



HAL
open science

La stratégie de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale

Rachidi Idohou Acakpo

► **To cite this version:**

Rachidi Idohou Acakpo. La stratégie de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale. Économie et finance quantitative [q-fin]. Université d'Abomey Calavi, 2021. Français. NNT: . tel-04862735

HAL Id: tel-04862735

<https://hal.science/tel-04862735v1>

Submitted on 3 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.

Public Domain



UNIVERSITE D'ABOMEY CALAVI



Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

Ecole Doctorale d'Economie et de Gestion

THESE DE DOCTORAT

En vue d'obtenir le grade de Docteur de l'Université d'Abomey-Calavi

Discipline/Spécialité : Sciences de Gestion / Finance et contrôle de Gestion

LA STRATEGIE DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEUR ET LA REUSSITE ENTREPRENEURIALE

Soutenue publiquement le 28 juin 2021 par :

ACAKPO I. Rachidi

Thèse dirigée par :

Madame SYLLA DOUCOURE Karima,

Maître de conférences agrégée des Sciences de Gestion, Université d'Abomey-Calavi, Bénin

Jury

Président :

Monsieur SOGBOSSI BOCCO Bertrand, Professeur Titulaire, Université de Parakou (Bénin)

Rapporteur :

- **Monsieur BAYALA Balibié Serge Auguste**, Maître de Conférences Agrégé, Université Ouaga I (Burkina Faso)
- **Madame KOUEVI Tsofso**, Maître de Conférences Agrégée, Université de Lomé (Togo)
- **Madame WOROU Dado Rosaline**, Maître de Conférences Agrégée, Université d'Abomey-Calavi, (Bénin)

Examineur :

Monsieur BAIDARI Boubacar, Maître de Conférences Agrégé, Université de Niamey (Niger)

Directrice de thèse :

Madame SYLLA DOUCOURE Karima, Maître de conférences agrégée des Sciences de Gestion, Université d'Abomey-Calavi, (Bénin)

Juin 2021

Les opinions émises dans cette thèse n'engagent que leur auteur. L'Université d'Abomey-Calavi n'entend donner ni approbation ni improbation à celles-ci.

IN MEMORIUM

A

ma très chère mère Marie GBAYE

maman Laure SEWA épouse GBAYE

DEDICACE

A

mon père Ibrahim ACAKPO

mon épouse Chakirath et nos filles Hafizath et Firdaous

REMERCIEMENTS

Loin d'être une réalisation solitaire, cette recherche a bénéficié d'incalculables contributions auxquelles j'ai l'obligation morale de ne pas rester indifférent.

Je voudrais avant tout exprimer mes vives et profondes gratitude à l'endroit du Professeur Karima SYLLA DOUKOURE, ma directrice, qui a non seulement accepté d'encadrer ce travail de recherche, mais m'a surtout fait profiter de son immense rigueur scientifique et parallèlement de ses réelles qualités humaines sans lesquelles cette thèse serait certainement restée dans mes rêves. J'en resterai éternellement redevable.

Mes remerciements vont également à l'endroit du Professeur Emmanuel C. HOUNKOU, et du Professeur Augustin CHABOSSOU respectivement Directeur et Directeur adjoint de l'Ecole Doctorale, et à travers eux à l'endroit de tout le personnel de l'école Doctorale d'Economie et de Gestion de l'Université d'Abomey-Calavi, pour avoir conduit méthodiquement le processus doctoral duquel est issue cette thèse. C'est aussi le moment de remercier le conseil scientifique et le comité de thèse dont les diverses observations ont largement contribué à l'amélioration de la qualité scientifique de ce travail. Ainsi, je pense à double titre au Professeur Bertrand SOGBOSSI BOCCO, tout d'abord pour ses précieuses contributions depuis les points de thèse et pour avoir accepté de présider le jury de cette thèse. Mes vifs remerciements vont aussi à l'endroit du Professeur Emmanuel C. HOUNKOU, Professeure Judith GLIDJA, Professeure Rosaline WOROU et Professeur Maxime CHANHOUN, pour leur disponibilité et leurs apports combien précieux.

Qu'il me soit permis de dire toute ma reconnaissance aux curateurs de cette thèse. Professeur Balibié Serge Augustin BAYALA, Professeure Rosaline WOROU et Professeure Tsotso KOUEVI merci d'avoir contribué à la qualité de ce travail scientifique à travers vos critiques et suggestions. C'est aussi l'occasion de remercier l'ensemble des membres du jury pour avoir accepté d'évaluer cette thèse malgré leurs multiples occupations auxquelles s'ajoute ce contexte particulier de crise sanitaire qui ne facilite pas les déplacements. Ainsi, à la suite des membres du jury déjà évoqués, je tiens à remercier le Professeur Boubacar BAIDARI dont les critiques et suggestions contribueront à coup sûr à l'amélioration de la qualité scientifique de ce travail de recherche.

Aussi, voudrais-je témoigner mes vives gratitude aux Docteurs René ADEROMOU, Janvier IWIKOTAN, Jesse ERIOLA, Philippe ZANNOU, ADJIBADE Hervé et Charlemagne

N'DJIBIO pour leur permanente disponibilité et leurs différentes contributions tout au long de la rédaction de cette thèse. Je voudrais par la même occasion remercier mon collègue et ami Issiaka GAFAROU pour sa disponibilité et son apport depuis la numérisation du questionnaire jusqu'aux traitements statistiques des données en passant par leur collecte. A défaut d'être exhaustif, je voudrais à travers ceux ainsi cités, exprimer mes remerciements à tous mes collègues du Laboratoire de Finance Entrepreneuriat et Comptabilité (LAFEC). Je voudrais également remercier Dr Patrice Aimé AGOSSOU, pour sa fraternité et sa sollicitude. C'est aussi le moment de remercier Dr AGADAME, pour sa sollicitude.

Je voudrais aussi remercier tous les entrepreneurs, qui de par leur collaboration lors de la collecte des données ont apporté leur pierre précieuse à l'édifice de cette thèse. Je remercie aussi les étudiants qui m'ont aidé dans la collecte des données.

Je ne saurais oublier l'incalculable soutien des familles GBAYE et ACAKPO, à qui je dois bien plus que des remerciements. Un spécial merci à mon oncle, mon papa Yacinthe GBAYE qui au-delà de sa sollicitude permanente à mon égard m'a toujours inspiré l'envie de bien et mieux faire. Merci également à mes oncles Judicaël GBAYE et Mathieu GBAYE pour leurs divers soutiens que je ne peux décrire. Dans la même optique, je voudrais remercier mon frère Loukman et mes sœurs Roukayath et Latifath. Aussi voudrais-je remercier, Dr Gilbert ADJIMOTI avec qui je partage bien plus que des liens d'amitié et qui n'a jamais ménagé ses soutiens à mon égard.

Je ne saurais finir sans remercier mes amis, Constant MERE GODE, Ernest SOUROU, et Ange ASSOGBA pour leur soutien. De façon involontaire, j'ai peut-être omis de mentionner certaines personnes qui ont été pourtant d'un apport très considérable pour la finalisation de cette thèse. Veuillez recevoir ma profonde reconnaissance.

SIGLES ET ABBREVIATIONS

ACP	: Analyse en Composante Principale
AFC	: Analyse Factorielle Confirmatoire
AFE	: Analyse Factorielle Exploratoire
AGFI	: Adjusted Goodness of Fit Index
AMOS	: Analysis of Moment Structures
CFI	: Comparative Fit Index
EQS	: Équations structurelles
GFI	: Goodness of Fit Index
KMO	: Kaiser, Meyer et Olkin
MSA	: Measure of Sampling Adequacy
NFI	: Normed Fit Index
RMSEA	: Root Mean Square Error of Approximation
SPSS	: Statistical Package for the Social Science
TLI	: Tucker-Lewis Index

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Récapitulatif des hypothèses	93
Tableau 2 : Extrait des verbatims liés à la trajectoire de financement	113
Tableau 3 : Extraits de discours relatifs à la variable réussite entrepreneuriale.....	116
Tableau 4 : Les hypothèses définitives.....	117
Tableau 5 : Les séquences de la trajectoire de financement.....	121
Tableau 6 : Dimensions et items de mesure de la rationalité effectuale.....	124
Tableau 7 : Distinction des rationalités effectuale causale.....	125
Tableau 8 : Les indicateurs de la réussite entrepreneuriale	127
Tableau 9 : Répartition de l'échantillon exploratoire selon l'âge.....	144
Tableau 10 : Répartition de l'échantillon exploratoire selon le sexe	144
Tableau 11 : Répartition de l'échantillon exploratoire selon le niveau d'étude.....	145
Tableau 12 : Résultats de l'analyse factorielle des modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur	146
Tableau 13 : Résultats de l'analyse factorielle des modalités de financements institutionnels	147
Tableau 14 : Résultat de l'analyse factorielle et l'analyse de fiabilité de l'échelle de mesure de la logique effectuale.....	147
Tableau 15 : Dimensions de la rationalité effectuale retenues	149
Tableau 16 : L'échelle de mesure de la rationalité causale	149
Tableau 17 : Résultats de l'analyse factorielle et l'analyse de fiabilité de l'échelle de mesure des leviers cognitifs au démarrage.....	150
Tableau 18 : L'échelle de mesure des leviers cognitifs au fil du temps.....	151
Tableau 19 : Résultat de l'analyse factorielle et l'analyse de fiabilité de l'échelle de mesure de la réussite entrepreneuriale	152
Tableau 20 : Répartition de l'échantillon confirmatoire selon l'âge.....	153
Tableau 21: Répartition de l'échantillon confirmatoire selon le sexe	154
Tableau 22 : Répartition de l'échantillon confirmatoire selon le niveau d'étude	154
Tableau 23 : Résultat de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure des modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur.....	155
Tableau 24 : Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure des modalités de financements institutionnels.....	156

Tableau 25 : Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire de premier ordre de l'échelle de mesure de la rationalité effectuale	157
Tableau 26 : Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire du second ordre de l'échelle de mesure de la rationalité effectuale	158
Tableau 27 : Résultat de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure de la rationalité causale	158
Tableau 28 : Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure des leviers cognitifs au démarrage	159
Tableau 29 : Résultat de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure des leviers cognitifs au fil du temps.....	160
Tableau 30 : Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure des leviers cognitifs au fil du temps.....	161
Tableau 31 : Qualité du modèle de mesure des construits de la variable réussite entrepreneuriale	162
Tableau 32 : Adéquation du modèle global de la recherche.....	164
Tableau 33 : Test des hypothèses directes	166
Tableau 34 : Résultats de la régression des leviers cognitifs des financeurs par les caractéristiques de la stratégie de financement au démarrage	167
Tableau 35 : Résultats de la régression entre les leviers cognitifs des financeurs et caractéristique de la stratégie de financement au fil du temps	168
Tableau 36 : Synthèse des tests d'hypothèses de la recherche	169
Annexe 12 (Tableau 37) : Résultat des tests de fiabilité et de validité au niveau de la phase confirmatoire	xl

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : La spirale de la réussite entrepreneuriale	38
Figure 2 : Vision délibérée : un modèle entrepreneurial « à un coup ».....	75
Figure 3 : Illustration du raisonnement par causation	75
Figure 4 : Illustration du raisonnement par causation	78
Figure 5 : Les logiques de rationalité causale et effectuale	79
Figure 6 : Modèle théorique	94
Figure 7 : AFC de l'échelle de mesure des modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur	155
Figure 8: AFC de l'échelle de mesure des modalités de financements institutionnels	156
Figure 9 : Structure factorielle de premier ordre des dimensions de la logique effectuale .	157
Figure 10 : Structure factorielle de second ordre de la logique de la rationalité effectuale	158
Figure 11 : AFC de l'échelle de mesure de la logique de la rationalité causale de l'entrepreneur.....	159
Figure 12 : AFC de l'échelle de mesure des leviers cognitifs des financeurs au démarrage	160
Figure 13 : AFC de l'échelle de mesure des leviers cognitifs des financeurs au fil du temps	161
Figure 14 : Structure factorielle de premier ordre des dimensions de la réussite entrepreneuriale	162
Figure 15 : Structure factorielle de second ordre de la réussite entrepreneuriale.....	163
Figure 16 : Structure du modèle global de recherche	164

RESUME

La recherche classique inscrit le financement de façon prioritaire parmi les facteurs-clés de la réussite entrepreneuriale. Toutefois, non seulement cette approche de recherche ne prend pas compte le caractère processuel de l'entrepreneuriat, mais elle n'intègre pas le fait que l'entrepreneur agit en interaction avec ses financeurs. Face à ces limites, cette thèse vise à analyser dans une logique processuelle la relation entre la stratégie de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale en mettant en relief le rôle des leviers cognitifs des financeurs. Pour y parvenir, cette thèse est conduite suivant une approche méthodologique mixte et s'est appuyée sur des équations structurelles avec un échantillon total de 517 entrepreneurs. Les résultats ont montré d'une part qu'une stratégie caractérisée par une trajectoire de financement hiérarchisée allant des financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur vers les financements institutionnels a influencé positivement la réussite entrepreneuriale. D'autre part une stratégie axée sur une logique partant de la rationalité effectuale vers une rationalité causale a influencé positivement la réussite entrepreneuriale. Les résultats ont indiqué également qu'au démarrage, les leviers cognitifs des financeurs ont joué un effet médiateur dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale. Ainsi, cette thèse postule que face aux contraintes de financement et à l'incertitude de l'environnement, l'entrepreneur doit hiérarchiser son financement, adopter une logique de rationalité progressive et s'appuyer sur les divers accompagnements accessoires au financement.

Mots clés : Réussite entrepreneuriale, stratégie de financement, trajectoire de financement, logique de rationalité, leviers cognitifs des financeurs.

ABSTRACT

Conventional research makes funding a priority among the key factors for entrepreneurial success. Not only does this research approach does not take into account the processual nature of entrepreneurship, but it does not take into account the fact that the entrepreneur interacts with his financiers. Faced with these limitations, this thesis aims to study the relationship between the entrepreneur's financing strategy and entrepreneurial success by highlighting the role of the cognitive levers of funders. To achieve this, this thesis is conducted following a mixed methodological approach and is based on structural equations with a total sample of 517 entrepreneurs. The results show, on the one hand, that a strategy marked by a hierarchical financing trajectory ranging from financing based on the social relations of the entrepreneur to institutional financing positively influences entrepreneurial success. On the other hand, a strategy based on a logic from an effectual to a causal rationality positively influences entrepreneurial success. Our results also indicate that at the start, the cognitive levers of the financiers play a mediating effect in the relationship between the financing strategy and entrepreneurial success. Thus, this thesis postulates that faced with financing constraints and the uncertainty of the environment, the entrepreneur must prioritize his financing, adopt a logic of progressive rationality and rely on the various accompaniments accessory to financing.

