pages.
- Lentz B. et Laband D. (1990).** Entrepreneurial success and occupational inheritance among proprietors. *Canadian Journal of Economics*, vol. XXIII, n°3, p. 563-579.
- Le Mens G., Hannan M.T. et Polos L. (2011).** Founding conditions, learning, and organizational life chances : age-dependence revisited. *Administrative Science Quarterly*, vol. 56, n°1, p. 95-126.
- Létourneau A. (2008).** La transdisciplinarité considérée en général et en sciences de l'environnement. *VertigO - la revue électronique en sciences de l'environnement*, vol. 8, n°2.

Levy-Tadjine T. (2004). *L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France.* Thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion, Université du Sud Toulon.

Loué C. et Baronet J. (2011). Quelles compétences pour l'entrepreneur ? Une étude de terrain pour élaborer un référentiel. *Entreprendre & innover*, n°1, p. 50-58.

Lucas R. (1978). On the Size Distribution of Business Firms. *Bell Journal of Economics*, n°9, p. 508-523.

M

Mahmood, T. (2000). Survival of newly founded businesses: A log-logistic model approach. *Small Business Economics*, vol. 14, n°3, p. 223-237.

Markley D.M. et Mcnamara K.T. (1995). Economic and fiscal impacts of a business incubators. *Economic Development Quarterly*, vol. 12, n°3, p. 273-278.

Marschesnay M. (2003). La petite entreprise : sortir de l'ignorance. *Revue Française de Gestion*, n°144, p. 107-118.

Marschesnay M. (2008). Trente ans d'entrepreneuriat et PME en France : naissance, connaissance, reconnaissance. *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 21, n° 2, p. 145-168.

Marshall A. (1906). *Principes d'économie politique.* Livre IV. Version numérique produite par Pierre Tremblay. Collection : « Les classiques des sciences sociales ». Traduit en français par F. Sauvaire-Jourdan, 157 pages, (première édition : 1890).

Marshall A. (1892). *Elements of economics of industry*, London, Macmillan and Co. and New York, 416 pages.

Marx K. (1977). *Le Capital.* Paris, Éditions sociales, 762 pages, (Première édition : 1867).

Masmoudi R. (2007). *Etude exploratoire des processus et des modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas des pépinières tunisiennes*, Thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion, Université du Sud Toulon-Var.

Mata, J. et Portugal P. (1994). Life Duration of new Firms. *Journal of Industrial Economics*, n°42, p. 227-246.

Mata, J. et Portugal P. (2002). The survival of new domestic and foreign-owned firms. *Strategic Management Journal*, vol. 23, n° 4, p. 323-343.

Mayer K.B. et Goldstein S. (1961). The First Two Years: Problems of Small Firms' Growth and Survival. Washington, DC, *Small Business Administration*.

McClelland D.C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton, D., Van Nostrand, New York.

McClelland D.C. (1987). Characteristics of Successful Entrepreneurs. *The Journal of Creative Behavior*, vol. 21, n° 3, p. 219-233.

Mian S.A. (1997). Assessing and managing the university technology business incubator: an integrative framework. *Journal of Business Venturing*, vol. 12, n°4, p. 251-285.

Mincer J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of Political Economy*, n° 66, p. 281-302.

Mincer J. (1974). *Schooling Experience and Earnings*, New York. Columbia University Press.

Minniti M. et Bygrave W. (2001). A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning. *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 25, n°3, p. 5-16.

Moati P., Perraud A. et Couvert N. (2001). La survie des entreprises dépend-elle du territoire d'implantation. *Cahier de recherche du CRÉDOC*, n°159, octobre.

Moreau R. (2007). La réussite entrepreneuriale : proposition pour un modèle explicatif général. *Gestion 2000*, vol. 24, n°3, p. 45-62.

Morin E. (1994). Interdisciplinarité et transdisciplinarité. *Transversales, Science, Culture*, n°29, p. 4-8.

N

Nabli R. (2008). *Les Entrepreneurs tunisiens. La difficile émergence d'un nouvel acteur*. Paris, Éditions l'Harmattan, 437 pages.

Nauze-Fichet E. et Tomasini M. (2002). Diplôme et insertion sur le marché du travail : approches socioprofessionnelle et salariale du déclassement suivi d'un commentaire de Saïd Hanchane et Eric Verdier. *Économie et statistique* 354, n°1, p. 21-48.

Neffke F., Henning M. and Boschma R. (2012). The impact of aging and technological relatedness on agglomeration externalities: a survival analysis, *Journal of Economic Geography*. vol. 12 p. 485-517.

NBIA (2001). *Best Practice in Action : Guidelines for Implementing First Class Business Incubation Programs*. NBIA Publications.

Nicolescu B. (1995). Bulletin Interactif du Centre International de Recherches et Études transdisciplinaires, n° 3-4 mars.

Nicolescu B. (1996). *La transdisciplinarité : manifeste*. Paris, Éditions du Rocher.

O

OCDE (1997). *PME et Mondialisation, rapport de synthèse*. Volume1. Paris, 50 pages.

OCDE (2000). *Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie*, 300 pages.

OCDE (2015). *Un programme de réformes à l'appui de la compétitivité et de la croissance inclusive*. Série "Politiques meilleures" TUNISIE, mars, 97 pages.

OIT (2014). *Tendances mondiales de l'emploi 2014 : Vers une reprise sans emplois ?*. Genève, 239 pages.

O'Neill H.M. et Duker J. (1986). Survival and failure in small business. *Journal of Small Business Management*, vol. 24, n°1, p. 30-37.

ONEQ (2013). Le marché du Travail en Tunisie, *Rapport annuel*, novembre, 75 pages.

ONEQ et OIT (2014). Transition vers le marché du travail des jeunes femmes et hommes en Tunisie. *Work4youth, série de publication n°15*, Genève, 89 pages.

ONUDI (2005). *Guide Opérationnel pour la Gestion des pépinières de parcs technologiques : Un modèle pour la Tunisie*. Bari, Italie, 125 pages.

Osgen E. et Baron R.A. (2007). Social sources of information in opportunity recognition : Effects of mentors, industry networks, and professional forums. *Journal of Business Venturing*, vol. 22, n°2, p. 174-192.

P

Paoli-Gagin V., et de Lalande V. (2003). *Le capital-risque : acteurs, pratiques, outils.* Éditions Gualino, 164 pages.

Paul M. (2002). L'accompagnement : une nébuleuse. *Education permanente*, n°153, p. 43-56.

Paul M. (2003). Ce qu'accompagner veut dire. *Carriérologie*, vol. 9, n° 1, p. 121-144.

Paul M. (2006). L'accompagnement : quels enjeux pour le tutorat ?. *Colloque de l'AIFRISSS*, Aquitaine, 23-24 novembre.

Paul M. (2010). L'accompagnement : une posture professionnelle spécifique. *Les Carnets de la Persagotière*, n°22, Institut public la Persagotière, 21 pages.

Pelletier G.R. (1990). L'entrepreneur dans la pensée économique : l'originalité méconnue de Turgot. *L'Actualité économique*, vol. 66, n° 2, p. 187-192.

Pérez S.E., Llopis A.S. et Llopis J.A.S. (2004). The Determinants of Survival of Spanish Manufacturing Firms. *Review of Industrial Organization*, n°25, p. 251-273.

Perraud A., Moati P. et Couvert N. (2001). La survie des entreprises dépend-elle du territoire d'implantation ? *Cahier de recherche du CREDOC*, p. 41-84.

Peto R. et J. Peto J. (1972). Asymptotically Efficient Rank-Invariant Test Procedures. *Journal of the Royal Statistical Society, Series A*, vol. 135, p. 185-206.

Pezet E. et Le Roux A. (2012). La nébuleuse de l'accompagnement : un palliatif du management ?. *Management & Avenir*, n° 53, p. 91-102.

Pfeiffer F. et F. Reize (2000). Business start-ups by the unemployed : an econometric analysis based on firm data. *Labour Economics*, vol. 7, n°5, p. 629-663.

Piaget J. (1967). Le système et la classification des sciences. *In J. Piaget, Logique et connaissance scientifique*, Paris, Gallimard, p. 1151-1224

Piaget J. (1972). L'épistémologie des relations interdisciplinaires, *In* OCDE, *L'interdisciplinarité, problème d'enseignement et de recherche dans les universités.*

Picory C. (1994). PME, incertitude et organisation industrielle : une mise en perspective théorique. *Revue d'économie industrielle*, vol. 67, p. 40-58.

Postman N. (1993). *Technopoly : the surrender of culture to technology.* Vintage Books, 222 pages.

Prentice R. L. (1978). Linear Rank Tests with Right-Censored Data, *Biometrika*, vol. 65 p. 167–179.

Pretorius M. (2009). Defining business decline, failure and turnaround : a content analysis. *The Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, vol. 2, n° 1, p. 1-16.

Putnam R. D. (1995). Bowling alone : America's declining social capital. *Journal of Democracy*, vol. 6, p. 68.

Q

Queuniet V. (2001). Le coaching acquiert sa légitimité. *Entreprises et carrières*, n° 597, p. 12-17.

R

Raijman R. (2001). Determinants of entrepreneurial intentions : Mexican immigrants in Chicago. *The Journal of Socio-Economics*, vol. 30, n°5, p. 393-411.

Ranaïvo N. (2004). Capital financier versus capital symbolique : propositions pour modèle de croissance de la firme entrepreneuriale. *3ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Lyon, 31 mars-01avril.

Randelli F. et Ricchiuti G. (2015). *The Survival of Tuscan Firms* (No. wp2015_02.rdf). Università degli Studi di Firenze, Dipartimento di Scienze per l'Economia e l'Impresa.

Renski H. (2011). External economies of localization, urbanization and industrial diversity and new firm survival, *Papers in Regional Science*, vol 90, n°3

Resweber J. P. (2000). *Le pari de la transdisciplinarité - vers l'intégration des savoirs.* Paris, Éditions l'Harmattan, 138 pages.

Reynolds P. (1991). Sociology and Entrepreneurship : Concepts and Contributions », *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 16, n°2, p. 47-70.

Reynolds P. (1997). Who starts firms ? Preliminary explorations of firms in gestation. *Small Business Economics*, vol. 9, n°5, p.449-462.

Ricardo, D. (1847). *Principes de l'économie politique et de l'impôt.* Version numérique produite par Pierre Tremblay. Collection « Les classiques des sciences sociales ». Traduit de l'Anglais par Francisco Solano Constancio et Alcide Fonteyraud., à partir de la 3^{ème} édition anglaise de 1821 intitulée : *The Principles of Political Economy and Taxation*, (première édition : 1817).

http://classiques.uqac.ca/classiques/ricardo_david/principes_eco_pol/ricardo_principes_1.pdf

Robb A. M. (2002). Entrepreneurial performance by women and minorities: The case of new firms. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 7, n°4, p. 383-397.

Robb A.M. et Watson J. (2012). Gender differences in firm performance: evidence from new ventures in the United States. *Journal of Business Venturing*, vol. 27, n°5, p. 544-558.

Robinson P. et Sexton E. (1994). The effect of education and experience on self-employment success. *Journal of Business Venturing*, vol. 9, n°2, p. 141-156.

Roepga J. (2011). The Reasons and Symptoms of Failure in SME. *International Atlantic Economic Society*, n° 17, p. 476-483.

Rousselière D. et Joly I. (2011). A propos de la capacité à survivre des coopératives: Une étude de la relation entre âge et mortalité des organisations coopératives agricoles françaises. *Revue d'Etudes en Agriculture et Environnement*, vol. 92, n°3, p. 259-289.

S

Saint Pierre P. (2015). *Introduction à l'analyse des durées de survie.* Université Pierre et Marie Curie. 48 p.

Sabuhoro J. B., et Gervais Y. (2004). *Déterminants de la réussite ou de l'échec des établissements canadiens sur les marchés étrangers, selon une analyse de survie.* Études analytiques, Statistique Canada.

Sammut S. (1998 a). *Jeune entreprise - la phase cruciale du démarrage*. Éditions l'Harmattan, Collection Economie et Innovation, Paris, 192 pages.

Sammut S. (1998 b). Comment aider les petites entreprises jeunes ?. *Revue Française de Gestion*, novembre-décembre, n°121, p. 28-41.

Sammut S. (2001). Processus de démarrage en petite entreprise: système de gestion et scénarios. *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 1, n°1, p. 61-76.

Sammut S. (2003a). L'accompagnement de la jeune entreprise. *Revue Française de Gestion*, n°144, p. 153-164.

Sammut S. (2003b). L'accompagnement de la petite entreprise en création : entre autonomie, improvisation et créativité. in Marion S. et al., *Réflexions sur les outils et les méthodes à l'usage du créateur d'entreprise*, Les éditions de l'ADREG.

Sanders J. et Nee V. (1996). Immigrant self-employment: the family as social capital and the value of human capital. *American Sociological Review*, n°61, p. 231-249.

