



HAL
open science

Le rôle du capital social sur la croissance des jeunes entreprises innovantes : incubées versus non incubée

Valérie François, Christophe Lafaye, Matthieu Belarouci

► To cite this version:

Valérie François, Christophe Lafaye, Matthieu Belarouci. Le rôle du capital social sur la croissance des jeunes entreprises innovantes : incubées versus non incubée. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 2019, 18 (3-4), pp.59-80. 10.3917/entre.183.0059 . hal-02509204

HAL Id: hal-02509204

<https://hal.science/hal-02509204v1>

Submitted on 15 Jan 2025

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

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

Le rôle du capital social sur la croissance des jeunes entreprises innovantes : incubées versus non incubées

Valérie FRANÇOIS Christophe LAFAYE Matthieu BELAROUCI

L'objectif de cet article est d'étudier le rôle du capital social sur la croissance des jeunes entreprises innovantes (JEI) dans le cadre de l'accompagnement entrepreneurial et en particulier de l'incubation. Nous dissocions le rôle du capital social interne, issu des liens forts de l'entrepreneur, du capital social externe, lié aux liens faibles entretenus avec des partenaires commerciaux et des structures d'accompagnement. Nous abordons le rôle de l'incubateur dans cette dynamique à la fois comme pourvoyeur de capital social externe et comme amplificateur du rôle de ce dernier sur la croissance. Notre recherche est fondée sur un échantillon de 104 JEI de moins de 6 ans ayant bénéficié d'un accompagnement au sein d'une structure ou d'un dispositif d'aide de la région Nord-Pas-de-Calais. Nous évaluons le capital social par l'utilité perçue des aides reçues des parties prenantes et estimons son effet sur la croissance. Nos résultats confirment le rôle positif du capital social externe sur la croissance, mais aucune relation n'est trouvée pour le capital social interne. En revanche, ce dernier contribue à la formation du capital social externe. Par ailleurs, il apparaît que si le passage par un incubateur permet d'accroître le niveau de capital social externe, il n'amplifie pas son effet sur la croissance de la JEI.

The concept of social capital is increasingly used in entrepreneurship studies to explain the growth of young innovative firms (JEI) (jeunes entreprises innovantes). However, empirical findings about the role of social capital in the growth of young innovative firms have so far been contradictory. In order to resolve the issues identified in previous studies, we focus on the relational dimension of social capital and differentiate between internal social capital (ISC) and external social capital (ESC). We analyze the perceived utility of resources received from the networks of young innovative firms in their first six years of existence. These firms have also received some form of support from public or semi-public structures in the Nord-Pas-de-Calais region (France). In particular, we examine the role of incubation in supporting new businesses. The results indicate that, during the early years, young innovative firms' external social capital is a decisive resource for growth. This is not the case for internal social capital. We observed that joining an incubator appears to have an impact on the relationship under study but not on growth.

Introduction

Lorsqu'elles sont jeunes, les entreprises innovantes sont confrontées à de nombreux problèmes spécifiques (Stam *et al.*, 2014) comme un environnement technologique turbulent, des processus de mise au point et de commercialisation plutôt longs, la construction d'un nouveau marché, une concurrence plutôt nationale ou internationale que locale, le besoin d'identification des partenaires (ex. : fournisseurs, clients) ou encore celui de recruter du personnel très qualifié. Aussi, une clé essentielle pour faire face à ces défis réside dans leur capacité à acquérir, échanger et exploiter des informations et des connaissances externes (Patton, 2013) et donc à développer du capital social (CS) par son réseau relationnel (Debrulle *et al.*, 2014). Le concept de capital social peut se définir comme la valeur actuelle et potentielle incluse dans les relations sociales des individus ou des entités sociales (Nahapiet et Ghoshal, 1998). Il est de plus en plus utilisé pour expliquer la croissance (Maurer *et al.*, 2011 ; Partanen *et al.*, 2008 ; Pirolo et Presutti, 2010 ; Prashantham et Dhanaraj, 2010) des entreprises établies et des jeunes entreprises innovantes (Anderson *et al.*, 2007 ; Maurer et Ebers, 2006 ; Stam *et al.*, 2014).

Dans le cas spécifique des entreprises naissantes, divers systèmes de soutien et d'accompagnement ont au cœur de leurs missions celles de fournir l'accès à des partenaires et donc d'accroître le capital social des entrepreneurs et de leur entreprise (Adlesic et Slavec, 2012 ; Patton, 2013). A cet égard, les incubateurs d'entreprises occupent une place de choix puisqu'ils sont censés permettre aux jeunes entreprises de développer leurs réseaux externes et obtenir ainsi plus facilement les informations et les connaissances nécessaires à leur développement (Patton et Marlow, 2011).

Si le capital social semble indispensable au développement de la jeune entreprise, au point que les structures d'accompagnement en fassent un des axes essentiels de leurs missions, les résultats empiriques sur le rôle joué par le capital social sont contrastés voire contradictoires pour plusieurs raisons (Stam *et al.*, 2014). Premièrement, la notion de capital social est « extrêmement difficile » à évaluer et ne peut donner de résultats homogènes en raison de la variété des profils d'entreprises à laquelle il s'applique (Gedajlovic *et al.*, 2013). Deuxièmement, les variables contextuelles sont insuffisamment prises en compte dans les études sur le capital

social (Gedajlovic *et al.*, 2013). De plus, le rôle véritable des incubateurs dans la constitution du capital social reste assez flou et questionne plus globalement la performance des incubateurs comme le font certains chercheurs (Messeghem *et al.*, 2013).

Notre article prend en considération ces constats. Tout d'abord, il circonscrit l'analyse à un type spécifique d'entreprises : les jeunes entreprises innovantes (JEI). Ensuite, il prend en considération le contexte dans lequel elles évoluent et, en particulier, le fait qu'elles bénéficient d'un accompagnement. Sur la base d'une étude comparative entre, d'une part, des JEI incubées et, d'autre part, des JEI ayant reçu un accompagnement sans hébergement (hors incubateurs), la recherche permet de mieux comprendre dans quelle mesure l'incubation et le capital social reçu lors de ces premières années d'existence (moins de 6 ans) sont facteurs de croissance. Nous analysons donc l'utilité perçue des aides que reçoivent les entrepreneurs des JEI de la part de leurs parties prenantes au cours de cette période. A cet effet, nous distinguons le capital social interne (*bonding*) de l'externe (*bridging*) (Adler et Kwon, 2002) car plus adapté à l'étude des JEI (Cao *et al.*, 2012 ; Cuevas-Rodriguez *et al.*, 2014 ; Davidsson et Honig, 2003 ; Debrulle *et al.*, 2014 ; Yli-Renko *et al.*, 2002). Nous étudions s'il existe une relation significative entre le capital social interne (CSI) puis externe (CSE) et la croissance des entreprises innovantes. Ensuite, notre recherche s'inscrit dans une perspective contextuelle. Nous mettrons donc en évidence le rôle des structures d'aide et de soutien aux entreprises dans la constitution du capital social. Pour cela, nous testons le rôle de l'incubation dans la constitution d'un capital social externe, ainsi que le rôle modérateur des incubateurs sur la relation entre le capital social et la croissance de la jeune entreprise. En conséquence, notre article soulève deux interrogations relatives aux incubateurs : « Dotent-ils la JEI de capital social facteur de croissance ? » et « Amplifient-ils l'effet du capital social sur la croissance de la JEI ? ». Nos résultats confirment tout d'abord une relation positive entre le CSE et la croissance de la JEI, mais la relation pour le CSI n'est pas démontrée. Ensuite, concernant le rôle des incubateurs, nos résultats mettent en évidence qu'ils favorisent la constitution d'un capital social externe pour la JEI. Toutefois, ils soulignent aussi que le CSE ne permet pas à la JEI de croître mieux que des entreprises ayant reçu d'autres formes d'accompagnement.

Cet article débute par la présentation de la notion de capital social, et plus spécifiquement de capital social interne et externe, puis il aborde le contexte de l'accompagnement en particulier des incubateurs. De cette revue de la littérature, nous en déduisons nos hypothèses. Ensuite, nous décrivons la méthode de recherche déployée ainsi que la grille d'analyse adoptée. Enfin, nous présentons et discutons les résultats nous permettant de conclure par des recommandations et des pistes de recherches futures.

