

Caractéristiques socio-économiques des primo-créateurs d'entreprise : le cas de la Wallonie

Michele Cincera
Lydia Greunz
Université Libre de Bruxelles, DULBEA et CERT
CP140, 50, av. F.D. Roosevelt
B. 1050 Bruxelles
Courriel: mcincera@ulb.ac.be

Jean-Luc Guyot
Olivier Lohest
Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique
Place de la Wallonie 1 Bât. 2
B. 5100 Jambes
Courriel: jl.guyot@iweeps.wallonie.be

Introduction

La création endogène d'entreprise, donc l'existence d'un entrepreneuriat local, constitue l'une des formes du dynamisme économique. Le gouvernement de la Région wallonne s'est inscrit dans ce courant de pensée en soulignant, dans le « Contrat d'avenir pour la Wallonie » (février 2000), l'enjeu collectif porté par l'essor et le développement d'un entrepreneuriat wallon. Cette inscription s'est vue confirmée par la version actualisée du Contrat (janvier 2005), par le « Plan stratégique transversal » élaboré par l'actuel Ministre wallon de l'Economie et de l'emploi (juin 2005) et par et le nouveau plan gouvernemental « Concentrer nos forces - Les actions prioritaires pour l'avenir wallon » (septembre 2005).

C'est dans ce cadre que, conscient de l'enjeu que constitue la dynamisation de l'entrepreneuriat en Région wallonne, l'Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique¹ (IWEPS) développe actuellement un programme de recherche sur le sujet. Un des objectifs du programme est de comprendre les conditions et le processus de la création d'entreprise en apportant un éclairage original sur les mécanismes structurels, institutionnels et personnels qui l'influencent.

Afin d'atteindre cet objectif et de répondre aux questions qui mobilisent l'IWEPS (qui sont les créateurs d'entreprise, quels sont les mécanismes économiques, sociaux et culturels qui les amènent à se lancer dans le développement et la réalisation d'un projet d'entreprise, quelles sont leurs motivations, leurs mobiles, quelles sont les difficultés auxquelles ils doivent faire face, quels appuis rencontrent-ils, quels sont leurs besoins lors du processus de création ?..), plusieurs éléments sont considérés dont, par exemple :

- le profil de l'entrepreneur à proprement parler (en intégrant ses diverses composantes : économiques, sociales, culturelles, géographiques, expérientielles, compétiencielle...);
- l'articulation de l'acte créateur avec l'ancrage familial et la trajectoire du créateur, notamment sur le plan professionnel ;

¹ L'IWEPS est un organisme d'intérêt public au service du Gouvernement wallon. Sa mission générale est l'aide à la décision politique. Il exerce celle-ci à la fois par une mission scientifique transversale et par une mission de conseil stratégique.

- les ressources mobilisées lors de la création et, corrélativement, les stratégies d'accès ou de gestion développées par l'entrepreneur face à celles-ci.
- les spécificités du contexte sous-régional dans lequel s'inscrit la création et leurs relations dynamiques avec celle-ci.

Pour aborder ces points, plusieurs dispositifs analytiques ont été mis en place (enquêtes par questionnaire, analyse de données administratives, entretiens...), notamment en partenariat avec le Département d'économie appliquée de l'Université libre de Bruxelles (DULBEA).

Nous présenterons ici des résultats issus de la collaboration entre les chercheurs du DULBEA et ceux de l'IWEPS. Plus exactement, il s'agira d'identifier les particularités des créateurs d'entreprise, d'une part, et, d'autre part, de décrire certaines composantes du processus de création. Les résultats considérés ici portent sur l'ensemble des créations d'entreprises ex nihilo survenues sur le territoire de la Wallonie entre le 1^{er} juin 1998 et le 31 mai 2000. De manière plus précise, nous nous concentrerons sur les primo-créations, c'est-à-dire les entreprises créées par des personnes sans aucune expérience antérieure de création d'entreprise. Ce choix repose sur l'option fondamentale du programme de recherche qui est de privilégier l'étude du passage de l'état de non créateur à celui de primo-créateur dans la perspective d'une réflexion plus générale sur le self-employment.

Le premier volet de notre communication vise à esquisser les références théoriques qui ont guidé ce programme de travail. Le deuxième volet présente les dispositifs analytiques qui ont été utilisés pour identifier les caractéristiques des primo-créateurs. Dans le dernier volet, les résultats relatifs aux spécificités des primo-créateurs et au processus de création sont présentés et interprétés.

1. Socle théorique du programme de recherche

On peut, comme le suggère Verstraete (2000), saisir le phénomène entrepreneurial comme un processus initié par un individu, l'entrepreneur, pouvant donner lieu à la création d'une forme organisationnelle (qui peut être une entreprise, mais pas nécessairement). Pour être complet, il faut également signaler que ce processus interagit avec l'environnement. L'individu, l'organisation (comme forme et comme processus stratégique) et l'environnement constituent donc trois possibilités d'investigation dans le champ de l'entrepreneuriat. Verstraete explicite d'ailleurs la nécessité, pour comprendre l'entrepreneuriat, d'étudier, tant l'entrepreneur que l'organisation et son contexte socioéconomique.

C'est dans cette optique que nous avons choisi d'articuler l'ensemble de notre programme de recherche avec un cadre théorique fondé sur le concept de *logique d'action*. Ce cadre fournit une plate-forme commune pour des chercheurs venant de disciplines différentes (sociologie, géographie et économie) et permet de dépasser les constructions « déterministes », qui se limitent à associer à la décision de création telle ou telle caractéristique du créateur ou de son milieu.

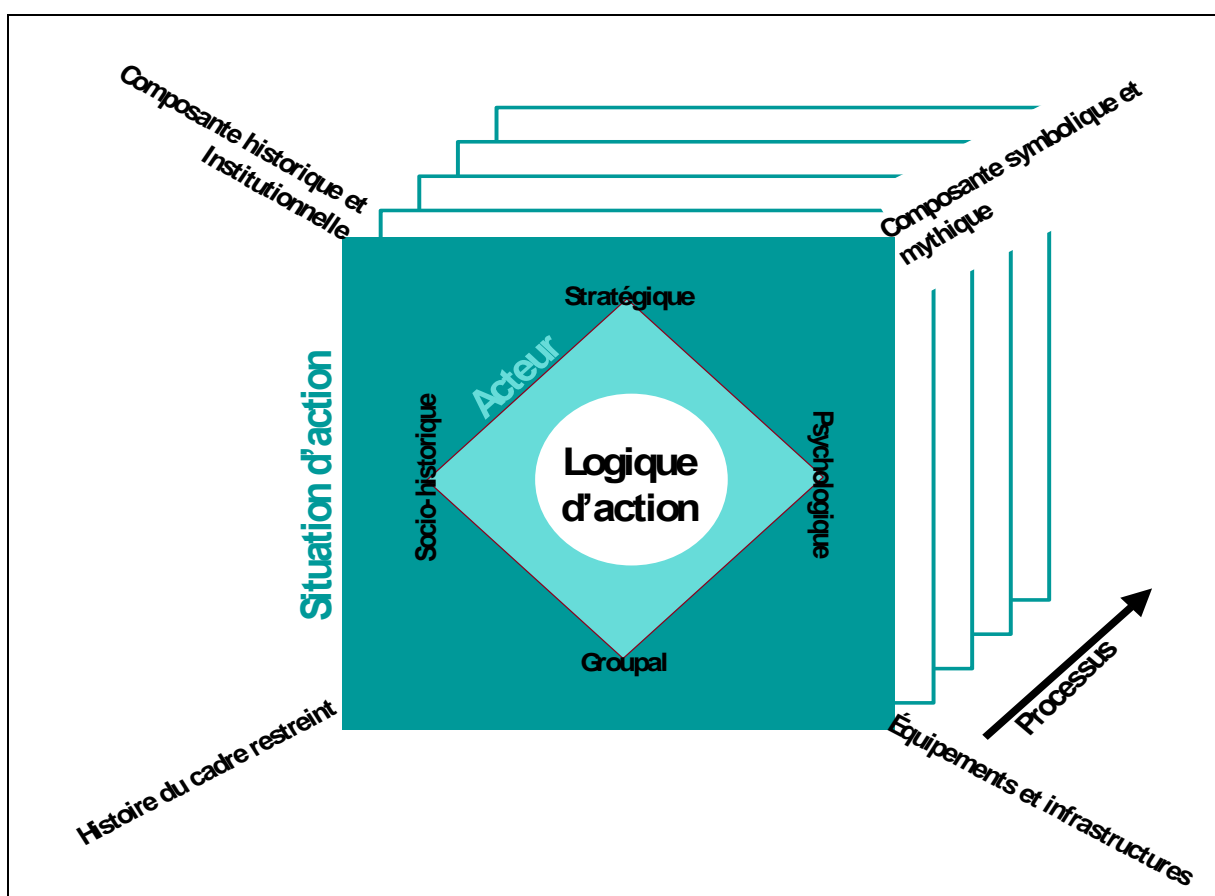
Les origines du concept de *logique d'action* remontent à la réflexion initiée par Weber (1904) et par Pareto (1917). Dans le milieu des années 1990, ce concept fait l'objet d'un regain d'intérêt. Bernoux (1993) puis Amblard, Bernoux, Herreros et Livian (1996) en donne une définition très stimulante. Ces auteurs sont fortement influencés par les débats à l'œuvre dans le champ de la sociologie des organisations mais leur théorisation n'apparaît en rien spécifique au monde particulier des organisations. Au contraire, elle s'avère transposable à

bien d'autres réalités sociales dont, comme l'a déjà partiellement fait Fayolle (2003), à celle des créateurs d'entreprises.

Dans cette perspective théorique, la logique d'action se réfère à l'articulation entre l'acteur, à la fois stratégique et historico-culturellement constitué, d'une part, et la situation d'action, d'autre part.

L'acteur présente, outre ses particularités psychologiques (personnalité) et ses insertions groupales, des spécificités en termes stratégiques². Il est également doté d'une identité qui est le produit de sa trajectoire personnelle et de son enracinement social, culturel et historique. Il poursuit des objectifs, mobilise des ressources et réalise des opérations de traduction. Il doit donc être analysé à partir des divers espaces dans lesquels il s'organise.

Schéma 1 : Composantes de la logique d'action d'après Amblard et al. (1996)



La situation d'action, quant à elle, est à la fois moment historique (dimension historico-institutionnelle³, d'une part, et histoire du cadre restreint⁴, d'autre part) et espace culturel

² La composante stratégique de l'acteur ne s'entend pas dans une acception classique, telle qu'elle est souvent proposée en économie ou en management (la stratégie pouvant se définir comme un programme d'actions rationnelles en finalité et la figure de l'acteur étant celle de l'*homo economicus*). Sa définition s'inscrit plutôt dans la lignée des travaux de Simon H. A. ([1947] 1983) et de March (avec Simon, 1958), sur la rationalité limitée, et des théories de Bourdieu (1987) selon qui les choix stratégiques d'un individu sont, notamment, le produit de dispositions, c'est-à-dire des inclinations à percevoir, sentir, faire et penser, acquises au cours de sa socialisation et durablement ancrés dans son habitus. Appréhender la stratégie d'un créateur d'entreprise implique donc de prendre en compte le caractère limité et contingent de sa rationalité et de sa stratégie.