Say J-B. (1826). *Catéchisme d'Economie politique*, version numérique produite par Pierre Tremblay. Collection « Les classiques des sciences sociales », 135 pages. (Première édition : 1815).

http://classiques.uqac.ca/classiques/say_jean_baptiste/catechisme_eco_pol/say_catechisme.pdf

Say J-B. (1841). *Traité d'économie politique*, 6^{ème} édition, Paris, Éditions Guillaumin, 640 pages, (Première édition : 1803).

Schmitt C., Janssen F. et Baldegger R. (2009). Entrepreneuriat et économie. Dans *Entreprendre : une introduction à l'entrepreneuriat (sous la dir de JANSSEN F.)*, Éditions de Boeck, 343 pages.

Schultz T. (1959). Investment in man: an economist's view. *Social Service Review*, vol. 33, n°2, p. 69-75.

Schultz W.T. (1972). Human Capital : Policy Issues and Research Opportunities. Dans *Humain Ressources*. New York, 84 pages.

Schumacher E. F. (1973). *Small is beautiful : Economics as if people really mattered*. London : Blond & Briggs, 223 pages.

Schumpeter J.A. (1928). The instability of capitalism. *Economic Journal*, n°38, p. 361-386.

Schumpeter J.A. (1935). *Théorie de l'évolution économique*. Paris, Éditions Dalloz (Première édition : 1911)

Schumpeter J.A. (1942). *Capitalisme, socialisme et démocratie*. Version numérique produite par Pierre Tremblay. Collection « Les classiques des sciences sociales ». 176 pages.

http://classiques.ugac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/capitalisme_socialisme_demo/capitalisme_socialisme1.pdf

Sénicourt P. et Verstraete T. (2000). Apprendre à entreprendre : typologie à quatre niveaux pour la diffusion d'une culture entrepreneuriale au sein du système éducatif », *Reflets et Perspectives de la vie économique*, tome 49, n°4, de Boeck Université.

Shane S., Locke E.A. et Collins C.J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, vol. 13, n° 2, p. 257-279.

Shane S. et Venkataraman S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, vol. 25, n°1, p. 217-226.

Shapero A. (1975). The Displaced Uncomfortable Entrepreneur. *Psychology Today*, vol. 9, n°6, p. 83-88.

Shapero A. et Sokol L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. *Encyclopedia of entrepreneurship*, p. 72-90.

Shepherd D.A. (2003). Learning from business failure: propositions of grief recovery for the self-employed. *Academy of Management Review*, n°282, p. 318-329.

Sherman H.F. (1999). Assessing the intervention effectiveness of business incubation programs on new business start-ups. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 4, n°2, p. 117-133.

Singh S., Corner P. et Pavlovich K. (2007). Coping with entrepreneurial failure. *Journal of Management & Organization*, vol. 13, n°4, p. 331-344.

Singh J.V. et Lumsden C.J. (1990). Theory and Research in Organizational Ecology. *Annual Review of Sociology*, n°16, p. 161-195.

Smida A. et Khelil N. (2008). Repenser l'échec entrepreneurial des nouvelles entreprises. Proposition d'une typologie en s'appuyant sur une approche intégrative. *9ème Congrès International Francophone en entrepreneuriat et PME*, Louvain la neuve, Belgique, 29-31 octobre.

Smith A. (1976) *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Paris. Éditions Gallimard, (Première édition : 1776).

Smith-Doerr L. et Powell W. W. (2005). Networks and economic life. *The handbook of economic sociology*, vol. 2, p. 379-402.

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

Stéphany E. (2003). *La relation capital-risque/PME : fondements et pratiques*. Éditions de Boeck Supérieur, 231 pages.

Stiglitz J.E. et Weiss A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, vol. 71, n°3, p. 393-410.

Stinchcombe A. L. (1965). Social Structure and Organizations. Dans *Handbook of Organizations (sous la dir de March J.G.)*. Rand McNally, Chicago.

St-Jean E. et Audet J. (2012). The role of mentoring in the learning development of the novice entrepreneur. *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 8, n° 1, p. 119-140.

St-Jean E. et Mitrano-Méda S. (2013). Former les mentors pour entrepreneurs pour aller au-delà de la transmission d'expérience. *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 12, n° 1-2, p. 121-138.

Surlemont B. (2009). Les partenaires. Dans *Entreprendre : une introduction à l'entrepreneuriat (sous la dir de Janssen F.)*, Éditions de Boeck, 343 pages.

Szczyglak G. (2014). *Guide pratique du mentoring, développer l'intelligence collective*. Collection Village Mondiale, Éditions Pearson, 272 pages.

T

Tabourin F. (1989). Le capital-risque en France : Principes et Bilan. *Cahier de recherche n° 89.01*, CREFIGE, Université Paris-Dauphine, 30 pages.

Tarone R. et Ware J. (1997). On Distribution-Free Test for Equality of Survival Distributions. *Biometrika*, vol. 64 p. 156–160, 1977.

Ted H. et Tracy N. (2002). Financement des PME au Canada : Obstacles auxquels se heurtent les entrepreneurs des groupes des femmes, des jeunes, des Autochtones et des minorités qui cherchent à obtenir du capital - Phase 1 : Revue de la littérature. *Document de recherche*, Programme de recherche sur le financement des PME, janvier, 37 pages.

Torrès O. (2000). L'entrepreneuriat face à la globalisation. Dans *Histoire d'entreprendre - Les réalités de l'entrepreneuriat (sous la dir. de Verstraete T.)*. Éditions Management & Société (EMS), Collection Gestion en Liberté, p. 67-88.

Tounès A. (2003). *L'intention entrepreneuriale. Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE*. Thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Rouen.

Tounès A. (2004). L'ENTREPRENEUR : l'odyssée d'un concept. *Cahier de recherche n°03-7*. CREGO. (Centre de Recherche et d'Etudes en Gestion des organisations).

Tounès A. et Fayolle A. (2006). L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur. *La Revue des Sciences de Gestion*, n°220-221, p. 17-30.

Tourette-Turgis C. (1996). *Le counseling : théorie et pratique*. Éditions PUF, collection Que sais-je ? , Paris, 126 pages.

Tsang M.C, Rumberger R.W et Levin H.M (1991). The impact of surplus schooling on worker productivity. *Industrial Relations*, vol. 30, n°2, p. 209-228.

Tucker D.J., Singh J.V. et Meinhard A.G. (1990). Organizational form, population dynamics, and institutional change: the founding patterns of voluntary organizations. *Academy of Management Journal*, vol. 33, n°1, p. 151-178.

Turgot A.R.J. (1997). *Formation et distribution des richesses*. Éditions Flammarion, (Première édition : 1766, *Réflexions sur la formation et distribution des richesses*).

Tveterås R. et Eide G.E. (2000). Survival of New Plants in Different Industry Environment in Norwegian Manufacturing : A Semi-Proportional Cox Model Approach. *Small Business Economics*, vol. 14, n°1 p.65-82.

U

Unger J.M., Rauch A., Frese M. et Rosenbusch N. (2011). Human capital and entrepreneurial success : A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n° 3, p. 341–358.

Uzzi B. (1996). The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations : The Network Effect. *American Sociological Review*, vol. 61, n°4, p. 674-698.

Uzzi B. (1999). Embeddedness in the making of financial capital: how social relations and networks benefit firms seeking financing. *American Sociological Review*, vol. 64, n°4, p. 481-505.

V

Verstraete T. (2000a). L'entrepreneuriat un phénomène aux multiples formes d'expression. Dans *Histoire d'entreprendre - Les réalités de l'entrepreneuriat (sous la dir. de Verstraete T.)*. Éditions Management & Société (EMS), p. 11-20.

Verstraete T. (2000b). *Entrepreneuriat et sciences de gestion*. Habilitation à diriger des recherches en sciences de gestion, Université des Sciences et Technologie de Lille, septembre, 100 pages.

Verstraete T. (2001). Entrepreneuriat, modélisation du phénomène. *Revue de l'entrepreneuriat*, vol. 1, n°1, p. 5-24.

Verstraete T. (2008). Vingt ans de recherche francophone en PME et entrepreneuriat. *Revue internationale P.M.E.*, vol. 21, n° 2, p. 169-190.

Verstraete T. et Fayolle A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'entrepreneuriat*, vol. 4, n°1, p. 33-52.

W

Wacheux F. (1996). Méthodes qualitatives et recherche en gestion. Éditions Economica, 290 pages.

Walras L. (1952). *Eléments d'Economie politique pure*, Paris, LGDJ, 491 pages, (Première édition : 1900).

Weber M. (1964). *L'ethnique protestante et l'esprit du capitalisme*. Paris. Éditions Plon. Collection « Presses-Pocket ». (Première édition : 1905).

Wiklund J. et Shepherd D. (2003). Aspiring for, and Achieving Growth: The Moderating Role of Resources and Opportunities. *Journal of management studies*, vol. 40, p.8, p. 1919-1941.

Y

Young R. et Francis J. (1991). Entrepreneurship and Innovation in Small Manufacturing Firms. *Social Science Quarterly*, n°72, p.149-62.

Z

Zafir M. M. et Fazilah M. H. (2011). Entrepreneurial success: an exploratory study among entrepreneurs. *International Journal of Business and Management*, vol. 6, n° 1, p. 116-125.

Zalio P.P. (2009). Sociologie économique des entrepreneurs. Dans *Traité de sociologie économique*, (sous la dir. de Steiner P. et Vatin F.). Presses Universitaires de France PUF, p. 573-607.

Zimmerman M. A. et Chu H. M. (2013). Motivation, success, and problems of entrepreneurs in Venezuela. *Journal of Management Policy and Practice*, vol. 14, n°2, p. 76-90.

ANNEXES

Annexe 1 - Convention Cadre du 19 octobre 1999

CONVENTION CADRE relative à la création et à la promotion de pépinières d'entreprises

Entre les Soussignés :

Le Ministère de l'Enseignement Supérieur, représenté par le Ministre de l'Enseignement Supérieur, Monsieur Daly JAZI d'une part,

ET

Le Ministère de l'Industrie, représenté par le Ministre de l'Industrie, Monsieur Moncef BEN ABDALLAH d'autre part,

Il a été convenu, dans le cadre du projet de création et de promotion de pépinières d'entreprises, ce qui suit :

Article 1.- Objet

La mise en place de pépinières d'entreprises en collaboration entre l'Université et l'Industrie, constitue un moyen efficace pour développer une synergie entre l'environnement universitaire et celui de l'entrepreneuriat et un outil supplémentaire pour compléter le processus de soutien à l'innovation et d'appui aux nouveaux promoteurs. Compte tenu des centres d'intérêts communs dans la conduite de cette initiative, conformément aux objectifs nationaux, et vu l'importance de cet instrument d'encouragement à la création d'entreprises, le Ministre de l'Enseignement supérieur et le Ministre de l'Industrie expriment leur volonté de conjuguer leurs efforts pour créer et promouvoir les pépinières d'entreprises.

Article 2.- Opérateurs

Le Ministre de l'Enseignement Supérieur et le Ministre de l'Industrie chargent, respectivement, les Institutions de l'enseignement supérieur concernées et l'A.P.I., d'entreprendre en commun, des programmes pour la concrétisation de ce projet au sein des espaces universitaires. Il est créé un Comité interdépartemental ad hoc, à l'effet d'assurer efficacement le suivi et l'évaluation du dit projet.

Article 3.- Modalités

Des locaux appropriés, destinés à abriter les pépinières sont mis à disposition de l'A.P.I. par les institutions universitaires concernées.

La gestion des pépinières est assurée en concertation par l'A.P.I., d'une part et par les structures universitaires concernées d'autre part, dans le cadre d'un Comité de pilotage du programme (CPP) dont la composition est définie par les deux parties contractantes.

Les frais de gestion et de fonctionnement sont à la charge de l'A.P.I.

Article 4.- Dénomination des pépinières.

La dénomination mentionnera, à la fois, l'Agence de Promotion de l'Industrie et la structure universitaire concernée.

Article 5.- Application

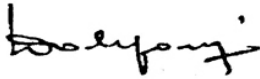
Cette CONVENTION CADRE entre en vigueur dès sa signature par les deux parties.