Keywords: Entrepreneurial success, financing strategy, financing trajectory, rationality logic, cognitive levers of funders.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : STRATEGIE DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEUR, LEVIERS COGNITIFS DES FINANCEURS, REUSSITE ENTREPRENEURIALE : APPROCHE THEORIQUE	16
CHAPITRE 1 : ETAT DE L'ART SUR LES CONSTRUIIS DE LA RECHERCHE	18
Section 1 : Du cadre théorique de l'entrepreneur à la réussite entrepreneuriale.....	18
Section 2 : Aperçu sur la stratégie de financement entrepreneurial et les leviers cognitifs	38
Conclusion du chapitre 1	55
CHAPITRE 2 : STRATEGIE DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEUR ET LES LEVIERS COGNITIFS DES FINANCEURS COMME MOTEURS DE LA REUSSITE ENTREPRENEURIALE	57
Section 1 : La stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale	57
Section 2 : Du rôle des leviers cognitifs des financeurs au modèle théorique de recherche	85
DEUXIEME PARTIE : STRATEGIE DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEUR, LEVIERS COGNITIFS DES FINANCEURS, REUSSITE ENTREPRENEURIALE : APPROCHES METHODOLOGIQUE ET EMPIRIQUE.....	97
CHAPITRE 3 : METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE	98
Section 1 : Fondement méthodologique.....	99
Section 2 : Les phases opérationnelles de la démarche méthodologique.....	106
Conclusion du chapitre 3.....	141
CHAPITRE 4 : PRESENTATION, ANALYSE ET DISCUSSION DES RESULTATS	143
Section 1 : Traitement préliminaire et validation des instruments de mesure	143
Section 2 : Les tests des hypothèses de recherche, discussion et implications de la recherche	165
CONCLUSION GENERALE	182
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	188
ANNEXES	i
TABLES DES MATIERES	lii

INTRODUCTION GENERALE

1. Contexte de la recherche

Dépuis la décennie 2000, la place de l'entrepreneuriat dans l'économie mondiale a radicalement changé. Si autrefois les appels en faveur de l'entrepreneuriat se fondaient sur des raisons sociales et politiques, de plus en plus, l'entrepreneuriat est perçu comme un moteur du développement économique et social de par le monde (Audretsch, 2006). L'ampleur du phénomène amène certains auteurs comme Messeghem et al. (2013) à affirmer qu'il s'opère une transition de l'économie managériale vers une économie entrepreneuriale. A la différence de l'économie managériale qui justifie la performance économique par la taille des entreprises, les économies d'échelle et la production routinière, l'économie entrepreneuriale fonde la performance économique sur l'innovation, l'émergence et la croissance d'entreprises innovantes (Audretsch & Thurik, 2001).

Cette mutation n'est pas l'apanage de certaines régions ou certains pays ; elle s'observe non seulement à l'échelle des pays développés, mais aussi des pays en développement (Audretsch, 2007; Litan et al., 2008). Avec la mondialisation, la régression de l'emploi public suivi d'un taux élevé de chômage, les entrepreneurs sont devenus des acteurs incontournables, susceptibles de suppléer les Etats africains dans leurs fonctions économiques et sociales (Badou & Bierschenk, 2019). En effet, de 205 millions de 15-24 ans en 2010, les jeunes africains pourraient être près de 437 millions à l'horizon 2050, soit 33,3 % de tous les 15-24 ans au monde (Barlet & d'Aiglepierre, 2016). Face à l'évidence de ces enjeux, l'entrepreneuriat a acquis une reconnaissance tant au niveau des pouvoirs publics et des institutions, qu'au niveau des milieux académiques comme une source de création d'emploi et de richesse (Nkakleu et al., 2013).

Sur le plan théorique, au fur et à mesure que l'entrepreneuriat devenait une préoccupation sociale et économique, les chercheurs d'horizons disciplinaires divers se sont intéressés aux déterminants de la réussite entrepreneuriale. Entre autres, certains auteurs comme Fillion (1997) et Kamdem (2015) ont essayé de construire le profil type d'un entrepreneur à succès à partir de certaines caractéristiques psychologiques et sociologiques particulières qui peuvent varier selon les types d'entrepreneurs. De même, d'autres auteurs comme Arseneault (2003), Barbaroux (2015), Cipriani (2012), Boutillier et Uzunidis (2002), Nkakleu et al. (2018) se sont intéressés à l'impact des variables environnementales sur l'entrepreneuriat. Dans l'ensemble, s'agissant de la réussite entrepreneuriale, la plupart des travaux se focalisent sur

trois dimensions: l'environnement de l'entreprise, le profil de l'entrepreneur et la préparation à la création (Hadrich, 2013 ; Hadrich et al., 2017 ; Jabroui et Boulahoual, 2016). La démarche de ces travaux est à l'origine d'une liste bien étendue des facteurs identifiés comme clés de la réussite entrepreneuriale. Malgré sa floraison, cette approche fondée sur les facteurs clés du succès présente des limites.

D'abord, cette approche permet juste de comprendre ce que l'on doit faire pour répondre aux exigences de son marché (Hadrich, 2013). En effet, selon Bouquin (1986), les facteurs clés de succès sont les atouts qui permettent à l'entreprise d'atteindre ses objectifs en résistant aux affres du secteur investi pour être compétitive dans son groupe stratégique. Ainsi, l'approche par les facteurs clés du succès s'inscrit dans une démarche essentiellement normative, se préoccupant de ce « qui devrait être » plutôt que de l'influence de « ce qui est ». C'est dans cette logique que s'inscrit par exemple Hadrich (2013, p.16) qui a conclu ses travaux en ces termes : « ... *pour assurer le succès entrepreneurial, le créateur est tenu d'être motivé, doté d'un bon niveau d'éducation, d'expérience et de compétences. Le créateur est amené également à développer un riche capital social pour le conseiller et le soutenir notamment un réseau d'affaires. Il a besoin d'une infrastructure favorable, d'un terrain fertile et motivant pour croître et prospérer, évaluer et exploiter des opportunités de marché, créer de la valeur ajoutée, de la richesse et de l'emploi. La préparation avant le démarrage en évitant la précipitation est une condition nécessaire* ».

Ensuite, cette approche ne tient pas compte de l'importance de « l'agir entrepreneurial » qui est la résultante des aptitudes de l'entrepreneur et de sa préparation à la création, car, selon Hernandez, (2006, p. 3) « *la prise de décision relève de l'entrepreneur, de ses caractéristiques comportementales...* ». En effet, Schmitt et Julien (2016, p. 8) définissent l'agir entrepreneurial comme l'ensemble « ... *des actions dans lesquelles un entrepreneur évolue de façon adaptative ou chemin faisant et auxquelles il a accès à travers ses représentations en relation avec son contexte à partir d'un futur souhaité en fonction de ses moyens et de ses fins* ». Un recours à l'agir entrepreneurial permettrait donc de s'inscrire dans une approche dynamique, de mettre en évidence les logiques d'action de l'entrepreneur en relation avec ses parties prenantes de même que son écosystème (Dethou, 2020; Schmitt & Julien, 2020).

Enfin, ces récentes contributions sur l'agir entrepreneurial relancent l'idée de Moreau (2007), pour qui la compréhension de la réussite entrepreneuriale devrait s'inscrire dans la logique d'un cycle d'échange entrepreneurial qui associe les acteurs de l'émergence de l'entreprise (l'entrepreneur, ses alliés et la nouvelle entreprise), souvent arbitrairement séparés par les

études classiques sur la réussite entrepreneuriale. L'auteur soutient que la chasse aux facteurs clés de réussite ne saurait combler toutes les attentes de l'explication du phénomène. Pour lui, sur la longue liste de facteurs clés de réussite entrepreneuriale, non seulement l'on ne sait lesquels sont les plus importants à maîtriser, mais l'on est surtout dans l'incapacité de préciser dans quelle combinaison ils sont efficaces ou non. Il n'est pas rare de souvent constater que des entrepreneurs à priori dotés de ces facteurs échouent alors que d'autres qui en sont dépourvus réussissent (Moreau, 2007). Ces faiblesses posent ainsi le problème de la non-prise en compte de la logique processuelle de l'entrepreneuriat et de l'agir entrepreneurial (Dethou, 2020; Omrane et al., 2011; Schmitt & Julien, 2020).

Eu égard à tout ce qui précède, il devient intéressant de mener une recherche sur la réussite entrepreneuriale en s'affranchissant de l'emprise de la démarche normative des facteurs clés du succès et en prenant en compte l'agir de l'entrepreneur. Ceci permet non seulement d'intégrer la dimension processuelle, mais aussi les interactions cognitives de l'entrepreneur avec ses partenaires notamment pendant et après la mobilisation des ressources nécessaires à son projet. S'agissant des ressources, certains auteurs comme Oudgou et Zeamari (2015), Anairi et Radi (2017) ont montré que la dynamique entrepreneuriale est tributaire des moyens de financement. Dans la même logique, selon Eriola (2017), l'accès au financement est un moteur du dynamisme des petites entreprises, quel que soit par ailleurs leur positionnement sur le marché.

Dans le même ordre d'idée, Tsambou et al. (2015, p. 3) soutiennent que s'agissant des initiatives entrepreneuriales, « ... le problème ne serait pas celui de l'accès à une quelconque source de financement ; mais celui du choix d'une source de financement propice au développement des activités ». De même, Boutillier (2018) précise que dans une économie non efficiente où le marché n'apporte pas toute l'information nécessaire à la décision entrepreneuriale, ce qui importe, c'est la capacité des individus à construire des stratégies et établir des réseaux de relations sociales. Cette perspective inclut tout particulièrement l'entrepreneur qui, en raison d'un accès plus ou moins aisé au financement, peut développer dès le démarrage une véritable stratégie de financement (Bellavitis et al., 2017). Concomitamment, cette stratégie de financement donne lieu à des leviers dont l'objet est principalement de gouverner la conduite de l'entrepreneur en régulant les interactions entre lui et ses divers apporteurs de ressources (Cumming et al., 2019). C'est dans cette perspective que la présente thèse se focalise sur l'influence de la stratégie de financement sur la réussite entrepreneuriale tout en mettant en évidence le rôle des leviers cognitifs des financeurs.

2. Problématique de recherche

La littérature financière assigne à l'entreprise divers objectifs comme la survie, la croissance du chiffre d'affaires ou de la part de marché, la réduction des coûts, la rentabilité, la création de valeur, etc (Albouy, 2006; Wamba et al., 2019). Pour l'entrepreneur, l'un des objectifs fondamentaux est d'assurer le développement et la réussite de son initiative. Dans cette perspective, plusieurs difficultés parmi lesquelles figurent prioritairement le problème de financement se dressent sur son chemin. En effet, les initiatives entrepreneuriales présentent des spécificités qui accentuent les traditionnels problèmes d'asymétrie informationnelle rendant ainsi difficile l'accès au financement (Diallo & Thiongane, 2018; Hall, 2002; Pary & Witmeur, 2019; Zogning Nguimeya, 2017). C'est pourquoi, se procurer des ressources financières représente l'un des défis fondamentaux auxquels les entrepreneurs sont confrontés (Khelil et al., 2012; Tsambou et al., 2015).

Face à cette situation, la recherche en entrepreneuriat met l'accent sur le fait que même si la réussite entrepreneuriale requiert plusieurs types de ressources, elle est surtout tributaire des ressources financières et cognitives mobilisées (Cohen & Wirtz, 2018). Ceci impose à l'entrepreneur une certaine capacité à mobiliser et à allouer efficacement ses ressources qu'elles soient financières ou cognitives pour mener à bien son projet. Dans ce sens, Muller et al. (1989), cités par Ahouissou (2011, p.1) ont précisé que « *ce qui compte, lorsque l'on s'installe comme exploitant, entrepreneur ..., c'est l'apprentissage de la décision, car dans tous les cas, le cœur de l'activité entrepreneuriale est centré sur de la nécessité de prendre une bonne décision au bon moment* ». De même, selon Bellavitis et al. (2017), le niveau de diversification et d'accessibilité au financement dès le démarrage amène l'entrepreneur à développer une véritable stratégie de financement. Au fond, la mobilisation des ressources que celles-ci soient financières ou non et leur allocation, a toujours occupé une place de choix dans la stratégie des entreprises.

En effet, (Porter, 1982, p. 12) concevait déjà la stratégie d'entreprise comme : « *la combinaison des fins (objectifs) que s'efforcent d'atteindre les firmes et des moyens par lesquels elles cherchent à les atteindre* ». De cette conception dénote une place de choix accordée à l'allocation des ressources parmi lesquels figurent indéniablement les ressources financières. C'est en cela que la stratégie de financement joue un rôle très important dans la détermination et l'efficacité d'une stratégie d'entreprise (Svatošová, 2017). Elle a pour vocation de favoriser une hiérarchisation des priorités, de sélectionner les décisions et de définir les objectifs (Hutin, 2010). Ainsi, la stratégie de financement est d'autant importante

que, malgré le fait que la réussite entrepreneuriale est soumise à de multiples contingences, cette dernière résulte avant tout de l'habileté de l'entrepreneur à organiser ses ressources financières (Barneto & Verstraete, 2008). Dès lors, si l'entrepreneur n'est pas capable de mettre en œuvre une stratégie lui permettant de mobiliser du financement, son projet peut s'exposer à l'échec. C'est pourquoi au nombre des préoccupations fondamentales dès le démarrage de toute initiative, Mathilde et Thierry (2018, p. 2) pensent que l'entrepreneur se pose la question de savoir s'il existe une stratégie de financement qui puisse garantir sa réussite.