³ L'insertion d'une dimension historique peut sembler superflue par rapport à l'analyse de l'entrepreneuriat. Il convient pourtant de ne pas perdre de vue que, en cette matière comme dans beaucoup d'autres, la réalité présente est le reflet d'une sédimentation historique plus ou moins longue selon l'espace considéré. Dans certaines régions, cette sédimentation relève de

(dimension symbolique et mythique). C'est une entité circonstanciée et singulière qui correspond à un dispositif d'objets (équipements, infrastructures,...) et de sujets plus ou moins finalisés et irréductibles à une dimension micrologique dans la mesure où il est façonné avec plus ou moins de force par le contexte socio-historique dans lequel il est inscrit.

Les logiques d'action s'expriment lors des interactions résultant de la combinaison de l'acteur, historiquement et culturellement constitué, et de la situation d'action : c'est à partir de la rencontre de l'acteur avec la situation d'action que se développent les interactions qui permettront aux logiques d'action de se matérialiser. L'acteur, dans cette perspective, est irréductible à l'acteur stratégique au sens classique du terme, notamment parce qu'il se meut dans une réalité sociale, culturelle et historique non négligeable. La compréhension des logiques d'action nécessite donc l'examen des diverses composantes, tant structurelles que dynamiques et stratégiques, qui les génèrent.

Du point de vue du créateur d'entreprise, l'application du concept de logique d'action permet de mettre en lumière les rapports complexes entre les caractéristiques sociologiques du créateur (envisagées en termes de position sociale et de sédimentation biographique résultant de la trajectoire personnelle et des expériences vécues), son environnement, son positionnement stratégique vis-à-vis de la création d'entreprise et le déroulement et l'issue de celle-ci⁵.

Dans le cadre de cette communication, nous nous préoccupons exclusivement des composantes socio-historiques et stratégiques de l'acteur-créateur⁶. Il s'agira de porter un premier éclairage sur les caractéristiques identitaires des primo-créateurs et sur le processus de création.

2. Sources des données

L'accès aux sources de données permettant de cerner les primo-créateurs n'est pas aisé. De fait, en Wallonie, les systèmes administratifs et statistiques actuels prennent le plus souvent, comme unités d'observation, les entreprises en tant qu'entité juridique ou les employeurs, faisant abstraction de l'individu. Dans ce contexte, il n'existe pas à notre connaissance de répertoire des créateurs d'entreprise, et encore moins des « nouveaux » entrepreneurs ou créateurs. L'identification de ceux-ci n'est donc pas sans poser problème et, pour pouvoir cerner cette population, force est d'user de voies détournées.

Compte tenu de ces contraintes, nous avons, dans le cadre de ce programme de travail, procédé en trois temps pour pouvoir identifier les caractéristiques des primo-créateurs. Dans un premier temps, nous nous sommes basés sur les données relatives aux entreprises pour isoler celles créées durant la période du 1er juin 1998 au 31 mai 2000. Dans un deuxième temps, nous avons contacté ces 12.748 entreprises, de manière exhaustive, afin d'identifier leur(s) créateur(s) et de savoir s'il(s) avai(en)t une expérience antérieure de création. Cette

la longue durée, telle que définie par Braudel (1986), c'est-à-dire d'une histoire dont les racines sont pluriséculaires. En ce sens, l'éclairage historique, même s'il n'est pas central par rapport à l'objet de la recherche, s'avère un détour particulièrement utile.

⁴ Parallèlement au contexte historique et institutionnel, l'histoire même de l'espace social restreint qui voit se dérouler l'action permet de compléter les caractéristiques de la situation d'action et de singulariser les logiques d'action. Cette histoire, ainsi que ses productions, qu'il s'agisse d'habitudes, de modes de fonctionnement, de rumeurs, ou bien encore de croyances, contribue à l'élaboration d'un même univers, qui lui-même est constitutif de la situation d'action.

⁵ Pour plus de détails sur ce cadre théorique, le lecteur pourra consulter Guyot (2004).

⁶ L'examen de la situation d'action ne sera pas abordé ici. Le lecteur intéressé par le sujet peut consulter Calay *et al.* (2005) et Calay, Guyot, Van Hamme (2005).

enquête d'identification a été réalisée entre octobre et novembre 2001. Dans un troisième temps, sur la base des résultats fournis par celle-ci, une enquête (postale) socio-économique exhaustive a été menée lors des mois de septembre et octobre 2004 auprès des 3520 primo-créeurs identifiés. Parmi ceux-ci, 538 nous ont retourné un questionnaire valide.

L'absence d'information exhaustive sur la population visée interdit l'estimation de biais de participation à l'enquête. Des éléments laissent à penser que de tels biais sont présents. Par exemple, entre le moment de la passation de l'enquête et celui de la création, entre 4 et 6 ans se sont écoulés, selon les cas. Durant cette période, certains créateurs ont fermé les portes de leur entreprise. On peut présumer que ceux-ci ont été moins enclins à participer à l'enquête, ce qui n'est pas sans conséquences méthodologiques : ces créateurs présentent probablement des caractéristiques différentes de celles de leurs homologues dont l'entreprise est en encore activité au moment de l'enquête.

Parallèlement à l'enquête socio-économique sur les primo-créeurs, une enquête a été menée auprès d'un échantillon représentatif de 8000 particuliers. Parmi ceux-ci, 2277 ont participé à l'enquête. L'examen comparatif de cet ensemble avec les données du recensement ne permet pas de détecter de biais de participation. Des 2277 questionnaires valides, nous avons isolé les 2037 émanant de personnes n'ayant jamais créé d'entreprise (que nous qualifierons de *non-créeurs*), et ce dans l'optique d'un travail comparatif avec les primo-créeurs⁷. Deux thèmes étaient visés par cette comparaison : les freins à la création et les caractéristiques individuelles. Nous allons maintenant examiner les principaux résultats de ces enquêtes.

3. Principaux résultats de l'enquête auprès des primo-créeurs

3.1. Les caractéristiques socio-économiques des primo-créeurs

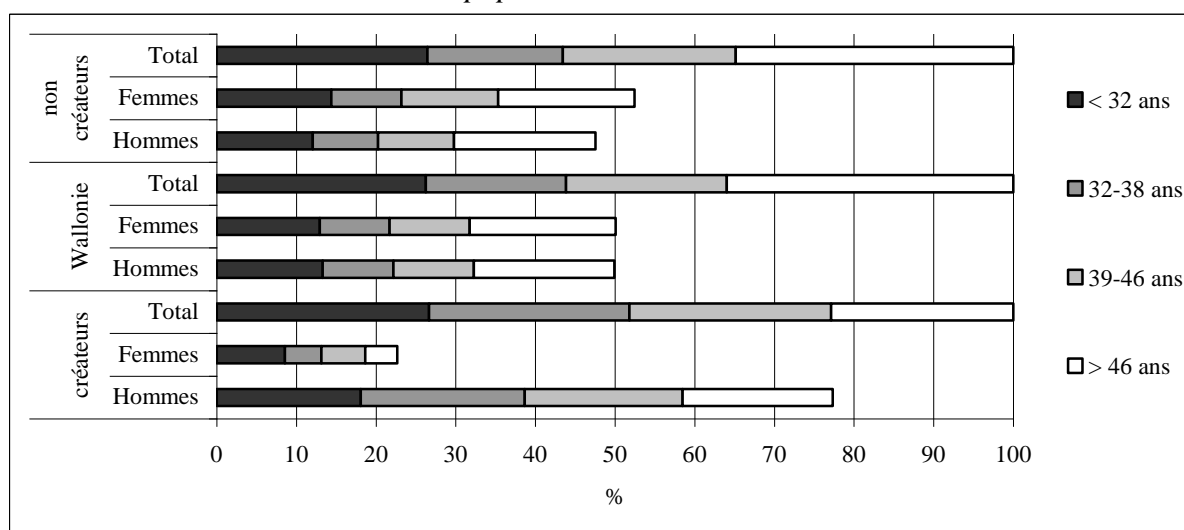
Sur la base des enquêtes réalisées dans le cadre de ce programme de travail, nous allons tenter de mettre en évidence les caractéristiques les plus importantes des primo-créeurs en comparaison avec celles observées pour les non-créeurs. L'analyse, loin d'être exhaustive⁸, se concentre principalement sur les variables qui apparaissent comme étant les plus discriminantes tels que l'âge, le genre, le niveau d'éducation, le statut socio-professionnel, le statut matrimonial, la composition du ménage ainsi que l'importance du revenu.

En termes d'âge et de genre, deux résultats peuvent être d'emblée dégagés. Premièrement, les primo-créeurs se distinguent par une forte surreprésentation masculine. En effet, pas moins de 77 % des primo-créeurs sont des hommes contre 48 % chez les non-créeurs et 50 % au sein de la population wallonne. Deuxièmement, au sein de l'échantillon des créateurs on observe que la part globale des créateurs âgés de 32 à 38 ans est plus élevée (25 %), comparativement à ce qui est observé au sein de la population wallonne (18 %) et de l'échantillon des non-créeurs (17 %). A l'opposée, l'enquête auprès des primo-créeurs nous dévoile que les primo-créeurs âgés de plus de 46 ans sont comparativement plus rare au sein de notre échantillon comme le montre le graphique 1. En effet, cette classe d'âge ne concentre que 24 % des primo-créeurs contre 36 % au sein de la population wallonne et 35 % au sein de l'échantillon des non-créeurs.

⁷ Le nombre de questions adressées aux primo-créeurs est plus important : elles ne se limitent pas uniquement à l'identification des caractéristiques socio-économiques.

⁸ Pour une présentation détaillée des caractéristiques des primo-créeurs, voir Calay *et al.* (2005), les nouveaux créateurs en région wallonne et les conditions de leur réussite.

Graphique 1 : Age et genre des primo-créateurs : comparaison avec les non-créateurs et la population wallonne⁹



Source : calculé sur la base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise et des particuliers.

En ce qui concerne la relation entre le niveau d'éducation ou le statut socio-professionnel et la création d'entreprise, la lecture du tableau 1 permet de dégager plusieurs constats saisissants.

Tableau 1 : Statut socio-professionnel des primo-créateurs et diplôme le plus élevé : comparaison avec les non-créateurs et la population wallonne

			Sans diplôme et primaire	Secondaire inférieur	Secondaire supérieur	Supérieur	Total
Salariés du secteur privé	Créateurs	42 %	2 %	6 %	33 %	58 %	100 %
	Non-créateurs	43 %	7 %	10 %	41 %	43 %	100 %
Indépendants	Créateurs	36 %	3 %	8 %	23 %	66 %	100 %
	Non-créateurs	3 %	12 %	11 %	35 %	42 %	100 %
Salariés du secteur public	Créateurs	8 %	-	9 %	11 %	80 %	100 %
	Non-créateurs	22 %	3 %	9 %	28 %	59 %	100 %
DEI ^(a) de moins de 2 ans	Créateurs	5 %	-	15 %	31 %	54 %	100 %
	Non-créateurs	3 %	21 %	14 %	45 %	20 %	100 %
DEI au moins 2 ans et DENI ^(b)	Créateurs	2 %	10 %	10 %	30 %	50 %	100 %
	Non-créateurs	5 %	26 %	16 %	47 %	11 %	100 %
Inactifs	Créateurs	7 %	3 %	22 %	31 %	44 %	100 %
	Non-créateurs	24 %	17 %	23 %	41 %	20 %	100 %
Ensemble	Créateurs	100 %	2 %	9 %	27 %	61 %	100 %
	Non-créateurs	100 %	10 %	13 %	38 %	38 %	100 %
Wallonie ^(c)			43 %	21 %	21 %	15 %	100 %

Source : calculé sur la base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise et des particuliers.