Fait à Tunis le,

Fait à Tunis le, 19 OCT. 1999

LE MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR

LE MINISTRE DE L'INDUSTRIE


Signé: DALI JAZI


Moncef BEN ABDALLAH

**Annexe 2 - Les pépinières d'entreprises en Tunisie
(Situation arrêtée le 17 juin 2014)**

	Pépinière d'entreprises	Date de la création de la pépinière	Entreprises hébergées en 2014	Entreprises sorties depuis la création de la pépinière	Total
1	Nabeul Elan Technologique	Octobre 2001	12	33	45
2	Sfax Innovation I	Novembre 2001	10	45	55
3	Centre d'Innovation et de Développement de l'INSAT	Février 2002	11	14	25
4	Gafsa Technologie du Futur	Avril 2003	6	25	31
5	Gabes Promotech	Avril 2003	9	12	21
6	Rades Technologie plus	Septembre 2003	10	35	45
7	Sousse Tec	Septembre 2003	4	33	37
8	Kairouan Innovation Technologique	Juin 2004	6	16	22
9	Pépinière des Initiatives Innovantes Ksar-Hellal	Août 2004	7	10	17
10	Le Kef Essor Technologique	Septembre 2004	9	3	12
11	Jendouba Créatic	Septembre 2004	13	6	19
12	Djerba Création et Innovation	Mars 2005	6	15	21
13	Mahdia Entreprendre	Septembre 2005	11	12	23
14	Carthage innovation de l'EPT	Avril 2006	6	9	15
15	Zaghouan Terre d'Entreprendre	Mai 2006	10	11	21
16	Kebili Initiative Création	Juin 2007	6	2	8
17	Pépinière d'entreprises de Bizerte	Juin 2007	14	4	18
18	Beja Essor Technologique	Novembre 2007	5	11	16
19	Siliana Innovation	Novembre 2007	2	0	2

20	Mannouba Tech	Mars 2008	13	15	28
21	Pépinière d'Entreprises de Sidi Bouzid	Juin 2008	3	2	5
22	Sfax innovation II	Décembre 2008	14	8	22
23	Pépinière d'Entreprises de Kasserine	Décembre 2008	3	1	4
24	Tataouine Innovation Technologique	Décembre 2008	3	0	3
25	Pépinière Tozeur Osez-Entreprendre-Djérid	Décembre 2008	1	4	5
26	La Pépinière des projets de services en ligne	Janvier 2009	7	10	17
27	Pépinière d'Entreprises des Communications (du Technopôle El-Ghazela)	2006	10	0	10
28	Pépinière d'Entreprises (du Technopôle de Sfax)		15	17	32
29	Innotech (du Technopôle de Borj Cédria)	2003	6	40	46
30	Soft Tech La Pépinière (du technopôle de Sousse)	Janvier 2003	8	3	11
Total			240	396	536

Annexe 3 - Charte du Réseau National des Pépinières d'Entreprises

Ministère de l'Industrie, de l'Energie
et des PME
Agence de Promotion de l'Industrie
API

Ministère de l'Enseignement
Supérieur
Direction Générale des Etudes
Technologique (DGET)

Charte du Réseau National Des Pépinières d'Entreprises En Tunisie

Préambule

Le Ministère de l'Industrie, de l'Energie et des PME et le Ministère de l'Enseignement Supérieur ont initié en commun un processus d'implantation des pépinières d'entreprises dans les espaces universitaires (convention cadre signée en 1999). L'Agence de Promotion de l'Industrie (API) et les Institutions Universitaires ont été chargées de mettre en oeuvre ce processus.

L'évolution de ce processus montre aujourd'hui qu'il existe trois types de pépinières d'entreprises sur le territoire tunisien : des pépinières promues par les établissements universitaires, des pépinières fonctionnant dans le cadre de « convention API/Universités » et des pépinières adossées aux technopôles. Ces pépinières ne sont pas structurées pour développer les échanges d'expériences entre-elles. Cela ne permet pas au porteur de projet de savoir très précisément où trouver les compétences nécessaires et de choisir la structure susceptible de répondre au mieux à ses besoins en matière d'accompagnement et d'hébergement.

Par ailleurs, chaque type de structure a mis en place sa méthodologie d'intervention et suit sa propre déontologie. Bien entendu, chacun a développé ses spécificités en fonction de son environnement. Cependant, le manque d'un référentiel commun aux pépinières d'entreprises ne garantit pas une qualité équivalente des services.

Forts de ce constat, les opérateurs se sont accordés pour mettre en réseau les pépinières d'entreprises opérationnelles sur le territoire.

La présente Charte a pour but de définir l'objet de ce réseau et de structurer son fonctionnement.

Définition d'une Pépinière d'Entreprises

La pépinière d'Entreprises est une structure d'accueil temporaire proposant des locaux, des aides et des services adaptés aux besoins spécifiques des entreprises nouvellement créées ou en voie de création.

Objectifs :

Le Réseau National des pépinières d'entreprises vise la coordination des activités des pépinières opérationnelles notamment à travers les actions suivantes :

- Développer le flux d'informations
 - alimentation du site web national des pépinières d'entreprises,
 - élaboration d'un espace web spécifique à la consultation en ligne,
 - élaboration d'une base de données relatives aux projets créés,
 - publication d'un newsletter.
- Organiser des manifestations nationales autour de la création d'entreprises
 - Journées de partenariat,
 - Journées portes ouvertes,
 - Journées thématiques,
 - Forums,
 - Séminaires,
 - Salons, ...
- Promouvoir le Partenariat national et la Coopération internationale
 - Signature d'accord de partenariat entre le Réseau National des pépinières, les organismes nationaux et le secteur privé,
 - Facilitation de jumelage entre Pépinières tunisiennes et étrangères,
 - Missions d'expertises internationales.
- Développer les compétences des responsables en pépinières
 - Organisation de séminaires et de stages de formation au profit des responsables des pépinières.
 - Assistance au recrutement du personnel des pépinières d'entreprises,
- Mise en œuvre d'un processus de certification - qualité des prestations de pépinières d'entreprises.

Bénéficiaires :

Le réseau est ouvert à toutes les pépinières implantées en Tunisie, notamment :

- Les pépinières d'entreprises adossées aux ISET,
- Les pépinières d'entreprises adossées aux écoles d'ingénieurs (ENIT, INSAT, ENIS et Ecole Polytechnique, ...),
- Les pépinières d'entreprises implantées dans les technopôles,
- Et tout autre type de pépinières d'entreprises en Tunisie.

Fonctionnement

Le Réseau National des pépinières d'entreprises s'organise autour de deux organes de décision, à savoir :

- **Un Comité d'Orientation**, qui définit les orientations stratégiques. Ce comité est composé de :
 - Président du Réseau : Un des directeurs de pépinière,
 - Membres :
 - Les directeurs des pépinières d'entreprises,
 - Les coordinateurs pépinières des institutions universitaires concernées,

- Un représentant de l'Agence de Promotion de l'Industrie,
- Un représentant de la Direction Générale des Etudes Technologiques.

Le Comité d'Orientation se réunira tous les 06 mois et à chaque fois si besoin est.

- **Un Comité Technique de Coordination**, qui propose les actions à mener et les coordonne, appui les pépinières membres du réseau, met en œuvre la stratégie arrêtée par le Comité d'Orientation et évalue les actions du réseau et leur effet sur le développement de la création d'entreprises en Tunisie.

Cet organe est composé d'un directeur de coordination et d'une équipe dirigeante.

Le budget du réseau sera géré par l'API, l'engagement des dépenses se fera par le Directeur du Comité Technique de Coordination après accord du Directeur Général de l'API.

Pour l'Agence de Promotion de
l'Industrie - API -

Pour les Instituts Supérieurs
d'Etudes Technologiques - ISET -

Mohamed BEN ABDALLAH
Directeur Général

Ahmed DHOUIB
Directeur Général

Annexe 4 - Liste des Entreprises, banques et des SICARs conventionnées pour le parrainage des pépinières d'entreprises

	Pépinière d'entreprises	Banque parrainante et/ou Entreprise parrainante	SICAR parrainante
1	Nabeul Elan Technologique	- Banque Nationale Agricole (BNA)	- SODICAB
2	Sfax Innovation I	- Banque Nationale Agricole (BNA)	- SODICAB
3	Centre d'Innovation et de Développement de l'INSAT	- Banque De Tunisie (BT)	- UNIVERS INVEST SICAR
4	Gafsa Technologie du Futur	- Banque De l'Habitat (BH) - Compagnie des Phosphates de Gafsa (CPG)	- SIM SICAR - FRDCM SICAR
5	Gabes Promotech	- Banque De l'Habitat (BH) - Groupe Chimique Tunisien (GCT)	- SIM SICAR - GABES INVEST SICAR
6	Rades Technologie plus	- Banque de Financement des PME (BFPME) - Société Tunisienne de l'Electricité et du Gaz (STEG)	- SICAR INVEST
7	Sousse Tec	- Union Internationale de Banques (UIB)	- STB SICAR
8	Kairouan Innovation Technologique	- Attijari Bank	- SIDCO SICAR
9	Pépinière des Initiatives Innovantes Ksar-Hellal	- Société Tunisienne de Banque (STB) - Société de Transport d'Hydrocarbure par Pipeline (SOTRAPIL)	- SIM SICAR
10	Le Kef Essor Technologique	- Banque Tunisienne de Solidarité (BTS)	- SODINO SICAR
11	Jendouba Créatic	- Arab Tunisian Bank (ATB)	- SODINO SICAR
12	Djerba Création et Innovation	- Arab Tunisian Bank (ATB)	- SODIS SICAR
13	Mahdia Entreprendre	- Société Tunisienne de Banque (STB) - Compagnie de Transport par Pipeline au Sahara (TRAPSA)	- ATD SICAR
14	Carthage innovation de l'EPT	- Union Bancaire pour le Commerce et l'Industrie (UBCI)	- SPPI SICAR

15	Zaghouan Terre d'Entreprendre	---	---
16	Kebili Initiative Création	---	- SODIS SICAR
17	Pépinière d'entreprises de Bizerte	- Banque Nationale Agricole (BNA) - Ciments de Bizerte	- SIM SICAR
18	Beja Essor Technologique	- Banque de Financement des PME (BFPME)	- SODINO SICAR
19	Siliana Innovation	- Banque de Financement des PME (BFPME) - Société Agro-alimentaire Tuniso-Suisse (SATS)	- SODINO SICAR
20	Mannouba Tech	- Attijari Banque	- SICAR INVEST - SIP SICAR
21	Pépinière d'Entreprises de Sidi Bouzid	---	ATD SICAR
22	Sfax innovation II	Banque Internationale Arabe de Tunisie (BIAT)	---
23	Pépinière d'Entreprises de Kasserine	- Banque de Financement des PME (BFPME) - Société Nationale de Cellulose et de Papier Alfa (SNCPA)	SIDCO SICAR
24	Tataouine Innovation Technologique	- Société Italo-Tunisienne d'Exploitation Pétrolière (SITEP)	---
25	Pépinière Tozeur Osez-Entreprendre-Djérid	---	---
26	Pépinière des projets de services en ligne	---	---
27	Pépinière d'Entreprises des Communications (du Technopôle El-Ghazela)	Amen Bank	IKDAM GESTION
28	Pépinière d'Entreprises (du Technopôle de Sfax)	Banque Internationale Arabe de Tunisie (BIAT)	SODICAB
29	Innotech (du Technopôle de Borj Cédria)	- Banque Franco-Tunisienne	- SODICAB - UIB SICAR
30	Soft Tech La Pépinière (du technopôle de Sousse)	Société Tunisienne de Banque (STB)	ATD SICAR

Annexe 5 - Liste des zones d'encouragement au développement régional

Les zones de développement régional sont délimitées par le décret n°2008-387 du 11 Février 2008 modifiant le décret n° 99-483 du 1er Mars 1999.

Premier groupe des zones d'encouragement au développement régional dans les secteurs de l'industrie, de l'artisanat et de quelques activités de services

- Les délégations de Zaghouan, et de Bir M'chargua du gouvernorat de Zaghouan,
- La délégation de Medjez El Bab du gouvernorat de Béja,
- La délégation de Sidi El Hani du gouvernorat de Sousse,
- Les délégations de Agareb, de Djebeniana, d'El Amra, d'El Hancha, d'El Ghraiba et de Skhira du gouvernorat de Sfax.

Deuxième groupe des zones d'encouragement au développement régional dans les secteurs de l'industrie, de l'artisanat et de quelques activités de services

- Les délégations d'Ez-Zeriba, d'El Fahs et de Saouaf du gouvernorat de Zaghouan,
- Les délégations de Djoumine et de Ghézala du gouvernorat de Bizerte,
- Les délégations de Béja Nord, de Béja Sud, de Teboursouk, de Tibar, de Testour et de Goubellat du gouvernorat de Béja,
- Les délégations de Bou Arada, de Gaâfour, d'El Krib et d'El Aroussa du gouvernorat de Siliana,
- Les délégations de Chorbane, d'Essouassi, de Hébiria et de Ouled Chamekh du gouvernorat de Mahdia,
- Les délégations de Bir Ali Ben Khelifa et de Menzel Chaker du gouvernorat de Sfax,
- Les délégations de Kairouan Nord, de Kairouan Sud, d'Echebika, de Sbikha, de Haffouz, de Hajeb El Ayoun, de Nasrallah, d'Echarda et de Bouhajla du gouvernorat de Kairouan,
- Les délégations de Sidi Bouzid Ouest, de Sidi Bouzid Est, de Mezzouna, de Regueb et de Ouled Haffouz du gouvernorat de Sidi Bouzid,
- La délégation de Mareth du gouvernorat de Gabès,
- Les délégations de Medenine Nord, de Medenine Sud, de Ben Guerdane et de Sidi Makhlouf du gouvernorat de Medenine.