Même si plusieurs travaux mettent l'accent sur l'importance de l'accès au financement sur la dynamique et la réussite entrepreneuriale (Eriola, 2017; Mehou Hounsou, 2020; Muller, 2016), la stratégie de financement adoptée par l'entrepreneur n'est pas au centre des préoccupations. A notre connaissance, l'une des rares réflexions dans ce sens est celle de Schwienbacher (2007) qui a comparé deux stratégies de financement alternatives que l'entrepreneur peut adopter en raison des difficultés d'accès aux ressources. Ce dernier peut opter pour une « *stratégie plus conservatrice* » ou « *stratégie d'attentisme* » qui consiste à attendre d'avoir réuni suffisamment d'argent pour se lancer, ou adopter une « *stratégie la plus aventureuse* » ou « *stratégie du juste-à-fait* » en commençant par ses ressources limitées pour accéder plus tard aux financements externes. L'auteur précise que la stratégie d'attentisme génère un faible niveau de création d'entreprises. Dès lors, une stratégie plus aventureuse paraît adaptée au comportement financier de l'entrepreneur qui selon Gomez-Breyse (2016) est un risqueur. Ainsi, il nous semble opportun de caractériser cette stratégie aventureuse qui consiste en un financement progressif pour mieux expliquer la réussite entrepreneuriale. Par ailleurs, le fait que la stratégie d'attentisme génère un faible niveau de création d'entreprise contraste avec l'enjeu actuel de promotion de l'entrepreneuriat.

Dans le contexte actuel marqué par une régression de l'emploi public et un taux de chômage élevé qui ne suit pas la politique généralisée d'accès à l'éducation, l'entrepreneuriat est désormais considéré comme un vecteur de premier plan dans la transformation de l'environnement socio-économique (Badou & Bierschenk, 2019). Dans cette perspective, pour peu qu'on s'intéresse au contexte béninois, divers dispositifs publics comme privés ont émergé depuis la veille des années 2000 en vue de susciter et financer l'entrepreneuriat. Entre autres nous pouvons citer des dispositifs tels le Fonds National de Promotion des Entreprises et de l'Emploi des Jeunes (FNPEEJ), les Business Promotion Center (BPC) et le Fonds National de Microfinance (FNM) etc., qui visent à promouvoir l'entrepreneuriat, dans

diverses filières, favoriser un meilleur accès aux services financiers, aux marchés et aux technologies appropriées.

Cependant, si certains réussissent, il ne serait pas objectif de généraliser leur cas, dans la mesure où la majorité peine à émerger. Selon le plan stratégique de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin pour 2015- 2021 (CCIB¹, 2015), chaque année, naissent au moins 2500 entreprises formelles qui, à 80%, sont des entreprises individuelles. Parmi ces dernières, 20% seulement survivent, soit un taux de mortalité de 80%. Un tel niveau de mortalité pose fondamentalement le problème de la réussite entrepreneuriale qui à moyen ou long terme peut être préjudiciable au plan économique et social. Selon la Conférence des Nations Unies pour le Développement du Commerce, CNUCED (2015), malgré le soutien déclaré des gouvernements et des organisations internationales et autres en faveur de l'entrepreneuriat, les entrepreneurs sont confrontés à des défis considérables dans l'obtention des financements adéquats à la création et à l'expansion de leurs entreprises. Aussi, une enquête de la Banque Mondiale sur le climat des affaires au Bénin a-t-elle révélé que l'accès au financement constitue un frein au développement des initiatives entrepreneuriales à 33% des entreprises de l'échantillon en 2016 contre 30% dans l'Afrique subsaharienne la même année et 18% en 2009 au Bénin².

Eu égard à tout ce qui précède, cet état de fait inspire une réflexion quant à la stratégie que mettent en œuvre les entrepreneurs dans leur choix de financement en vue de réussir leurs initiatives. Ainsi, la présente thèse se pose la principale question de recherche suivante : **En quoi la stratégie de financement de l'entrepreneur contribue-t-elle à la réussite entrepreneuriale ?** Sachant que le phénomène entrepreneurial présente un caractère processuel qui nécessite qu'on l'aborde en prenant en compte le facteur temps (Levasseur, 2016; Moreau, 2007), il paraît primordial de croiser les champs de la finance et de l'entrepreneuriat afin de répondre convenablement à cette préoccupation.

En l'état actuel des débats, même s'il n'existe pas une théorie universelle en la matière, la littérature financière met l'accent sur deux principales considérations qui déterminent la stratégie de financement de l'entreprise : le compromis et la hiérarchie du financement (Adair, 2014; Carpentier & Suret, 1999). La théorie du compromis soutient l'existence d'un ratio

¹ CCIB (2015), Plan stratégique de la Chambre de commerce et d'industrie du Bénin (CCIB 2015- 2021) Cotonou

² Conférence économique africaine (2017).

d'endettement optimal qui guide la stratégie de financement tandis que la théorie du financement hiérarchique considère que la stratégie de financement obéit à une logique séquentielle. Il convient de souligner que la stratégie de financement est une pratique multidimensionnelle et ne revêt pas le même contenu, selon le type d'entreprise. A propos, Daskalakis et Psillaki (2008) ont montré que la stratégie de financement dépend des conditions économiques et des spécificités financières de l'entreprise. Lorsqu'on se réfère aux travaux qui ont tenté d'expliquer la pertinence de ces deux théories, le financement hiérarchique est plus adapté au contexte entrepreneurial (Adair, 2014; Adair & Adaskou, 2011; Chibani Ltaief & Henchiri, 2016). De plus, Ndoume Essingone (2016) a montré que dans le contexte africain, le comportement financier des entreprises est caractérisé par une trajectoire hiérarchique dans les choix de financement qu'il s'agisse du secteur formel ou informel. Cette trajectoire de financement s'apparente à un processus dynamique, qui peut impliquer différents financeurs à différents stades de l'entreprise (Bessière et al., 2020).

Par ailleurs, les récents développements sur la façon de penser la stratégie en entrepreneuriat ont révélé la mise en œuvre de deux logiques de rationalité : la rationalité causale et la rationalité effectuale (Hadrich et al., 2017; Liarte & Delacour, 2014; S. D. Sarasvathy, 2001; Silberzahn, 2014, 2020). La logique de rationalité causale consiste à fixer d'abord un objectif et à travailler à optimiser des ressources pour l'atteindre. Par contre, la logique effectuale consiste à partir des ressources dont on dispose pour faire émerger successivement les objectifs atteignables. La logique de rationalité (causale et/ou effectuale) et la trajectoire de financement constituent donc deux aspects fondamentaux de la stratégie de financement entrepreneuriale. Ainsi, pour appréhender la stratégie de financement de l'entrepreneur, nous nous appesantissons sur la trajectoire de financement et la logique de rationalité qui caractérise le processus de financement. Cette démarche permet de nous fonder sur un cadre théorique qui concilie le champ de la finance et celui de l'entrepreneuriat.

En effet, avec la prévalence de l'asymétrie informationnelle, les entreprises font leur choix de financement selon un ordre déterminé, en privilégiant les financements les plus accessibles, les plus faciles à obtenir et qui minimisent les coûts d'information et d'intermédiation (Brenet, 2005; Myers & Majluf, 1984). Ce processus de financement peut faire intervenir divers acteurs comme les proches, les pouvoirs publics sous diverses formes, les organismes de microcrédit, de même que des plates-formes de crowdfunding (Cieply & Le Nadant, 2016). Il en ressort une trajectoire de financement à travers laquelle l'entrepreneur mobilise successivement un ou plusieurs acteurs selon ses affinités et l'intérêt que suscite son

entreprise (Bessière et al., 2020; Yu et al., 2017). Cette trajectoire de financement peut déterminer la réussite de l'entrepreneur, d'où notre première question de recherche : **quelle est l'influence de la trajectoire de financement de l'entrepreneur sur la réussite entrepreneuriale ?**

Grâce aux travaux de Sarasvathy (2001), la compréhension de la stratégie de l'entrepreneur est marquée par la mise en évidence de deux logiques de rationalité opposées, mais complémentaires : la logique de rationalité causale et la logique de rationalité effectuable. La logique causale consiste à choisir le moyen le plus efficace en termes de ressources pour atteindre un but donné, c'est-à-dire, que l'entrepreneur choisit ses ressources financières en vue d'atteindre un but initialement défini. En effet, « *la logique causale pose le problème en termes d'optimisation (le moins de dépenses possibles pour atteindre un but donné) et met l'accent sur l'importance de la prévision et de l'analyse préalables pour éviter les mauvaises surprises qui empêcheront l'optimisation poursuivie* » (Silberzahn, 2014, p. 24)

La logique effectuable, quant à elle, consiste non pas à partir des objectifs pour déterminer les ressources nécessaires pour les atteindre, mais au contraire de considérer les ressources dont on dispose pour déterminer les buts possibles. Elle s'inscrit dans une démarche de résolution progressive de problème dans laquelle les objectifs émergent à partir des moyens à disposition l'entrepreneur, et non l'inverse. « *Le raisonnement effectual de l'entrepreneur peut être résumé de la manière suivante : étant donné les ressources dont je dispose, que puis-je faire, quel peut être mon prochain but ?* » (Silberzahn, 2014, p. 24). Quoique diamétralement opposées, ces deux logiques se complètent tout au long du processus entrepreneurial en général et du processus de financement en particulier, en fonction du degré d'incertitude (Cohen & Burkhardt, 2019). C'est pourquoi notre deuxième question de recherche se formule comme suit : **quelle est l'effet de la logique de rationalité qui caractérise le processus de financement de l'entrepreneur sur la réussite entrepreneuriale ?**

Concomitamment à la stratégie de financement, peut se construire une relation entre l'entrepreneur et ses financeurs. Les financeurs peuvent apporter en plus du financement, des ressources cognitives (connaissances, compétences, réputation) dont l'objet est d'accompagner l'entrepreneur, contribuant ainsi indirectement à sa réussite (Bonnet & Wirtz, 2012; Cohen & Wirtz, 2018; Wirtz, 2008a, 2011). Le contexte entrepreneurial présente une particularité qui est illustrée par Moreau (2007) à travers le cycle d'échange entrepreneurial qui traduit une certaine interaction entre l'entrepreneur et ses parties prenantes. Ce cycle

consiste en une perpétuelle démonstration qui permet à l'entrepreneur de prouver sa crédibilité, de susciter l'intérêt et de réduire les réserves des potentiels partenaires sur son projet. Cette démonstration permettra ensuite de déboucher sur l'attribution d'un crédit entrepreneurial, c'est-à-dire, le jugement des potentiels bailleurs, sur les capacités de l'entrepreneur (Moreau, 2007). Enfin le crédit entrepreneurial obtenu est la clé de l'obtention des ressources qu'elles soient matérielles ou immatérielles. Ainsi, la recherche en finance entrepreneuriale considère les ressources financières et même cognitives comme partie intégrante du potentiel de ressource de l'entrepreneur dans l'amorçage et le développement de son entreprise (Boutillier, 2018; Wallmeroth et al., 2018).

Non seulement les caractéristiques cognitives des entrepreneurs, mais aussi celles des différents acteurs du financement jouent un rôle important dans la réussite entrepreneuriale (Cohen & Wirtz, 2018; Wirtz et al., 2017). Au sens de Cumming et al. (2019), cette relation s'apparente aux préoccupations de gouvernance entrepreneuriale, dont l'objet est de gouverner la conduite de l'entrepreneur en encadrant son pouvoir discrétionnaire et en régulant ses interactions avec les divers apporteurs de ressources financières. D'où notre troisième question de recherche : **quel rôle jouent les leviers cognitifs des financeurs dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale ?**

3. Objectifs de la recherche

Les objectifs de cette thèse sont de deux ordres : un objectif général et trois objectifs spécifiques.

L'objectif général de cette thèse est d'analyser la relation entre la stratégie de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale en mettant en relief le rôle des leviers cognitifs des financeurs.

De cet objectif général découlent les trois objectifs spécifiques qui suivent :

1. analyser l'influence de la trajectoire de financement de l'entrepreneur sur la réussite entrepreneuriale ;
2. déterminer l'effet de la logique de rationalité qui caractérise le processus de financement de l'entrepreneur sur la réussite entrepreneuriale ;
3. apprécier le rôle des leviers cognitifs des financeurs dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale.

4. Intérêts de la thèse

Cette thèse s'inscrit dans le champ de la finance entrepreneuriale dans le contexte d'un pays en développement. Elle présente des intérêts multiples que nous pouvons récapituler sur les plans théorique et pratique.

➤ Intérêts théoriques

Cette thèse tente d'expliquer la réussite entrepreneuriale par la stratégie de financement tout en y mobilisant des construits (trajectoire de financement et logique de rationalité) qui sont opérationnalisables suivant la dimension temps. Cette prise en compte de l'aspect temporel est en adéquation avec la vision selon laquelle l'entrepreneur évolue de façon adaptative (ou chemin faisant) en fonction de ses moyens et/ou de ses fins (Urban & Zucchella, 2011). En effet, la particularité de l'action entrepreneuriale est son lien à travers le temps entre une situation actuelle et une situation future (Schmitt & Julien, 2016). C'est dans cette perspective qu'analysant l'influence de l'évolution de la structure de financement sur la performance des start-ups américaines, Cotei et Farhat (2017) ont appréhendé la structure de financement en deux temps : « *démarrage* » et « *au fil du temps* ». Ainsi, l'une des contributions majeures de cette thèse est de faire transparaître le caractère processuel de l'entrepreneuriat dans l'explication de la réussite entrepreneurial par la stratégie de financement.

Tout en s'appuyant surtout sur la théorie du financement hiérarchique, ce travail s'est enrichi de la mobilisation des théories de la causation et de l'effectuation qui relèvent des spécificités de l'entrepreneuriat. Ces deux théories constituent des répondants à la question de la pertinence d'une stratégie de type « chemin faisant » dans un environnement caractérisé par le risque et le poids de l'incertitude comme celui de l'entrepreneuriat (Schmitt & Julien, 2020). En résumé, en s'appuyant sur ce cadre théorique, nous pouvons dire que cette thèse peut d'abord combler une attente : celle d'étudier la réussite entrepreneuriale suivant une approche processuelle. Ensuite, la stratégie de financement de l'entrepreneur est caractérisée à la fois par la trajectoire de financement et la logique de rationalité de l'entrepreneur. Ce qui constitue une contribution théorique importante. Enfin, la mise en relief de l'effet des leviers cognitifs des financeurs dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale constitue aussi une contribution théorique majeure.

➤ Intérêts pratiques

Sur le plan pratique, ce travail de recherche présente divers intérêts pour l'écosystème entrepreneurial. En effet, la question du financement constitue l'un des défis majeurs des

entrepreneurs, notamment des pays en développement où l'accès aux ressources financières est connu comme étant l'une des principales difficultés auxquelles sont confrontés les entrepreneurs. Ainsi, la présente thèse se veut non seulement une contribution à la compréhension de la stratégie de financement des entrepreneurs, mais également en ce qui concerne son influence sur leur réussite entrepreneuriale. Cette recherche constitue une illustration de l'importance de la stratégie de financement dans la réussite des entrepreneurs. Elle met en évidence la capacité des acteurs du financement entrepreneurial à contribuer à la réussite entrepreneuriale à travers non seulement leurs apports financiers, mais aussi par les leviers cognitifs.