(a) DEI = demandeurs d'emploi indemnisés. (b) DENI = demandeurs d'emploi non indemnisés. (c) Les données relatives à la Wallonie se rapportent au recensement de la population de 1991 et couvre la population active, source : INS.

⁹ Les données relatives à la Wallonie ne se rapportent pas à la population active mais à la population en âge de travailler définie dans cette étude comme étant âgée de 20 à 65 ans. La raison pour ce choix est la non disponibilité d'une désagrégation assez fine en termes d'âge de la population active qui permettrait la reconstitution des tranches d'âge retenues dans cette étude, lesquelles correspondent aux quartiles pour la population des primo-créateurs.

Le premier concerne le diplôme obtenu par les primo-créateurs. A la lecture du tableau 1, le diplôme obtenu apparaît comme un facteur discriminant dans la possibilité de créer ou non sa première entreprise. Comparativement à la population active wallonne ou à la population des non-créateurs, les primo-créateurs se dévoilent être nettement plus diplômés. En effet, les diplômés du supérieur (non universitaires, universitaires et post universitaires) représentent environ 61 % des primo-créateurs alors qu'ils ne représentent que 15 % de la population active wallonne et 38 % de la population des non-créateurs¹⁰. Ce constat est valable quel que soit le statut socio-professionnel antérieur. A l'inverse, la proportion de personnes non ou peu diplômées est moindre chez les primo-créateurs.

Parallèlement au diplôme, le tableau 1 montre à quel point le statut socio-professionnel agit également comme un facteur discriminant dans la possibilité de créer ou non sa première entreprise. On constate en effet que les inactifs (personnes au foyer, étudiant, retraité) sont nettement moins créateurs que les actifs. Mais ces clivages sont encore plus nets au sein de la population active occupée entre les primo-créateurs et les non créateurs. Ainsi, environ 36 % des primo-créateurs ont exercé un travail comme indépendant (professions libérales, commerçants, artisans et autres indépendants) avant la création alors que cette activité professionnelle ne concerne que 3 % des individus au sein de l'échantillon des non-créateurs. Enfin, au sein de la population des travailleurs salariés on observe une sous-représentation du secteur public parmi les primo-créateurs alors que la proportion de salariés du secteur privé est globalement identique au sein de l'échantillon des primo-créateurs et des non-créateurs.

Tableau 2 : Orientation des diplômes supérieurs parmi les créateurs et non-créateurs

en %	Créateurs	Non-créateurs
Education	4,1	21,8
Arts	4,4	3,3
Lettres, langues,...	5,6	4,9
Sciences humaines	11,9	8,0
Gestion, commerce, administration	15,4	14,3
Droit	2,8	2,4
Sciences	7,2	5,8
Informatique	6,0	3,8
Ingénierie et techniques apparentés	13,8	10,9
Industrie de transformation et de traitement	0,3	0,5
Architecture et bâtiment	4,7	2,2
Agriculture	1,3	0,8
Santé	21,3	15,3
Services sociaux	0,6	3,2
Services aux particuliers	0,6	2,8
Services de transport	0,0	0,0

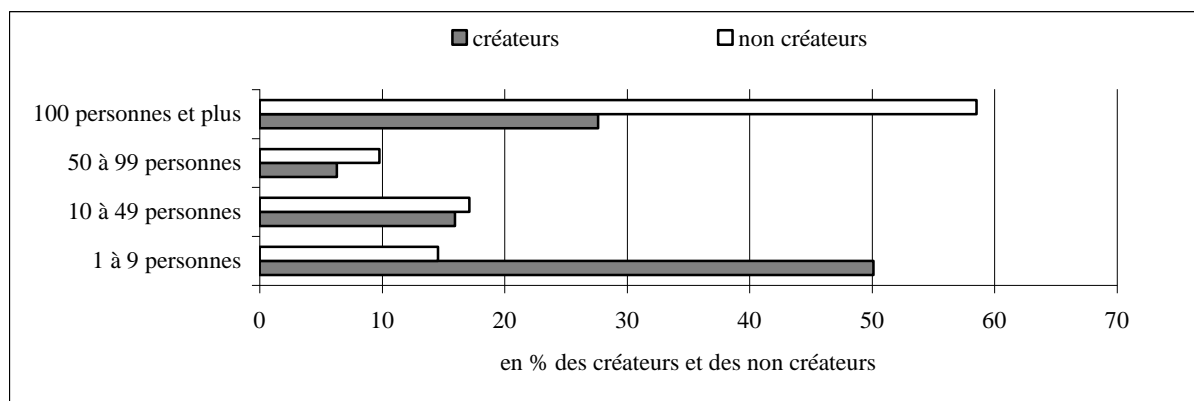
Source : calculé sur la base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise et des particuliers.

Si le diplôme semble être un facteur déterminant à la primo-création, il apparaît, par contre, que l'orientation du diplôme parmi ceux du supérieur n'est pas déterminante. En effet au vu

¹⁰ Les chiffres relatifs au niveau du diplôme le plus élevé de la population active wallonne sont vraisemblablement légèrement sous-évalués étant donné qu'ils se rapportent à 1991 et qu'on peut raisonnablement supposer que la Wallonie n'échappe pas à la tendance générale d'un nombre croissant de diplômés supérieurs. Quant à la part des diplômés supérieurs dans l'échantillon des non-créateurs, elle paraît fortement élevée et on ne peut exclure une surévaluation due à un biais lié au taux de réponse à l'enquête probablement plus élevé parmi les personnes diplômées.

du tableau 2, peu de formations au sein des diplômés du supérieur mènent très clairement à la primo-crédation, à l'exception notable des formations liées à la santé.

Graphique 2 : Taille des entreprises au sein desquelles les primo-crédateurs étaient actifs avant la création : comparaison avec les non-crédateurs



Source : calculé sur la base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise et des particuliers.

A côté de l'âge, du diplôme et du statut professionnel, l'enquête auprès des primo-crédateurs nous révèle que la taille des entreprises au sein desquelles les primo-crédateurs ont travaillé agit également comme un facteur discriminant. Soulignons ainsi qu'environ 50 % des créateurs sont originaires d'entreprises occupant moins de 10 personnes alors que seulement 14 % des non-crédateurs travaillent dans des entreprises de cette taille (graphique 2). Au travers de ce résultat, il est fait directement écho à la littérature économique qui met en évidence que les petites et moyennes entreprises constituent des tremplins vers la création d'entreprise (Armington et Acs, 2002 ; Guesnier, 1994 ; Hart et Gudgin, 1994 ; parmi d'autres). Dans ces travaux, l'hypothèse sous-jacente est que les individus qui travaillent dans des petites entreprises ont plus aisément la possibilité de développer le spectre des qualifications nécessaires à l'entrepreneuriat, notamment en raison de la diversité des tâches auxquelles ils sont confrontés et, de ce fait, ils sont plus prédisposés à valoriser ces acquis au travers de la création de leur propre entreprise.

Tableau 3 : Revenu mensuel net du ménage, composition du ménage et statut du logement des primo-crédateurs : comparaison avec les non-crédateurs

		moins de 1.000 €	entre 1.000 € et 2.500 €	entre 2.500 € et 4.000 €	plus de 4.000 €	Total
	Crédateurs	12,3 %	51,5 %	27,3 %	9,0 %	100 %
	Non-crédateurs	12,9 %	63,2 %	20,5 %	3,3 %	100 %
Composition du ménage						
Proportion des ménages comprenant au moins 4 personnes	Crédateurs	1,2 %	20,7 %	16,2 %	5,1 %	43,1 %
	Non-crédateurs	1,5 %	19,0 %	10,0 %	1,3 %	31,8 %
Proportion d'individus vivant en couple	Crédateurs	5,7 %	42,7 %	25,6 %	8,0 %	82,0 %
	Non-crédateurs	3,8 %	46,3 %	18,5 %	3,0 %	71,6 %
Statut du logement						
Proportion des propriétaires	Crédateurs	4,1 %	38,1 %	23,1 %	8,2 %	73,4 %
	Non-crédateurs	5,3 %	44,8 %	16,3 %	2,8 %	69,2 %

Source : calculé sur base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise.

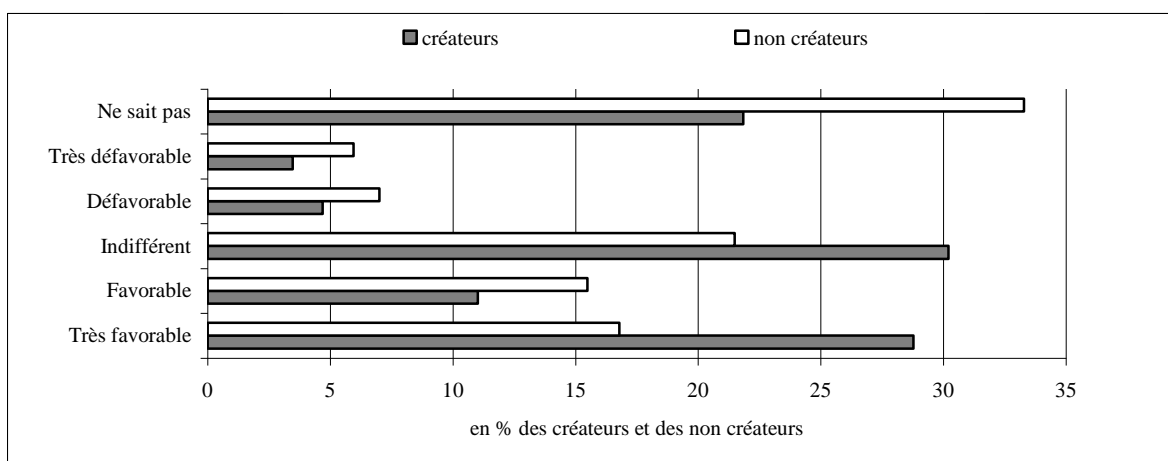
D'autres caractéristiques socio-économiques comme le revenu, la composition de ménages ou le statut matrimonial s'avèrent également être déterminantes dans le processus de création. Concernant le revenu, on note que les niveaux de revenus sont sensiblement supérieurs parmi

les primo-créateurs que parmi les non-créateurs. Les données relatives au tableau 3 nous indiquent que près de 36 % des primo-créateurs disposent d'un revenu mensuel net supérieur à 2.500 € alors que seulement 24 % des non-créateurs bénéficient d'un revenu équivalent.

Des différences sensibles entre créateurs et non-créateurs sont également décelées à l'égard de la composition du ménage et du statut matrimonial. Ainsi, près de 82 % des créateurs vivent en couple et 43 % d'entre eux font partie d'un ménage relativement grand comptant au moins 4 personnes alors que ces parts se limitent à respectivement 72 % et 32 % pour les non-créateurs. Ces différences sont particulièrement marquées chez les créateurs dont les revenus mensuels nets sont très élevés (supérieurs à 4000 €). Pour cette catégorie d'individus, près de 43 % des primo-créateurs font partie d'un ménage de plus de 4 personnes contre 31 % au sein de l'échantillon des non-créateurs.