1. Cadre théorique

Bien que la croissance des jeunes entreprises soit un phénomène multidimensionnel (Delmar *et al.*, 2003), le capital social ou les ressources propres au réseau personnel de l'entrepreneur sont essentiels à la performance et à la croissance de la jeune entreprise (Maurer et Ebers, 2006; Stam *et al.*, 2014). Le réseau personnel de l'entrepreneur comprend la famille, les amis et l'ensemble de ses contacts (Maurer et Ebers, 2006). Il permet d'obtenir des ressources utiles à la croissance de l'entreprise et dont l'acquisition n'aurait pas été possible autrement ou très difficilement (Brush *et al.*, 2008). Ces attributs conférés au capital social s'inscrivent dans la conception de Nahapiet et Ghoshal (1998). Pour ces derniers, le capital social est une notion dynamique selon laquelle le réseau relationnel (source) génère de la valeur (ressources) qui, potentiellement, peut conduire à la croissance de l'entreprise. Dans le contexte entrepreneurial,

leur conception irrigue deux courants de recherche (Lamine *et al.*, 2015). Le premier, en lien avec les travaux de Burt (1995), regarde comment la structure des réseaux évolue avec le projet entrepreneurial lui-même. Le second s'intéresse à la manière dont la nature et la force des liens conditionnent le développement du projet entrepreneurial (Eterson *et al.*, 2010 ; Hite et Hesterly, 2001). En faisant porter notre recherche sur l'utilité perçue des aides fournies par les différentes parties prenantes, nous nous inscrivons dans ce deuxième courant de recherche. Nous distinguons le capital social interne du capital social externe dans le cas spécifique de la jeune entreprise innovante (1.1.). Puis nous portons une attention particulière au contexte dans lequel évoluent ces entreprises. En effet, les dimensions contextuelles pour que la croissance soit rendue possible est trop souvent négligée par la recherche entrepreneuriale (Wright et Stigliani, 2013; Clarysse *et al.*, 2011). Nous prenons donc en considération la manière dont ces entreprises ont été accompagnées, en particulier le fait qu'elles soient passées ou non par un incubateur (1.2.).

1.1. Le rôle du capital social dans la croissance des jeunes entreprises innovantes

La nature et la force des relations qu'une organisation ou qu'un individu entretient avec ses parties prenantes sont le plus souvent basées sur l'approche par les liens forts et les liens faibles de Granovetter (1973). Cette approche est souvent mobilisée pour distinguer les relations impliquant les parties prenantes internes de l'organisation (capital social interne ou « *bonding social capital* ») de celles impliquant les parties prenantes externes (capital social externe ou « *bridging social capital* ») (Adler et Kwon, 2002 ; Davidsson et Honig, 2003). De fait, le capital social interne se réfère aux échanges relationnels développés au sein d'un groupe homogène (Eklinder-Frick, Eriksson et Hallén, 2014). Dans le cadre d'une entreprise, le capital social englobe les liens sociaux entre les individus tels que les salariés et les associés. On y trouve également le soutien de la famille et des amis lorsqu'il s'agit d'un projet entrepreneurial (Davidsson et Honig, 2003). Comme le soulignent plusieurs auteurs (Davidsson et Honig, 2003 ; Eklinder-Frick *et al.*, 2014 ; Shrestha, 2013), la perspective interne du capital social est traditionnellement associée à la notion de liens forts développée par Granovetter (1973). En d'autres termes, le capital social interne d'une jeune entreprise englobe les liens (forts) internes qu'elle possède et qu'elle entretient avec les individus ou les groupes d'individus au sein de son organisation (Cuevas-Rodriguez *et al.*, 2014). Le capital social externe se réfère, quant à lui, aux échanges relationnels qu'une entreprise ou un individu de cette entreprise – par exemple, le dirigeant (Cao *et al.* 2012) – tisse avec ses parties prenantes externes (Cuevas-Rodriguez *et al.*, 2014). Comme le soulignent plusieurs auteurs (Davidsson et Honig, 2003 ; Debrulle *et al.*, 2014 ; Gedajlovic *et al.*, 2013), la perspective externe du capital social est traditionnellement associée à la notion de liens faibles développée par Granovetter (1973). En d'autres termes, le capital social externe d'une jeune entreprise englobe les liens (faibles) externes qu'elle possède et qu'elle entretient avec les acteurs extérieurs (Cuevas-Rodriguez *et al.*, 2014).

1.1.1. Le rôle spécifique du capital social externe pour les jeunes entreprises innovantes

Défini par les liens faibles, l'apport principal du capital social externe se situe sur l'accès à l'information et à la connaissance. Il permet d'acquérir des informations rares, non-redondantes et nouvelles (Burt, 2000 ; Kolstad et Wiig, 2013) qu'il aurait été difficile et coûteux d'obtenir autrement (Davidsson et Honig, 2003). Debrulle *et al.* (2014) montrent qu'il existe une relation positive et significative entre cette forme de capital social et la capacité d'absorption de la start-up en lui permettant d'identifier des opportunités d'affaires (Eterson *et al.*, 2007) que cela soit sous la forme d'accès à de nouveaux marchés (Yli-Renko *et al.*, 2002) ou d'innovation

(Cao *et al.*, 2012), par exemple. Yli-Renko *et al.* (2001) soulignent que les jeunes entreprises de hautes technologies arrivent à survivre, croître et prospérer malgré leur manque important de ressources spécifiques grâce au capital social. En effet, en échafaudant un réseau relationnel externe idoine, l'entreprise se construit une ressource difficilement imitable d'acquisition et traitement d'information et de connaissance lui procurant un avantage concurrentiel. Les auteurs mettent en évidence que plus une jeune entreprise développe son capital social externe, plus importante sera sa connaissance et plus rapide sera sa croissance à l'international. Davidsson et Honig (2003), quant à eux, expliquent que le capital social externe est un élément important pour déterminer quels jeunes entrepreneurs réaliseront des ventes ou des profits, étant établi que ces deux facteurs sont considérés comme critiques pour le succès de la nouvelle entreprise. Ces deux auteurs constatent – tout comme Debrulle *et al.* (2014) mais à l'inverse de Stam *et al.* (2014) – que l'importance du capital social externe augmente parallèlement au développement de l'entreprise. Toutefois, certains travaux pointent des effets négatifs ou des difficultés liés au capital social externe. De fait, établir une relation de confiance durable et se forger une légitimité auprès des parties prenantes externes sont des handicaps que la jeune entreprise doit surmonter pour acquérir des ressources relationnelles (Persais, 2004). En outre, l'entretien et le développement dans la durée des ponts relationnels représentent un investissement important en temps et en énergie (McFadyen et Cannella, 2004). Ce processus chronophage est d'autant plus problématique pour les entreprises naissantes car traditionnellement contraintes par la faiblesse de leurs capacités (Semrau et Werner, 2012). En conséquence, les entrepreneurs devraient limiter leurs relations externes (Cao *et al.*, 2012). Un autre point d'achoppement concerne la difficulté d'exploiter des ressources obtenues. Ainsi, Stam *et al.* (2014) montrent qu'il est plus difficile de donner du sens à une information extraite de liens faibles car l'individu ne peut bénéficier d'une construction collective de sens au sein de ce réseau. Par ailleurs, le développement de liens faibles par la jeune entreprise l'expose à des risques opportunistes de ses partenaires (Pirolo et Presutti, 2010). En résumé, s'il existe des effets négatifs alloués au capital social externe, la majorité des travaux sur la question met en avant les effets positifs. Cela nous permet de poser l'hypothèse suivante illustrée en figure 1 :

H1a : Le capital social externe favorise la croissance de la jeune entreprise innovante dans ses premières années de développement (moins de 6 ans)

1.1.2. Le rôle spécifique du capital social interne pour les jeunes entreprises innovantes

Défini par les liens forts, le capital social interne favorise les échanges de ressources fiables, le transfert de connaissances tacites (Stam *et al.*, 2014) et la solidarité sous différentes formes d'aides (Gedajlovic *et al.*, 2013). Du point de vue de la jeune entreprise, l'apport du capital social interne est très important dans la phase de gestation et de création d'entreprise. Plusieurs auteurs ont montré que les besoins en capital social de l'entrepreneur lorsqu'il démarre sont assurés essentiellement par son entourage proche (Arrègle *et al.*, 2007; Davidsson et Honig, 2003). En effet, la confiance en ces parties prenantes proches, le soutien moral, financier et les conseils qu'elles peuvent fournir permettent à l'entrepreneur d'accéder rapidement à des ressources essentielles lors de l'acte fondateur entrepreneurial (Adler et Kwon, 2002). Par la suite, l'accroissement du capital social interne favorise une cohésion et une vision partagée dans l'entreprise propice à l'échange, à la créativité ainsi qu'à la résolution des problèmes (Yli-Renko *et al.*, 2002) et à l'innovation (Nahapiet et Ghoshal, 1998 ; Sanchez-Famoso *et al.*, 2014). Dans le même esprit, en développant des liens sociaux intra-organisationnels, l'entrepreneur se façonne une meilleure représentation du potentiel de son organisation et peut de ce fait réallouer les ressources pour favoriser les échanges (Cao *et al.*, 2012). Yli-Renko *et al.* (2002) observent ainsi une relation significative entre le capital social interne et l'intensité de la connaissance de la

jeune entreprise technologique. Toutefois, plusieurs travaux énoncent des limites liées au capital social interne. Tout d'abord, ses effets sur la jeune entreprise en développement sont plus ténus que lors de la phase de création. Ensuite, Debrulle *et al.* (2014) ne relèvent aucune relation significative entre la capacité d'absorption de la start-up et son capital social interne, et cela quelles que soient les conditions environnementales de son activité. En résumé, si les résultats des différents travaux ne s'accordent pas sur les effets du capital social interne, il ressort toutefois que ce dernier se comporte comme un levier positif d'innovation et *in fine* de croissance. Aussi, sachant que notre échantillon est constitué de jeunes entreprises innovantes, nous escomptons trouver une relation positive entre leur capital social interne et leur croissance illustrée en figure 1 :