Concrètement, cette thèse peut édifier les entrepreneurs sur la nécessité d'adapter leur stratégie de financement au contexte en vue de réussir leur projet. A cet effet, ce travail de recherche peut persuader les entrepreneurs qu'ils doivent pouvoir s'appuyer de façon opportune sur les modalités de financement disponibles dans leur écosystème pour réussir. C'est pourquoi la trajectoire de financement est donc une dimension importante de la stratégie de financement. La prise en compte du mode de raisonnement que représente la logique de rationalité, dans la caractérisation de la stratégie de financement peut être aussi d'une grande utilité pour l'entrepreneur. Cela peut permettre à l'entrepreneur de comprendre qu'à défaut de grands moyens et au lieu de s'accrocher à un plan d'affaires, une stratégie de type chemin faisant allant d'une logique effectuale vers une logique causale peut permettre de réussir.

Les résultats de cette thèse peuvent être également utiles aux pouvoirs publics dans leur politique de promotion et d'accompagnement de l'entrepreneuriat notamment chez les jeunes de plus en plus confrontés aux affres de chômage. Lorsque l'entrepreneur décide de lancer son projet, les risques sont plus élevés. A cette étape, il ne peut encore offrir de garantie suffisante aux potentiels financeurs. Ainsi, il serait intéressant que les pouvoirs publics interviennent davantage au démarrage des initiatives entrepreneuriales pour apporter du financement aux entrepreneurs.

5. Bref aperçu sur l'ancrage théorique et l'approche méthodologique

Selon Wacheux (1996), toute recherche doit reposer sur un cadre de référence ayant pour objectif de provoquer une réflexion sur les conditions de production des connaissances et les moyens d'y parvenir. A notre sens, cela nécessite une précision sur l'ancrage théorique et l'approche méthodologique.

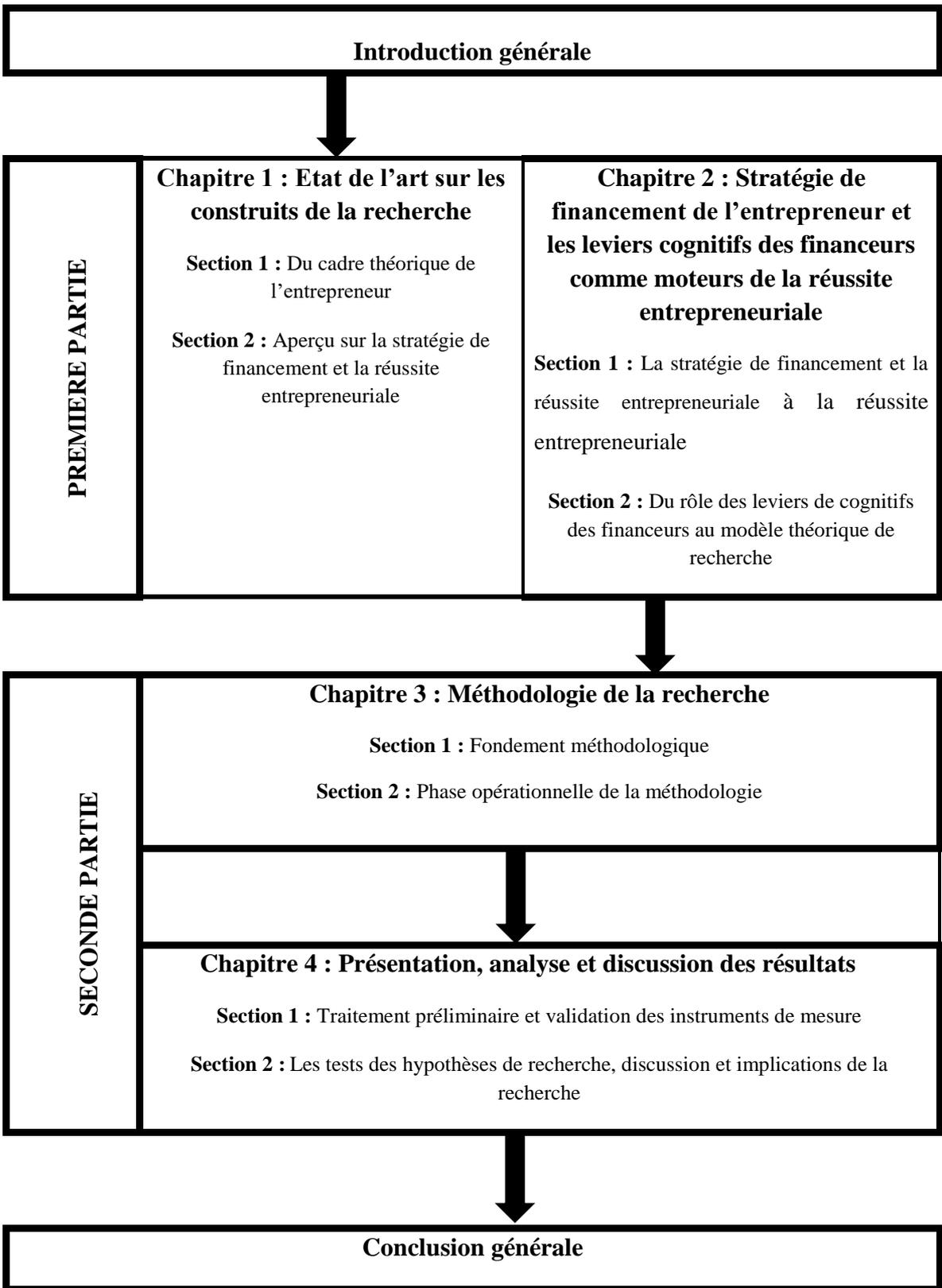
Du point de vue de l'ancrage théorique, cette thèse est à la croisée de deux champs de recherche que sont la finance et l'entrepreneuriat. D'une part, cette thèse caractérise la

stratégie de financement de l'entrepreneur par sa trajectoire de financement et sa logique de rationalité pour expliquer la réussite entrepreneuriale. D'autre part elle met en évidence le rôle des leviers cognitifs des financeurs. Ainsi, elle s'inscrit dans un corpus théorique tripartite. D'abord, la théorie du financement hiérarchique de Myers & Majluf (1984) et l'approche de financement par la théorie du cycle de vie de Berger et Udell (1998) sont mobilisées afin d'expliquer la relation entre la trajectoire de financement et la réussite entrepreneuriale. Ensuite, cette thèse fait appel aux théories de la causation et de l'effectuement de Sarasvathy (2001) afin d'expliquer la relation entre la logique de rationalité qui caractérise le processus de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale. Enfin, la théorie cognitive de la firme est convoquée pour mettre en évidence le rôle joué par des leviers cognitifs des financeurs.

Du point de vue de l'approche méthodologique, les chercheurs sont tenus de préciser le cadre épistémologique dans lequel s'inscrit leur recherche (Gavard-Perret et al. 2008). En effet, trois principaux positionnements épistémologiques permettent d'asseoir la légitimité scientifique d'une recherche en sciences de gestion : le positivisme, l'interprétativisme et le constructivisme (Thiéart, 2014). Selon Messeghem et Verstraete (2009), dans le champ de l'entrepreneuriat, le positionnement épistémologique fait l'objet de développement très appuyé, avec une forte dominance des paradigmes interprétativiste et constructiviste comme encrage épistémologique de prédilection de la plupart des recherches. Par contre, le plus grand nombre de travaux dans le champ de la finance choisit généralement le positivisme comme ancrage épistémologique privilégié (Ola, 2016). Par ailleurs, en sciences de gestion, d'autres recherches s'appuient sur une approche multi-paradigme ou approche plurielle qui vise à se mettre au-dessus de la mêlée en dépassant les contradictions dans une volonté de conciliation des approches (Wacheux, 1996). Il n'est pas non plus rare, de constater que d'autres recherches s'approprient des éléments constitutifs de différents paradigmes (Perret & Séville, 2003). Cela donne lieu à une approche dite aménagée, qui offre également une possibilité d'intégration de postures épistémologiques à priori divergentes. Elle apparaît donc comme une volonté de prendre en compte les différentes postures épistémologiques dans le but de parvenir à une vision plus globale de l'objet d'étude. Ainsi, au regard de notre préoccupation centrale de recherche d'une part et de spécificités des champs dans lesquels s'inscrit cette thèse, nous optons pour un positivisme aménagé. Nous adoptons une démarche hypothético-déductive. Pour ce faire, non seulement nous nous appuyons sur la construction des hypothèses de recherche, mais nous complétons l'apport de la littérature par une étude qualitative exploratoire. Cette thèse combine ainsi une approche mixte : qualitative et quantitative.

6. Structuration de la thèse

La présente thèse est structurée en deux parties comportant chacune deux chapitres constitués chacun de deux sections. La première partie est consacrée à l'approche théorique de la relation entre la stratégie de financement de l'entrepreneur, leviers cognitifs des financeurs et la réussite entrepreneuriale. Il s'agit dans le premier chapitre de passer en revue les construits mobilisés dans la thèse. Le second chapitre porte sur les théories mobilisées et la relation entre les construits pour aboutir aux hypothèses. La deuxième partie quant à elle porte sur le cadre empirique. Son premier chapitre expose la méthodologie de la recherche tandis que le second chapitre est réservé aux résultats, à leur discussion et aux implications de la thèse. Cette structuration se résume comme ci-après.



PREMIERE PARTIE

**STRATEGIE DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEUR,
LEVIERS COGNITIFS DES FINANCEURS, REUSSITE
ENTREPRENEURIALE : APPROCHE THEORIQUE**

Introduction de la première partie

Cette thèse se trouve à la croisée de deux champs de recherche : le champ de l'entrepreneuriat et celui de la finance. Ce rapprochement académique de la finance et de l'entrepreneuriat qu'il sied désormais d'appeler la finance entrepreneuriale en ouvrant de nouvelles perspectives de recherche, porte tout de même des traits d'une complexité (Barneto & Verstraete, 2008). C'est probablement la prise en compte de cette complexité qui aurait poussé St Pierre et Fadil (2014) cités par Cadiou et Cadiou (2017, p.1) à affirmer qu'en vérité, « *on ne peut pas faire l'économie des connaissances du domaine de l'entrepreneuriat pour aborder correctement avec toute la profondeur requise les questions de finance entrepreneuriale* ». Conscient que le présent travail de recherche n'échappe pas à une telle complexité, cette première partie est totalement consacrée à une réflexion théorique sur la relation entre la stratégie de financement de l'entrepreneur, les leviers cognitifs que mettent en œuvre les financeurs et sur la réussite entrepreneuriale.

Cette réflexion conduit dans un premier temps à préciser le contenu des trois construits que sont la stratégie de financement, les leviers cognitifs des financeurs et la réussite entrepreneuriale. Dans un second temps nous débouchons sur l'établissement d'une relation entre ces construits à travers une revue des études antérieures. Ainsi, le premier chapitre de cette partie porte sur le cadre théorique d'analyse des concepts que sont la « réussite entrepreneuriale », la « stratégie de financement » déclinée en « trajectoire de financement » de l'entrepreneur, et sa « logique de rationalité » puis les « leviers cognitifs » des financeurs. Le second chapitre se focalise sur le cadre théorique assorti de la revue des études antérieures grâce auxquelles des hypothèses de recherche ont été formulées et un modèle de recherche élaboré.

CHAPITRE 1 : ETAT DE L'ART SUR LES CONSTRUITS DE LA RECHERCHE

Introduction du chapitre 1 :

Ce chapitre se focalise essentiellement sur une recension théorique des construits auxquels se rapporte la problématique de la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale. En effet, s'il est vrai que l'émergence de l'entrepreneuriat comme champ de recherche est un phénomène relativement récent par rapport à d'autres domaines, il n'est pas moins vrai que ce champ suscite assez d'intérêt non seulement des décideurs politiques, mais aussi du monde scientifique. Ces contributions scientifiques proviennent des chercheurs de spécialités diverses et variées. Cet état de fait a contribué à la diversification des approches de recherche sur les problématiques ayant trait à l'entrepreneuriat et à l'enrichissement de son champ lexical.

Il nous semble donc opportun de positionner nos réflexions sur la réussite entrepreneuriale dans ce vaste champ de l'entrepreneuriat marqué par différentes approches et une certaine transversalité. Cela nécessite avant tout, de passer en revue le cadre théorique de la notion d'entrepreneur et les différentes approches de l'entrepreneuriat avant d'aboutir sur la réussite entrepreneuriale. Etant donné que ce travail de recherche tente d'expliquer la réussite entrepreneuriale sous l'angle de la stratégie de financement de l'entrepreneur tout en mettant en évidence le rôle des leviers cognitifs des financeurs, il est également important de procéder à un développement théorique sur ses construits afin de lever d'éventuelles équivoques.

En clair, la première section de ce chapitre porte sur l'évolution de la conception de l'entrepreneur, les approches de l'entrepreneuriat et la réussite entrepreneuriale. La seconde section est consacrée à un aperçu global de la stratégie de financement de l'entrepreneur à travers sa trajectoire de financement et sa logique de rationalité (causale et effectuale) puis aux leviers cognitifs des financeurs.

Section 1 : Du cadre théorique de l'entrepreneur à la réussite entrepreneuriale

Cette section présente d'abord l'historique du statut d'entrepreneur et les approches de l'entrepreneuriat avant de se focaliser sur la réussite entrepreneuriale.

1.1 Cadre théorique de l'entrepreneur et approches de l'entrepreneuriat

1.1.1 Evolution et contextualisation théorique de l'entrepreneur

L'entrepreneur est un concept polysémique par excellence et qui ne se laisse pas canalisé par une seule définition acceptée de tous. Cela se traduit dans la littérature à la fois par une

multiplicité des définitions, mais aussi par leur diversifiée. C'est pourquoi la plupart des auteurs pensent qu'il n'existe aucune théorie de l'entrepreneur pouvant faire l'unanimité au sein de la communauté scientifique (Jaziri, 2016). Selon Tounès et Fayolle (2006), au-delà d'une absence de consensus, d'autres auteurs ont même conclu qu'il n'existe pas une définition du concept d'entrepreneur. Ce constat a poussé Tounès et Fayolle (2006) à s'inscrire dans une perspective historique pour dégager avec plus de netteté la conception théorique de l'entrepreneur. En nous inspirant de la démarche de ces deux auteurs, nous présentons successivement les premières figures de l'entrepreneur, son effacement et son retour au premier plan avant de procéder à la contextualisation de l'entrepreneur.