L'investigation de la composition du ménage du créateur et de son statut matrimonial nous conduit naturellement à nous interroger sur l'attitude de l'entourage familial à l'égard de la création d'entreprise. Le graphique 3 met en évidence que 29 % des primo-créateurs bénéficient d'un entourage très favorable alors que pour la population des non-créateurs ce pourcentage ne s'élève qu'à 17 %. Parallèlement, si seulement 3 % des primo-créateurs sont confrontés à un entourage familial très défavorable à l'égard de la création d'entreprise, ce pourcentage est environ double pour les non-créateurs.

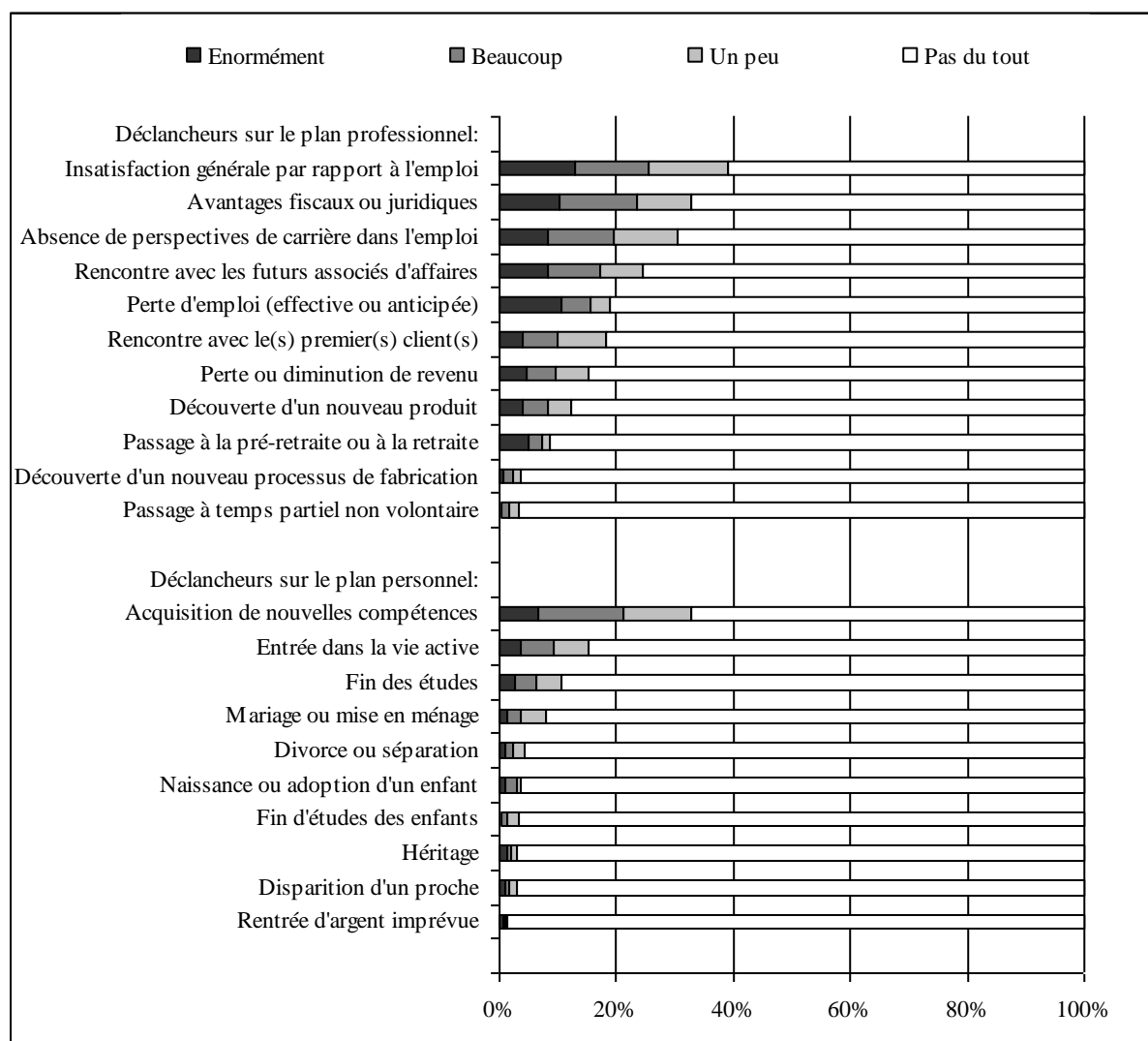
Graphique 3 : Attitude de l'entourage familial à l'égard de la création d'entreprise



Source : calculé sur base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise.

Enfin, un dernier aspect mérite examen : il s'agit des raisons éventuelles qui ont poussé des individus, à un moment donné de leur histoire, de se lancer dans la création d'entreprise. Globalement, on constate que sur, le plan professionnel, en moyenne, c'est l'insatisfaction générale par rapport à l'emploi qui constitue le plus souvent le facteur décisif pour se lancer dans la création d'entreprise. Environ 40 % des créateurs jugent que l'insatisfaction générale par rapport à l'emploi était au moins un « peu importante » pour leur décision. L'absence des perspectives de carrière, pour laquelle, a priori, un lien avec l'insatisfaction générale par rapport à l'emploi peut être établi, atteint également des scores relativement importants. Les avantages fiscaux ou juridiques incitent à peu près 26 % des individus à créer leur « propre affaire » et pas moins de 20 % d'entre eux jugent que ce facteur a « beaucoup » ou « énormément » influencé leur décision. Certains éléments déclencheurs et surtout celui du passage à la pré-retraite ou à la retraite n'est pas indépendant de l'âge et est susceptible de ne concerner que des créateurs d'entreprise ayant atteint un certain âge.

Graphique 4 : Eléments déclencheurs sur le plan professionnel et personnel



Source : calculé sur base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise.

Par contre, sur le plan personnel, seules l'acquisition de nouvelles compétences et l'entrée dans la vie active ont une certaine influence sur la décision de créer une entreprise. Ainsi, environ 20 % des créateurs jugent l'acquisition des nouvelles compétences comme ayant « énormément » ou « beaucoup » influencé leur choix de se lancer dans la création d'entreprise. L'entrée dans la vie active, quant à elle, a été un déclencheur important pour environ 10 % des créateurs.

3. 2. Modélisation des spécificités des primo-créateurs

L'analyse exploratoire menée dans la section précédente suggère que les primo-créateurs ont des caractéristiques socio-économiques particulières. Parmi ces caractéristiques individuelles, l'expérience, le niveau d'éducation, le désir d'indépendance, l'environnement familial, l'âge ou le revenu apparaissent comme autant d'éléments susceptibles d'influencer la probabilité de créer une entreprise. En complément à l'analyse exploratoire, cette section se propose d'apporter un éclairage supplémentaires sur les conditions et le processus de création d'entreprise en s'intéressant précisément au rôle particulier des caractéristiques socio-

économiques *individuelles* des créateurs ainsi que des non-créateurs dans le processus de création (ou de non-création). L'importance de ces caractéristiques individuelles sur le processus de création est analys e au moyen d'un modèle économétrique de type Probit.

L'estimation du modèle est réalisée en utilisant les données des deux enquêtes. L'analyse économétrique est réalisée sur la base d'un échantillon de 2575 individus (dont 538 ont crée une entreprise) issus de l'appariement de ces deux enquêtes.

Le tableau à l'annexe 1 fournit une synthèse des résultats des deux estimations réalisées au moyen du modèle Probit. La partie de gauche du tableau concerne le modèle complet (ensemble des variables explicatives) et celle de droite le modèle de régression reprenant chaque variable explicative séparément. Outre les coefficients estimés, le tableau présente également les effets nets d'une variation marginale des variables explicatives sur la probabilité de créer une nouvelle entreprise.

Pour l'ensemble des traitements effectués (modèles complet et partiel), la variable sexe apparaît significative au seuil statistique de 1% avec un signe positif. Les hommes par rapport aux femmes ont une probabilité (entre 5% et 20%) supérieure de créer une nouvelle entreprise. Ce résultat confirme les travaux de Ritsilä et Tervo (2002) qui obtiennent sur la base de l'estimation d'un modèle Probit que le sexe influence la probabilité de créer une entreprise¹¹. La nationalité des individus de même que leur lieu de naissance ne sont pas significatifs. En ce qui concerne l'âge, les résultats du modèle partiel indiquent une probabilité positive de créer pour les individus appartenant à la classe d'âge des 32-38 ans et un effet négatif pour les personnes les plus âgées (au delà de 46 ans). Ces résultats sont en partie confirmés par le modèle complet. Une probabilité plus grande de créer une entreprise est également observée pour classe d'âge des 32-38 ans. Ces résultats vont à l'encontre des études de Evans et Leighton (1989) qui estiment, sur la base d'un modèle Probit, que la probabilité de passer au statut d'indépendant est globalement indépendante de l'âge et de l'expérience totale sur le marché du travail. Par contre, ils confirment ceux des modèles estimés par Johnson (1978), Jovanovic (1979), Miller (1984), Reynolds (1997) ainsi que Blanchflower *et al.* (2001) qui prédisent que les individus vont se lancer dans des métiers plus risqués tel que l'entrepreneuriat lorsqu'ils sont jeunes. Une expérience professionnelle récente semble avoir également un effet positif sur le succès de l'entreprise crée, ce qui pénaliserait les très jeunes créateurs (Andreff et Redor 2001). Par rapport aux personnes plus âgées, les jeunes créateurs seraient également confrontés à des contraintes de liquidité qui ne leur permettraient pas de disposer de fonds suffisants pour démarrer une activité.

En ce qui concerne la nature des ressources financières, les résultats estimés indiquent que les personnes bénéficiant de bourses d'études ou de recherche, d'allocations de chômage ou de revenus minimum d'insertion, d'allocations de (pré)retraite, d'allocations familiales ou autres indemnités ont une probabilité moins élevée de créer une entreprise. Des résultats similaires s'observent pour les individus dont les revenus du ménage sont principalement constitués de revenus mobiliers (placements, livret d'épargne etc.), de revenus immobiliers et de salaires. La seule composante du revenu dont l'impact sur la probabilité de créer est significatif et positif sont les rémunérations en tant qu'indépendant. Cette caractéristique n'est pas significative dans le modèle complet ce qui peut s'expliquer par la corrélation importante entre cette variable et d'autres variables introduites simultanément dans le modèle et reflétant le statut de travailleur indépendant. Outre la nature des rentrées financières, il est également

¹¹ Earle et Sakova (1999, 2002), Papadaki *et al.* (2000), Cowling et Taylor (2001) et Wagner (2002) arrivent à la même conclusion.

intéressant de s'interroger sur l'importance des revenus. La variable « revenu mensuel net moyen du ménage » apparaît avec un signe significatif et positif, ce qui tend à confirmer l'hypothèse selon laquelle les entrepreneurs qui font face à des contraintes de liquidité ont une probabilité plus faible de créer une entreprise¹².