H1b : Le capital social interne favorise la croissance de la jeune entreprise innovante dans ses premières années de développement (moins de 6 ans)

1.2. Le contexte de l'accompagnement : le rôle des incubateurs

Les jeunes entreprises en tant que pourvoyeuses d'emplois véhiculent un certain nombre d'attentes de la part des pouvoirs publics locaux (Anyadike-Danes *et al.*, 2015 ; Birch, 1979). Dès lors, les dispositifs publics régionaux en faveur de l'entrepreneuriat, constituent un élément de contexte important. Plusieurs auteurs (Wright et Stigliani, 2013 ; Clarysse *et al.*, 2011) ont d'ailleurs souligné que les dimensions contextuelles pour expliquer la croissance des jeunes entreprises étaient trop souvent négligées par les recherches. Messeghem *et al.* (2013) rappellent qu'une grande diversité d'acteurs existe en matière d'accompagnement avec, d'une part, les structures dédiées comme les incubateurs et, d'autre part, les programmes d'accompagnement portés par des fondations ou des associations, hors des structures d'hébergement, comme le Réseau Entreprendre ou les Boutiques de gestion. Dans ce contexte foisonnant de l'accompagnement de l'entreprise naissante, les incubateurs occupent une place centrale tant en matière de politique publique entrepreneuriale qu'en raison des recherches qui lui sont consacrées (Messeghem *et al.*, 2013).

Les incubateurs sont généralement considérés comme une ressource importante pour surpasser les difficultés de la jeune entreprise (Hackett et Dilts, 2004). Dans leur conception d'origine, ils ont été créés par les pouvoirs publics comme un moyen de fournir à certaines entreprises naissantes l'environnement, les supports et les ressources nécessaires pour pallier les difficultés rencontrées au cours de leurs premières années d'existence (Schwartz, 2013). A ce titre, l'incubateur joue un rôle important dans la constitution des réseaux relationnels et d'affaires ainsi que du capital social des entreprises incubées (Adlesic et Slavec, 2012 ; Patton, 2013). Cette capacité réticulaire constitue d'ailleurs un critère fort de satisfaction des incubés dans l'évaluation de la structure d'accompagnement (Adlesic et Slavec, 2012 ; Tötterman et Sten, 2005). Tötterman et Sten (2005) montrent que l'une des premières raisons évoquées par les entreprises pour intégrer un incubateur repose sur la volonté de bénéficier du réseau relationnel interne entre incubés afin de partager des informations mais aussi rompre leur isolement. On retrouve aussi cette nécessité d'« immersion » dans les incubateurs universitaires (Borges et Fillion, 2013). En outre, les incubateurs en fournissant des supports, des formations, des événements, des contacts, etc. préparent l'entreprise naissante à développer ses relations et sa communication d'affaires. Plus encore, Ebbes (2014) estime qu'une des valeurs ajoutées des responsables d'incubateurs réside dans leur capacité à fournir une place de marché interne à l'incubateur. De même, Borges et Fillion (2013) soutiennent que les incubés peuvent s'appuyer sur la légitimité et la notoriété de la structure d'accompagnement (d'autant plus qu'elle est réputée) pour se forger une crédibilité sur le marché et nouer par la même des contacts d'affaires avec les parties prenantes externes.

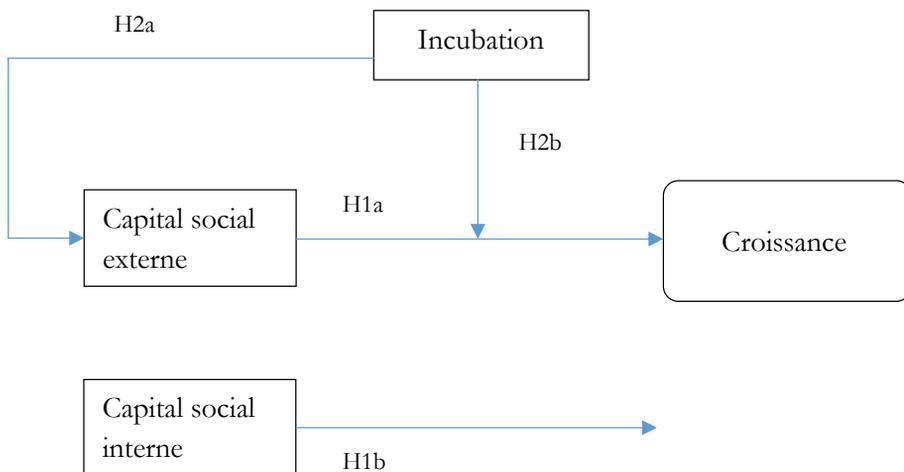
Si l'appartenance à un incubateur semble favoriser théoriquement l'accès à du capital social, les résultats empiriques sont plus contrastés (Amezcuca *et al.*, 2011 ; Patton et Marlow, 2011 ; Tötterman et Sten, 2005). Ainsi, Tötterman et Sten (2005) soulignent que les liens et la confiance entre les entreprises incubées disparaissent lors de la phase de post-incubation. Ils ajoutent que si les incubateurs constituent un support pertinent pour fournir une aide générale aux incubés, ils rencontrent en revanche des difficultés à leur procurer un soutien sur mesure. Dans la continuité de ces résultats, Borges et Fillion (2013) montrent en particulier que les incubateurs universitaires s'ils offrent un support significatif pour la constitution de réseaux financiers, technologiques et d'aides pour les incubés, ils réussissent nettement moins bien dans le cas des réseaux d'affaires, pourtant essentiels à la réussite de la jeune entreprise.

On le voit, la littérature n'est pas unanime sur le rôle du passage par un incubateur dans la constitution du capital social de l'entreprise. Ainsi, le lien entre le capital social obtenu de cette manière et la croissance de l'entreprise n'a pas été démontré. Un gap théorique existe donc sur la manière dont est utilisé le capital social par la JEI pour se développer. Pour y répondre notre recherche procède en deux temps. Comme présenté en figure 1, elle teste dans un premier temps le lien entre incubation et capital social externe (H2a), puis elle identifie s'il existe un effet modérateur de l'incubation sur la croissance de la JEI (H2b). En d'autres termes, l'incubation accroît-elle le capital social de la JEI accompagnée et améliore-t-elle l'usage de ce capital social ? En outre, nous procédons à une étude comparative sur ce point précis entre les JEI qui ont reçu un accompagnement hors incubation et celles qui ont été accompagnées par un incubateur.

H2a : Le passage par un incubateur favorise la constitution d'un capital social externe pour la JEI

H2b : Le passage par un incubateur a un effet modérateur positif entre le capital social externe de la JEI et sa croissance.

Figure 1. Les liens capital social-incubation-croissance et les hypothèses testées



2. Méthodologie

Pour traiter la relation entre incubation et CSE puis capital social et croissance, nous avons mobilisé l'analyse par régression hiérarchique en moindres carrés ordinaires (MCO). Les MCO sont une méthodologie adaptée pour étudier ces liens en raison de la caractérisation de l'effet du CS sur la croissance, en particulier le sens de la relation et le poids du capital social relativement aux autres variables. Après avoir détaillé la constitution et la composition de notre échantillon (2.1.), nous présentons les variables dépendantes (2.2.), indépendantes d'intérêt (2.3.) et de contrôle (2.4.) constitutives de notre modèle d'analyse présenté en figure 1.

2.1. Echantillon

La recherche porte sur des entreprises créées entre 2008 et 2013 (inclus) et situées dans la région Nord-Pas-de-Calais (France). Les bases de données utilisées ont été fournies par NFID (Nord France Innovation Développement), un service émanant du Conseil Régional Nord-Pas-de-Calais dont le but est de fournir des informations, des études et des conseils pour l'orientation des politiques publiques en matière d'innovation. Sur une population globale de 310 individus, nous obtenons 104 réponses d'entreprises en activité au moment de l'étude, soit un taux de retour de 33,55 %. Cette population de référence est composée de deux groupes d'entreprises. Le premier correspond aux 122 entreprises passées par un des sept incubateurs régionaux¹ depuis 2008. Parmi ce groupe, 62 entreprises ont répondu, ce qui correspond à un taux de retour de 50 %. Le second groupe correspond aux 188 entreprises qui n'ont pas été incubées, mais qui ont bénéficié d'un accompagnement par des structures telles que les Boutiques de Gestion², ou le Réseau Entreprendre. Parmi ce groupe, 42 entreprises ont répondu, ce qui correspond à un taux de retour de 22 %. Le questionnaire (cf. annexe) a été administré au deuxième semestre 2014 à 104 dirigeants-fondateurs par téléphone (52), en face à face (49) ou par mail (3). Ces dernières ont cependant été préalablement contactées par téléphone.