1.1.1.1 Premières figures de l'entrepreneur

Les premiers pas de l'entrepreneur ou les premières figures de l'entrepreneur remontent selon Boutillier et Tiran (2016) à la période de l'économie préindustrielle. Plusieurs auteurs ont montré que la recherche sur l'entrepreneur remonte au 17^e siècle grâce aux travaux des économistes Cantillon, Say et Schumpeter dans le contexte d'une économie préindustrielle (Boutillier & Tiran, 2016; Jaziri, 2016; Kallel Boukhris, 2015). Ils constituent les précurseurs de la conception des réflexions sur l'entrepreneuriat. Leurs contributions représentent des axes de réflexion autour desquels tournent jusqu'à nos jours les travaux sur l'entrepreneuriat.

Des trois économistes ainsi cités, Cantillon, est considéré comme le premier à s'intéresser au concept de l'entrepreneur. A partir de ses réflexions sur la nature du commerce, Cantillon a fourni la toute première image de l'entrepreneur. Dans son analyse du système socio-économique, il distingue deux principaux groupes d'agents économiques : le groupe des indépendants composé des aristocrates et des propriétaires terriens et le groupe des dépendants au sein duquel il classe les agents économiques à « gages certains » et les agents économiques à « gages incertains ». C'est cette dernière catégorie qui représente celle des entrepreneurs, c'est-à-dire ceux qui malgré l'incertitude de leur gage, osent et affrontent le risque (Boutillier & Tiran, 2016; Kallel Boukhris, 2015). Ainsi, pour Cantillon, l'on peut appeler entrepreneur celui qui sans garantie de ce qu'il peut attendre, s'engage de façon ferme vis-à-vis d'une tiers personne (Hernandez, 2001). En d'autres termes, la fonction entrepreneuriale consiste à l'identification des demandes et à diriger la production en conséquence en vue de la satisfaire (Boutillier & Tiran, 2016).

C'est ainsi que le fermier qui s'engage à payer une somme d'argent en contrepartie de la location de la terre sans avoir de certitude de l'avantage qu'il en tirera ; l'artisan, le marchand,

et autres qui achètent à des prix certains pour la transformation et les reventes sont considérés comme des entrepreneurs. La prise de risque et l'incertitude apparaissent donc comme des éléments fondamentaux de la définition de l'entrepreneur (Uzunidis & Boutillier, 1999). Même s'il ne s'est préoccupé ni de la propriété du capital, ni de la gestion de l'entreprise, Cantillon a eu le mérite d'avoir établi une relation de symbiose entre l'entrepreneur et le risque (Kallel Boukhris, 2015). Selon ce dernier, d'autres auteurs ont essayé d'être plus précis en concevant l'entrepreneur non seulement comme un preneur de risque, mais aussi comme un fournisseur du capital.

En effet, à la suite de Cantillon, l'économiste Jean- Baptiste Say s'est aussi intéressé à ce que revêt le concept d'entrepreneur. A la différence de Cantillon qui distingue deux groupes d'agents économiques dans son analyse socio-économique, Say procède à une division sociale du travail en trois principaux acteurs : le savant, l'entrepreneur et l'ouvrier (ce dernier travaillant sous les ordres des deux autres) (Jaziri, 2016). L'entrepreneur de Say se distingue par sa capacité à réunir et à combiner les facteurs de production. Son but est d'accroître la production et accessoirement de rechercher du profit. C'est pourquoi il estime qu'aucune nation ne peut se passer du talent de ses entrepreneurs si elle entend développer son industrie. Selon Say, l'entrepreneur peut être l'agriculteur, le manufacturier, le commerçant (Kallel Boukhris, 2015). Il les qualifie « d'entrepreneurs d'industrie » et les distingue par une certaine capacité à employer les connaissances et le savoir. Cette conception va inspirer Hernandez (2001, p. 14) pour qui « *l'entrepreneur d'industrie est celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques un produit quelconque* ». Il en découle que depuis les conceptions originelles, la recherche du profit et la prise de risque sont indéniables pour appréhender l'entrepreneur.

1.1.1.2 De l'effacement de l'entrepreneur à son retour au premier plan

L'entrepreneur qui occupait une place importante dans la pensée de Say a presque disparu dans la conception des économistes Smith et Ricardo (Kallel Boukhris, 2015). Ces auteurs ne perçoivent pas les entrepreneurs comme des acteurs économiques spécifiques. Selon Tounès et Fayolle (2006), cet effacement de l'entrepreneur est favorisé par la dissociation entre l'exercice de la décision et la propriété grâce à l'émergence de la grande entreprise industrielle. L'on note alors un déplacement du curseur de la décision qui désormais sera une œuvre collégiale au sein de grandes industries au lieu d'être le fait d'un individu (l'agriculteur, le manufacturier ou le commerçant). Cette hégémonie de la grande industrie donne naissance à un nouveau personnage. Ainsi « *S'ouvre alors, l'ère des managers qui*

supplantent progressivement les entrepreneurs individuels » (Tounès, 2004, p. 8). Dès lors, l'économie industrielle exclut l'entrepreneur. A titre illustratif, Smith, avec sa fameuse « *main invisible* » assimile l'entrepreneur au capitaliste (Tounès & Fayolle, 2006). Smith ne fait aucune distinction entre le financeur et l'entrepreneur qui était supposé être le propriétaire de l'entreprise.

Désormais l'attention est principalement focalisée sur l'entreprise perçue comme une organisation et non l'entrepreneur. En matière de prise de décision, on assiste alors à un éclatement à l'intérieur de l'unité économique qui n'est pas propre à un seul individu, mais plutôt à plusieurs acteurs, en fonction de leur degré de participation au fonctionnement de l'entreprise. Ainsi, l'individualisme qui était attaché à l'entrepreneur, ne figure plus parmi les nécessités de cette nouvelle ère qui valorise le manager (Boutillier & Tiran, 2016). De fait, le déplacement de l'esprit de décision et la prise de risques autrefois au cœur de la conception de Cantillon et de Say, ne sont plus des éléments clés dans le contexte de l'économie industrielle.

Au cours de cette période, la théorie de la firme a pu s'élaborer en se fondant sur des hypothèses totalement incompatibles avec la fonction entrepreneuriale (Kallel Boukhris, 2015). L'auteur évoque par exemple Marx (1867) qui a ignoré l'entrepreneur pour ne parler que du capitaliste et du capitalisme. C'est aussi le cas de Walras (1900), pour qui l'entrepreneur n'est nullement différent des autres agents économiques. Nous pouvons donc retenir que la recherche de profit et la prise de risque qui caractérisent l'entrepreneur sont transposées à l'échelle de l'entreprise industrielle. Mais il va s'en suivre une période marquée par un changement progressif conduisant à un retour de l'entrepreneur au premier plan.

En effet, au fil du temps, l'entrepreneur va se réaffirmer comme personnage-clé de l'activité économique (Tounès & Fayolle, 2006). Dans ce sens, Schumpeter est le premier à constituer les assises de la fonction entrepreneuriale, et à faire de l'entrepreneur un agent économique à part entière. C'est pourquoi Fillion (1997) le considère comme le père de l'entrepreneuriat et une figure centrale du développement économique. Pour Schumpeter (1935) cité par Kallel Boukhris (2015), être entrepreneur implique inévitablement une certaine capacité à introduire l'innovation et de la conduire. Cela se traduit par un processus qui revêt différents aspects : fabrication d'un nouveau bien, le fait d'introduire une nouvelle méthode de production, la conquête d'un nouveau débouché, la conquête d'une nouvelle source d'approvisionnement de matières premières, la réalisation d'une organisation nouvelle de la production etc.

La fonction de l'entrepreneur consiste donc à innover ou à mettre en place de nouvelle combinaison. En d'autre, l'entrepreneur est u acteur économique qui introduit et/ou conduit à l'innovation (Hernandez, 1999). L'entrepreneur schumpétérien est un agent qui favorise l'émergence et le développement de nouvelles opportunités. Il est présumé capable de remédier aux problèmes économiques, d'innover et de créer de la richesse (Boutillier & Tiran, 2016). On peut aussi retenir de Schumpeter la distinction de deux catégories distinctes d'entrepreneur: l'entrepreneur innovateur et l'entrepreneur imitateur (Benyahia-Taibi, 2009; Jaziri, 2016). Non seulement les travaux de Schumpeter associent l'entrepreneur à l'innovation, mais ils permettent également d'inscrire l'importance de l'entrepreneuriat dans le contexte du développement économique. Dans cet ordre d'idée, Casson (1991, p. 22) définit l'entrepreneur comme étant «... *quelqu'un de spécialisé dans la prise (intuitive) de décisions (réfléchies) relatives à la coordination de ressources rares* ». Ainsi, l'entrepreneur devient un acteur économique de premier plan.

En devenant un acteur de premier plan, l'entrepreneur s'est aussi vu attribuer un rôle social. Selon Cheysson (1897), l'entrepreneur est un acteur à la fois économique, mais aussi et surtout social, car selon lui, l'entrepreneur est investi d'un double pouvoir à la fois économique et social. Uzunidis et Boutillier (1999) sont des héritiers de cette conception de l'entrepreneur socialisé. Pour ces deux auteurs contemporains, « *l'entrepreneur ne peut donc être compris qu'en rapport avec la société qui lui accorde ce rôle : c'est un agent social* » (Uzunidis & Boutillier, 1999, p. 110). Au delà de son rôle sur le plan économique, l'entrepreneur joue également un rôle social.

Une autre manière d'appréhender l'entrepreneur, consiste à le considérer comme un arbitragiste. Bréchet et Prouteau (2010) soulignent que si les prémices d'une telle analyse remontent à Cantillon, c'est Kirzner (1979), qui est la figure contemporaine la plus marquante. Selon Kirzner (1997), en raison de l'asymétrie informationnelle, l'entrepreneur découvre des informations, que d'autres n'ont pas, qu'il transforme en occasions de profit. Ainsi, il définit l'entrepreneuriat comme l'art de développer de la vigilance face aux opportunités non encore exploitées sur le marché. Il focalise beaucoup plus son intérêt sur les situations de déséquilibre qui constituent pour l'entrepreneur des sources importabtes d'opportunité (Boutillier & Tiran, 2016). Ce qui s'oppose à la conception schumpétérienne, où l'entrepreneur crée lui-même l'opportunité grâce à sa capacité d'innovation.

1.1.1.3 Synthèse et contextualisation de l'entrepreneur

L'aperçu ainsi présenté est loin d'être exhaustif au vue de la densité de la littérature relative au champ de l'entrepreneuriat. Il a quand même permis une vue globale sur le concept d'entrepreneur compte tenu de l'évolution historique de l'environnement socio-économique. Ainsi, il paraît opportun de tirer le principal enseignement selon lequel malgré la diversité des conceptions, quatre principaux axes ont focalisé l'attention des tentatives de définition du concept d'entrepreneur. Il s'agit premièrement, de l'axe qui considère l'entrepreneur comme le preneur de risque, avec pour précurseur Cantillon et Say. Deuxièmement nous avons l'axe selon lequel l'entrepreneur est un innovateur avec pour chef de file Schumpeter. Troisièmement, il y a l'axe de Cheysson, selon lequel l'entrepreneur est un agent à la fois économique et social. Et enfin quatrièmement, celui de Casson (1991), qui conçoit l'entrepreneur comme celui qui combine rationnellement les ressources rares. Cet aperçu permet de constater au sens de Van Scheers (2016), qu'il serait difficile d'identifier dans la littérature une définition de l'entrepreneur de façon définitive, standard et unanime.

Toutefois, l'on note de plus en plus l'émergence de plusieurs définitions de divers chercheurs qui tentent de s'inscrire dans une vision holistique possible. Par exemple, Thompson (2004) définit l'entrepreneur comme une personne ayant une vision, qui repère une nouvelle opportunité et prend la décision consciente de la saisir, en commençant quelque chose de nouveau. Selon Fillion (2011), l'entrepreneur peut être perçu comme celui qui est capable de créer une activité commerciale continue là où il n'y en avait pas auparavant. Van Scheers (2016) a passé en revue de manière approfondie la littérature afin d'aboutir à une définition plus fine de l'entrepreneur. Il définit l'entrepreneur comme un individu qui crée et gère une entreprise dans le but principal de faire du profit et de croître. Ils précisent que cette entreprise doit non seulement être sa principale source de revenus, mais aussi occuper la majeure partie de ce temps et de ces ressources.

L'enjeu de la clarification du concept d'entrepreneur n'est plus celui d'un simple alignement sur ces conceptions théoriques. De nos jours, loin des temps héroïques de la première révolution industrielle, dans un capitalisme de grandes entreprises dominant les économies, l'entrepreneur se voit charger d'un nouveau rôle. L'entrepreneur du troisième millénaire est désormais celui qui « *se faufiler dans les interstices vierges du marché : faire fortune, court-circuiter le mécanisme de reproduction des élites, en se faisant sa place* » (Boutillier & Uzunidis, 2015, p. 5). Ainsi, c'est de cette façon que Rockefeller, Bich, Ford, Gates, Jobs, et plus récemment Zuckerberg et bien d'autres ont réussi à faire des émules de par le monde en

partant de rien (ou quasiment) pour bâtir des empires industriels remarquables en un temps record. Désormais, un même individu peut combiner plusieurs fonctions comme, les fonctions d'entrepreneur, de propriétaire, de capitaliste et de travailleur, mais « *la fonction spécifique de l'entrepreneur consiste à déterminer l'utilisation des facteurs de production* ». Son objectif est purement égoïste : s'enrichir. Mais il ne dispose pas d'une entière liberté d'action, car « *il ne peut échapper à la loi du marché* » (Mises, 2004 cité Boutillier & Tiran, 2016, p. 15).

Dès lors, l'entrepreneur n'apparaît plus comme un répondant aux opportunités, mais plutôt que comme celui qui les crée ou encore comme un capturant des occasions de profits, mais plutôt comme les gérants (Kirzner, 2005). Cette perception des choses remet en cause le mythe du « self-made-man » en montrant que la réussite entrepreneuriale n'est pas seulement fonction des seules qualités intrinsèques de l'entrepreneur aussi exceptionnel soit-il. L'entrepreneur du troisième millénaire n'est plus un être hors du commun, car tout individu peut le devenir entrepreneur.