Zones d'encouragement au développement régional prioritaires dans les secteurs de l'industrie de l'artisanat et de quelques activités de services

- La délégation d'En-Nadhour du gouvernorat de Zaghouan,
- La délégation de Sedjnane du gouvernorat de Bizerte,
- Les délégations de Nefza et de Amdoune du gouvernorat de Béja,
- Les délégations de Siliana Nord, de Siliana Sud, de Bou Rouis, de Bargou, de Makhtar, d'Er-Rouhia et de Kesra du gouvernorat de Siliana,

- Les délégations de Jendouba, de Jendouba Nord, de Bou Salem, de Tabarka, de Ain Draham, de Fernana, de Ghardimaou, de Oued Meliz et de Balta Bou Aouane du gouvernorat de Jendouba,
- Les délégations de Kef Ouest, de Kef Est, de Nebeur, de Sakiet Sidi Youssef, de Tajerouine, de Kalaât Senan, de Kalaât Khasba, de Djerissa, d'El Ksour, de Dahmani et d'Es-Sers du gouvernorat du Kef,
- La délégation de Kerkennah du gouvernorat de Sfax,
- Les délégations de Oueslatia et d'El Alâa du gouvernorat de Kairouan,
- Les délégations de Kasserine Nord, de Kasserine Sud, d'Ezzouhour, de Hassi El Frid, de Sbeitla, de Sbiba, de Djedeliane, d'El Ayoun, de Thala, de Hidra, de Foussana, de Feriana et de Mejel Bel Abbès du gouvernorat de Kasserine,
- Les délégations de Bir El Hafey, de Sidi Ali Ben Aoûn, de Menzel Bouzaïenne, de Jilma, de Cebalet Ouled Asker, de Meknassy et de Souk Jedid du gouvernorat de Sidi Bouzid,
- Les délégations d'El Hamma, de Menzel El Habib, de Nouvelle Matmata et de Matmata du gouvernorat de Gabès,
- La délégation de Béni Khedech du gouvernorat de Medenine,
- Les délégations de Tataouine Nord, de Tataouine Sud, de Bir Lahmar, de Smar, de Ghomrassen, de Dhehiba et de Remada du gouvernorat de Tataouine,
- Les délégations de Gafsa Nord, de Gafsa Sud, de Sidi Aich, d'El Ksar, d'Oum El Araïes, de Redeyef, de Metlaoui, de Mdhila, d'El Guetar, de Belkhir et de Sned du gouvernorat de Gafsa,
- Les délégations de Tozeur, de Deguach, de Tameghza, de Nefta et de Hazoua du gouvernorat de Tozeur,
- Les délégations de Kebili Sud, de Kebili Nord, de Souk El Ahad, de Douz Nord, de Douz Sud et d'El Faouar du gouvernorat de Kebili.

Annexe 6 - Les partenaires et collaborateurs de l'initiative « Souk At-tanmia »

LES PARTENAIRES :

Partenaires financiers



Partenaires de crédit



Partenaires de renforcement des capacités



Partenaires de coaching et mentorat



Partenaires communication/IT/accès marché



LES ORGANISMES ASSOCIES :



Annexe 7 - Questionnaire



Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique



Université de Sfax
Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage de Sfax - CUIES

**Enquête auprès des jeunes diplômés
de l'enseignement supérieur ayant créé une entreprise
en 2008 dans la région de Sfax**

Nous vous prions de bien vouloir prendre un peu de votre temps pour répondre à ce questionnaire dont l'objectif est purement axé sur le développement du rôle de l'Université en tant qu'acteur socio-économique.

Il s'agit d'une enquête que nous effectuons dans le cadre des activités du Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage de Sfax - Université de Sfax. Le but de cette enquête est d'analyser les conditions de développement et les problèmes rencontrés par les jeunes entreprises lors des 5 premières années de leur existence (difficultés financières, mécanismes conduisant à l'embauche de salariés, accompagnement des créateurs, ouverture des marchés...).

Nous nous engageons à préserver l'anonymat des répondants et à respecter la règle de confidentialité concernant les informations que vous nous fournirez.

Comptant sur votre collaboration, veuillez accepter, Madame, Monsieur, nos remerciements les plus sincères.

Identification de l'entrepreneur

1) Quelle est votre année de naissance ?

2) Quel est votre sexe ?

- masculin
 féminin

3) Quel est votre statut matrimonial ?

- célibataire
 marié

4) Quel diplôme avez-vous obtenu ?

- diplôme de technicien supérieur
 diplôme de maîtrise
 diplôme de master
 diplôme d'ingénieur
 diplôme d'architecte
 diplôme d'expert comptable
 diplôme de doctorat (en médecine, vétérinaire, dentiste)
 doctorat 3^{ème} cycle
 diplôme étranger sans équivalence

5) En quelle année avez-vous obtenu le diplôme que vous venez de cocher ?

6) Est-ce que votre diplôme vous a aidé à la conduite du projet ?

oui

non

7) Quelle était votre occupation antérieure (avant la création) ?

actif

étudiant

chômeur

8) Lors de vos expériences professionnelles précédentes, avez-vous acquis des compétences ?

dans l'activité où vous vous installez

dans une activité totalement différente

non, je n'ai pas d'expérience professionnelle

9) Avez-vous quelqu'un qui a monté son propre projet ?

de votre entourage familial (père, mère, frères)

de votre proche entourage (amis, collègues...)

non, personne

10) En dehors de votre entreprise actuelle, combien de fois avez-vous créé une entreprise ?

Fois

Identification du projet

11) Indiquez le lieu d'installation de votre projet à la date de sa création :

• Gouvernorat :

• Délégation :

12) Indiquer l'activité de votre projet à la date de sa création :

Industries manufacturières

Commerce

Santé

Education

prestations de services

13) Date d'entrée en activité de votre projet ?

Mois Année

14) Coût total du projet à la date de sa création ? (achat machines, frais d'équipements, apport en nature, constitutions des stocks, fonds de roulement)

moins de 30.000 DT

de 30.000 DT à 70.000 DT

de 70.000 DT à 100.000 DT

plus que 100.000 DT

15) Actuellement, votre projet est :

en activité

en arrêt d'activité

➤ Passez à la Question n°25

Projet en activité à la date du questionnaire
--

16) D'après vous, l'activité de votre projet a connu depuis sa création :

- une stagnation
 une croissance
 une régression

17) D'après vous, votre projet :

- est rentable
 est non rentable
 permet juste de couvrir les charges

18) Rencontrez-vous dans votre entreprise des difficultés ?

- oui
 non

19) Si oui, indiquez ces difficultés :

- concurrence déloyale
 indisponibilité de la matière première
 prix élevé de la matière première
 évolution très vite du marché
 manque de main d'œuvre qualifiée
 coût élevé de la main d'œuvre
 difficulté d'obtenir des crédits
 mauvaise conjoncture économique
 autre (préciser)

20) Avez-vous l'intention de faire une extension de votre projet dans les années à venir ?

- non
 oui, dans la même activité
 oui, dans une autre activité (préciser).....
 je ne sais pas

21) Avez-vous encore besoin de l'appui des structures publiques ?

- oui
 non

22) Si oui, précisez quels types d'appui ?

- financier
 technique
 gestion
 accompagnement
 autre (préciser).....

23) Avez-vous fait des investissements dans le projet après sa création ?

- oui
 non

24) Indiquez les sources de financement des investissements sus-indiqués :

- le projet
 la BTS
 autres banques
 crédits fournisseurs
 autre (préciser).....

➤ **Passez à la Question n°31**

Projet en arrêt d'activité à la date du questionnaire
--

25) Actuellement votre projet n'est plus actif, précisez s'il s'agit de :

- une fermeture définitive du projet
 un arrêt momentané de l'activité
 une vente du projet
 une mise en location gérance du projet

26) Indiquez la date de l'arrêt de l'activité de votre projet :

Année □□□□ Mois □□

27) Quelles sont les principales raisons de l'arrêt de l'activité de votre projet :

- mauvais choix de l'activité du projet dès le départ
 existence de plusieurs projets de même type à proximité de mon projet
 coûts d'exploitation très élevés (loyers, stocks....)
 difficultés financières
 apparition brutale d'un concurrent
 manque d'assistance et d'accompagnement
 charges sociales élevées
 grèves
 problèmes de santé
 mauvaise conjoncture économique
 autre raison (préciser).....

- autre (préciser).....
- 28) Avez-vous l'intention de relancer l'activité de votre projet ?**
 oui non
- 29) Si oui, indiquez les moyens susceptibles de vous aider ?**
 recouvrement des créances
 obtention d'un autre crédit
 amélioration de la conjoncture économique
- 30) Quelle est votre situation professionnelle actuelle ?**
 en chômage
 en emploi
 en étude
 autre (préciser)

La préparation du projet

- 31) Quelle est la principale raison qui vous a poussé à créer une entreprise ?**
 le goût d'entreprendre et d'indépendance
 avoir une idée nouvelle de produit ou une opportunité
 ne pas retrouver autre emploi
- 32) Comment avez-vous identifié l'idée du projet ?**
 choix personnel
 famille
 amis
 structures publiques d'appui
 autre (préciser).....
- 33) Afin de créer votre entreprise, avez-vous consulté un ou des conseillers ?**
 oui
 non
- 34) Avez-vous suivi une formation particulière pour la réalisation de votre projet ?**
 oui, à ma demande
 non, je n'ai jamais déposé de demande
 non, je n'ai pas eu l'accord favorable
- 35) Si oui, qui a organisé cette formation ?**
 centre de soutien à la création d'entreprises (APII)
 bureau d'emploi (ANETI)
 centre d'affaires
 centre d'insertion et d'essaimage
- autre (préciser).....
- 36) Il s'agit d'une formation :**
 formation 21/21
 formation en création d'entreprises
 formation MORAINÉ
 formation CEFE
 formation CREE
 formation GERME
- 37) Sous quelle forme cette formation était délivrée ?**
 des séances d'information et de sensibilisation
 des modules de formation
 - combien d'heures
 - réparties sur combien de jours mois
- 38) Avant de réaliser votre projet, avez-vous fait ou fait faire :**
 - Une étude de marché ?
 oui non
 - Une étude financière ?
 oui non
- 39) Si vous avez fait une étude du projet, qui vous a aidé ?**
 personne
 l'APII
 l'ANETI (bureau d'emploi)
 un centre d'affaires
 un centre d'essaimage
 une tierce personne (comptable, expert, gens du domaine...)

40) Combien du temps avez-vous mis pour constituer le dossier de demande de crédit ?

Année Mois

41) Quelles ont été les sources de financement du projet à la date de sa création ? (plusieurs réponses possibles)

- apports personnels, familiaux, ou des associés
- emprunts bancaires
- apport en capital des organismes de fonds propres

42) Avez-vous bénéficié d'aides publiques ?

- subventions locales ou régionales
- avances remboursables, prêts à taux 0%
- bourse d'accompagnement
- mise à disposition des locaux (pépinières d'entreprises)
- exonérations fiscales
- allègement des charges sociales (3ans, 7ans)
- prise en charge par l'Etat d'une partie du salaire(SIVP)
- aucune

43) Etes-vous informé par les avantages accordés par l'Etat aux nouveaux promoteurs ?

- oui
- non

44) Quelle est la principale raison pour laquelle vous vous êtes installés dans la région où vous êtes ?

- proximité du marché
- proximité des fournisseurs
- par opportunité
- raison d'économie financière
- infrastructures locales
- aides locales
- proximité de votre domicile
- autres raisons personnelles

45) La création et le démarrage de votre entreprise ont-ils été facilités par des relations que vous aviez avec ?

- Un ou plusieurs fournisseurs
 - oui
 - non
- Un ou plusieurs clients
 - oui
 - non

L'accompagnement post-création

46) Après la création de votre projet, étiez-vous encadré par un organisme public ?

- oui
- non

47) Si oui, indiquez par qui :

- ANETI
- APII (Centre de Soutien à la Création d'Entreprise)
- centre d'affaires
- autre (préciser).....

48) Si oui, indiquez le nombre de visite que vous avez eu :

- 1^{ère} année du démarrage du projet
- une fois par an
- plus qu'une fois par an

49) Est-ce que l'encadrement dont vous avez bénéficié :

- S'informer de l'état du projet

- vous a aidé à mieux gérer le projet
- vous a aidé à surmonter les difficultés financières
- vous a informé sur les avantages accordés par l'Etat
- vous a aidé à développer votre réseau social
- n'a pas d'utilité

50) Après l'obtention du crédit, étiez-vous suivi par votre banque d'investissement ?

- oui
- non

51) Si oui, quel était l'objectif ?

- la vérification de l'état des équipements achetés
- l'assistance pour surmonter les difficultés
- le remboursement du crédit

autre (préciser).....

52) D'après vous, quelles seraient les conditions minimales qu'il faudrait réunir pour développer votre entreprise ?

une meilleure qualification professionnelle de moi-même et de mes salariés

- une aide dans la gestion
- une aide dans la commercialisation
- un prêt bancaire
- une conjoncture plus favorable
- une simplification des formalités administratives
- la baisse des charges sociales
- la baisse des charges fiscales
- autre (préciser).....