2.2. Mesures

L'étude du rôle de l'incubateur dans la relation entre le capital social et la croissance nous amène à investir deux catégories de modèles : modèle (A) et modèle (B). Le modèle (A) vise à tester la validité de l'hypothèse H2a portant sur la relation entre le passage par l'incubation et le capital social externe de la JEI. Nous contrôlons l'incidence du passage par l'incubation sur le CSE par la situation du dirigeant au moment de la création. La seconde catégorie concerne la relation entre le capital social et la croissance de la jeune entreprise innovante correspondant aux hypothèses H1a, H1b et H2b. Comme représenté dans la figure 1, le CSE intervient donc comme variable dépendante à expliquer dans le modèle (A) et variables indépendante explicative de la croissance dans les modèles (B).

2.2.1. Variable d'intérêt : Capital social

L'objet de notre étude est de déterminer l'impact des incubateurs dans la formation du CSE de la JEI et comment le CSE et le CSI favorisent sa croissance. La mesure de capital social intervient donc à deux niveaux dans nos estimations. A l'instar de Debrulle *et al.* (2014) ou Cuevas-Rodriguez *et al.* (2014), nous évaluons le capital social externe et interne par une échelle

1. Eurasanté (biologie, santé & nutrition ; recherche publique), Cré'Innov (tous secteurs), EuraTechnologies (TIC & numérique), APUI (éco-technologies), Innorex (textile), Tonic Incubation (tous secteurs), MITI (tous secteurs ; recherche publique).

2. Réseau national d'appui aux entrepreneurs disposant d'une vingtaine d'antennes en Nord-Pas-de-Calais

de Likert de 0 à 5 qualifiant le degré d'utilité des aides reçues provenant de chaque catégorie de parties prenantes : 0 indique l'absence d'aide, 1 indique une aide reçue inutile et 5 une aide très utile (Annexe). Le capital social externe concerne les aides des clients, des fournisseurs, des avocats, des experts-comptables, des clubs d'entrepreneurs et des structures d'accompagnement. La somme des notes attribuées aux différentes parties prenantes permet de définir un indicateur synthétique d'utilité perçue des aides. Cette synthèse par somme de notes est couramment utilisée chez les psychométriciens. Elle permet de fournir une représentation fidèle de la composition des aides reçues par les entrepreneurs, contrairement à des indicateurs de synthèse comme l'analyse en composante principale (Vaillant et Wolff, 2010). Nous obtenons en conséquence un indice de capital social externe borné entre 0, si aucune aide n'a été reçue, et 30 si toutes les aides ont été perçues comme procurant l'utilité maximale, soit une note de 5 sur chacune des 6 parties prenantes. Fondé sur la même échelle de Likert, l'indice de capital social interne est obtenu par somme des notes quantifiant le degré d'utilité perçue des membres de la famille, des amis, des anciens collègues et des associés. Il en résulte une note potentiellement comprise entre 0, si absence d'aide, et 20, si chacune des 4 parties prenantes constitutives du capital social interne a fourni une aide maximale.

2.2.2. Variables de contrôle du modèle (A)

Le modèle A permet d'identifier les antécédents du capital social externe et en particulier le rôle des incubateurs. Nous mobilisons trois variables de contrôle qualitatives centrées sur le capital humain (Gedajlovic *et al.*, 2013 ; Kolstad et Wiig, 2013). La première variable évalue l'effet de la situation du dirigeant précédant la création d'entreprise sur son niveau de CSE. Nous testons si le niveau de CSE diffère suivant que le dirigeant était en situation d'emploi, demandeur d'emploi ou inactif. La deuxième variable est binaire et évalue l'expérience entrepreneuriale en demandant au dirigeant si antérieurement à la JEI étudiée, il a participé à la création d'au moins une autre entreprise (Kreiser *et al.*, 2013 ; Lans *et al.*, 2015). La troisième variable, elle aussi binaire, teste l'apport potentiel d'un cursus complémentaire de formation en entrepreneuriat (Kreiser *et al.*, 2013). Enfin, nous testons le rôle du CSI comme antécédent du CSE comme suggéré par Arrègle *et al.* (2007), Davidsson et Honig (2003) et Gedajlovic *et al.* (2013).

2.2.3. Variable dépendante du modèle (B) : la croissance

En raison des caractéristiques propres aux entreprises de notre échantillon (TPE, moins de six ans, innovantes), nous retenons l'emploi comme variable de croissance. En effet, l'emploi indique, pour la jeune entreprise, un accroissement des ressources et constitue un indicateur pertinent de la croissance de l'entreprise (Kogut et Zander, 1992). De plus, Stam *et al.* (2014) précisent que l'utilisation d'indicateurs non-financiers pour mesurer la croissance est mieux adaptée à la mesure de la relation entre capital social et croissance. L'emploi est mesuré en valeur absolue et de manière longitudinale (Davidsson et Wiklund, 2001), en prenant en compte la situation de l'entreprise en termes d'emploi (Equivalent Temps Plein) à deux intervalles donnés : t_0 correspond au moment de la création, et t_1 correspond au moment de l'étude. La croissance est donc appréciée sur l'ensemble de la durée de vie de l'entreprise. Afin de tenir compte de l'hétérogénéité dans la durée de vie des entreprises, nous normalisons la croissance en employés par l'âge en mois des entreprises.

2.2.4. Variables de contrôle du modèle B

Les ressources financières initiales sont fortement explicatives de la croissance de l'activité. Les estimations intègrent donc le total du financement levé en millier d'euros comme variable

de contrôle quantitative. Deux variables de contrôle qualitatives sont mobilisées : l'appartenance à un incubateur et le secteur d'activité. À partir de la Nomenclature d'Activités Française (code NAF) codifiant l'activité principale d'une entreprise ou d'une association, nous avons réparti les entreprises interrogées dans 5 secteurs d'activités : industrie (1), commerce (2), information et communication (3), activités spécialisées scientifiques et techniques (4) et services (5).

3. Résultats

Dans un premier temps, nous présentons nos résultats par une analyse descriptive de notre échantillon afin de bien comprendre les caractéristiques des entreprises étudiées, notamment en termes de capital social interne et externe (3.1.). Nous analysons ensuite la présence de multicollinéarité entre nos différentes variables (3.2.), puis testons l'existence d'un potentiel biais d'endogénéité des mesures, fréquent dans l'analyse contextualisée du capital social (3.3.). Enfin, nous étudions la relation entre capital social et croissance par régression hiérarchique (3.4.).

3.1. Description des données

Le tableau 1 détaille les statistiques descriptives de l'échantillon. Le nombre d'employés médian à la création est de 1,06 et l'écart-type de 1,3. 40 entrepreneurs ont démarré leur activité sans salarié tandis que 12 entreprises en avaient plus de 3. Entre la création et la constitution de l'échantillon, la croissance moyenne en employés était de +1,81 pour un écart-type de 2,3 employés. 7 entreprises ont détruit entre 1 et 2 emplois, tandis que 20 entreprises n'en n'ont pas créés. Seules 6 d'entre elles ont créées plus de 10 emplois.

L'âge moyen des entreprises au moment de la collecte était de 3 ans et 2 mois, et compris entre 6 mois et 5 ans et 9 mois. 12 entreprises étaient dotées d'un financement total inférieur ou égal à 10 000 euros avec un minimum de 2 000 euros pour 2 d'entre elles tandis que 11 entreprises ont un financement supérieur ou égal à 1 million d'euros. Le financement moyen est de 309 991,35 euros pour un écart-type de 577 864,16 euros. Les entreprises appartiennent à 5 secteurs. 14,4 % au secteur du commerce, 22,1 % à l'industrie, 32,7 % à l'information et communication, 23,1 % aux sciences et techniques et 5 % aux services. 59,6 % des entreprises sondées sont passées par un incubateur.

Tableau 1. Statistiques descriptives (N = 104)

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
Croissance	1,81	2,3	-2	9
CSI	9,76	4,6	0	19
CSE	12,41	6,93	0	28
Total financement	309 991,35	577 864,16	1 000	4 106 000
Age en mois de l'entreprise	36,59	18	6	69

En ce qui concerne les caractéristiques des dirigeants utilisées comme antécédents du capital social, 46,6 % des sondés occupaient un emploi ou dirigeaient une autre entreprise préalablement à la création de la JEI, 37,86 % étaient demandeurs d'emploi et 15,53 % étaient inactifs essentiellement des étudiants. Nous observons de plus que 36,89 % des dirigeants avaient

déjà créé une entreprise antérieurement à la création de la JEI étudiée. Enfin, 19,42 % des sondés ont suivi un cursus complémentaire en entrepreneuriat.