Par ailleurs, la taille du ménage est également positivement corrélée avec la probabilité d'entreprendre. Ritsilä et Tervo (2002) arrivent à la même conclusion en ce sens que le nombre de personnes vivant de ce revenu influence positivement la probabilité de créer une entreprise. Ces résultats sont confirmés par la variable reflétant le statut marital. Les personnes vivant en couple par rapport aux isolés (avec ou sans enfants) ont une probabilité plus importante de créer une entreprise. Le rôle du statut marital a également été mis en évidence dans diverses études (Evans et Leighton, 1989; Dunn et Holtz, 2000; Papadaki *et al.* 2000) qui estiment une relation positive entre le fait d'être marié et la probabilité d'être entrepreneur. Finalement, le fait d'être propriétaire de son logement (par rapport à la location) est une autre caractéristique importante expliquant l'acte de création.

Au niveau géographique, les résultats indiquent un dynamisme plus important en matière de création d'entreprises chez les individus domiciliés dans le Brabant wallon, qui constitue l'arrondissement de référence par rapport auquel les coefficients estimés relatifs aux autres arrondissements sont comparés. En effet, à l'exception des arrondissements d'Arlon, Bastogne, Dinant, Neufchâteau, Virton et Waremme qui ne ressortent pas significatifs, tous les autres arrondissements ont un coefficient significativement négatif.

L'éducation représente indéniablement une autre caractéristique essentielle intervenant dans la capacité des individus à entreprendre¹³. Les résultats des estimations indiquent une relation linéaire significative et positive entre le niveau d'éducation (mesuré par le plus haut diplôme obtenu) et la probabilité de démarrer une nouvelle entreprise. Ainsi par rapport à une personne sans diplôme, un diplômé du primaire et du secondaire inférieur à une probabilité supérieure de 21% de se lancer dans une nouvelle affaire. Ces chiffres sont encore plus élevés pour les diplômés du secondaire supérieur (24%) et surtout les détenteurs de diplômes universitaires et du supérieur (37%).

Dans de nombreuses études, les entrepreneurs se définissent comme étant des individus qui souhaitent se libérer du statut de salarié qui ne leur est pas adapté (Evans et Leighton, 1989; Andreff et Redor, 2001). Les résultats des estimations tendent à soutenir cette hypothèse du moins en ce qui concerne les salariés du secteur privé (ouvriers, employés et cadres supérieurs) étant donné le signe significatif et positif associé à ce statut socio-professionnel. A l'inverse, l'appartenance à la catégorie des salariés du secteur public n'a pas d'effet significatif sur la probabilité de créer ou non une entreprise. La distinction salarié-non salarié n'est cependant pas le seul facteur déterminant. Les professions libérales, les commerçants, les artisans et les autres indépendants par rapports aux autres statuts sont nettement plus enclins à se lancer dans la création d'une nouvelle entreprise (probabilité marginale de 73%). Il est également intéressant de constater l'impact positif sur la création des individus sans emploi depuis moins de deux ans (chômeurs complets indemnisés de moins de deux ans). Un tel impact ne ressort pas pour les autres catégories de chômeurs (chômeurs complets indemnisés de plus de deux ans ou chômeurs non indemnisés).

¹² Les résultats des études de Evans et Jovanovic (1989), Mata et Machado (1996), Cincera (2003) et Crépon et Duguet (2003) vont également dans ce sens.

¹³ Andreff et Redor (2001), constatent que, parmi les facteurs individuels influençant l'acte de création, ce sont surtout le diplôme et la spécialisation qui sont déterminants.

A coté du statut socio-professionnel, la taille de l'organisme dans lequel l'activité professionnelle est exercée (avant la création pour les créateurs, et à la date de l'enquête pour les non-créateurs) est une autre caractéristique individuelle importante, les petites ou moyennes entreprises étant perçues dans la littérature sur l'entrepreneuriat comme étant des tremplins vers les créations propres. Les résultats du tableau 1 concernant la taille de l'organisme indiquent une relation négative entre la taille et la probabilité de créer¹⁴. Ce résultat est confirmé notamment par les travaux de Fritsch (1992), Gorg *et al.* (2000), Evans et Leighton (1989) et Ashcroft *et al.* (1991).

Outre les caractéristiques personnelles des créateurs, la littérature sur l'entrepreneuriat s'est également intéressée à examiner l'influence de l'environnement familial sur la création d'entreprise. Parmi les différentes questions étudiées, l'importance des transferts de capitaux entre générations ainsi que le niveau d'occupation des parents, frères et sœurs ou du conjoint apparaissent jouer un rôle essentiel sur la probabilité de devenir indépendant ou de créer une entreprise¹⁵.

L'attitude favorable de l'entourage familiale à l'égard du projet de création est positivement associée à la probabilité de création. Ce résultat est confirmé par les régressions. Par contre, la nationalité des parents n'apparaît pas jouer de rôle particulier¹⁶. En ce qui concerne le niveau d'éducation des parents, il est à noter que les résultats des modèles complet et partiel sont contradictoires. L'explication provient en grande partie de la forte corrélation positive entre ces variables pour le père et la mère. Etant donné ce problème, l'interprétation des résultats concernant ces caractéristiques familiales se limite au modèle partiel. En ce qui concerne le père, seul les diplômes de l'enseignement universitaire et supérieur non-universitaire apparaissent significatifs et influencent de manière positive la probabilité de créer. Au contraire, chez la mère, par rapport au groupe de référence « sans diplôme », les catégories de diplôme du secondaire supérieur et de l'enseignement supérieur ressortent de manière positive tandis que les mères diplômées de l'enseignement primaire et du secondaire inférieur ont un impact négatif sur la probabilité de leur progéniture de créer une nouvelle entreprise.

Le statut socio-professionnel des parents est une autre caractéristique intéressante à étudier. Le fait d'avoir un père et/ ou une mère demandeur d'emploi a un impact négatif et significatif sur les chances de création de l'individu. Par contre les chances de création sont plus élevées chez les individus dont les parents occupent un emploi dans le secteur public ou sont indépendants. Ce résultat est confirmé par la variable « présence d'indépendants dans l'entourage familial proche ». L'exercice par le père d'une activité professionnelle dans le secteur privé a un impact positif et significatif sur la probabilité de créer une entreprise¹⁷. Finalement, le fait que les parents travaillent à temps plein joue également sur la probabilité de se lancer dans une nouvelle entreprise. On notera toutefois une différence entre le père et la mère, la probabilité marginale sur la création chez cette dernière étant plus faible (6% contre 17% pour le père).

¹⁴ La petite taille de l'entreprise serait plus favorable au développement de qualifications nécessaires au métier d'entrepreneur et augmente les chances de créer étant donné la similitude des activités professionnelles exercées.

¹⁵ Voir à ce sujet, Blanchlower et Oswald (1998), Le (1999), Dunn et Holtz (2000), Evans et Leighton (1989) et Papadaki *et al.* (2000).

¹⁶ On notera cependant un impact significativement négatif (au seuil statistique de 10%) en ce qui concerne la nationalité du père dans le modèle partiel.

¹⁷ L'étude empirique de Dunn et Holtz (2000) arrive à la conclusion qu'un individu de sexe masculin a une probabilité plus élevée de devenir indépendant lorsque son père est lui-même indépendant alors que cette probabilité est plus faible lorsque sa mère est elle-même indépendante.

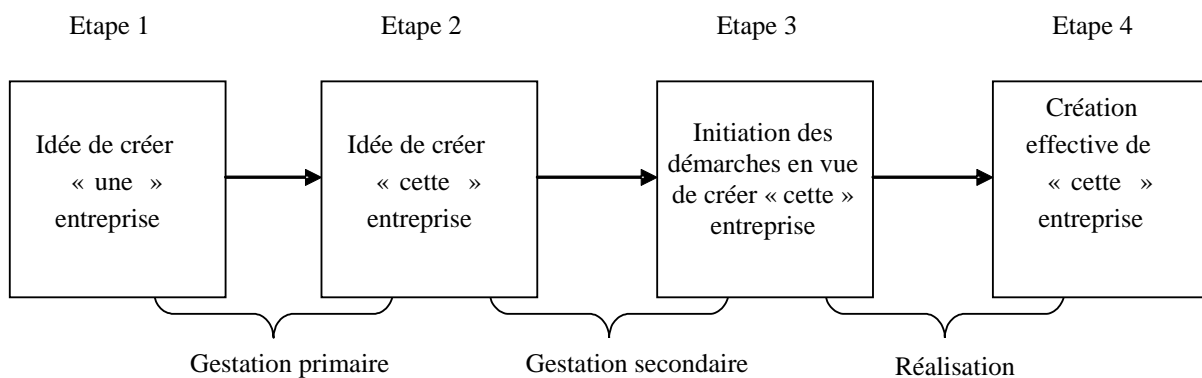
3.3. La création d'entreprise en tant que processus stratégique

Parallèlement à la mise en évidence des caractéristiques individuelles des primo-créateurs, l'analyse exploratoire de l'enquête auprès des primo-créateurs a également permis de mettre en évidence un élément essentiel de la création, à savoir la dimension processuelle du phénomène. L'observation de celle-ci nous renvoie au travail de Gartner (1988). Pour ce dernier, le processus entrepreneurial n'apparaît pas comme un acte instantané mais correspond à une dynamique inscrite dans une dimension temporelle. L'acte d'entreprendre doit se concevoir comme un phénomène diachronique qui enchaîne un certain nombre d'étapes successives (Guyot et Vandewattyne, 2005 : 22).

Dans cette perspective, cette dernière section vise à mettre en évidence la temporalité du processus de création et à analyser l'importance de certains facteurs individuels sur ce processus. Cette section complète donc l'analyse menée à la section 3.1 centrée sur les caractéristiques propres de l'entrepreneur. En particulier, elle permet d'étendre notre analyse du champ entrepreneurial en mettant l'accent sur l'aspect processuel de l'acte d'entreprendre au travers d'une analyse de certains déterminants du processus de création.

Quatre étapes constitutives du processus entrepreneurial peuvent être distinguées. Comme le montre le schéma 2, le processus débute avec l'envie d'entreprendre (étape 1) et se poursuit avec l'idée de créer une entreprise bien précise, *cette* entreprise (étape 2) et le début des démarches nécessaires à la création de celle-ci (étape 3). Il se termine avec la création effective de l'entreprise (étape 4)¹⁸.

Schéma 2 : Temporalité du processus de création



Comme indiqué au tableau 4, en moyenne, l'idée de créer « une » entreprise survient vers l'âge de 33 ans, soit à peu près 10 ans après la fin des études. C'est vers 37 ans que l'idée est mûre et le projet de création d'entreprise se concrétise. Un an après, vers 38 ans, les démarches en vue de la création sont entreprises, démarches qui aboutissent vers l'âge de 39 ans à la création effective de l'entreprise.

¹⁸ Sur le plan théorique, il est concevable que, pour certains créateurs, les étapes 1 et 2 soient concomitantes. Dans ce cas, il n'y a pas de période de « gestation primaire ». Sur le plan empirique, les données dont nous disposons ne permettent pas d'appréhender des périodes inférieures à une année.