Commentaires libres

Nous vous remercions du temps que vous nous avez consacré

Annexe 8 - Statistiques descriptives

Effectifs

[Ensemble_de_données]

Statistiques

		genre	diplom	dip_crea	qual_ant	entour	motiv	simi_aff
N	Valide	130	130	130	130	130	130	130
	Manquante	0	0	0	0	0	0	0

Statistiques

		capital	sect	deleg	subv	all_ch	sivp	form_ent
N	Valide	130	130	130	130	130	130	130
	Manquante	0	0	0	0	0	0	0

Statistiques

		etu_PA	enc_post	suivi_bq
N	Valide	130	130	130
	Manquante	0	0	0

Tableau de fréquences

genre

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	0	52	40,0	40,0	40,0
	1	78	60,0	60,0	100,0
	Total	130	100,0	100,0	

diplom

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	1	49	37,7	37,7	37,7
	2	34	26,2	26,2	63,8
	3	16	12,3	12,3	76,2
	4	31	23,8	23,8	100,0
	Total	130	100,0	100,0	

dip_crea

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	1	42	32,3	32,3	32,3
	2	39	30,0	30,0	62,3
	3	49	37,7	37,7	100,0
	Total	130	100,0	100,0	

qual_ant

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	1	73	56,2	56,2	56,2
	2	34	26,2	26,2	82,3
	3	23	17,7	17,7	100,0
	Total	130	100,0	100,0	

entour

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
0	64	49,2	49,2	49,2
Valide 1	66	50,8	50,8	100,0
Total	130	100,0	100,0	

motiv

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1	69	53,1	53,1	53,1
Valide 2	34	26,2	26,2	79,2
3	27	20,8	20,8	100,0
Total	130	100,0	100,0	

simi_aff

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
0	50	38,5	38,5	38,5
Valide 1	80	61,5	61,5	100,0
Total	130	100,0	100,0	

capital

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1	66	50,8	50,8	50,8
Valide 2	43	33,1	33,1	83,8
3	21	16,2	16,2	100,0
Total	130	100,0	100,0	

sect

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1	32	24,6	24,6	24,6
Valide 2	22	16,9	16,9	41,5
3	76	58,5	58,5	100,0
Total	130	100,0	100,0	

deleg

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
0	112	86,2	86,2	86,2
Valide 1	18	13,8	13,8	100,0
Total	130	100,0	100,0	

subv

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
0	19	14,6	14,6	14,6
Valide 1	111	85,4	85,4	100,0
Total	130	100,0	100,0	

all_ch

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
0	80	61,5	61,5	61,5
Valide 1	50	38,5	38,5	100,0
Total	130	100,0	100,0	

sivp

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
0	88	67,7	67,7	67,7
Valide 1	42	32,3	32,3	100,0
Total	130	100,0	100,0	

form_ent

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
1	67	51,5	51,5	51,5
Valide 2	19	14,6	14,6	66,2
3	44	33,8	33,8	100,0
Total	130	100,0	100,0	

etu_PA

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
0	42	32,3	32,3	32,3
Valide 1	88	67,7	67,7	100,0
Total	130	100,0	100,0	

enc_post

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
0	95	73,1	73,1	73,1
Valide 1	35	26,9	26,9	100,0
Total	130	100,0	100,0	

suivi_bq

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
0	11	8,5	8,5	8,5
Valide 1	119	91,5	91,5	100,0
Total	130	100,0	100,0	

Matrice de corrélation

	genre	diplom	dip_crea	occ_ant	entour	motiv	simi_aff	capital	sect	deleg	subv	all_ch	sivp	form_ent	etu_PA	acc_post	suivi_bq
genre	1.0000																
diplom	-0.0186	1.0000															
dip_crea	0.0715	-0.2920	1.0000														
occ_ant	-0.1931	-0.0450	-0.2637	1.0000													
entour	-0.1445	0.1075	-0.0471	0.0180	1.0000												
motiv	-0.0946	-0.0459	0.0030	0.3225	-0.0517	1.0000											
simi_aff	-0.0968	0.3090	-0.1952	-0.1191	0.1070	-0.1420	1.0000										
capital	0.1271	-0.0172	-0.2185	0.0539	0.0798	-0.0591	0.0148	1.0000									
sect	-0.2301	0.2239	-0.1129	0.0929	0.1393	-0.0090	0.2414	-0.2056	1.0000								
deleg	0.0546	-0.1882	0.0275	0.1447	-0.0953	0.1627	-0.1866	-0.1133	-0.1866	1.0000							
subv	-0.0711	0.2065	-0.0516	-0.0348	0.1588	-0.0585	0.4338	0.0418	0.1397	-0.1494	1.0000						
all_ch	-0.0323	0.2515	-0.2214	0.0807	0.1460	-0.2551	0.3000	0.1985	0.1509	-0.1796	0.1928	1.0000					
sivp	-0.0403	0.1059	0.0737	0.0098	0.0881	-0.0502	0.1404	0.1895	0.1707	-0.2293	0.1927	0.4005	1.0000				
form_ent	-0.1593	-0.0706	-0.2109	0.1869	0.0963	0.0806	0.0027	-0.0797	-0.0422	-0.0200	0.0153	0.1368	0.0622	1.0000			
etu_PA	-0.0604	-0.0782	-0.0934	0.0833	0.0764	0.1122	-0.1743	0.1434	-0.1707	-0.0564	-0.0530	0.1066	0.1607	0.3912	1.0000		
acc_post	-0.1062	-0.1582	-0.0184	0.0297	-0.0614	0.0503	-0.0905	-0.0441	-0.0788	0.1081	-0.1416	0.1618	0.1369	0.4435	0.2710	1.0000	
suivi_bq	0.0339	0.0106	0.0858	-0.0091	-0.1335	-0.1234	-0.0131	0.0072	-0.0744	-0.0382	-0.0475	-0.0437	0.0327	0.0321	-0.0918	-0.0024	1.0000

Annexe 9 - Résultats des tests non-paramétriques

Log-rank test for equality of survivor functions

genre	Events observed	Events expected
0	14	9.18
1	11	15.82
Total	25	25.00

chi2(1) = 4.07
Pr>chi2 = 0.0437

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

genre	Events observed	Events expected	Sum of ranks
0	14	9.18	609
1	11	15.82	-609
Total	25	25.00	0

chi2(1) = 4.79
Pr>chi2 = 0.0286

Log-rank test for equality of survivor functions

diplom	Events observed	Events expected
1	13	9.47
2	7	6.40
3	2	3.09
4	3	6.04
Total	25	25.00

chi2(3) = 3.31
Pr>chi2 = 0.3456

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

diplom	Events observed	Events expected	Sum of ranks
1	13	9.47	332
2	7	6.40	87
3	2	3.09	-119
4	3	6.04	-300
Total	25	25.00	0

chi2(3) = 2.48
Pr>chi2 = 0.4791

Log-rank test for equality of survivor functions

dip_crea	Events observed	Events expected
1	2	8.46
2	14	7.02
3	9	9.53
Total	25	25.00

chi2(2) = 12.05
Pr>chi2 = 0.0024

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

dip_crea	Events observed	Events expected	Sum of ranks
1	2	8.46	-710
2	14	7.02	898
3	9	9.53	-188
Total	25	25.00	0

chi2(2) = 13.74
Pr>chi2 = 0.0010

Log-rank test for equality of survivor functions

occ_ant	Events observed	Events expected
1	12	14.23
2	3	6.75
3	10	4.02
Total	25	25.00

chi2(2) = 11.39
Pr>chi2 = 0.0034

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

occ_ant	Events observed	Events expected	Sum of ranks
1	12	14.23	-325
2	3	6.75	-400
3	10	4.02	725
Total	25	25.00	0

chi2(2) = 12.30
Pr>chi2 = 0.0021

Log-rank test for equality of survivor functions

	Events observed	Events expected
0	13	12.26
1	12	12.74
Total	25	25.00

chi2(1) = 0.09
Pr>chi2 = 0.7679

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

	Events observed	Events expected	Sum of ranks
0	13	12.26	109
1	12	12.74	-109
Total	25	25.00	0

chi2(1) = 0.15
Pr>chi2 = 0.7033

Log-rank test for equality of survivor functions

	Events observed	Events expected
1	7	13.93
2	7	6.42
3	11	4.65
Total	25	25.00

chi2(2) = 12.24
Pr>chi2 = 0.0022

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

	Events observed	Events expected	Sum of ranks
1	7	13.93	-844
2	7	6.42	57
3	11	4.65	787
Total	25	25.00	0

chi2(2) = 14.06
Pr>chi2 = 0.0009

Log-rank test for equality of survivor functions

capital	Events observed	Events expected
1	18	11.67
2	5	9.25
3	2	4.08
Total	25	25.00

chi2(2) = 6.62
Pr>chi2 = 0.0366

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

capital	Events observed	Events expected	Sum of ranks
1	18	11.67	716
2	5	9.25	-497
3	2	4.08	-219
Total	25	25.00	0

chi2(2) = 6.27
Pr>chi2 = 0.0434

Log-rank test for equality of survivor functions

sect	Events observed	Events expected
1	7	5.95
2	5	4.44
3	13	14.61
Total	25	25.00

chi2(2) = 0.44
Pr>chi2 = 0.8039

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

sect	Events observed	Events expected	Sum of ranks
1	7	5.95	147
2	5	4.44	52
3	13	14.61	-199
Total	25	25.00	0

chi2(2) = 0.52
Pr>chi2 = 0.7694

Log-rank test for equality of survivor functions

simi_aff	Events observed	Events expected
0	13	9.30
1	12	15.70
Total	25	25.00

chi2(1) = 2.36
Pr>chi2 = 0.1243

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

simi_aff	Events observed	Events expected	Sum of ranks
0	13	9.30	437
1	12	15.70	-437
Total	25	25.00	0

chi2(1) = 2.51
Pr>chi2 = 0.1131

Log-rank test for equality of survivor functions

deleg	Events observed	Events expected
0	16	21.90
1	9	3.10
Total	25	25.00

chi2(1) = 13.15
Pr>chi2 = 0.0003

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

deleg	Events observed	Events expected	Sum of ranks
0	16	21.90	-670
1	9	3.10	670
Total	25	25.00	0

chi2(1) = 13.77
Pr>chi2 = 0.0002

Log-rank test for equality of survivor functions

subv	Events observed	Events expected
0	4	3.43
1	21	21.57
Total	25	25.00

chi2(1) = 0.11
Pr>chi2 = 0.7399

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

subv	Events observed	Events expected	Sum of ranks
0	4	3.43	118
1	21	21.57	-118
Total	25	25.00	0

chi2(1) = 0.36
Pr>chi2 = 0.5480

Log-rank test for equality of survivor functions

all_ch	Events observed	Events expected
0	20	15.24
1	5	9.76
Total	25	25.00

chi2(1) = 3.88
Pr>chi2 = 0.0487

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

all_ch	Events observed	Events expected	Sum of ranks
0	20	15.24	527
1	5	9.76	-527
Total	25	25.00	0

chi2(1) = 3.53
Pr>chi2 = 0.0603

Log-rank test for equality of survivor functions

sivp	Events observed	Events expected
0	21	16.65
1	4	8.35
Total	25	25.00

chi2(1) = 3.44
Pr>chi2 = 0.0638

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

sivp	Events observed	Events expected	Sum of ranks
0	21	16.65	496
1	4	8.35	-496
Total	25	25.00	0

chi2(1) = 3.33
Pr>chi2 = 0.0679

Log-rank test for equality of survivor functions

form_ent	Events observed	Events expected
1	13	12.95
2	2	3.47
3	10	8.59
Total	25	25.00

chi2(2) = 0.87
Pr>chi2 = 0.6482

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

form_ent	Events observed	Events expected	Sum of ranks
1	13	12.95	19
2	2	3.47	-172
3	10	8.59	153
Total	25	25.00	0

chi2(2) = 0.82
Pr>chi2 = 0.6651

Log-rank test for equality of survivor functions

etu_PA	Events observed	Events expected
0	8	8.19
1	17	16.81
Total	25	25.00

chi2(1) = 0.01
Pr>chi2 = 0.9358

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

etu_PA	Events observed	Events expected	Sum of ranks
0	8	8.19	-30
1	17	16.81	30
Total	25	25.00	0

chi2(1) = 0.01
Pr>chi2 = 0.9104

Log-rank test for equality of survivor functions

enc_post	Events observed	Events expected
0	20	18.10
1	5	6.90
Total	25	25.00

chi2(1) = 0.72
Pr>chi2 = 0.3946

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

enc_post	Events observed	Events expected	Sum of ranks
0	20	18.10	173
1	5	6.90	-173
Total	25	25.00	0

