

PETITE ENTREPRISE ET PROBLÉMATIQUE DE SURVIE

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 mico-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 intermédiaires, les saisonniers, les stagiaires, les apprentis, etc.), mais nombre de « collaborateurs », parfois épisodiques, essentiellement les membres de la cellule familiale [...] 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'issu 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, Marschall, 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-t-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.

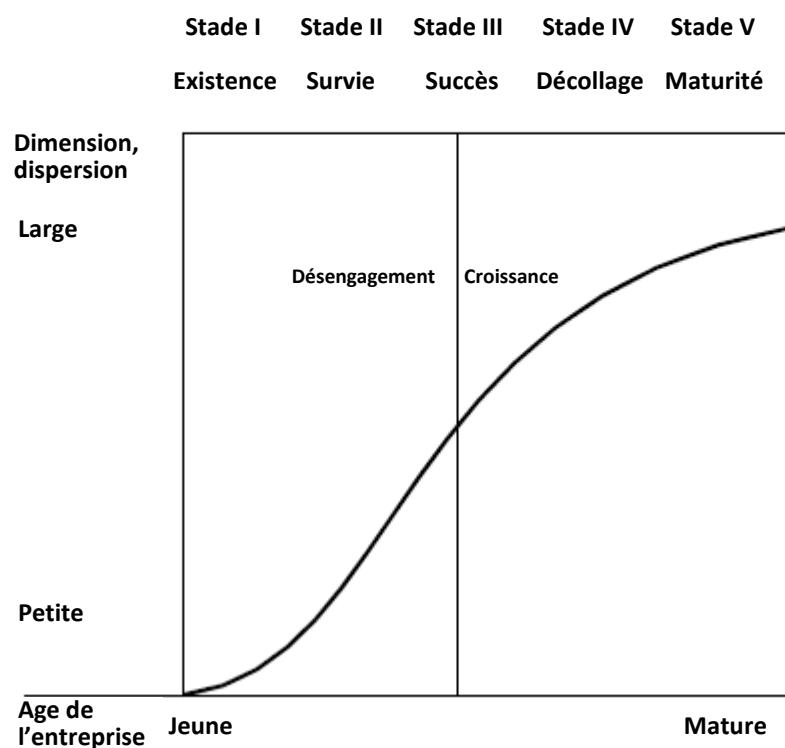
Durant cette phase de « survie », l'entreprise s'est imposée comme une entité sur le marché, et le principal problème est d'obtenir suffisamment de trésorerie pour soutenir son activité. Pour cela, elle s'efforce d'établir une base de clients et un portefeuille de produits. Il est donc impératif que 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 acceptation 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 élevé que les grandes entreprises, et ce uniquement au cours des deux ou trois première 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 Rajman (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 Preisendorfer, 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-création où la fonction des réseaux sociaux est de stimuler l'esprit d'entreprendre, et une proportion plus faible s'attache à la phase post-création, 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 meilleures 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 ». Fisch 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.