Toutefois, l'analyse en termes d'âge moyen masque une réalité très diversifiée, telle que mise en évidence par les maxima, minima et écarts types du tableau 4. Ainsi, l'âge auquel l'individu décide de créer « cette » entreprise se situe entre 8 et 72 ans. Les âges les plus fréquents vers lesquels les projets concrets de création d'entreprise sont envisagés se situent entre 25 et 43 ans. Ainsi, environ deux tiers des individus ayant un projet concret de création d'entreprise se situent dans cette fourchette d'âge.

Tableau 4 : La temporalité du processus en termes d'âge

	Nombre d'observations	Moyenne	Médiane	Mode	Minimum	Maximum	Ecart type
âge au moment de l'obtention du plus haut diplôme	492	22,65	23	24	11	49	4,79
âge au moment de l'idée de créer « une » entreprise	482	33,41	30	30	4	72	11,55
âge au moment de l'idée de créer « cette » entreprise	478	37,15	36	28	8	72	11,11
âge au moment des démarches pour la création	509	38,17	37	34	19	73	10,82
âge au moment de la création effective	527	39,13	38	34	19	73	10,60

Source : calculé sur base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise.

L'examen du tableau 5 nous fournit une série de statistiques descriptives sur les différentes étapes du processus de création. De ce tableau, il ressort que, en moyenne, le laps de temps écoulé entre la première étape (idée d'entreprendre) et la deuxième étape (créer *cette* entreprise) est de 3,6 ans. La durée comprise entre la prise de décision concrète (étape 2) et les démarches et la période de réalisation s'avère être plus courte avec une durée moyenne de 1,5 et 1 an respectivement. Au total, si l'on considère que le début du processus entrepreneurial débute avec l'envie de créer *cette* entreprise (étape 2) et se termine avec la création effective de l'entreprise (étape 4), on constate que la durée globale du processus de création atteint, en moyenne, 2,1 ans. Celle-ci atteint 5,4 ans pour le processus complet (de l'étape 1 à l'étape 4). Force est cependant de constater que ces durées moyennes relativement courtes se caractérisent par une variance importante.

Tableau 5 : La temporalité du processus de création en termes de durée entre les étapes

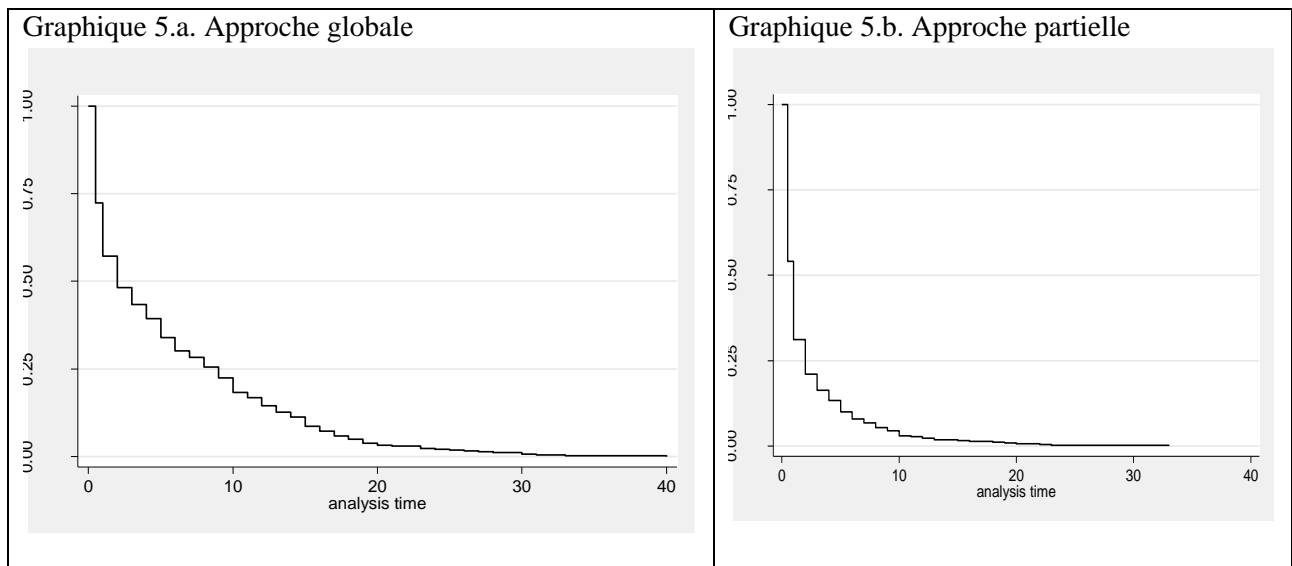
	Nombre d'observations	Moyenne	Minimum	Maximum	Ecart type
durée des différentes étapes du processus de création en années :					
<u>gestation primaire</u> : durée entre l'idée de créer <i>une</i> entreprise et l'idée de créer <i>cette</i> entreprise	442	3,6	0,5	30	5,42
<u>gestation secondaire</u> : durée entre l'idée de créer <i>cette</i> entreprise et les démarches pour la création de <i>cette</i> entreprise	442	1,5	0,5	30	2,91
<u>réalisation</u> : durée entre les démarches pour la création de <i>cette</i> entreprise et la création effective	442	1	0,5	16	1,57
durée totale du processus de création en années :					
durée entre l'idée de créer <i>une</i> entreprise et la création effective	442	5,4	0,5	40	6,56
durée entre l'idée de créer <i>cette</i> entreprise et la création effective	442	2,1	0,5	33	3,51

Source : calculé sur base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise.

Si on considère le processus de création dans sa globalité (étape 1 à étape 4), l'estimateur de Kaplan-Meier révèle que la probabilité de ne pas avoir créé son entreprise dans un délai de 3 ans maximum est élevée : le taux de survie (c'est-à-dire la probabilité de ne pas encore avoir clôturé le processus de création) est de 72 % si la création n'a pas lieu dans la première année contre 43 % si la création se concrétise trois années après l'émergence de l'idée de créer *une* entreprise. Sur l'intervalle compris entre 5 et 10 ans, on observe une baisse significative du taux de survie. De fait, ce dernier tombe à 18 % après l'apparition de l'idée de créer *une* entreprise.

Comme le montrent les graphiques 5.a et 5.b, il existe une différence nette entre les fonctions de survie empirique des deux approches, celle de l'approche *globale* étant uniformément supérieure à celle de l'approche *partielle*¹⁹. La différence est particulièrement marquée au cours des 5 premières années du processus entrepreneurial. La probabilité de clôturer le processus endéans les 5 ans sera systématiquement plus élevée dans l'approche *partielle*.

Graphique 5 : Fonction de survie²⁰ pour les approches globale et partielle



La ventilation de la fonction de survie par sous-populations²¹ (définies sur la base du genre, d'une part, et du niveau d'éducation, d'autre part) révèle que la distribution du rythme de création n'est pas homogène entre les individus dès que l'on contrôle pour ces sous-populations. De fait, l'estimateur de Kaplan-Meier témoigne d'une différenciation nette dans la durée du processus de création selon le genre d'appartenance, en particulier pour l'approche *globale*. Si on considère celle-ci, les femmes concrétisent plus rapidement²² la création de leur entreprise (graphique 6). Ceci fait écho au fait que la probabilité de créer son entreprise au maximum 3 ans après avoir eu l'idée de créer *une* entreprise est de 73 % pour les femmes contre 52 % pour les hommes. Par contre, si l'on considère l'approche *partielle*, la différence entre les hommes et les femmes est plus faible (et statistiquement non significative). De fait, la probabilité d'être encore en cours de processus se situe autour de

¹⁹ Nous présenterons nos analyses suivant deux perspectives : 1) l'approche *globale* du processus, qui correspond à la période comprise entre l'étape 1 (idée de créer *une* entreprise) et l'étape 4 (création effective) ; 2) l'approche *partielle*, qui vise la période qui s'est écoulée entre l'idée de créer *cette* entreprise et la création.

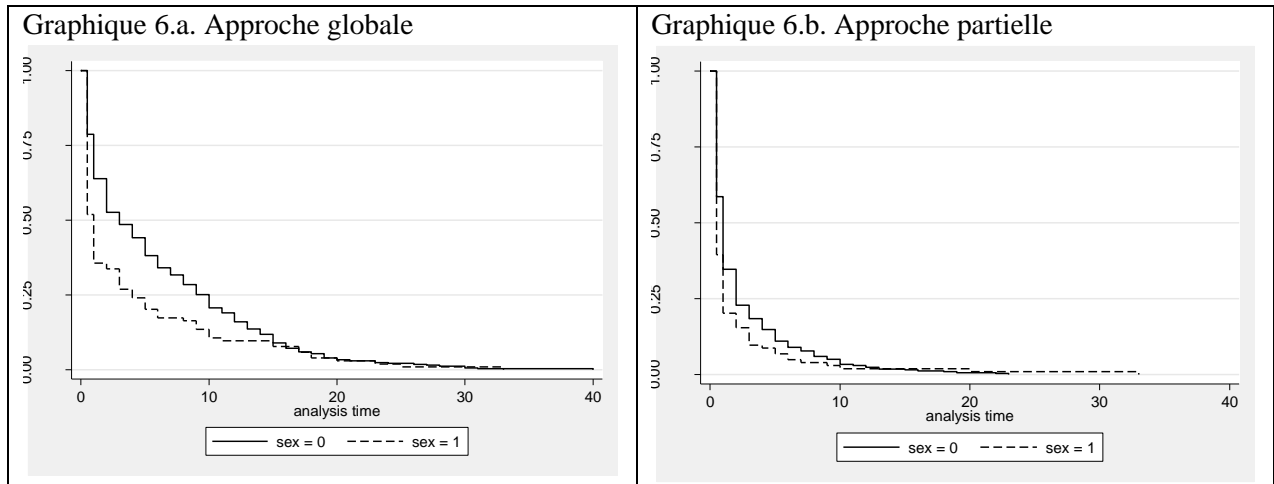
²⁰ La fonction de survie mesure la probabilité de créer son entreprise au cours d'une période de temps suivant t, étant donné que l'individu a l'idée de créer une entreprise depuis l'intervalle de temps t.

²¹ Ces résultats doivent être analysés avec prudence étant donné le nombre plus limité d'individus par catégorie.

²² Le test du « log-rank » confirme au seuil de 5% que la différence entre les 2 groupes est significative.