Nous évaluons le capital social par la somme des notes attribuées à chaque partie prenante au regard de l'utilité perçue de l'aide apportée. Le tableau 2 détaille la composition des indicateurs de capital social interne et externe. La partie gauche du tableau nous indique la fréquence des aides reçues par catégorie, tandis que la partie droite nous informe sur la part que représente la catégorie d'aide dans l'indice de capital social. Il apparaît que le capital social interne est en majorité composé de l'aide des associés et de la famille. Notons que l'aide des associés semble d'autant plus importante que 26 % des entreprises de l'échantillon sont unipersonnelles. Concernant le capital social externe, sa principale source est l'aide des structures de conseil en particulier les structures d'accompagnement (25 %), les experts-comptables (19 %) et les avocats (16 %). L'aide des partenaires commerciaux clients et fournisseurs représente une part plus faible de respectivement 14 % et 11 %. En raison de valeurs extrêmes, 5 entreprises ont été exclues de l'échantillon afin de ne pas biaiser les estimations économétriques.

Tableau 2. Composition des indices de capital social interne et externe

Sources du capital social	Fréquences des aides reçues	Représentation dans l'indice de capital social
<i>Capital social interne</i>		
Associés	64 %	33 %
Famille	67 %	31 %
Amis	52 %	21 %
Anciens collègues	41 %	15 %
<i>Capital social externe</i>		
Structures d'accompagnement	90 %	25 %
Experts-comptables	69 %	19 %
Avocats	59 %	16 %
Clients	52 %	14 %
Clubs entrepreneurs	50 %	14 %
Fournisseurs	45 %	11 %

3.2. Corrélations simples de Pearson

Le tableau 3 fournit la matrice des corrélations afin de contrôler la présence de multicollinéarité. Mis à part la relation forte observée entre la variable dépendante croissance et total financement, il n'apparaît pas de corrélation suffisamment élevée et significative. Des relations significatives mais faibles sont observables entre le financement, le CSE et l'appartenance à un incubateur. Le rapport de corrélation montre enfin une relation négative entre la situation antérieure du dirigeant si le dirigeant était demandeur d'emploi ou inactif (modalité de référence : « salarié ou dirigeait une entreprise ») et l'accès à l'incubation.

Tableau 3. Matrice des corrélations simples de Pearson

	Croissance	Total Financement	Age entreprise	CSE	CSI	Secteur	Incubateur	Situation précédente	Expérience entrepreneuriale	Double diplôme
Croissance	1									
Total Financement	0,49***	1								
Age en mois de l'entreprise	0,07	0,04	1							
CSE	0,25**	0,34***	-0,01**	1						
CSI	0,11	0,15	-0,13	0,3	1					
Secteur	0,03	-0,05	0,01	-0,13	-0,01	1				
Incubateur	0,15	0,25*	-0,11*	0,20*	0,20*	-0,01	1			
Situation précédente	-0,12	-0,12	-0,13	-0,13	-0,07	0,00	-0,27***	1		
Expérience entrepreneuriale	0,07	0,09	-0,04	0,05	-0,09	-0,01	0,09	0,11	1	
Double diplôme	0,17†	0,02	0,23**	0,05	0,09	0,22**	0,13	-0,13	0,03	1

Note : †, *, **, *** indiquent le niveau de significativité à 0,1, 0,05, 0,01 et < 0,001.

3.3. Biais d'endogénéité

L'une des difficultés majeures identifiée dans la littérature empirique sur le capital social est le problème d'endogénéité des mesures (Carpenter *et al.*, 2012; Gedajlovic *et al.*, 2013). Ce problème survient lorsque la variable dépendante que l'on cherche à prédire est à la fois la conséquence et la cause de la variable indépendante. Il en résulte l'incapacité du modèle de régression MCO à fournir une estimation consistante des paramètres. Dans notre étude, ce problème peut survenir en raison du décalage temporel des mesures. En particulier, une évaluation rétrospective du capital social peut conduire à des causalités réciproques : le capital social peut générer de la croissance, elle-même génératrice de capital social futur. Cet écueil est récurrent tant en raison des outils de mesure de capital social que de la nature des échantillons collectés. En effet, l'historique par nature limité des données sur les jeunes entreprises innovantes et le faible nombre d'individus qui compose les populations limitent les possibilités d'analyses longitudinales qui permettraient d'isoler la dynamique temporelle du capital social. Nous nous sommes interrogés sur la nécessité de traiter ce biais dans la relation capital social et croissance. A l'instar de Carpenter *et al.* (2012), Kolstad *et al.* (2013) et Kreiser *et al.* (2013), nous avons procédé à un test d'endogénéité de Wu-Hausman dont les résultats sont reportés dans le tableau 4.

Tableau 4. Tests d'endogénéité de Wu-Hausman

	Df	F Test	P-Value
CSI	1	0.476	0.17
CSE	1	0.3609	0.45

L'endogénéité étant rejetée dans le cas présent, les MCO sont supposés fournir une estimation fiable des relations traitées.

3.4. Résultats économétriques

Le tableau 5 présente les résultats d'estimation centrés sur deux ensembles : le modèle (A) et cinq estimations du modèle B. Le modèle (A) teste les déterminants du capital social. Les modèles (B1) à (B5) se focalisent sur la relation entre les mesures de capital social et la croissance par régression hiérarchique. Cela consiste à comparer différentes estimations portant sur un même échantillon. Dans chaque estimation, les variables d'intérêts sont ajoutées successivement. La comparaison des coefficients standardisés au sein des estimations nous informe sur l'influence relative des variables entre elles sur la croissance, alors que la comparaison des R^2 ajustés entre les estimations évalue le pouvoir explicatif des variables ajoutées. Le modèle (B1) porte sur la relation entre les variables de contrôle seules et la croissance. Le modèle (B2) évalue l'apport du CSI seul dans l'explication de la croissance. De même, l'apport du CSE seul est introduit dans le modèle (B3). Le modèle (B4) intègre l'effet modérateur du passage par l'incubation dans le rôle joué par le CSE sur la croissance. Le modèle (B5) reporte les relations entre l'ensemble des variables testées et la croissance. Les erreurs types sont indiquées entre parenthèses sous les coefficients estimés. L'incubation apparaissant dans les deux étapes d'abord comme antécédent du CSE, puis comme déterminant de la croissance, nous avons mené un test de corrélation de Pearson sur les résidus des modèles (A) et (B). La corrélation des résidus signifiant un manque de fiabilité des résultats, tester cette corrélation est une précaution nécessaire. Le test confirme l'indépendance des résidus des modèles avec une statistique de $T = -0.987$ et une p.value de 0.926 et donc la validité économétrique des estimations des modèles (A) et (B).

Tableau 5. Estimations des relations entre capital social, incubation et croissance

Variables indépendantes	Variables Dépendantes					
	Capital social externe	Croissance en employés/âge de l'entreprise en mois				
	Modèle (A)	B1	B2	B3	B4	B5
Constante	-19.3† (0.102)	-0.42† (0.213)	-0.37† (0.215)	-0.387† (0.205)	-0.393† (0.208)	-0.372† (0.211)
Financement		0.403*** (0.075)	0.411*** (0.075)	0.397*** (0.072)	0.398*** (0.073)	0.402*** (0.073)
Secteur (réf: Industrie)						
Commerce		0.20 (0.253)	0.162 (0.254)	0.189 (0.243)	0.186 (0.245)	0.169 (0.248)
Information et communication		0.782** (0.244)	0.745** (0.245)	0.872** (0.236)	0.872*** (0.238)	0.849** (0.242)
Activités scientifiques et techniques		0.09 (0.245)	0.054 (0.245)	0.145 (0.236)	0.146 (0.238)	0.125 (0.241)
Services		0.278 (0.381)	0.2515 (0.38)	0.364 (0.367)	0.365 (0.37)	0.348 (0.372)
Indice CSI	0.159** (0.054)		0.095 (0.075)			0.044 (0.076)
Indice CSE				0.221*** (0.077)	0.204* (0.115)	0.19* (0.11)
Incubation (réf: non-incubée)	0.159* (0.098)	0.06 (0.162)	0.095 (0.16)	-0.044 (0.16)	-0.04 (0.162)	-0.045 (0.163)
CSE x Incubation					0.031 (0.154)	0.034 (0.155)
Situation précédente (réf : actif occupé)						
Demandeur d'emploi	-0.186** (0.104)					
Inactif	-0.257** (0.137)					
Expérience entrepreneuriale (réf : non)	0.115 (0.098)					
Double diplôme (réf : non)	-0.144 (0.117)					
R ²	0.26	0.34	0.35	0.40	0.40	0.40
R ² ajusté	0.21	0.30	0.30	0.35	0.34	0.335
Fisher	5.472***	7.745***	6.91***	8.324***	7.21***	6.399***
Observations	99	99	99	99	99	99

Note : †, *, **, *** indiquent le niveau de significativité à 0.1, 0.05, 0.01 et < 0.001.