chi2(1) = 0.46
Pr>chi2 = 0.4985

Log-rank test for equality of survivor functions

suiwi_bq	Events observed	Events expected
0	1	2.18
1	24	22.82
Total	25	25.00

chi2(1) = 0.70
 Pr>chi2 = 0.4013

Wilcoxon (Breslow) test for equality of survivor functions

suiwi_bq	Events observed	Events expected	Sum of ranks
0	1	2.18	-120
1	24	22.82	120
Total	25	25.00	0

chi2(1) = 0.55
 Pr>chi2 = 0.4571

Annexe 10 - Résultats de l'estimation non-paramétrique

Figure A10.1 - Courbe de survie selon le diplôme

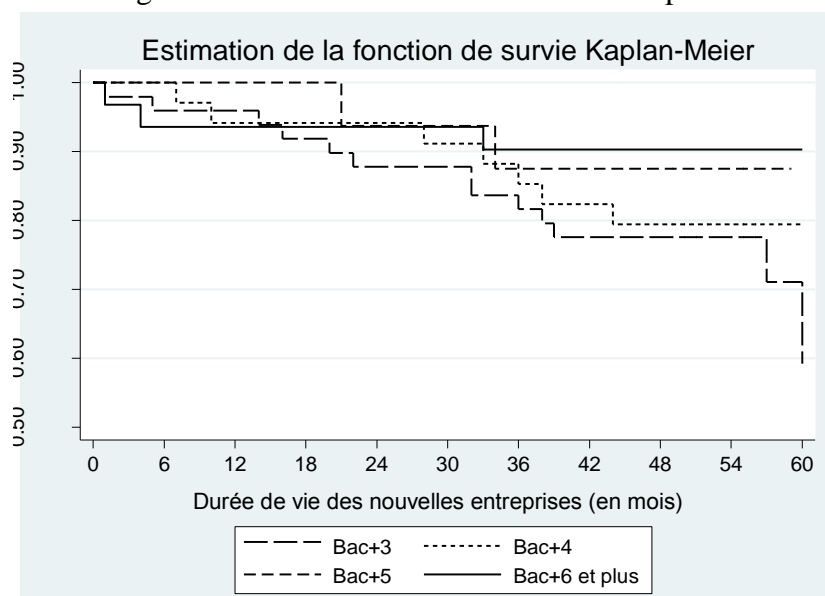


Tableau A10.1 – Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon le diplôme

	χ^2	ddl	$Pr > \chi^2$
Log-Rank	3.31	3	0.3456
Wilcoxon	2.48	3	0.4791

On remarque que les courbes de survie du créateur de l'entreprise se croisent à plusieurs reprises. Dans ce cas, les risques s'inversent pour chaque sous-population à chaque moment donné. D'ailleurs, ces estimations sont conduites sous l'hypothèse d'une population homogène. Les deux tests non-paramétriques de Log-Rank et de Wilcoxon, ne sont pas significatifs, donc l'hypothèse statistique d'égalité des fonctions de survie est acceptée.

Dans ce qui suit, on remarque que les tests d'homogénéité des fonctions de survie à travers deux ou plusieurs groupes ne sont pas significatifs, ce qui ne nous permet pas de rejeter l'hypothèse nulle que les deux ou plusieurs fonctions ne sont pas statistiquement différentes.

Figure A10.2 - Courbe de survie selon l'entourage entrepreneurial

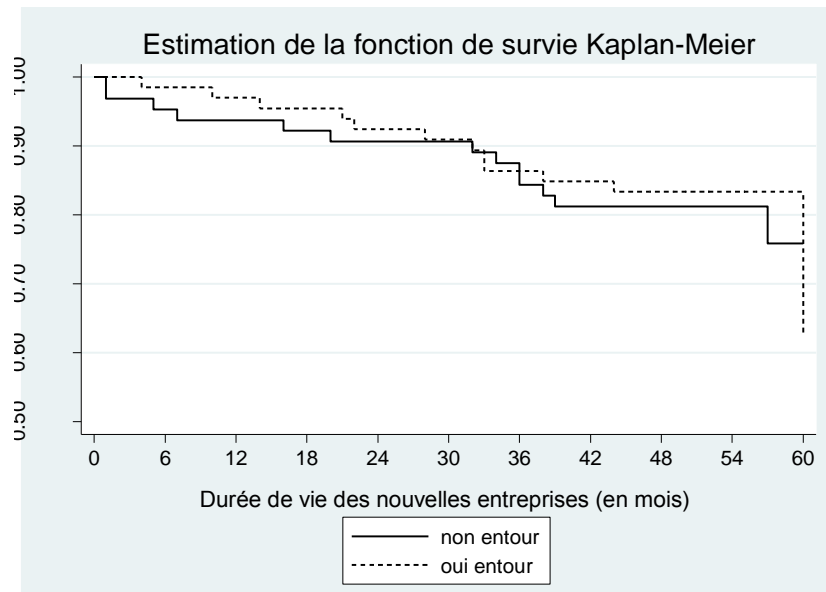


Tableau A10.2 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon l'entourage entrepreneurial

	χ^2	ddl	$Pr > \chi^2$
Log-Rank	0.09	1	0.7679
Wilcoxon	0.15	1	0.7033

Figure A10.3 - Courbe de survie selon le secteur d'activité

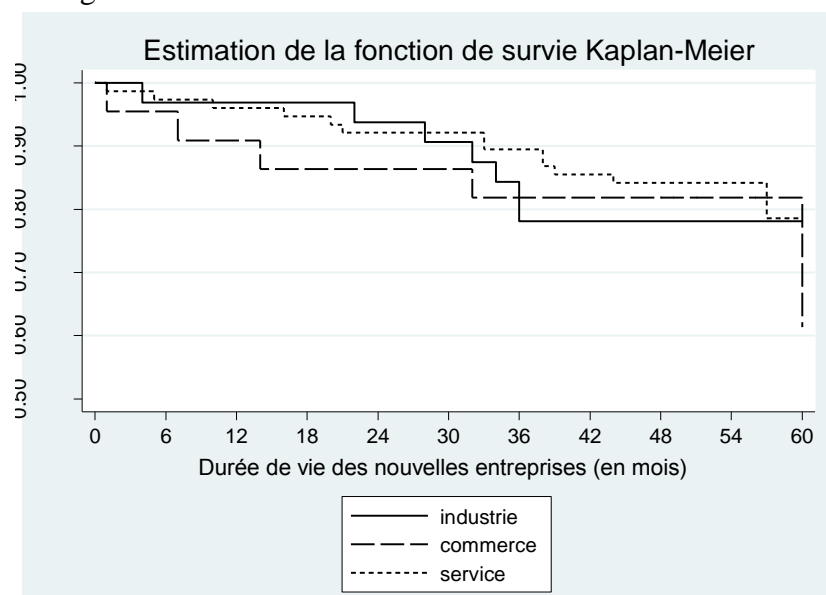


Tableau A10.3 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon le secteur d'activité

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	0.44	2	0.8039
Wilcoxon	0.52	2	0.7694

Figure A10.4 - Courbe de survie selon la similitude des affaires

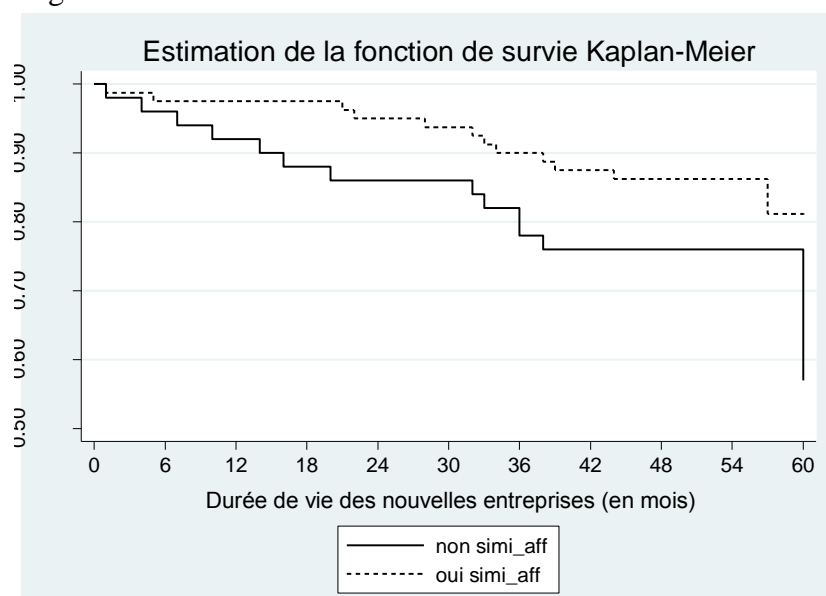


Tableau A10.4 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon la similitude des affaires

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	2.36	1	0.1243
Wilcoxon	2.51	1	0.1131

Figure A10.5 - Courbe de survie selon la subvention d'investissement

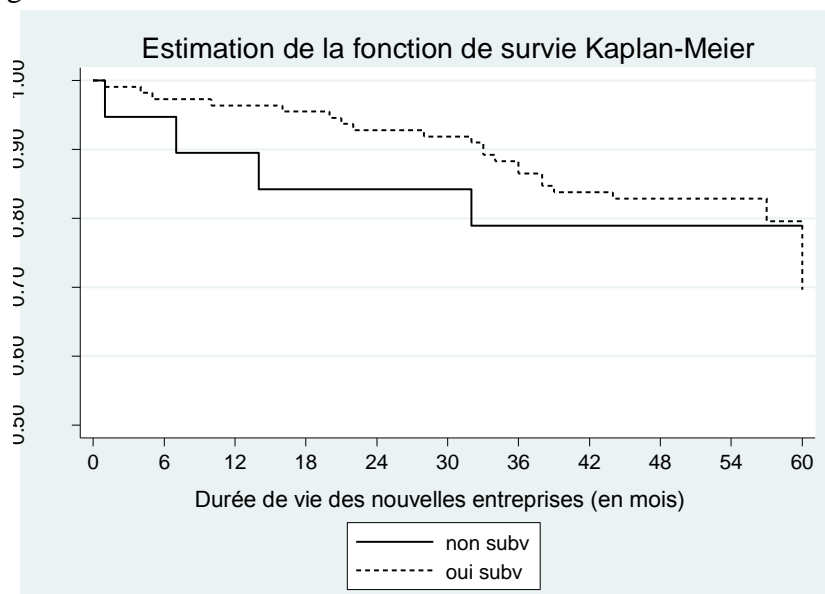


Tableau A10.5 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon la subvention d'investissement

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	0.11	1	0.7399
Wilcoxon	0.36	1	0.5480

Figure A10.6 - Courbe de survie selon l'allégement des charges sociales

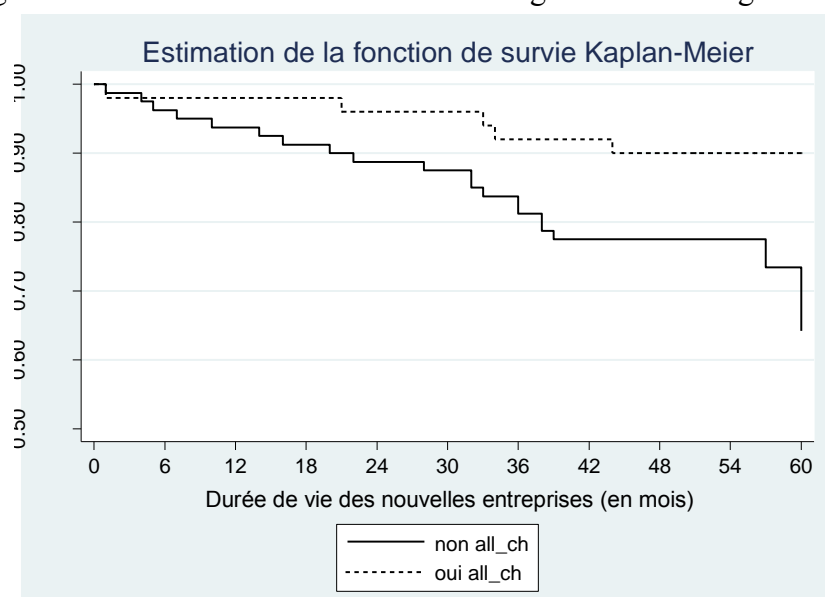


Tableau A10.6 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon l'allègement des charges sociales

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	3.88	1	0.0487
Wilcoxon	3.53	1	0.0603

Figure A10.7 - Courbe de survie selon la prise en charge Par l'Etat d'une partie des salaires