Le contexte permet aujourd'hui à tout individu de devenir entrepreneur, pourvu que l'économie ait besoin de sa créativité et de son dynamisme. C'est là qu'intervient l'Etat dont le rôle est de créer et favoriser le cadre institutionnel que nécessite le plein épanouissement de l'entrepreneur. Dans cette perspective, favoriser la création d'entreprise repose sur un triptique d'objectif : innover au sens économique et social, renouveler le système productif et créer des emplois (Boutillier & Uzunidis, 2015). L'Etat redéfinit ses prérogatives et procède à des changements institutionnels utiles à son retrait en tant qu'investisseur et consommateur des services, des biens, et des ressources de production.

L'entrepreneuriat s'inscrit aussi de nos jours dans une logique d'insertion professionnelle de jeune face au chômage qui n'épargne aucun pays de ses affres. En occurrence, le chômage et le sous-emploi des jeunes notamment des diplômés constituent aujourd'hui l'un des principaux problèmes auxquels la majorité des pays en développement sont confrontés (Kane et al., 2014).

Ainsi, dans le cadre de cette recherche, nous entendons par entrepreneur toute personne qui mobilise des ressources pour s'engager dans une activité quelconque à plein temps ou à temps partiel afin de se procurer un revenu ou de diversifier ses sources de revenu. Après cette clarification du concept d'entrepreneur, il nous semble important de positionner notre recherche au sein des approches de l'entrepreneuriat.

1.1.2 Positionnement de la recherche au regard des approches du phénomène de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un phénomène caractérisé par la diversité de ses manifestations en raison de la multiplicité des disciplines qui l'abordent (économie, histoire, psychologie, gestion, etc.). Ainsi, les approches de l'entrepreneuriat sont aussi variées que la diversité des disciplines qui investissent ce champ de recherche (Kallel Boukhris, 2015). Cette diversité est à la fois une source de richesse, mais aussi une cause de complexité pour le champ de l'entrepreneuriat. Face à cette complexité et à la multitude de références, il s'avère nécessaire pour le chercheur de se positionner afin de donner plus de clairvoyance théorique à sa recherche. Dans cette perspective, notre démarche s'insère dans une logique double. La première s'appuie sur une lecture historique des approches de l'entrepreneuriat et la seconde s'inspire de l'agir entrepreneuriat une logique qui vise à rapprocher l'entrepreneur et l'action entrepreneuriale.

1.1.2.1 Positionnement de notre recherche à travers une lecture historique du phénomène entrepreneurial

La logique la plus connue en matière de réflexion sur l'entrepreneuriat est celle qui s'appuie sur une lecture du phénomène sous un angle historique. Dans cette perspective, trois principales approches de l'entrepreneuriat se dégagent : l'approche descriptive ou approche par les traits qui répond à la question « *qui est l'entrepreneur ?* », l'approche comportementale ou approche par les faits qui répond à la question « *que fait l'entrepreneur ?* » et l'approche processuelle qui répond à la question « *comment ?* » (Diamane & Koubaa, 2016). Il nous semble alors important de passer en revue cette grille afin de positionner nos réflexions.

➤ Approche descriptive de l'entrepreneuriat

Encore appelée approche par les traits ou approche basée sur l'entrepreneur, l'approche descriptive est fondée sur une logique basée sur l'individu. Ce courant de pensée entrepreneuriale repose sur l'idée selon laquelle les entrepreneurs possèdent des traits de personnalité, des attributs personnels et un système de valeurs qui les prédisposent à une activité entrepreneuriale et les distinguent des autres individus au sein de la société (Diamane & Koubaa, 2016). Elle comporte aussi bien les approches psychologiques que les approches démographiques.

Les chercheurs s'inscrivant dans l'approche psychologique, se sont penchés essentiellement sur les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur, afin de distinguer l'entrepreneur des autres individus par ses traits de caractère. Les premiers travaux sont ceux de McClelland (1961), qui émet l'hypothèse selon laquelle le besoin de se réaliser chez chaque individu influence la décision de devenir un entrepreneur (Luca, 2017). Les personnalités marquées par un besoin de réalisation, un besoin de puissance, une propension à prendre des risques tenteront plus d'entreprendre que d'autres (Kihlstrom & Laffont, 1979). On peut retenir des travaux de cette approche, qu'un individu naît entrepreneur et qu'on ne peut pas le former, puisqu'il possédait déjà ces traits psychologiques.

Parmi les traits les plus fréquemment attribués à l'entrepreneur, l'on peut citer : le besoin de réalisation, la confiance en soi, le besoin d'indépendance et d'autonomie, le besoin de puissance, l'implication à long terme, la tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude, la propension à la prise de risque, l'initiative, la créativité (Jaziri, 2016). Cependant, il est fastidieux d'établir réellement un lien de causalité entre les traits de personnalité et l'entrepreneuriat, d'où le prolongement vers les approches démographiques.

Ces dernières se sont orientées vers l'étude des caractéristiques des entrepreneurs, telles que l'âge, le milieu familial, la profession des parents, le statut socioprofessionnel, l'expérience professionnelle antérieure, le territoire (Kallel Boukhris, 2015). Pour Lasch et al. (2005), la probabilité de créer une entreprise est plus élevée, lorsque l'individu acquiert une expérience dans un domaine précis, où il va pouvoir observer et explorer en profondeur des nouvelles connaissances dans un secteur d'activité bien déterminé, lui permettant d'apprendre un métier. Dokou-Kokou (2001, p. 15) souligne que « *le passé du créateur, son diplôme, son expérience, sa personnalité conditionnent son succès ou son échec. On crée en fonction de son diplôme, de ses compétences. En effet, l'expérience dans le domaine est un facteur de succès* ». Le territoire peut également donner une attractivité à l'activité entrepreneuriale en encourageant l'esprit entrepreneurial et la mobilisation continue des ressources. C'est le cas des districts industriels dans lesquels la fonction entrepreneuriale est valorisée, grâce à la présence d'une culture entrepreneuriale (Abdesselam et al., 2004).

Malgré ces contributions, des auteurs pensent que toute typologie qui tenterait de catégoriser les entrepreneurs à partir des traits de personnalité paraît illusoire (Diakite, 2004). Il importe alors d'explorer d'autres approches.

➤ **Approche de l'entrepreneuriat par les faits**

Encore appelée approche par les comportements, l'approche par les faits est fondée sur la logique selon laquelle la performance des entrepreneurs est plus prévisible en observant le « *faire entrepreneur* » et non « *l'être entrepreneur* » (Diamane & Koubaa, 2016). L'approche comportementale s'oriente vers la définition de l'entrepreneur par ce qu'il fait, c'est-à-dire par les actions et les comportements qu'il engage tout au long du processus de création d'entreprise plutôt que par ses traits de personnalité (Chandler & Jansen, 1992). Selon Janssen (2009), l'entrepreneur se forme graduellement, influencé d'abord affectivement par sa famille, ensuite symboliquement par le milieu du travail et ses modèles entrepreneuriaux et enfin, sociologiquement par son implication graduelle dans un milieu, son enracinement et son intégration dans ce dernier.

A l'instar des approches descriptives, l'approche centrée sur les comportements a également fait l'objet de nombreuses critiques. Stevenson et Jarillo (1990) estiment que cette logique est assez restrictive pour expliquer un phénomène aussi complexe que l'entrepreneuriat. La recherche en entrepreneuriat va donc changer d'orientation pour s'intéresser désormais au processus entrepreneurial.

➤ **Approche processuelle de l'entrepreneuriat**

De nombreux auteurs ont affirmé qu'il est réducteur de limiter l'étude du phénomène entrepreneurial en se référant à quelques traits de personnalité (approche descriptive) ou à des comportements appelés approche comportementale (Diamane & Koubaa, 2016). C'est pourquoi il a été jugé utile d'étendre le champ de l'entrepreneuriat à de nouvelles perspectives de recherche qui prennent en compte la caractéristique dynamique et processuelle du phénomène.

Shane et Venkataraman (2000) perçoivent le processus entrepreneurial comme la succession d'étape par lequel les opportunités sont d'abord identifiées puis exploitées. L'approche par le processus est une approche dynamique et s'intéresse à des phénomènes en évolution. A la différence des deux premières (l'approche descriptive et l'approche comportementale), l'approche processuelle privilégie une vision plus étendue de l'entrepreneuriat. Si l'approche descriptive cherche à comprendre les caractéristiques de l'entrepreneur dans l'économie tandis que l'approche comportementale explique les actes et les comportements des entrepreneurs, la démarche processuelle a pour objet d'analyser dans une perspective temporelle et contingente, les variables personnelles et environnementales qui déterminent

l'entrepreneuriat (Kallel Boukhris, 2015). Elle a inspiré de nombreux travaux dans lesquels il n'est plus question du créateur et de ses caractéristiques, mais de la création de l'organisation ou de son émergence (Kallel Boukhris, 2015).

Selon Gartner (1990), le processus entrepreneurial débute par la décision de la création de l'entreprise et prend fin par la création proprement dite de l'entreprise. En d'autres termes, le processus entrepreneurial commence par l'étape de l'initiative et se termine par celle de l'établissement de l'entreprise. D'autres travaux vont élargir cette perception restrictive du processus entrepreneurial. C'est le cas de Shane et Venkataraman (2000), dont la conception du processus entrepreneurial comprend le processus d'identification et d'exploitation d'une opportunité. A la différence de Gartner (1990), ceux-ci élargissent le processus entrepreneurial aux étapes qui précèdent « l'initiation » dans la logique de Gartner. Dès lors, trois étapes fondamentales se dégagent du processus entrepreneurial. La première est celle de l'existence ou de l'apparition de l'opportunité, c'est-à-dire celle au cours de laquelle l'opportunité émerge. La deuxième est celle de l'identification de l'opportunité. A cette étape, ceux qui détiennent des informations prioritaires ainsi que les capacités cognitives découvrent l'opportunité. La troisième étape est l'exploitation de l'opportunité. C'est l'étape opérationnelle proprement dite du projet entrepreneurial, celle pendant laquelle l'entrepreneur concrétise la création de son entreprise.

Malgré les apports de l'approche processuelle, elle présente aussi certaines limites. Toutefois le présent travail de recherche s'inscrit dans une approche processuelle. L'une des principales limites de l'approche processuelle est qu'elle se focalise sur l'étude de la période de gestation du projet d'entreprise et néglige l'étude de l'occurrence de l'événement entrepreneurial et l'identité du créateur (Audet, 2001). Ainsi, certains auteurs comme Schmitt et Julien (2020) évoquent de plus en plus l'idée d'une approche qui repose sur « l'agir entrepreneuriale ». En effet, cette perspective de l'agir entrepreneurial devra permettre non seulement de mieux comprendre les aspects comportementaux de l'entrepreneur, mais aussi l'écosystème entrepreneurial, la dimension temporelle et les interactions avec les parties prenantes.

1.1.2.2 L'approche par l'agir entrepreneurial pour rapprocher l'entrepreneur et l'action entrepreneuriale

L'appréhension du phénomène entrepreneuriale connaît de plus en plus une avancée remarquable grâce à l'émergence d'une approche innovante qui concourt au rapprochement entre l'entrepreneur et l'action entrepreneuriale. En effet, les trois approches précédemment

présentées reposent essentiellement sur une lecture historique du phénomène entrepreneurial. Ainsi, au fil du temps, chacune de ces approches semble s'instaurer dans un particularisme qui ne s'ouvre pas à une véritable communication ou un dialogue avec les autres approches. De plus, ces approches n'intègrent pas les arguments avancés autour de la thématique de l'action au sein des autres disciplines (Hatchuel, 2005). Ce sont ces limites qui ont favorisé la mise en lumière d'une conception plus englobante qu'il convient de désigner par le concept de l'agir entrepreneurial dont les principaux auteurs sont Schmitt et Julien (2016).

En effet, Schmitt et Julien (2016) ont mené un raisonnement alternatif à la lecture historique qui a conduit aux trois premières approches. En effet, l'approche descriptive, l'approche des faits et l'approche processuelle de l'entrepreneuriat sont caractérisées par une structuration de l'entrepreneuriat en fonction d'une hypothèse de séparation entre l'action de l'entrepreneur et l'entrepreneur lui-même acteur de cette action (Schmitt & Julien, 2016). Deux principales préoccupations dans le domaine de l'entrepreneuriat illustrent cette hypothèse implicite de séparation entre l'action et l'acteur. La première est celle qui vise à répondre à la préoccupation : que fait l'entrepreneur ? (action) et tandis que la deuxième a trait à la question : qui est l'entrepreneur ? (acteur). Ces deux préoccupations renvoient respectivement à l'approche par les faits et à l'approche par les traits. Ces deux questions permettent d'affranchir le phénomène entrepreneurial de la traditionnelle lecture purement historique des réflexions.

➤ **L'agir rationnel : un paradigme dominant et structurant de l'entrepreneuriat**

L'agir rationnel désigne les différentes recherches qui portent sur les résultats de l'action de l'entrepreneur. Ainsi, l'agir rationnel correspond non seulement à l'approche économique traditionnelle de l'entrepreneuriat mais aussi à l'approche par les faits au sens de Gartner, (1990). L'agir rationnel correspond à deux principales tendances historiques de l'approche de l'entrepreneuriat. Il s'agit de l'approche économique traditionnelle et de ce qu'il est convenu d'appeler approche par les faits. L'approche économique traditionnelle de l'entrepreneuriat et celle qui perçoit l'entrepreneur comme un acteur qui apparaît automatiquement pour satisfaire une demande lorsqu'elle se manifeste. L'approche par les faits quant à elle consiste à mettre en exergue ce que fait l'entrepreneur.

Cette approche par l'agir rationnel constitue un paradigme dominant qui est à l'origine de plusieurs recherches. Cependant, selon Lorino (2005), l'agir rationnel s'est écarté de la question de l'action pourtant indissociable du phénomène entrepreneurial. Ce qui apparaît comme une vision assez réductrice de l'entrepreneuriat. Ainsi, le phénomène entrepreneurial

ne pouvait se comprendre que par l'agir rationnel. Les limites de l'approche par l'agir rationnel ont conduit à l'approche par l'agir normatif.