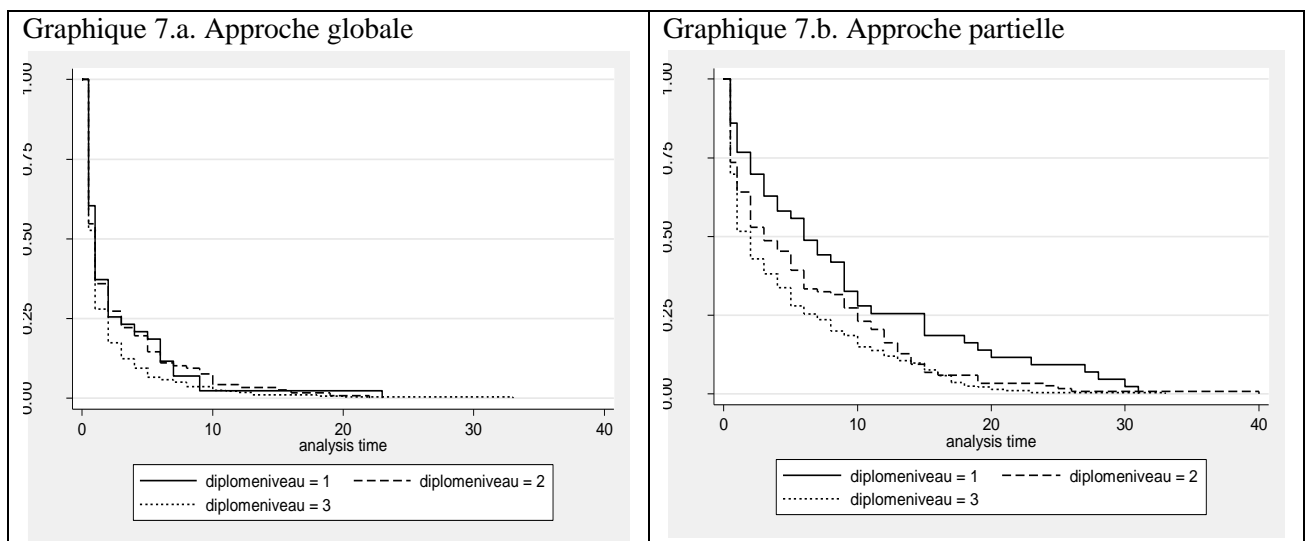
10 % à la fin de la 3^{ème} année pour les femmes contre 14 % pour les hommes. En d'autres termes, il semble exister, toute chose étant égale par ailleurs, des différences statistiquement significatives dans la temporalité du processus de création entre les hommes et les femmes. Cette différence est plus flagrante dans l'approche *globale*.

Graphique 6 : Fonctions de survie pour les approches globale et partielle selon le genre (0= Homme, 1= femme)



L'hétérogénéité des temporalités des processus de création se vérifie également au niveau de l'importance du capital humain des individus. De fait, comme l'indique la statistique de Wilcoxon, la probabilité d'être encore en cours de processus par intervalle de temps varie largement d'une catégorie à une autre (graphique 7).

Graphique 7 : Fonctions de survie pour les approches globale et partielle selon le diplôme (1= niveau inférieur maximum, 2= niveau secondaire, 3= niveau supérieur universitaire et non universitaire)



Le taux de survie a tendance à être supérieur chez les sujets les moins éduqués (le processus de création est donc, en moyenne, plus long). A l'opposé, la probabilité de clôturer rapidement le processus est plus élevée chez les diplômés du supérieur (universitaire et non universitaire) comparativement aux autres catégories. Cette différence est particulièrement marquée au cours des dix premières années et plus évidente dans l'approche *partielle*. Ce

résultat²³ pourrait s'interpréter à la lumière de différents facteurs : niveau d'aversion au risque plus grand chez les moins diplômés (ce qui pourrait induire une plus longue gestation), niveau de ressources disponibles supérieur chez les plus diplômés, interaction entre le genre et le niveau de diplôme (les femmes disposant plus fréquemment d'un capital humain élevé), articulation plus forte entre secteur de création et secteur d'activité antérieure chez les plus diplômés (ce qui faciliterait la création), conditions objectives et subjectives de l'entrée en processus (effet pull-push différencié suivant le niveau de capital humain),...

En bref, il ressort donc que, au sein de notre échantillon, la probabilité de terminer le processus de création dans une période de temps limitée (moins de 5 ans) après avoir eu l'idée de créer une entreprise sera plus élevée chez les individus éduqués que chez les individus moins éduqués, et chez les femmes que chez les hommes.

Conclusion générale

Sur la base d'une enquête approfondie, nous avons tenté d'identifier les caractéristiques socio-économiques des primo-créateurs wallons. Les résultats indiquent que ceux-ci constituent une population relativement plus favorisée que celle des non-créateurs. Les différences entre les primo-créateurs et les non-créateurs se manifestent notamment au niveau du diplôme, du statut socio-économique et, de façon moins nette au niveau du revenu. En particulier, le fait d'avoir exercé une activité en tant qu'indépendant accroît sensiblement la propension à créer une entreprise. Mais ce facteur n'est pas exclusif: un autre clivage fort existe entre les salariés du secteur public, peu enclins à la création d'entreprise, et ceux du secteur privé.

Globalement, les créateurs bénéficient d'un entourage familial nettement plus favorable à l'égard de la création d'entreprise que les non-créateurs. Parmi les déclencheurs qui ont poussé les individus de se lancer dans la création d'entreprise, sur le plan privé, l'acquisition de nouvelles compétences et l'entrée dans la vie active sont les plus fréquemment citées. L'insatisfaction générale par rapport à l'emploi occupé ainsi que les avantages fiscaux ou juridiques se situent en haut de liste des déclencheurs sur le plan professionnel.

Parallèlement, l'analyse de l'influence des caractéristiques individuelles sur la probabilité de créer une entreprise a également fait l'objet d'une modélisation économétrique de type Probit. Cette dernière a permis de confirmer les principaux constats repris ci-dessus.

L'examen de la création d'entreprise en tant que processus stratégique a également été mené. Il a permis de mettre en évidence les différentes étapes du processus de création, leurs durées et l'influence de certains paramètres individuels sur celles-ci tels que le genre et le niveau d'éducation.

Comme on peut le constater, la multiplicité des préoccupations, la variété des angles d'approche et la diversité des ancrages disciplinaires répondent à la complexité du phénomène étudié. A cet égard, l'approche d'Amblard *et al.* adoptée dans le cadre de notre programme de travail s'avère être particulièrement prometteuse. La lecture de la création d'entreprise en termes de logiques d'action permet d'apporter un éclairage sur les rapports complexes entre la stratégie, la trajectoire individuelle et le contexte. Elle présente, en outre, l'avantage de pouvoir articuler les éléments avancés par d'autres modèles en un schéma intégré capable de

²³ Pour une analyse des déterminants de la durée du processus de création dans le cadre d'un modèle microéconométrique, nous renvoyons le lecteur à Cincera *et al.* (2005).

prendre en considération les dimensions objectives et subjectives présentes dans le processus créatif.

Sur le plan méthodologique, l'étude des logiques d'action des créateurs d'entreprise implique la pluralité des approches. Elle requiert aussi l'intégration d'analyses menées à différents niveaux : non seulement au niveau de l'individu en tant que tel mais également aux niveaux méso- et macro-sociales. Elle s'inscrit également dans une démarche pluridisciplinaire et nécessite l'apport de référents méthodologiques et théoriques complémentaires. En particulier, l'examen des composantes de la situation d'action ne peut se limiter à une perspective économique : la compréhension de l'environnement dans lequel l'acteur-créateur élabore sa stratégie laisse place aux apports d'autres disciplines : droit, sociologie, géographie, psychologie, histoire, sciences de la gestion.... Dans cette perspective, la poursuite de l'analyse des logiques d'action des primo-créateurs wallons s'oriente à présent vers le recours à des méthodologies de nature plus qualitative et la prise en compte des discours de ceux-ci.

Bibliographie

- Amblard H., Bernoux Ph., Herreros G., Livian Y.-F. (1996) *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*, Paris, Seuil.
- Andreff M. et Redor D. (2001) Les nouvelles entreprises et les créations d'emplois : une étude économétrique sur données individuelles, 7^e séminaire annuel de la direction des statistiques d'entreprises de l'INSEE, 6 décembre 2001.
- Armington C., Acs Z. (2002) "The determinants of regional variation in new firm formation", *Regional studies*, 36(1), pp. 33-45.
- Ashcroft B., Love J.H., Malloy E. (1991) "New Firm Formation in the British Counties with Special Reference to Scotland", *Regional Studies*, 25(5), pp.395-409.
- Bernoux P. (1993) *La sociologie des organisations*, Paris, Editions du Seuil.
- Blanchflower D. et Oswald A. (1998) "What Makes an Entrepreneur?", *Journal of Labor Economics*, 16(1), pp. 26-60.
- Blanchflower D., Oswald A., Stutzer A. (2001) "Latent Entrepreneurship across nations", *European Economic Review*, 45, pp. 680-691.
- Bourdieu P. (1987) *Choses dites*, Paris, Editions de Minuit.
- Braudel F. (1986) *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century*, Vol. 2, New York, Harper and Row.
- Calay V., Capron H., Cincera M., Desmarez P., De Waeghe N., Greunz L., Guyot J.L., Houard J., Lohest O., Vandermotten C., Vandewattyne J., Van Hamme G. (2005) *Les nouveaux créateurs d'entreprise en Région wallonne et les conditions de leur réussite*, mimeo, Dulbea-ULB, Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique, Bruxelles-Jambes.
- Calay V., Guyot J.L., Van Hamme G. (2005) *Créateurs d'entreprise et contextes locaux : analyse empirique de la situation wallonne*, Discussion Paper 0503, Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique, Jambes.
- Cincera M. (2003) "Financing constraints, fixed capital and R&D investment decisions of Belgian firms", in P. Butzen, and C. Fuss (Eds.), *Firms' Investment and Finance Decisions: Theory and Empirical Methodology*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Cincera M., Greunz L., Guyot J.-L., Lohest O. (2005) "Capital humain et processus de création d'entreprise: le cas des primo-créateurs wallons", IWEPS Discussion Papers, à paraître.
- Cowling M., Taylor M. (2001) "Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species?", *Small Business Economics*, 16(3), pp. 167-175.
- Crepon B., Duguet E. (2003) Bank loans, start-up subsidies and the survival of the new firms: An econometric analysis at the entrepreneur level, CEPR and CREI Barcelona's Conference in November 2003.
- Dunn Th., Holtz E.D. (2000) "Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links", *Journal of Labor Economics*, 18(2), pp. 282-305.
- Earle J., Sakova Z. (1999) "Lessons on the entry decision into self employment from transition economies", Stockholm Institute of Transition Economy, *Working Paper* n° 145.
- Earle J., Sakova Z. (2002) "Business Start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of self employment from transition economies", *Labour Economics*, pp. 575-601.
- Evans D., Jovanovic B. (1989) "Entrepreneurial Choice and Liquidity Constraints", *The Journal of Political Economy*, 97(4), pp.808-827.
- Evans D., Leighton L. (1989) "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship", *The American Economic Review*, 79(3), pp.529-535.