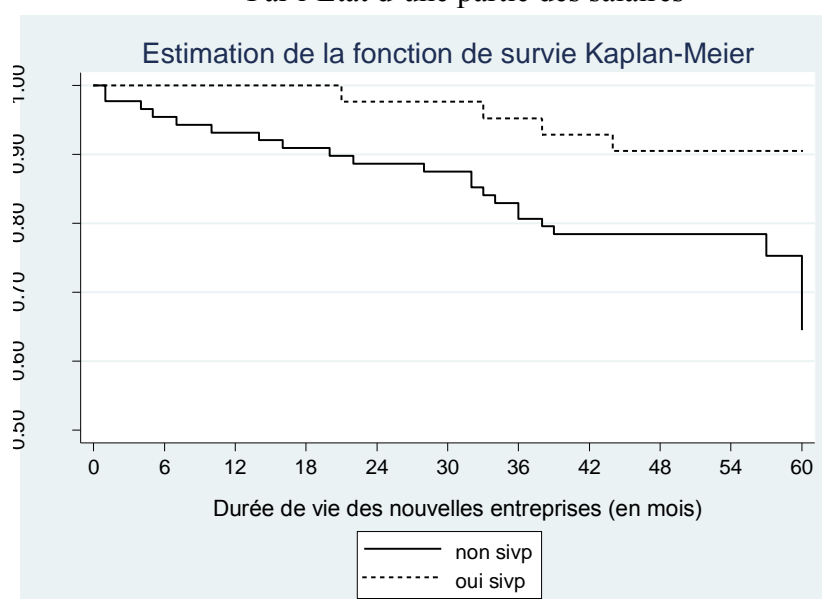


Tableau A10.7 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon la prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	3.44	1	0.0638
Wilcoxon	3.33	1	0.0679

Figure A10.8 - Courbe de survie selon la formation entrepreneuriale

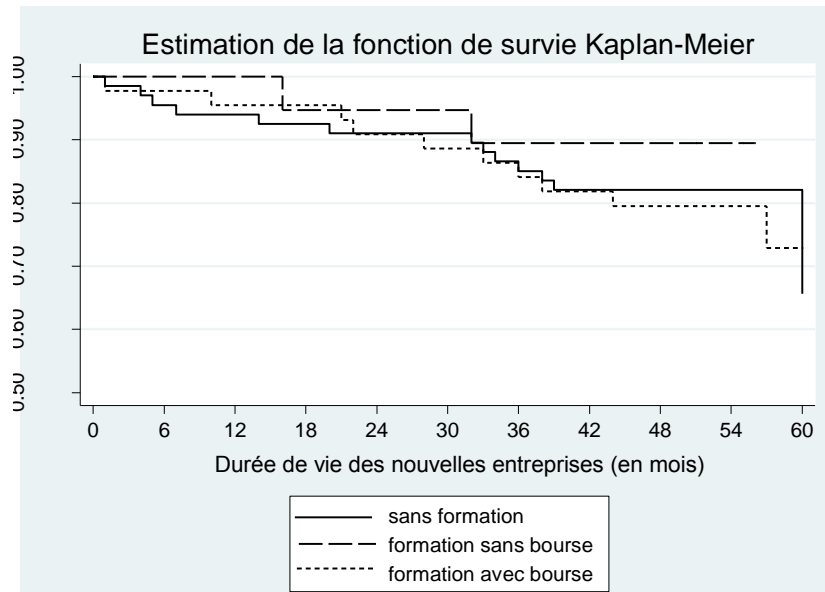


Tableau A10.8 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon la formation entrepreneuriale

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	0.87	2	0.6482
Wilcoxon	0.82	2	0.6651

Figure A10.9 - Courbe de survie selon la réalisation d'un plan d'affaires

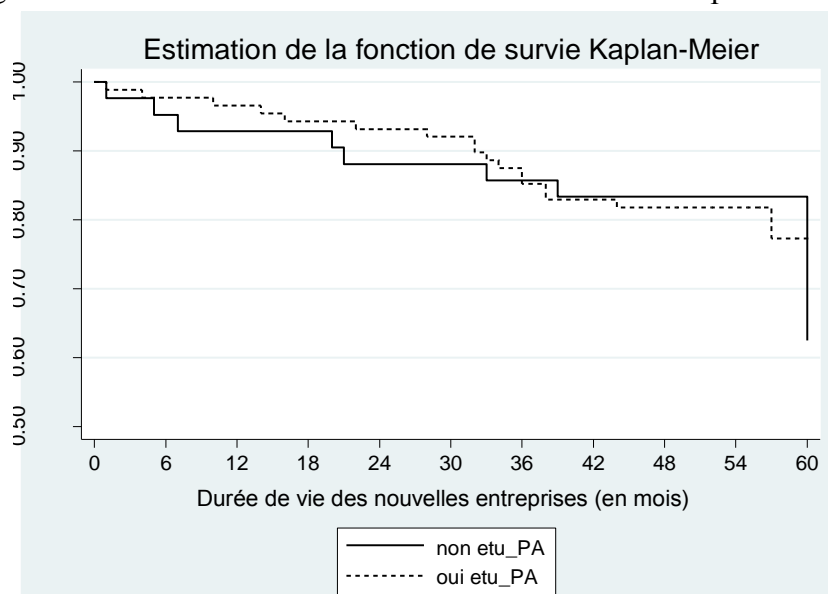


Tableau A10.9 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon la réalisation d'un plan d'affaires

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	0.01	1	0.9104
Wilcoxon	0.01	1	0.9358

Figure A10.10 - Courbe de survie selon l'accompagnement post-création

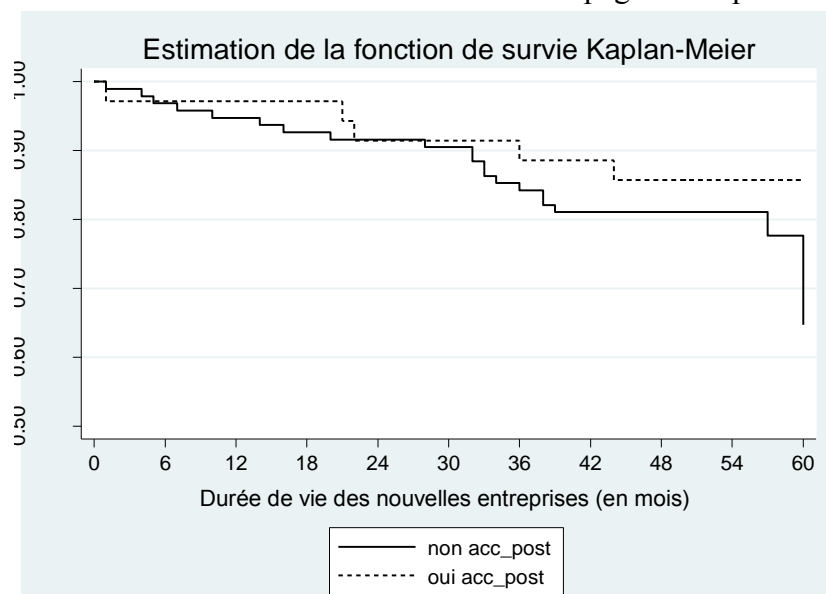


Tableau A10.10 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon l'accompagnement post-création

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	0.72	1	0.3946
Wilcoxon	0.46	1	0.4985

Figure A10.11 - Courbe de survie selon le suivi de la banque d'investissement

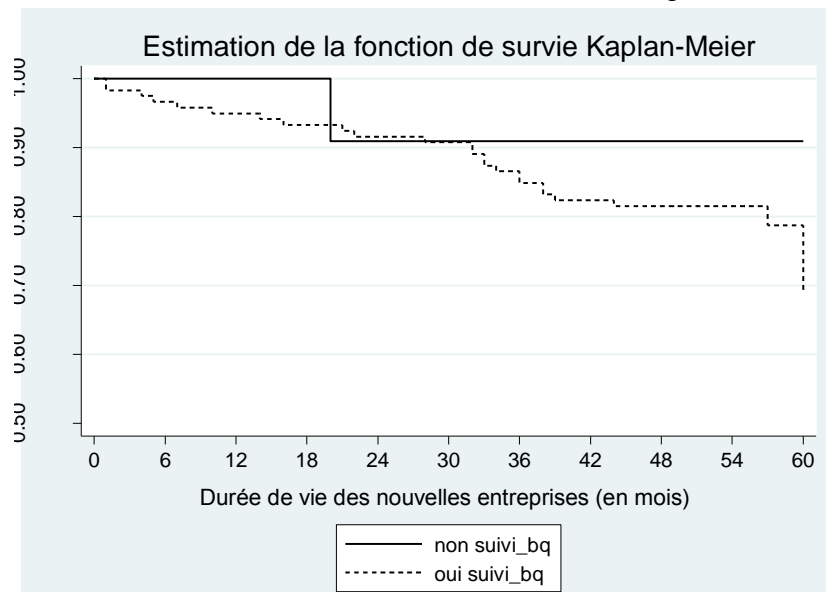


Tableau A10.11 - Résultat des tests d'homogénéité des fonctions de survie selon le suivi de la banque d'investissement

	chi^2	ddl	$Pr > chi^2$
Log-Rank	0.70	1	0.4013
Wilcoxon	0.55	1	0.4571

Annexe 11: Résultats de l'estimation semi-paramétrique

```

-----
130 total obs.
  0 exclusions
-----
130 obs. remaining, representing
 25 failures in single record/single failure data
6324 total analysis time at risk, at risk from t =          0
      earliest observed entry t =          0
      last observed exit t =          60

      failure _d:  censor
analysis time _t:  duration

Iteration 0:  log likelihood = -115.55805
Iteration 1:  log likelihood = -94.889453
Iteration 2:  log likelihood = -88.313871
Iteration 3:  log likelihood = -85.874069
Iteration 4:  log likelihood = -85.702135
Iteration 5:  log likelihood = -85.697649
Iteration 6:  log likelihood = -85.697643
Refining estimates:
Iteration 0:  log likelihood = -85.697643

Cox regression -- Breslow method for ties

No. of subjects =          130          Number of obs =          130
No. of failures =           25
Time at risk   =          6324
Log likelihood =  -85.697643          LR chi2(25)   =          59.72
                                          Prob > chi2   =          0.0001
-----
      _t | Haz. Ratio  Std. Err.      z    P>|z|    [95% Conf. Interval]
-----+-----
      1.gendre | .2299047   .1313055   -2.57  0.010   .0750587   .7041981
      |
      diplom |
      2 | .5117604   .3587537   -0.96  0.339   .1295264   2.021971
      3 | .5818617   .7143903   -0.44  0.659   .0524497   6.455004
      4 | 1.261784   1.179114    0.25  0.803   .2020935   7.878025
      |
      dip_crea |
      1 | .0431011   .0506655   -2.67  0.007   .0043042   .4315985
      3 | .211025    .1223741   -2.68  0.007   .0677203   .6575802
      |
      occ_ant |
      2 | .1396721   .1468313   -1.87  0.061   .0177942   1.096331
      3 | .6072816   .3441806   -0.88  0.379   .1999707   1.844225
      |
      1.entour | .3695249   .2226373   -1.65  0.098   .1134483   1.20362
      |
      motiv |
      1 | .0501535   .0414392   -3.62  0.000   .0099311   .2532819
      2 | .2499689   .1641491   -2.11  0.035   .0690114   .9054225
      |
      1.simi_aff | .1697287   .1275345   -2.36  0.018   .0389189   .7402016
-----

```

capital							
2		.196696	.1586843	-2.02	0.044	.0404659	.9560966
3		.4423185	.4123677	-0.87	0.382	.0711494	2.749787

sect							
1		1.314332	.8818902	0.41	0.684	.3528307	4.89603
2		.8472442	1.155341	-0.12	0.903	.0585156	12.26721

1.deleg		3.0233	1.669311	2.00	0.045	1.024451	8.922182
1.subv		2.256403	3.521726	0.52	0.602	.1058979	48.07798
1.all_ch		6.240844	5.910648	1.93	0.053	.9751645	39.94006
1.sivp		.2373505	.1863377	-1.83	0.067	.0509488	1.105723

form_ent							
2		.1950693	.187107	-1.70	0.088	.0297668	1.27834
3		1.702156	1.109204	0.82	0.414	.4745881	6.104946

1.etu_PA		.725543	.5049134	-0.46	0.645	.1854824	2.838074
1.acc_post		.1310298	.100528	-2.65	0.008	.0291283	.58942
1.suivi_bq		4.413644	5.76881	1.14	0.256	.3405985	57.19419

failure _d: censure
analysis time _t: duration

Iteration 0: log likelihood = -115.55805
Iteration 1: log likelihood = -94.889453
Iteration 2: log likelihood = -88.313871
Iteration 3: log likelihood = -85.874069
Iteration 4: log likelihood = -85.702135
Iteration 5: log likelihood = -85.697649
Iteration 6: log likelihood = -85.697643
Refining estimates:
Iteration 0: log likelihood = -85.697643

Cox regression -- Breslow method for ties

No. of subjects =	130	Number of obs =	130
No. of failures =	25		
Time at risk =	6324		
		LR chi2(25) =	59.72
Log likelihood =	-85.697643	Prob > chi2 =	0.0001

_t		Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	

1.genre		-1.47009	.5711302	-2.57	0.010	-2.589485	-.3506955

diplom							
2		-.6698988	.7010189	-0.96	0.339	-2.043871	.704073
3		-.5415225	1.227767	-0.44	0.659	-2.947901	1.864856
4		.2325263	.9344819	0.25	0.803	-1.599025	2.064077

dip_crea							
1		-3.144208	1.175505	-2.67	0.007	-5.448156	-.8402596
3		-1.555779	.5799035	-2.68	0.007	-2.692369	-.4191886

occ_ant							
2		-1.968458	1.051258	-1.87	0.061	-4.028885	.0919693
3		-.4987627	.5667561	-0.88	0.379	-1.609584	.6120589