Le modèle (A) évalue les effets de la situation antérieure du dirigeant, du CSI et du passage préalable par un incubateur sur le niveau de CSE de l'entreprise. Les résultats révèlent en premier lieu que le passage préalable par un incubateur influe positivement sur le niveau de CSE de l'entreprise ($\beta = +0.159^*$), ce qui confirme l'hypothèse (H2a). Nous observons de plus que le CSI a lui aussi un effet positif de même intensité que le passage par un incubateur ($\beta = +0.159^{**}$). En ce qui concerne les variables de contrôle, il apparaît que la situation antérieure du dirigeant a un impact fort sur le CSE. En effet, le CSE des entreprises dont les dirigeants étaient demandeurs d'emploi ($\beta = -0.186^{**}$) ou inactifs ($\beta = -0.257^{**}$) est inférieur à celui des entreprises dont les dirigeants occupaient une activité salariée ou dirigeaient déjà une autre entreprise. Les résultats ne permettent cependant pas de mettre en évidence de relation significative entre l'expérience entrepreneuriale et le niveau de capital social. Il en va de même pour le suivi d'un cursus complémentaire en gestion préalablement à la création d'entreprise.

Le modèle (B1) confirme la pertinence des variables de contrôle, mais ne permet pas de soutenir une croissance supérieure pour les entreprises précédemment passées par un incubateur. Notons que le financement total est positivement et fortement explicatif de la croissance. L'appartenance sectorielle est faiblement explicative. Seules les entreprises du secteur 3 (information et communication), ont un niveau de croissance supérieur au secteur 1 de référence (Commerce). Au regard des coefficients de régression, nous observons que l'intensité des relations entre les variables de contrôle et la croissance est stable des estimations (B1) à (B5).

Le modèle (B2) révèle que le capital social interne n'est pas significativement lié à la croissance. L'hypothèse (H1b) est donc rejetée. A l'opposé, le modèle (B3) valide l'hypothèse (H1a). L'estimation indique que l'indice de capital social externe (CSE) est positivement corrélé à la croissance ($\beta = +0.221^{***}$). L'apport de cette variable à la variance expliquée (R^2 ajusté) est de +5 %. Le modèle (B4) ne permet pas de conclure que l'incubateur a un effet modérateur dans la relation entre le CSE et la croissance. En d'autres termes, l'effet du capital social externe sur la croissance n'est pas accentué lorsque l'entreprise est passée par un incubateur comparativement à d'autres formes d'accompagnement. L'hypothèse (H2b) est donc rejetée. L'introduction de l'ensemble des variables dans le modèle (B5) atténue la significativité des résultats.

4. Discussion

Nos résultats nous permettent d'apporter plusieurs contributions. Une première série de contributions porte sur le rôle du capital social, qu'il soit interne ou externe, dans l'explication de la croissance de la JEI. Une deuxième série de contributions s'attarde sur le contexte de l'accompagnement et le rôle spécifique joué par les incubateurs dans le lien capital social – croissance.

4.1. Capital social et croissance de la JEI

Le capital social externe est généralement perçu comme ayant un rôle positif sur la croissance des entreprises. Nos résultats confirment cette relation dans un contexte de jeunes entreprises innovantes et sont donc en concordance avec les travaux plus spécifiques de Stam *et al.* (2014), Debrulle *et al.* (2014), Etersson *et al.* (2007) et Yli-Renko *et al.* (2001). En effet, le processus risqué et incertain de l'innovation dépend de la capacité des individus à collecter, produire et échanger des connaissances avec les parties prenantes externes (Yli-Renko *et al.*, 2001). En d'autres termes, l'entreprise innovante doit être capable de développer des liens faibles en externe sources d'informations et de connaissances propices aux opportunités d'affaires (Adler et Kwon, 2002). On note que les services de conseils regroupant les structures

d'accompagnement, les clubs de dirigeants, les avocats et les experts-comptables représentent 75 % de l'aide de notre indice de CSE, contre 25 % pour les clients et les fournisseurs. Si certaines études citées ont mis en avant le rôle important joué par les clients et les fournisseurs pour obtenir des informations sur d'éventuelles opportunités d'affaires, la part plus modeste de l'aide reçue par les clients et les fournisseurs dans notre étude peut s'expliquer de plusieurs façons. D'une part, le développement de liens faibles par la jeune entreprise l'expose à des risques opportunistes de ses partenaires (Pirolo et Presutti, 2010), d'autant que l'asymétrie d'informations et de pouvoir de négociation est renforcée avec les grandes entreprises ou les entreprises durablement établies. D'autre part, l'entreprise naissante se heurte au handicap de sa jeunesse (Stinchcombe, 1965). Plus que les autres, elles doivent convaincre leurs différentes parties prenantes de leur légitimité (Golant et Sillince, 2007), notamment leurs clients et leurs fournisseurs (Drori et Honig, 2013). Or dans notre étude, le capital social est lié à l'utilité perçue de l'aide par les structures d'aide (organisme d'accompagnement, experts-comptables...) qui, par définition, ont vocation à fournir de l'aide. Dans cette relation, la légitimité est plus facilement acquise, « *taken for granted* » comme le propose Zimmerman et Zeitz (2002). En revanche, obtenir de la légitimité, et donc de l'aide de la part des clients et des fournisseurs, relève davantage d'une stratégie délibérée et de démarches à part entière de la part de la jeune entreprise (Zimmerman et Zeitz, 2002). La position de la jeune entreprise vis-à-vis de ses différentes parties prenantes externes n'est donc pas la même alors qu'elles contribuent toutes potentiellement à lui fournir du capital social.

Le capital social interne est traditionnellement décrit comme ayant un rôle positif pour l'amorce du projet entrepreneurial (Davidsson et Honig, 2003) mais dont les effets s'estompent ou ne sont que peu visibles dans la phase de développement de l'entreprise (Debrulle *et al.*, 2014). Nos résultats confirment le rôle prépondérant du capital social interne dans l'acquisition du capital social externe. Pour les JEI, les liens familiaux, amicaux ou avec les associés constituent une sorte d'étape préalable pour entrer en contact avec des partenaires extérieurs et rendre ses partenariats utiles. En revanche, nos résultats ne montrent aucune relation significative entre le capital social interne et la croissance de la jeune entreprise innovante. La taille des organisations étudiées constitue potentiellement un élément de réponse. Effectivement, le nombre d'employés médian à la création était de 1,06 et la croissance moyenne en employés était de +1,81. Du fait de leur jeunesse, les entreprises ont des effectifs très réduits limitant par là même les effets croisés d'échanges cognitifs et informationnels. Aussi, nous pouvons nous interroger sur l'existence d'un effet de seuil lié à la taille de l'entreprise en termes d'effectif au-delà duquel le capital social interne produirait des effets sur l'innovation et *in fine* sur la croissance. Cette réflexion pourrait s'appuyer sur les observations de Stam *et al.* (2014) montrant que les effets positifs du capital social interne sur la performance sont significativement plus marqués chez les entreprises plus âgées que chez les jeunes entreprises. Si la taille de l'entreprise (en emploi) constitue un élément possible d'explication, la nature des relations peut aussi compléter l'analyse. Hite et Hesterly (2001) ont montré que les liens forts (familles, amis...) n'étant pas, par nature, des liens économiques, ils n'ont donc pas forcément de relation avec la croissance de l'entreprise. A l'inverse, les liens faibles, étant beaucoup plus orientés vers le marché (« *market oriented* »), favorisent de ce fait la croissance. Le capital social interne serait donc moins déterminant une fois que l'entreprise est créée et avant qu'elle ne croisse en termes d'effectif. En somme, le rôle du capital social interne des entreprises innovantes évoluerait comme suit : (1) avant la création de l'entreprise, le capital social interne joue un rôle important pour la concrétisation du projet entrepreneurial et pour l'acquisition du capital social externe; (2) pendant la phase de démarrage de l'entreprise, le capital social interne n'a pas de rôle significatif sur la croissance de la JEI ; (3) son rôle sur la croissance se développe lorsque l'entreprise

atteint un seuil d'employés suffisant. Dès lors, il serait intéressant, dans une future recherche, de vérifier cette hypothèse et de déterminer ce niveau de seuil. Notre recherche affine néanmoins les précédentes recherches. Ainsi, pour les jeunes entreprises innovantes (moins de 6 ans), c'est le capital social externe, tourné vers les relations de marché (« *market ties* ») mais aussi vers les structures d'aide, qui sera déterminant pour la croissance au cours de leurs toutes premières années de vie. Le capital social interne a un rôle indirect puisqu'il permet d'accroître le capital social externe, et joue probablement comme une étape préalable à l'obtention de celui-ci.