➤ **L'agir normatif : l'entrepreneur entend que centre de l'action entrepreneuriale**

En réaction aux limites de l'agir rationnel, les recherches en entrepreneuriat se sont développées en tendant vers l'agir normatif. Cette approche de l'entrepreneuriat qui a longtemps influencé la recherche dans le champ de l'entrepreneuriat doit sa popularité au courant behavioriste en psychologie. En effet, le courant behavioriste est fondé sur une analyse à base des aspects observables et mesurables. C'est dans cette perspective que s'inscrit Ajzen (1991) avec la théorie du comportement planifié. Ce mode de raisonnement a pour finalité d'élaborer le profil psychologique de l'entrepreneur à succès afin d'identifier les personnes les plus à même de créer une entreprise. Dès lors l'entrepreneur est le seul déterminant de sa propre réussite. Cette approche présente diverses limites. En d'autres termes, l'entrepreneuriat et la réussite entrepreneuriale se comprennent essentiellement à travers l'entrepreneur.

Cette approche a eu le mérite d'être à l'origine de l'identification des caractéristiques des entrepreneurs. Cependant, il convient de préciser que l'entrepreneur est en interaction quasi permanente avec son environnement. Ainsi, non seulement ces caractéristiques sont difficiles à préciser et à mesurer mais elles sont aussi très changeant dans le temps et au fur et à mesure que l'entrepreneur acquiert de l'expérience (Chell, 2001). C'est pourquoi il paraît plus judicieux d'envisager l'entrepreneur et l'environnement dans une logique interactive. L'agir rationnel et l'agir normatif représentent donc deux approches cloisonnées qui se focalisent sur l'entrepreneur et les conséquences de son action. Ce regard séparé des deux approches sur un même phénomène s'explique par le fait qu'ils sont portés par deux différentes disciplines que sont l'économie et la psychologie.

➤ **L'agir entrepreneurial : vers une meilleure perception de l'entrepreneuriat**

A la différence des deux approches précédentes, l'agir entrepreneurial consiste à envisager l'entrepreneur en relation avec son environnement ou son écosystème (Steyaert & Landström, 2011). Il consiste en une représentation globale et dynamique de l'entrepreneuriat (Bygrave & Hofer, 1992). Selon Schmitt et Julien (2020, p. 9), « *l'agir entrepreneurial pourrait se définir par des actions et des décisions dans lesquelles chaque entrepreneur est en interaction avec ses parties prenantes et les autres acteurs, dont les autres entreprises, dans son*

écosystème, et ce, dans le temps ou de façon dynamique ». Il s'agit donc d'un construit humain finalisé à travers les représentations des humains, en l'occurrence des entrepreneurs. Selon Venkataraman et al. (2012), l'agir entrepreneurial constitue le socle du développement d'un nouveau lien autour de sens actions et des interactions de l'entrepreneur avec son environnement.

L'approche par l'agir entrepreneurial est caractérisée par la prise en compte de l'approche temporelle (Urban & Zucchella, 2011). Il permet d'établir un lien entre la situation actuelle et la situation souhaitée future. Ainsi, l'agir entrepreneurial permet d'ouvrir de nouveaux horizons de recherche jusque-là pas encore suffisamment mobilisés dans la recherche en entrepreneuriat. L'agir entrepreneurial permet de confronter les perceptions des parties prenantes par rapport au « bricolage » dont les entrepreneurs font souvent preuve tout au long de la mise en œuvre de leur projet en général et au début du projet en particulier (Fisher, 2012). Il permet de mettre l'entrepreneur en relation avec son contexte à travers ses moyens ou ressources et ses objectifs. Ainsi, dans le cadre de cette thèse, nous nous inscrivons dans la logique de l'agir entrepreneurial. Cette option s'explique surtout par le fait, que ce mode de raisonnement inclut non seulement l'aspect processuel qui est très important en matière d'étude du phénomène de la réussite entrepreneuriale, mais il inclut aussi la mobilisation des ressources (la stratégie de financement) et les interactions entre les parties prenantes (symbolisées par les leviers cognitifs) des financeurs.

1.2 La réussite entrepreneuriale et ses approches

1.2.1 La réussite entrepreneuriale : un concept polysémique et multidimensionnel

Au fur et à mesure que la création d'entreprises devenait un sujet d'enjeu social et économique, les chercheurs d'horizon disciplinaire divers se sont intéressés à la réussite entrepreneuriale (Alfoqahaa, 2018; Glidja, 2019; Hadrich et al., 2017; Kouame, 2012; Lee, 2016; Moreau, 2007; Omrane, 2014). Malgré cette floraison, appréhender la réussite des entrepreneurs semble être une tâche ardue étant donné que des mesures fiables ne sont souvent pas disponibles. La réussite entrepreneuriale est un concept polysémique et multidimensionnel. À défaut d'une unanimité, la plupart des chercheurs s'accordent tout au moins sur le fait que le succès entrepreneurial peut s'appréhender et s'interpréter de plusieurs façons (Hadrich et al., 2017; Kouamé, 2012; Stefanovic et al., 2010).

En effet, au niveau des petites entreprises, le processus et les outils de mesure des performances sont différents de ceux des grandes entreprises. Carland et al. (1984) soulignent

que l'entrepreneur adopte généralement un style de gestion très personnalisé, tendant à suivre une philosophie de « réaction et adaptation ». Ils pensent que les entrepreneurs se concentrent souvent sur des horizons de court terme n'engageant pas de véritable planification stratégique. Cela sous-entend que leurs besoins en termes de processus et d'outils de mesure des performances sont également différents de ceux des grandes entreprises. Selon Van Scheers (2016) en raison du fait que les entrepreneurs souffrent d'un manque de ressources, les indicateurs de mesure des performances doivent être synthétiques, très simples, et facilement collectables, sinon l'effort nécessaire pour les mesurer serait supérieur au bénéfice obtenu. Il en est de même pour les procédures de collecte des mesures qui doivent être bien définies et efficaces en termes de ressources. Quand on se réfère à Ndubisi et Agarwal (2014), le critère utilisé pour mesurer la performance des petites entreprises devrait être non seulement fiable, objectif, pertinent, mais aussi simpliste.

En outre, l'existence même des déterminants de la réussite entrepreneuriale fait partie des controverses. Quant à Hussain et Yaqub (2010), il n'existe pas un seul déterminant du succès entrepreneurial et sa détermination est une affaire complexe. D'autres auteurs comme Lussier et Pfeifer (2001) pensent que les déterminants de la réussite entrepreneuriale sont fonction du contexte. Ainsi, il paraît primordial de faire un panorama sur les approches d'analyse de la réussite entrepreneuriale.

1.2.2 Présentation des approches d'analyse de la réussite entrepreneuriale

Nous pouvons distinguer deux conceptions de la réussite ou du succès entrepreneurial qui s'affrontent (Hernandez, 2001). La première a trait à toute entreprise créée qui survit sur son marché, même si elle reste petite et peu rentable. La deuxième conception concerne la performance de la nouvelle organisation. De ce point de vue, la réussite entrepreneuriale est une déclinaison de cette performance. Ainsi, l'on parlera de réussite lorsque la performance de la nouvelle organisation atteint un seuil défini soit en termes d'emploi, du chiffre d'affaires, de bénéfice, etc.

En état actuel de la recherche, au nombre des déterminants traditionnels, le profil de l'entrepreneur, l'environnement de l'entrepreneur et la préparation à la création ont longtemps focalisé l'attention (Hadrich, 2013). Malgré une certaine hégémonie, cette approche de recherche a été remise en cause par Moreau (2007) qui propose un modèle d'explication général et dynamique de la réussite. Après un aperçu général sur ce débat, nous envisageons

une explication de la réussite entrepreneuriale sous l'angle de la stratégie de financement de l'entrepreneur.

1.2.2.1 La réussite entrepreneuriale suivant l'approche classique

Les caractéristiques de l'entrepreneur font partie des premiers facteurs d'analyse de la réussite entrepreneuriale depuis les travaux originels de Schumpeter. Il s'agit essentiellement des facteurs sociodémographiques. Nous pouvons à titre illustratif évoquer Demoly (2000) qui a mis l'accent sur le niveau de formation de l'entrepreneur ; Fabre et Kerjosse (2006) qui se sont intéressés à l'importance de l'âge; Fabre et Kerjosse (2006) et Lamontagne et Thirion (2000) qui se sont intéressés à l'influence du sexe sur la réussite. Toujours sur le plan sociodémographique, certains chercheurs mettent en avant l'appartenance ethnique, car dans certains pays, le poids des entreprises fondées par des immigrants ayant connu la réussite est important (Swedberg, 2000). D'autres travaux ont insisté sur les valeurs et la personnalité de l'entrepreneur à succès. Ainsi, Weber (2013) estimait déjà que les croyances d'une personne sont susceptibles de déterminer sa conduite des affaires et par conséquent sa réussite. Pour Arethun et al. (2019), l'entrepreneur est une personne qui doit savoir être autonome, être disposée à prendre des risques, être capable de résoudre rapidement des problèmes, avoir une aptitude à innover et à identifier des opportunités, s'adapter à toute situation et enfin, être un excellent manager. Dans l'ensemble les facteurs évoqués ont trait au capital humain, à la motivation et aux compétences (Jabraoui & Boulahoual, 2016)

L'environnement est aussi un facteur traditionnellement considéré comme déterminant pour la survie des entreprises. La logique de ces études est que les entités économiques préexistantes peuvent d'une manière ou d'une autre favoriser ou pas les chances de réussite entrepreneuriale. A titre illustratif, Uzunidis et Boutillier (1999) soutiennent l'idée selon laquelle l'entreprise ne peut réussir que si elle prend en considération son environnement économique, technique et social. Stinchcombe (1965) cité par Moreau (2007) met l'accent sur l'attitude de l'Etat, qui peut déterminer les chances de succès d'une entreprise nouvellement créée. Ainsi, les probabilités de succès et d'échecs entrepreneuriaux varient selon le moment et l'endroit où une personne décide de créer sa société.

Certaines recherches montrent que les caractéristiques de la jeune entreprise et ses pratiques déterminent la réussite entrepreneuriale. C'est le cas de Lamontagne et Thirion (2000) et de Fabre et Kerjosse (2006) qui ont mis l'accent sur la dimension financière notamment l'importance du capital social. Dans ce sens, d'autres recherches ont carrément conclu que

les chances de succès sont plus élevées si l'entrepreneur investit lui-même son propre argent dans l'affaire (Fabre & Kerjosse, 2006). Le choix du secteur d'activité est aussi considéré comme un élément vital pour l'entreprise (Fabre & Kerjosse, 2006). D'autres recherches ont mis l'accent sur la structure juridique comme une autre variable à ne pas négliger, car la survie des entreprises créées sous forme de sociétés est plus forte que celles des entreprises individuelles (Lamontagne & Thirion, 2000).

A la lumière de ce bref aperçu, l'on constate que la course aux facteurs qui contribuent à la réussite entrepreneuriale a mobilisé l'attention de nombreux travaux scientifiques suivant un large horizon disciplinaire dont découle un nombre incalculable de facteurs. Malgré la floraison de cette approche par les facteurs clés de succès, elle présente des limites.

1.2.2.2 Limites de l'approche classique de la réussite entrepreneuriale

Malgré leurs apports majeurs, les facteurs issus de l'approche classique (le profil de l'entrepreneur, l'environnement de l'entrepreneur et la préparation à la création) présentent certaines limites dans leur explication de la réussite entrepreneuriale. En effet, selon Moreau (2007), la recherche classique sur les facteurs clés de la réussite entrepreneuriale a le mérite d'avoir interpellé les professionnels et les postulants à la création sur des variables qu'ils auraient pu négliger. Toutefois, dans sa seule présentation qui est loin d'être exhaustive, l'auteur expose près d'une quarantaine de critères de réussite relatifs à des dimensions très diverses.

Cette pléthore de facteurs laisse à désirer quant à l'importance relative de chaque facteur dans la réussite entrepreneuriale. De ce point de vue, aucune réponse convaincante ne semble encore prévaloir, laissant ainsi le soin aux créateurs le choix des variables qui sont d'une importance décisive et de leur apporter toute leur attention. De plus, pour augmenter la confusion, tous les facteurs de réussite entrepreneuriale ne font pas l'unanimité chez les chercheurs, même parmi ceux qui abordent un type identique d'entreprises ou encore un secteur d'activité bien défini.

Ce constat est illustré à bien des égards par Lasch et al. (2005) qui expliquent que des variables comme l'âge du créateur, son expérience professionnelle, l'intérêt d'une préparation à la création, etc. possèdent une influence significative pour certains auteurs et aucune pour d'autres. Des résultats ambigus, dont certains ne peuvent s'appliquer qu'à des types extrêmement précis d'entreprises, amènent certains auteurs à penser que des facteurs clés de

réussite sont impossibles à spécifier tant les contingences spatio-temporelles et les cas peuvent être nombreux, variés et singuliers (Verstraete, 1999).

Une autre faiblesse découle du fait que ces facteurs ne restent pas indéfiniment des déterminants dans la réussite entrepreneuriale. Ainsi, les facteurs identifiés comme moteurs de la réussite entrepreneuriale ne peuvent avoir le même effet à toutes les étapes de la mise en œuvre d'un projet en tout lieu (Francoz & Bonneau, 1995). Cette inconstance illustre l'importance du pouvoir prédictif de ces facteurs dans le temps et dans l'espace. En effet, l'emploi de l'analyse multivariée implique que tous les facteurs qui interviennent dans la production du phénomène étudié ont un effet simultané et de façon continue au cours de la création de l'entreprise (Becker, 2004). Cela est discutable, car en réalité, à un moment du projet entrepreneurial, des facteurs s'avéreront plus importants que d'autres et à un autre moment, ils seront d'importance négligeable et vice versa. Autrement dit, si l'âge ou le sexe de l'entrepreneur peut avoir un impact au moment où il cherche des fonds pour son projet, rien ne dit que ces critères auront encore une importance lorsqu'il devra convaincre ses premiers clients. On touche ici un problème central qui relativise la portée des études quantitatives sur les facteurs. Ces dernières parviennent difficilement à rendre compte de la forte variabilité dans le temps de l'effet des variables. Dès lors, ces préoccupations doivent être prises en compte afin d'offrir d'autres alternatives à la compréhension de la réussite entrepreneuriale.