1.entour		-.9955371	.602496	-1.65	0.098	-2.176408	.1853334

motiv							
1		-2.992667	.826247	-3.62	0.000	-4.612081	-1.373252
2		-1.386419	.656678	-2.11	0.035	-2.673484	-.0993536
1.simi_aff		-1.773554	.7514023	-2.36	0.018	-3.246276	-.3008327
capital							
2		-1.626096	.8067494	-2.02	0.044	-3.207296	-.0448963
3		-.8157252	.9322868	-0.87	0.382	-2.642974	1.011523
sect							
1		.2733289	.6709795	0.41	0.684	-1.041767	1.588425
2		-.1657664	1.363646	-0.12	0.903	-2.838463	2.50693
1.deleg		1.106349	.5521488	2.00	0.045	.0241571	2.188541
1.subv		.813772	1.56077	0.52	0.602	-2.24528	3.872824
1.all_ch		1.831115	.9470911	1.93	0.053	-.0251491	3.68738
1.sivp		-1.438217	.785074	-1.83	0.067	-2.976934	.1004995
form_ent							
2		-1.634401	.9591822	-1.70	0.088	-3.514363	.245562
3		.5318957	.6516465	0.82	0.414	-.745308	1.809099
1.etu_PA		-.3208349	.695911	-0.46	0.645	-1.684795	1.043126
1.acc_post		-2.032331	.7672154	-2.65	0.008	-3.536045	-.5286163
1.suivi_bq		1.484701	1.30704	1.14	0.256	-1.077051	4.046452

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	1
RÉSUMÉ	2
ABSTRACT.....	3
SOMMAIRE.....	4
LISTE DES ABRÉVIATIONS	5
LISTE DES TABLEAUX	7
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	11
PARTIE I : LES FONDEMENTS THÉORIQUES DU CHAMP DE L'ENTREPRENEURIAT	23
INTRODUCTION À LA PARTIE I.....	24
CHAPITRE 1 : EMERGENCE DU CONCEPT D'ENTREPRENEUR ET INTERDISCIPLINARITÉ DANS LE CHAMP DE L'ENTREPRENEURIAT	25
1.1. Emergence et évolution du concept d'entrepreneur	26
1.1.1. Les premières figures de l'entrepreneur	26
1.1.2. L'effacement de la notion d'entrepreneur	32
1.1.3. Le retour au premier plan de l'entrepreneur	34
1.2. Interdisciplinarité dans le champ de l'entrepreneuriat	39
1.2.1. Une approche de l'entrepreneuriat basée sur le contexte entrepreneurial	43
1.2.1.1. Les approches économiques	43
1.2.1.2. Les approches sociologiques	45
1.2.2. Une approche de l'entrepreneuriat basée sur l'entrepreneur	48
1.2.2.1. Les approches psychologiques	48
1.2.2.2. Les approches démographiques.....	50
1.2.3. Une approche de l'entrepreneuriat basée sur l'action entrepreneuriale	52
1.2.3.1. Les théories des organisations	52
1.2.3.2. Les théories managériales.....	53
1.3. Conclusion	55

CHAPITRE 2 : PETITE ENTREPRISE ET PROBLÉMATIQUE DE SURVIE	57
2.1. Le développement d'un entrepreneuriat axé sur les PE	57
2.1.1 Définition du concept de la PE	57
2.1.2. La PE : un survol dans la théorie économique	61
2.1.3. Le passage de la GE à la PE	63
2.2. La survie de la petite entreprise	67
2.2.1. Le concept de survie versus le concept d'échec	67
2.2.2. Les imbrications des déterminants de la survie.....	71
2.2.2.1. Le rôle du capital humain	71
2.2.2.2. La primauté du capital social.....	74
2.2.2.3. La place prépondérante du contexte environnemental	78
2.3. Conclusion	80
CONCLUSION DE LA PARTIE I	81
PARTIE II : L'APPUI À L'ENTREPRENEURIAT : ÉMERGENCE D'UNE THÉMATIQUE DE RECHERCHE	82
INTRODUCTION À LA PARTIE II.....	83
CHAPITRE 3 : LE DÉVELOPPEMENT DES POLITIQUES ET PROGRAMMES D'APPUI À LA CRÉATION D'ENTREPRISES	84
3.1. Le développement des réseaux d'accompagnement	86
3.1.1. Le tutorat	91
3.1.2. Le mentorat.....	92
3.1.3. Le coaching	93
3.1.4. Le counselling	94
3.2. L'appui financier	95
3.2.1. Le financement de proximité.....	96
3.2.2. Le capital-risque	97
3.3. Le soutien logistique	100
3.3.1. Incubateur ou Pépinière d'entreprises	100
3.3.2. Les technopôles	105
3.4. Conclusion	107
CHAPITRE 4 : LES DISPOSITIFS D'APPUI À LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN TUNISIE : ETAT DES LIEUX.....	108
4.1. Le soutien réglementaire à la création d'entreprises en Tunisie	109
4.2. Les organismes et les structures d'aide et d'accompagnement des jeunes entrepreneurs	111
4.2.1. L'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (APII)	111

4.2.1.1.	Le Centre de Facilitations et de Gestion des Avantages (CFGGA)	111
4.2.1.2.	Le Centre de Soutien à la Création d'Entreprises (CSCE)	112
4.2.1.3.	Le Centre d'Etudes et de Prospective Industrielles (CEPI).....	112
4.2.1.4.	Le Centre d'Appui à la PMI (CAPMI).....	112
4.2.1.5.	Le Centre de Documentation et d'Information Industrielle (CDII).....	112
4.2.2.	L'Agence Nationale de l'Emploi et du Travail Indépendant (ANETI)	113
4.2.2.1.	Les formations entrepreneuriales.....	113
4.2.2.2.	Les formations complémentaires.....	114
4.2.3.	Les Centres d'Affaires.....	116
4.2.4.	Le Guichet Unique.....	117
4.2.5.	Les Centres Techniques	118
4.3.	Le soutien logistique aux nouvelles entreprises.....	120
4.3.1.	Les pépinières d'entreprises	120
4.3.1.1.	Les Services de la Pépinière d'Entreprises.....	120
4.3.1.2.	Renforcement des Pépinières d'Entreprises	122
4.3.2.	Les pôles technologiques	124
4.4.	Les politiques de financement	125
4.4.1.	Les mécanismes de renforcement des fonds propres	126
4.4.1.1.	Le Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers (FONAPRAM)	126
4.4.1.2.	Le Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI).....	127
4.4.1.3.	Le Fonds Spécial de Développement Agricole et de la Pêche (FOSDAP)	129
4.4.1.4.	Le Régime d'Incitation à la Créativité et à l'Innovation dans le domaine des Technologies de l'Information et de la Communication (RICITIC).....	129
4.4.1.5.	Les Sociétés d'Investissement à Capital Risque (SICARs).....	131
4.4.1.6.	Les fonds d'amorçage.....	132
4.4.2.	Les mécanismes de crédit.....	132
4.4.2.1.	La Banque Tunisienne de Solidarité (BTS).....	132
4.4.2.2.	La Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises (BFPME)	135
4.4.3.	Les mécanismes de garantie	137
4.4.3.1.	Le Fonds National de Garantie (FNG)	137
4.4.3.2.	Le Régime de garantie des crédits accordés aux petites et moyennes entreprises dans l'industrie et les services et des participations dans leur capital.....	138
4.4.4.	Le contexte post révolution : naissance de l'initiative « Souk At-tanmia ».....	139
4.5.	Conclusion.....	140
CONCLUSION DE LA PARTIE II.....		142

PARTIE III : MÉTHODOLOGIE EMPIRIQUE, RÉSULTATS ET ANALYSES.....	143
INTRODUCTION À LA PARTIE III	144
CHAPITRE 5 : MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE ET ANALYSE DESCRIPTIVE.....	145
5.1. Le développement du cadre conceptuel.....	146
5.1.1. L'impact du profil de l'entrepreneur sur la survie	147
5.1.2. L'impact des caractéristiques de l'entreprise au démarrage sur la survie	152
5.1.3. L'effet de la préparation et du contexte de la création sur la survie	155
5.2. Présentation de la méthodologie de recherche	158
5.2.1. Critères de sélection des participants à l'étude.....	158
5.2.2. Elaboration du questionnaire.....	160
5.2.3. Instruments de mesure et d'évaluation	162
5.2.3.1. Mesure de la variable à expliquer : la survie	162
5.2.3.1. Mesure des variables explicatives	164
5.2.4. Déroulement de la collecte des données.....	166
5.2.5. Difficultés rencontrées.....	167
5.3. L'analyse descriptive.....	168
5.3.1. Les caractéristiques des entreprises enquêtées	168
5.3.2. Corrélations des variables et statistiques des tableaux croisés	173
5.4. Conclusion.....	180
CHAPITRE 6 : MODÉLISATION ÉCONOMÉTRIQUE DES DÉTERMINANTS DE LA SURVIE DES ENTREPRISES NOUVELLEMENT CRÉÉES PAR LES JEUNES DIPLÔMES	182
6.1. L'analyse non-paramétrique	183
6.1.1. Les tests non-paramétriques.....	189
6.1.2. Résultats de l'estimation non-paramétrique.....	192
6.2. L'analyse semi-paramétrique	198
6.2.1. Spécification du modèle	199
6.2.2. Résultats et interprétations.....	201
6.3. Conclusion.....	210
CONCLUSION DE LA PARTIE III.....	211
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	212
BIBLIOGRAPHIE.....	220
ANNEXES	253
TABLE DES MATIÈRES	294

RESUME

Dans cette thèse, nous identifions les déterminants de la survie des nouvelles entreprises créées par les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, bénéficiant de prêts bancaires à taux bonifié. Un accent est mis sur l'impact des politiques d'aides publiques. Les données sont issues d'une enquête réalisée en 2013, sous la tutelle de l'Université de Sfax, sur une cohorte de 160 entreprises créées entre le 01/01/2008 et 31/12/2008, soit cinq ans après la création. Le taux de réponse était de 81,25%.

Après avoir évoqué la problématique de survie de la petite entreprise nouvellement créée, nous recourons aux modèles de durée, et plus précisément au modèle semi-paramétrique de Cox (1972). L'analyse conduit à mettre en lumière qu'un entrepreneur voit son entreprise plus pérenne, lorsqu'il s'agit d'un homme étudiant qui s'est lancé dans les affaires l'année de l'obtention de son diplôme, ayant un entourage entrepreneurial qui stimule chez lui le goût d'entreprendre et d'indépendance. L'amélioration de la survie découle de la similitude entre l'activité préalable de l'entrepreneur et l'activité de son entreprise, et la détention d'un capital initial de démarrage qui dépasse les 30.000 DT. Les aides octroyées par l'Etat aux nouveaux promoteurs (subvention d'investissement, bourse d'accompagnement, allègement des charges sociales et patronales) ne contribuent pas à diminuer le risque de l'échec entrepreneurial, à l'exception de la prise en charge par l'Etat d'une partie des salaires. Par contre une entreprise bénéficiant d'une formation entrepreneuriale et d'un accompagnement post-crétion voit sa probabilité de survie s'accroître.

Mots clés : Politiques et mécanismes d'appui à l'entrepreneuriat, jeunes diplômés entrepreneurs, financement de démarrage, survie de la petite entreprise, modèle de durée.

TITRE : Les systèmes d'appui à la création d'entreprises. Quels enjeux et quels rôles pour les jeunes diplômés porteurs de projets ? Cas de la région de Sfax

ABSTRACT

In this dissertation we identify the determinants of the longevity and the probability of survival of small businesses created by young graduates benefiting from bank loans at enhanced rates. The focus is on the policy impact of public support for the creation of companies. The Data are based on a survey conducted in 2013 under the tutelage of the University of Sfax (Tunisia) of a cohort of 160 companies five years after they were first formed. The response rate was 81.25%.

After discussing the issue of the survival of newly-established companies and the factors that promote their survival, we use duration models specifically the Cox model (1972). This analysis allows us to shed light on a business is more likely to survive if the entrepreneur is a male who started his business within a year of graduating and comes from an entrepreneurial background, stimulating his entrepreneurial spirit. The improved longevity of small companies ensues from the similarity between the entrepreneur's previous occupation and the activity of his own company, and from the initial start-up capital if it exceeds 30.000 DT. Aid granted by the state for new promoters (investment subsidy, grant, and reduction in social security contributions) does not help reduce the risk of entrepreneurial failure with the exception of state aid to support a portion of employees' wages. On the other hand, a company benefiting from entrepreneurial training before creation and from support post-creation sees its probability of survival rise.

Keywords: entrepreneurial support policies, graduate entrepreneurs, start-up financing, small business survival, duration models.