4.2. Le contexte de l'accompagnement et le rôle spécifique des incubateurs

Dans un contexte de rareté de la ressource publique, se pose avec davantage d'acuité la question du retour sur investissement des actions en faveur de l'accompagnement. Notre recherche montre que la quasi-totalité (90 %) des JEI a obtenu des aides de la part des structures d'accompagnement. De plus, les aides fournies par ces structures représentent la part la plus importante (25 %) dans la composition de l'indice de capital social externe. Le rôle des structures d'accompagnement est donc essentiel dans la vie des jeunes entreprises innovantes et dans la constitution de leur capital social externe. En raison de leur notoriété, de leurs missions et du rôle qui leur est attribué par les pouvoirs publics, il était intéressant de se pencher sur le cas spécifique des entreprises qui sont passées auparavant par un incubateur. En effet, la mise en réseau fait partie de leurs missions. Nos résultats confirment ce rôle. Les JEI passées par un incubateur considèrent que la valeur perçue de leur capital social externe est supérieure à celles qui ont reçu un accompagnement hors incubation. En revanche, le lien avec la croissance n'a pas été identifié. Nos résultats montrent en effet que les entreprises passées par un incubateur n'ont pas plus de croissance que les autres. Amezcua *et al.* (2011) ont montré que les jeunes entreprises incubées doivent parvenir à un compromis entre le mode de fonctionnement et les attentes de l'incubateur et de ceux du marché. Cela se traduit après quelques années d'incubation par un retard dans les processus d'apprentissage et de sélection concurrentielle. Ainsi, la sortie de l'incubateur apparaît comme une période compliquée pour la jeune entreprise, et les incubateurs ne permettent pas mieux que d'autres formes d'accompagnement d'amplifier le rôle du capital social pour se développer. En l'état actuel des résultats, il reste difficile de trancher sur l'efficacité d'un type de structure comparativement à une autre pour développer les JEI. Qu'il s'agisse des incubateurs ou des autres formes d'accompagnement, notre recherche montre que leur rôle est d'une grande utilité, même si le niveau d'implication des pouvoirs publics (financement, subvention, locaux...) n'y est pas identique. Sur la dimension précise de l'apport en termes de capital social, le rôle de l'incubateur est plus efficace, ce n'est pas vrai pour la croissance. Ainsi, la question de la performance des structures d'accompagnement demande d'autres études. Même si l'intérêt de ce travail est focalisé sur un groupe d'entreprises très spécifiques en raison du suivi qu'elles ont obtenu, une comparaison avec des jeunes entreprises n'ayant reçu aucun accompagnement serait particulièrement pertinent pour évaluer la valeur ajoutée des politiques locales en faveur de l'entrepreneuriat.

4.3. Les difficultés propres à la mesure du capital social

Il nous semble qu'une dimension qualitative du capital social manque à de nombreux travaux. Une faiblesse structurelle des définitions employées du capital social est due à la valeur qui lui est attribuée. La ressource issue du capital social est définie comme ayant intrinsèquement de la valeur (Adler et Kwon, 2002 ; Nahapiet et Ghoshal, 1998 ; Vila *et al.*, 2013). En d'autres

termes, sa qualité est une donnée implicite : elle est évaluée, soit au regard de l'acte d'acquisition ou de conservation par l'acteur du capital social, soit par la valeur des liens par lesquels cette ressource a été obtenue. Dans cette perspective, plus un acteur possède de ressources issues de ses réseaux de relations, plus son capital social a de valeur. Deux limites peuvent être objectées. D'une part, la valeur d'une ressource – surtout s'il s'agit d'information, de connaissance ou d'aide – tient plus à son (bon) usage qu'à son accumulation. D'autre part, cette représentation occulte les potentiels effets négatifs du capital social (Gedajlovic *et al.*, 2013 ; Schulman et Anderson, 1999). Notre étude, en mesurant la manière dont l'entrepreneur perçoit l'utilité des liens qu'il développe avec toute une série de parties prenantes, affine la pertinence de l'indicateur de capital social utilisé.

Conclusion

Les recherches sur le capital social présentent des résultats contradictoires quant à l'impact de cette variable sur la croissance de l'entreprise. Selon Stam *et al.* (2014) et Gedajlovic *et al.* (2013), les causes de cette hétérogénéité sont à rechercher dans un manque de prise en compte des dimensions contextuelles pour étudier le capital social. L'objectif de notre travail s'inscrit dans cette approche contingente du capital social en montrant le rôle du capital social interne et externe sur la croissance d'entreprises dans le contexte spécifique de l'accompagnement. Dans cette perspective, nous avons analysé le capital social sous l'angle de l'utilité perçue des aides reçues issues des réseaux de relations d'entrepreneurs de JEI au cours de leurs 5 premières années d'existence et ayant bénéficiées d'accompagnements publics par la région Nord-Pas-de-Calais. Il ressort qu'au cours de ses toutes premières années, le capital social externe de la jeune entreprise apparaît comme une ressource déterminante pour sa croissance. Ce n'est pas le cas, en revanche, du capital social interne qui joue plutôt comme un intermédiaire, une première étape pour accroître le capital social externe. Enfin, nos résultats valident le rôle prépondérant de l'incubateur dans l'acquisition du capital social externe sans pour autant valider son rôle dans la croissance des JEI. Notre recherche se distingue aussi sur la manière dont est abordé le capital social. Il n'est pas considéré comme étant a priori une ressource positive. Il faut que le lien soit considéré comme utile par l'entrepreneur pour qu'il y ait du capital social. Enfin, si notre échantillon représente un véritable intérêt en raison des caractéristiques des entreprises qui le composent, il n'en demeure pas moins assez restreint, limitant de ce fait les possibilités de validation statistique plus poussées.

Une piste de recherche prolongeant ce travail serait de mettre en perspective l'évolution du capital social au cours du développement de ces jeunes entreprises innovantes. Cette contextualisation temporelle permettrait d'identifier d'éventuelles trajectoires d'acquisition et d'utilisation du capital social interne et externe en fonction de la croissance, du niveau de légitimité, de l'âge ou des besoins de l'entreprise. En d'autres termes, il s'agirait d'observer longitudinalement les stratégies délibérées ou chemin faisant de l'entrepreneur en termes de capital social. Une autre piste de recherche serait de comparer, sur les mêmes variables, les jeunes entreprises qui n'ont reçu aucune aide et celles qui, à un moment de leur parcours, ont été accompagnées. Les conclusions d'une telle étude fourniraient des informations intéressantes aux pouvoirs publics pour orienter leurs actions en matière de soutien à l'entrepreneuriat.

Bibliographie

- ADLER P.S. and KWON S.-W. (2002) Social capital: Prospects for a new concept, *Academy of Management Review*, 27, 1, 17-40.
- ADLESIC R.V. and SLAVEC A. (2012) Social capital and business incubators performance: testing the structural model, *Economic and Business Review*, 14, 3, 201-222.
- AMEZCUA A., BRADLEY S.W. and WIKLUND J. (2011) Cutting the apron strings of business incubation firms: is the ability of newness... a liability?, in *Academy of Management Proceedings*, 1-7.
- ANDERSON A., PARK J. and JACK S. (2007) Entrepreneurial Social Capital Conceptualizing Social Capital in New High-tech Firms, *International Small Business Journal*, 25, 3, 245-272.
- ANDERSON A.R., DODD S.D. and JACK S. (2010) Network practices and entrepreneurial growth, *Scandinavian Journal of Management*, 26, 2, 121-133.
- ANYADIKE-DANES M., HART M. and DU J. (2015) Firm dynamics and job creation in the United Kingdom: 1998-2013, *International Small Business Journal*, 33, 1, 12-27.
- ARRÈGLE J.L., HITT MA, SIRMON DG AND VERY P (2007) The development of organisational social capital: Attributes of family firms. *Journal of Management Studies* 44(1): 73-95.
- ARIKAN A.T. (2009) Interfirm knowledge exchanges and the knowledge creation capability of clusters, *Academy of Management Review*, 34, 4, 658-676.
- BIRCH D.G.W. (1979), *The job generation process*. MIT program on neighborhood and regional change, Cambridge, Mass.
- BLANC C. (2004) *Pour un écosystème de la croissance: rapport au Premier Ministre*, Assemblée Nationale.
- BORGES C. and FILION L. J. (2013) Spin-off process and the development of academic entrepreneur's social capital, *Journal of Technology Management & Innovation*, 8, 1, 21-34.
- BRUSH C.G., MANOLOVA T.S. and EDELMAN L.F. (2008) Properties of emerging organizations: An empirical test, *Journal of Business Venturing*, 23, 5, 547-566.
- BURT R.S. (1995) Le capital social, les trous structureaux et l'entrepreneur, *Revue Française de Sociologie*, 36, 4, 599-628.
- BURT R.S. (2000) The Network Structure of Social Capital Staw, Barry M. and Sutton, Robert I. and Sutton, R. L. (dir.), *Research in Organizational Behavior*, 22, 345-423.
- CAO Q., SIMSEK Z. and JANSEN J.J. (2012) CEO Social Capital and Entrepreneurial Orientation of the Firm Bonding and Bridging Effects, *Journal of Management*, 1-26.
- CARPENTER M.A., LI M., JIANG H. (2012), "Social network research in organizational contexts a systematic review of methodological issues and choices", *Journal of Management*, SAGE Publications, 38, 4, 1328-1361.
- CUEVAS-RODRIGUEZ G., CABELLO-MEDINA C. and CARMONA-LAVADO A. (2014) Internal and external social capital for radical product innovation: Do they always work well together?, *British Journal of Management*, 25, 2, 266-284.
- DAVIDSSON P. and HONIG B. (2003) The role of social and human capital among nascent entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*, 18, 3, 301-331.
- DAVIDSSON P. and WIKLUND J. (2001) Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 25, 4, 81-100.
- DEBRULLE J., MAES J. and SELS L. (2014) Start-up absorptive capacity: Does the owner's human and social capital matter?, *International Small Business Journal*, 32, 7, 777-801.