- Fayolle A. (2003) *Le métier de créateur d'entreprise*, Paris, Editions d'Organisation.
- Fritsch M. (1992) "Regional Differences in New Firm Formation: Evidence from West Germany", *Regional Studies*, 26(3), pp. 233-241.
- Gartner W. B. (1988) "Who is an entrepreneur ? Is the Wrong Question", *American Journal of Small Business*, 12(4), pp. 11-32.
- Gorg H., Strobl E., Ruane F. (2000) "Determinants of Firm Start-Up Size: An Application of Quantile Regression for Ireland", *Small Business Economics*, 14, pp. 211-222.
- Guesnier B. (1994) "Regional variations in new firm formation in France", *Regional Studies*, 28(4), pp. 347-358.
- Guyot J.L., avec la collaboration de Vandewattyne J. (2004) *Ebauche d'une sociologie des logiques d'action des créateurs d'entreprise : apports théoriques*, communication présentée au 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME organisé à Montpellier les 27, 28 et 29 Octobre 2004 (Universités Montpellier I et III).
- Guyot J.L., Vandewattyne J. (2005) Le champ de l'entrepreneuriat : pluralité des approches et richesses du champ d'analyse, in Calay V. *et al.*, *Les nouveaux créateurs d'entreprise en région wallonne et les conditions de leur réussite. Rapport de recherche*, mimeo, ULB & IWEPS, Bruxelles, Jambes, pp. 13-34.
- Hart M., Gudgin G. (1994) "Spatial variations in new firm formation in the Republic of Ireland, 1980-1990", *Regional studies*, 28(4), pp. 367-380.
- Johnson W. (1978) "A Theory of Job-Shopping", *Quarterly Journal of Economics*, 22, pp.261-278.
- Jovanovic B. (1979) "Job Matching and the theory of turnover", *Journal of political Economy*, 87, pp. 972-990.
- Le Goff J.M., Forney Y. (2003) *Estimations non paramétriques avec SPSS. Méthode de Kaplan Meier et méthode actuarielle*. Centre Lémantique d'études des parcours et modes de vie. Universités de Lausanne et de Genève.
- Le, A.T. (1999) "Empirical Studies of Self-Employment", *Journal of Economic Surveys*, 13(4), pp. 381-416.
- March J.G., Simon H.A. (1958) *Organizations*, New York, John Wiley.
- Mata J., Machado J. (1996) "Firm Start-up Size: A Conditional Quantile Approach", *European Economic Review*, 40, pp. 1305-1323.
- Miller R. (1984) "Job Matching and Occupational Choice", *Journal of Political Economy*, 92, pp. 1086-1120.
- Papadaki E., Patenaude J., Roberge H., Tompa E. (2000) *Analyse longitudinale des jeunes entrepreneurs au Canada*, communication présentée à la 21ème conférence annuelle du CCPME, Ottawa, Ontario.
- Pareto V. (1917) *Traité de sociologie générale*, trad. Franç., Genève, Droz (rééd. 1968).
- Reynolds P. (1994) "Autonomous Firm Dynamics and Economic Growth in the United States, 1986-1990", *Regional Studies*, 28(4), pp. 429-442.
- Reynolds P. (1997) "Who starts New firms? Preliminary explorations of Firms in gestation", *Small Business Economics*, 9, pp. 449-462.
- Ritsilä J., Tervo H. (2002) "Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-level Panel Data Evidence from Finland", *Small Business Economics*, 19/1, pp. 31-40.
- Simon H. A., ([1947] 1983) *Administration et processus de décision*, Paris, Economica.
- Verstraete (dir.) (2000) *Histoire d'entreprendre – Les réalités de l'entrepreneuriat*, Caen, Editions EMS.
- Wagner J. (2002) "Personnal and Regional Determinants of Entrepreneurial Activities Empirical Evidence from the REM Germany", *IZA discussion paper n° 624*.
- Weber M. (1904-1917) *Essai sur la théorie de la science*, trad. Franç., Paris, Plon (rééd. 1965).

ANNEXE 1: Résultats du modèle Probit

Variable dépendante = création		Modèle complet				Modèle partiel			
Variables explicatives		Coefficient	dF/dx	Ecart-type	P-valeur	Coefficient	dF/dx	Ecart-type	P-valeur
q6	Indépendants famille	0.14	0.01	0.01	0.37	0.26	0.08	0.06	0.00
q7.1	Pas d'avis								
q7.2	Attitude défavorable fam.	0.37	0.03	0.02	0.11	0.13	0.04	0.02	0.14
q7.3	Attitude favorable fam.	0.45	0.03	0.01	0.03	0.41	0.11	0.02	0.00
q8	Taille organisme	-0.25	-0.01	0.00	0.00	-0.01	-0.01	0.02	0.43
q10.1	Sans diplôme								
q10.2	Primaire + second. inf.	5.50	0.99	0.01	0.00	0.64	0.21	0.11	0.05
q10.3	Secondaire sup.	5.81	0.97	0.04	0.00	0.81	0.24	0.10	0.01
q10.4	Supérieur + université	6.24	0.89	0.09	0.00	1.29	0.37	0.09	0.00
q13.1	Propriétaire								
q13.2	Locataire	-0.37	-0.02	0.01	0.07	-0.22	-0.06	0.02	0.00
q13.3	Autre	0.16	0.01	0.03	0.62	0.08	0.02	0.03	0.42
q14.1	Autre								
q14.2	CCI moins de 2ans					1.00	0.35	0.06	0.00
q14.3	CCI au moins 2ans					0.11	0.03	0.05	0.55
q14.4	secteur privé	1.89	0.16	0.05	0.00	0.66	0.18	0.03	0.00
q14.5	secteur public	0.96	0.10	0.07	0.04	0.16	0.04	0.03	0.17
q14.6	Indépendants	2.72	0.68	0.15	0.00	2.22	0.73	0.03	0.00
q16.1	En couple								
q16.2	Isolé sans enfant	-0.50	-0.02	0.01	0.07	-0.24	-0.06	0.02	0.00
q16.3	Isolé avec enfant(s)	-0.12	-0.01	0.02	0.76	-0.50	-0.12	0.02	0.00
q17a1.1	PERE au foyer, étudiant, parent décédé, autres								
q17a1.2	demandeur d'emploi	1.89	0.44	0.24	0.00	0.27	0.08	0.08	0.28
q17a1.3	secteur privé	1.58	0.25	0.08	0.00	0.79	0.25	0.03	0.00
q17a1.4	secteur public	1.45	0.25	0.10	0.00	1.10	0.38	0.04	0.00
q17a1.5	indépendants	1.52	0.26	0.09	0.00	1.34	0.47	0.04	0.00
q17a2.1	MERE au foyer, étudiant, parent décédé, autres								
q17a2.2	demandeur d'emploi	-1.23	-0.03	0.01	0.17	-0.49	-0.11	0.06	0.18
q17a2.3	secteur privé	-0.18	-0.01	0.01	0.54	0.04	0.01	0.03	0.72
q17a2.4	secteur public	0.28	0.02	0.03	0.38	0.68	0.23	0.04	0.00
q17a2.5	indépendants	-0.06	0.00	0.02	0.86	0.86	0.30	0.05	0.00
q17b1.1	PERE sans diplôme								
q17b1.2	primaire+secondaire inférieur	-0.91	-0.05	0.03	0.02	-0.18	-0.05	0.03	0.12
q17b1.3	secondaire supérieur	-0.83	-0.04	0.02	0.04	0.076	0.02	0.04	0.52
q17b1.4	supérieur+universitaire	-0.74	-0.03	0.01	0.08	0.46	0.15	0.04	0.00
q17b2.1	MERE sans diplôme								
q17b2.2	primaire+secondaire inférieur	0.16	0.01	0.02	0.66	-0.21	-0.06	0.03	0.04
q17b2.3	secondaire supérieur	0.29	0.02	0.03	0.46	0.21	0.06	0.03	0.05
q17b2.4	supérieur+universitaire	0.47	0.04	0.04	0.25	0.45	0.15	0.04	0.00

ANNEXE 1: Résultats du modèle Probit (suite)

Variable dépendante = création	Modèle complet				Modèle partiel			
Variables explicatives	Coefficient	dF/dx	Ecart-type	P-valeur	Coefficient	dF/dx	type	P-valeur
q17c1 Père étranger	0.18	0.01	0.03	0.66	-0.15	-0.04	0.02	0.09
q17c2 Mère étrangère	-0.31	-0.01	0.02	0.43	-0.14	-0.03	0.02	0.14
q17d1 Père temps plein	-0.05	0.00	0.01	0.85	0.64	0.17	0.02	0.00
q17d2 Mère temps plein	-0.19	-0.01	0.01	0.44	0.21	0.06	0.02	0.01
q18a1 Revenus autres	-1.38	-0.11	0.02	0.00	-0.98	-0.27	0.02	0.00
q18a2 Salaire	-0.64	-0.06	0.05	0.08	-0.63	-0.20	0.02	0.00
q18a3 Rémunérations d'indépendant	0.27	0.02	0.02	0.34	1.40	0.49	0.03	0.00
q18a4 Allocation de chômage	-0.52	-0.02	0.01	0.09	-0.50	-0.12	0.02	0.00
q19 Revenus mensuels	-0.07	0.00	0.01	0.60	0.20	0.06	0.01	0.00
q20 # de personnes	0.17	0.01	0.01	0.03	0.05	0.01	0.01	0.02
arr_1 Nivelles								
arr_2 Ath	0.20	0.01	0.05	0.74	-0.48	-0.11	0.03	0.02
arr_3 Charleroi	0.37	0.03	0.03	0.24	-0.64	-0.14	0.02	0.00
arr_4 Mons	-0.03	0.00	0.02	0.94	-0.85	-0.17	0.02	0.00
arr_5 Mouscron	-0.77	-0.02	0.01	0.23	-0.55	-0.12	0.04	0.01
arr_6 Soignies	-0.02	0.00	0.02	0.96	-0.53	-0.12	0.03	0.00
arr_7 Thuin	-0.56	-0.02	0.01	0.31	-0.82	-0.16	0.02	0.00
arr_8 Tournai	-0.85	-0.02	0.01	0.18	-0.47	-0.11	0.03	0.00
arr_9 Verviers	0.49	0.04	0.04	0.12	-0.37	-0.09	0.03	0.00
arr_10 Liège	0.53	0.04	0.03	0.05	-0.35	-0.09	0.02	0.00
arr_11 Huy	0.59	0.06	0.06	0.12	-0.27	-0.07	0.04	0.10
arr_12 Waremme	-0.41	-0.02	0.02	0.56	-0.25	-0.06	0.04	0.21
arr_13 Arlon	-0.14	-0.01	0.03	0.81	-0.23	-0.06	0.05	0.27
arr_14 Bastogne	-0.45	-0.02	0.02	0.58	-0.26	-0.06	0.05	0.30
arr_15 Marche-en-Famenne	-0.34	-0.01	0.02	0.63	-0.43	-0.10	0.04	0.06
arr_16 Neufchâteau	1.92	0.45	0.20	0.00	0.07	0.02	0.06	0.73
arr_17 Virton	-0.73	-0.02	0.01	0.32	-0.55	-0.12	0.04	0.01
arr_18 Dinant	0.18	0.01	0.03	0.66	-0.21	-0.05	0.04	0.24
arr_19 Namur	-0.03	0.00	0.02	0.93	-0.24	-0.06	0.03	0.04
arr_20 Philippeville	-0.38	-0.02	0.02	0.53	-0.59	-0.12	0.04	0.03
q22.1 <32 ans								
q22.2 32-38 ans	0.55	0.05	0.03	0.01	0.22	0.07	0.03	0.01
q22.3 39-46 ans	0.67	0.06	0.03	0.01	0.10	0.03	0.02	0.23
q22.4 >46 ans	0.33	0.02	0.02	0.26	-0.18	-0.05	0.02	0.02
q23 Sexe masculin	0.82	0.05	0.01	0.00	0.75	0.20	0.06	0.00
q24 Nat. Etrangère	-0.18	-0.01	0.02	0.69	-0.02	0.00	0.10	0.86
q25 Né à l'étranger	0.08	0.00	0.02	0.82	0.00	0.00	0.09	0.97
# observ.	1098							
LR chi2(63)	624.65			0.00				
Log likelihood	-205.81							
Pseudo R2	0.6028							