- DRORI I. and HONIG B. (2013) A process model of internal and external legitimacy, *Organization Studies*, 34, 3, 345-376.
- EBBERS J.J. (2014) Networking behavior and contracting relationships among entrepreneurs in business incubators, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 38, 5, 1159-1181.
- EKLINDER-FRICK J., ERIKSSON L.T. and HALLÉN L. (2014) Multidimensional social capital as a boost or a bar to innovativeness, *Industrial Marketing Management*, 43, 3, 460-472.
- GEDAJLOVIC E., HONIG B., MOORE C., PAYNE T. and WRIGHT M. (2013) Social capital and entrepreneurship: A schema and research agenda, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 37, 3, 455-478.
- GOLANT B.D. and SILLINCE J.A. (2007) The constitution of organizational legitimacy: A narrative perspective, *Organization studies*, 28, 8, 1149-1167.
- GRANOVETTER M.S. (1973) The strength of weak ties, *American Journal of Sociology*, 78, 6, 1360-1380.
- HACKETT S.M. and DILTS D.M. (2004) A systematic review of business incubation research, *The Journal of Technology Transfer*, 29, 1, 55-82.
- HITE J.M. and HESTERLY W.S. (2001) The evolution of firm networks: From emergence to early growth of the firm, *Strategic Management Journal*, 22, 3, 275-286.
- KOGUT B. and ZANDER U. (1992) Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology, *Organization Science*, 3, 3, 383-397.
- KOLSTAD I. and WIIG A. (2013) Is it both what you know and who you know? Human capital, social capital and entrepreneurial success, *Journal of International Development*, 25, 5, 626-639.
- KREISER P., PATEL P., FIET J. (2013), "The Influence of Changes in Social Capital on Firm-Founding Activities", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 37, 3, 539-568.
- LAMINE W., JACK S., FAYOLLE A. and CHABAUD D. (2015) One step beyond? Towards a process view of social networks in entrepreneurship, *Entrepreneurship & Regional Development*, 28, 7/8, 413-429.
- LANS T., BLOK V., and GULIKERS G. (2015) Show me your network and I'll tell you who you are: social competence and social capital of early-stage entrepreneurs, *Entrepreneurship & Regional Development*, 27, 7-8, 458-473.
- LECHNER C. and LEYRONAS C. (2012) The competitive advantage of cluster firms: the priority of regional network position over extra-regional networks-a study of a French high-tech cluster, *Entrepreneurship & Regional Development*, 24, 5-6, 457-473.
- MAURER I., BARTSCH V. and EBERS M. (2011) The value of intra-organizational social capital: How it fosters knowledge transfer, innovation performance, and growth, *Organization Studies*, 32, 2, 157-185.
- MAURER I. and EBERS M. (2006) Dynamics of social capital and their performance implications: Lessons from biotechnology start-ups, *Administrative Science Quarterly*, 51, 2, 262-292.
- MCEVILY B. and ZAHEER A. (1999) Bridging ties: A source of firm heterogeneity in competitive capabilities, *Strategic Management Journal*, 20, 12, 1133-1156.
- MCFADYEN M.A. and CANNELLA A.A. (2004) Social capital and knowledge creation: Diminishing returns of the number and strength of exchange relationships, *Academy of Management Journal*, 47, 5, 735-746.
- MESSEGHEM K., SAMMUT S., CHABAUD D., CARRIER C. ET THURIK R. (2013) L'accompagnement entrepreneurial, une industrie en quête de leviers de performance, *Management International*, 17, 3, 65-72.
- MOLINA-MORALES F.X. and MARTINEZ-FERNÁNDEZ M.T. (2009) Too much love in the neighborhood can hurt: how an excess of intensity and trust in relationships may produce negative effects on firms, *Strategic Management Journal*, 30, 9, 1013-1023.
- NAHAPIET J. and GHOSHAL S. (1998) Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage, *Academy of Management Review*, 23, 2, 242-266.

- PARTANEN J., MÖLLER K., WESTERLUND M., RAJALA R. and RAJALA A. (2008) Social capital in the growth of science-and-technology-based SMEs, *Industrial Marketing Management*, 37, 5, 513-522.
- PATTON D. (2013) Realising potential: The impact of business incubation on the absorptive capacity of new technology-based firms, *International Small Business Journal*, 0266242613482134.
- PATTON D. and MARLOW S. (2011) University technology business incubators: helping new entrepreneurial firms to learn to grow, *Environment and Planning-Part C*, 29, 5, 911-926.
- PERSAIS É. (2004) Les compétences relationnelles peuvent-elles s'avérer stratégiques?, *Revue Française de Gestion*, 1, 158, 119-145.
- PIROLO L. and PRESUTTI M. (2010) The Impact of Social Capital on the Start-ups' Performance Growth, *Journal of Small Business Management*, 48, 2, 197-227.
- PORTER M.E. (2011) *Competitive advantage of nations: creating and sustaining superior performance*, Simon and Schuster.
- PRASHANTHAM S. and DHANARAJ C. (2010) The dynamic influence of social capital on the international growth of new ventures, *Journal of Management Studies*, 47, 6, 967-994.
- REMOUSSENARD-POURQUIER C. and DITTER J.-G. (2015) De la coordination au leadership: le rôle de l'animateur de cluster, *Revue d'économie industrielle*, 4, 39-65.
- SANCHEZ-FAMOSO V., MASEDA A. and ITURRALDE T. (2014) The role of internal social capital in organisational innovation. An empirical study of family firms, *European Management Journal*, 32, 6, 950-962.
- SCHULMAN M.D. and ANDERSON C. (1999) The Dark Side of the Force: A Case Study of Restructuring and Social Capital, *Rural Sociology*, 64, 3, 351-372.
- SCHWARTZ M. (2013) A control group study of incubators' impact to promote firm survival, *The Journal of Technology Transfer*, 38, 3, 302-331.
- SEMRAU T. and WERNER A. (2012) The two sides of the story: network investments and new venture creation, *Journal of Small Business Management*, 50, 1, 159-180.
- SHRESTHA M.K. (2013) Internal versus External Social Capital and the Success of Community Initiatives: A Case of Self-Organizing Collaborative Governance in Nepal, *Public Administration Review*, 73, 1, 154-164.
- STAM W., ARZLANIAN S. and ELFRING T. (2014) Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators, *Journal of Business Venturing*, 29, 1, 152-173.
- STINCHCOMBE A.L. (1965) Social structure and organizations, in *Handbook of Organizations*, 142-193.
- TÖTTERMAN H. and STEN J. (2005) Start-ups business incubation and social capital, *International Small Business Journal*, 23, 5, 487-511.
- VAILLANT N.G. and WOLFF F.-C. (2010) Stress, anxiété et dépression au travail: existe-t-il des différences entre entreprises?, *Revue française d'économie*, 25, 4, 39-74.
- VILA J.E., FORNONI M. and PALACIOS D. (2013) Multidimensional social capital in new ventures, *The Service Industries Journal*, 33, 9-10, 820-832.
- YLI-RENKO H., AUTIO E. and SAPIENZA H.J. (2001) Social capital, knowledge acquisition, and knowledge exploitation in young technology-based firms, *Strategic Management Journal*, 22, 6-7, 587-613.
- YLI-RENKO H., AUTIO E. and TONTTI V. (2002) Social capital, knowledge, and the international growth of technology-based new firms, *International Business Review*, 11, 3, 279-304.
- ZIMMERMAN M.A. and ZEITZ G.J. (2002) Beyond survival: Achieving new venture growth by building legitimacy, *Academy of Management Review*, 27, 3, 414-431.

Annexe : Echelle d'évaluation du capital social

B8. Indiquez si vous savez obtenu de l'aide de la part des acteurs suivants ? Si oui, a-t-elle été utile ?

Cochez la case si oui	Acteurs	Inutile					Très utile
		1	2	3	4	5	
<input type="checkbox"/>	Associés	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>	Famille	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>	Amis	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>	Anciens collègues	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>	Clubs ou associations d'entreprises	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>	Fournisseurs	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>	Clients	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>	Expert-comptables	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>	Avocats / conseillers juridiques	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>	Structures d'accompagnement (ex. : BGE, CCI, ruche d'entreprises, incubateurs...)	<input type="checkbox"/>					