Moreau (2007) a développé un modèle explicatif de la réussite entrepreneuriale qui intègre la notion de temps. Il s'agit donc un modèle séquentiel et non d'un modèle synchronique. L'auteur considère la création comme un processus ou autrement dit un modèle mouvant composé de séquences qui s'enchaînent et qui varient dans le temps (Fayolle, 2004; E.-M. Hernandez, 2001; Moreau, 2004). Il renvoie à une suite de position et d'actes accomplis par l'entrepreneur pour faire advenir et vivre son entreprise. Toutes les phases que l'on identifie nécessitent que l'on s'intéresse aux variables actives et importantes pour la réussite. Cependant, il faut garder à l'esprit que ces facteurs, qui rendent compte du succès d'une phase, ne permettent pas si on les prend séparément de distinguer les entrepreneurs qui vont réussir de ceux qui vont échouer. Il faut avoir une lecture globale et continue du processus pour en comprendre le résultat.

1.2.2.3 La réussite entrepreneuriale suivant le modèle séquentiel de Moreau

Moreau a opté pour un modèle séquentiel afin de corriger les faiblesses des approches synchroniques présentées ci-dessus. Il vise à construire un modèle explicatif de la réussite entrepreneuriale qui intègre le paramètre temps. La création d'entreprise est considérée comme un processus c'est-à-dire un modèle mouvant composé de séquences qui s'enchaînent et qui varient dans le temps (Fayolle, 2004; Hernandez, 2001; Moreau, 2004).

Ce modèle renvoie à une série de phases qui conduisent vers la réussite. Par ailleurs, l'entrepreneur ne fonde jamais son entreprise tout seul (Moreau, 2004; Schoonhoven & Romanelli, 2001). Il est constamment en interrelation avec un ensemble d'autres acteurs grâce à qui diverses ressources nécessaires à son travail lui sont accessibles. Ainsi, pour être réaliste, ce modèle intègre aussi l'environnement, la réussite entrepreneuriale devant en dépendre (Moreau, 2004). Il comporte trois phases importantes : la démonstration entrepreneuriale, l'obtention d'un crédit entrepreneurial et l'accès à des ressources qui forment le cycle d'échange entrepreneurial.

➤ **Première phase : la démonstration entrepreneuriale**

La phase de démonstration entrepreneuriale porte sur la mise à l'épreuve et une présentation de l'acteur et de ses agissements. Elle permet au fondateur de présenter son projet et la façon dont il utilise et transforme les ressources dont il dispose. La démonstration est donc une épreuve qui se déploie dans un espace où s'organise et s'exerce un jugement sur la prestation du fondateur. En se soumettant à l'appréciation d'un public, l'entrepreneur fait reconnaître la pertinence de ses choix techniques, d'organisation et de gestion. Pour ses interlocuteurs, c'est le moment d'estimer, de la manière la plus réaliste et concrète possible, la qualité du travail du fondateur. Ces démonstrations sont mobilisées, commandées, suggérées, voire ordonnées, car sans elles l'expression d'un point de vue ou d'un jugement est impossible. Tous les créateurs d'entreprise doivent ainsi répondre de leur conduite, preuves à l'appui, devant leurs (futurs) alliés. Ces démonstrations permettent ainsi aux entrepreneurs de susciter ou de maintenir l'intérêt, de prévenir ou de réduire les réserves de leurs (futurs) partenaires. La réussite de la démonstration débouche sur l'attribution d'un crédit entrepreneurial.

➤ **Deuxième phase : l'acquisition du crédit entrepreneurial**

Le « crédit entrepreneurial » n'est pas une ressource financière. Moreau (2007) le définit comme un capital de reconnaissance que tous les entrepreneurs cherchent à accroître. Autrement dit, c'est le jugement des alliés sur les capacités à créer et à faire vivre son entreprise, mais aussi à satisfaire leurs intérêts personnels ou organisationnels. Le niveau de

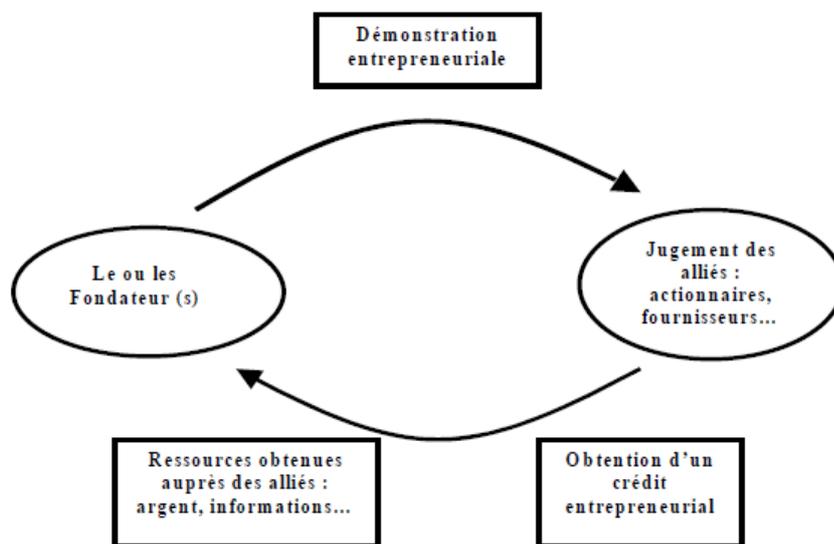
ce capital de reconnaissance est attribué à un fondateur par ceux qui le soutiennent au cours de la fondation de son entreprise. Le niveau de ce dernier dépend des résultats issus des mécanismes d'évaluation propres aux partenaires. Ces derniers se focalisent sur des critères dissemblables. Par exemple, les sociétés d'investissement s'intéressent plutôt aux capacités de l'entrepreneur à générer des plus-values importantes sur leurs investissements de départ. Les firmes déjà implantées vont plutôt se baser sur les possibilités du créateur à transformer une invention en innovation qui les intéresse pour consolider leur position sur un marché.

➤ **Troisième phase : l'obtention des ressources**

Les « ressources » sont les moyens économiques et non économiques, matériels ou immatériels qui sont utilisés par l'entrepreneur pour faire émerger son projet. Il peut s'agir de l'argent, le matériel, les locaux, les hommes (et leurs compétences et qualifications), les informations économiques, scientifiques, etc. D'une façon générale, les entrepreneurs ont un besoin important de ressources. C'est d'autant plus vrai dans le cas des entreprises qui doivent développer, produire, diffuser et commercialiser une innovation (Moreau, 2004) .

Le but d'un entrepreneur n'est pas d'accumuler les ressources, mais de les utiliser de façon à faire avancer la matérialisation de l'entreprise. Par exemple, l'argent peut servir à recruter du personnel qui va être chargé d'améliorer les performances du prototype. Les informations recueillies peuvent permettre à l'équipe d'orienter la fabrication du produit dans un sens plutôt que dans un autre afin de satisfaire les besoins particuliers des clients. Tout comme la démonstration des compétences ou encore le crédit entrepreneurial, les ressources qui transitent vers le fondateur ne sont pas des fins en soi. En fait, il est du ressort du fondateur de savoir les utiliser de façon à faire émerger et à développer son entreprise. Les résultats qu'il obtiendra feront à nouveau l'objet d'un jugement de la part des alliés, qui diminueront, maintiendront ou augmenteront le crédit entrepreneurial du créateur. Le cycle pourra ainsi se poursuivre. La spirale de la réussite entrepreneuriale se résume à travers le schéma ci-après.

Figure 1 : La spirale de la réussite entrepreneuriale



Source : Moreau (2007)

Cette approche séquentielle intègre le caractère processuel du phénomène entrepreneurial. Ce qui est en adéquation avec notre approche. En effet, cette thèse ne vise pas l'établissement d'une liste de facteurs clés de réussite comme l'ont fait les approches classiques. A la différence des approches classiques, qui englobent plusieurs dimensions à la fois, notre thèse s'évertue à mettre en évidence l'influence sur la réussite entrepreneuriale d'une des principales décisions de la finance : la décision de financement. Car, selon Barneto et Verstraete (2008, p. 5), « *la réussite est sous de multiples contingences, mais elle résulte avant tout de l'habileté à organiser ces ressources en capacité à bien faire les choses pour en dégager des compétences appréciées par les marchés visés.* » Notre démarche intègre non seulement le choix *de financement* mais aussi le paramètre « *temps* » (à travers la trajectoire de financement) et surtout le rôle de « *l'interaction entre les acteurs* » (leviers cognitifs des financeurs). Il n'y a donc que le modèle d'échange entrepreneurial de Moreau pour mieux intégrer ces aspects pour une analyse plus appropriée. Il importe maintenant de situer notre thèse sur le champ de la finance.

Section 2 : Aperçu sur la stratégie de financement entrepreneurial et les leviers cognitifs

Cette section porte sur la stratégie de financement de l'entrepreneur et les leviers cognitifs des financeurs. En nous référant à la spirale de la réussite entrepreneuriale ci-dessus présentée nous pouvons comprendre que la réussite de l'entrepreneur est indissociable de son interaction avec de potentiels alliés qui apportent différentes formes de ressources. Ce cycle laisse

transparaître une certaine stratégie de l'entrepreneur en matière de mobilisation de ressources et implicitement un jugement des financeurs sur l'entrepreneur. Ainsi, cette section présente d'une part, la stratégie de financement de l'entrepreneur à travers la trajectoire de financement qui découle de ses tours de financement et sa logique de rationalité. D'autre part, cette section présente les leviers cognitifs et leur manifestation selon les acteurs du financement entrepreneurial généralement évoqués dans la littérature.

2.1 La stratégie de financement entrepreneurial

La stratégie de financement est une pratique qui consiste à déterminer les moyens de financement à utiliser pour financer les différents projets d'investissement de l'entreprise. Elle constitue une pratique multidimensionnelle dont les contours sont loin d'être clairement circonscrits notamment lorsqu'il s'agit du financement entrepreneurial.

Même s'il n'existe pas une théorie universelle, la théorie du compromis et la théorie du financement hiérarchique représentent deux approches majeures qui servent de socle aux réflexions théoriques sur la stratégie de financement (Adair, 2014; Adair & Adaskou, 2011; Carpentier & Suret, 1999). Pour Daskalakis et Psillaki (2008), la stratégie de financement dépend des conditions économiques et des spécificités financières de l'entreprise. De ce point de vue, Adair (2014), Adair et Adaskou (2011) de même que Chibani Ltaief et Henchiri (2016) ont montré que le financement hiérarchique est plus adapté au financement entrepreneurial. Cela s'explique par le fait que ce type de financement donne lieu à un processus dynamique, qui peut impliquer plusieurs acteurs à différents stades de l'entreprise formant ainsi une trajectoire de financement (Bessière et al., 2020). De plus, les récents développements sur la façon de penser la stratégie en entrepreneuriat ont révélé la mise en œuvre de deux logiques de rationalité : la rationalité causale et la rationalité effectuale (Hadrich et al., 2017; Liarte & Delacour, 2014; Sarasvathy, 2001; Silberzahn, 2020). Sous l'angle du financement, la logique de rationalité causale consiste à fixer un objectif et à optimiser les ressources pour les atteindre tandis que la logique effectuale consiste à partir des ressources dont on dispose pour faire progressivement émerger les objectifs atteignables. Ainsi, dans le cadre de cette thèse nous circonscrivons la stratégie de financement de l'entrepreneur par la trajectoire de financement qu'il adopte et la logique de rationalité qu'il déploie afin de mobiliser ses ressources financières.

2.1.1 La trajectoire de financement entrepreneuriale

2.1.1.1 Lecture financière de l'entrepreneuriat par l'approche processuelle

L'activité entrepreneuriale pose à la théorie financière des défis qu'elle ne peut relever qu'imparfaitement si elle ne s'affranchit pas de l'hégémonie des grandes entreprises qui l'ont longtemps dominée. En tant que science expérimentale, la finance est inévitablement confrontée aux problèmes posés par l'entrepreneuriat, car les projets entrepreneuriaux nécessitent des ressources spécifiques pour être financés (Barneto & Verstraete, 2008). En d'autres termes, d'un point de vue pratique, il existe toujours des liens entre la finance et l'entrepreneuriat, motivés avant tout par la nécessité d'obtenir des fonds appropriés pour l'entrepreneuriat. Ce lien entre les deux domaines ouvre la porte à une approche combinée de la finance et de l'entrepreneuriat afin d'explorer les synergies possibles entre eux (Cadiou & Cadiou, 2017). Dans l'approche entrepreneuriale, la place de l'entrepreneur, le phénomène observé, l'originalité de l'organisation et la spécificité du contexte sont autant d'éléments qui relativisent l'intérêt d'envisager les décisions d'investissement ou de financement d'une autre manière (Ang, 1991, 1992). L'interaction entre la finance et l'entrepreneuriat crée une certaine dynamique (Denis, 2004). Lorsque l'entrepreneuriat s'invite dans le monde de la finance, cela nécessite une contextualisation des théories et des pratiques financières. De la même manière, lorsque la finance s'invite dans le contexte entrepreneurial, elle s'enrichit de la connaissance du secteur.

Comme mentionné dans la première section, il existe plusieurs approches de l'entrepreneuriat. Inspiré de la typologie de Diamane et Koubaa (2016), nous avons distingué trois principales approches (descriptive, comportementale et processuelle). La vision processuelle nous paraît plus adaptée pour illustrer la lecture financière de l'entrepreneuriat, car selon Paré et Rédis (2011), l'approche processuelle permet d'identifier les questions qui relèvent de la finance entrepreneuriale en se basant sur le processus entrepreneuriale. Cette lecture financière de l'entrepreneur par l'approche processuelle nous permet d'ouvrir la réflexion sur la trajectoire de financement de l'entrepreneur.

2.1.1.2 La notion de trajectoire de financement

A première vue, rien ne rapproche le concept de trajectoire de celui de financement. Le concept de trajectoire se réfère à l'idée d'un déplacement dans l'espace (Fournier-Plamondon & Racine-Saint-Jacques, 2014). Son acception initiale vient des sciences physiques qui la considèrent comme la courbe que décrit le centre de gravité d'un mobile. Au-delà de sa conception par les sciences naturelles, la notion de trajectoire trouve aussi une place chez les chercheurs en sciences humaines et sociales. Ainsi, en sciences sociales, la trajectoire est généralement perçue comme une série plus ou moins ordonnée de positions successives

occupées par un individu ou un groupe dans un espace social défini. (Fournier-Plamondon & Racine-Saint-Jacques, 2014). Il importe alors de clarifier et de lever toute équivoque sur la trajectoire de financement.

La trajectoire de financement est un concept nouveau qui a fait son apparition récemment dans le champ de la finance par le biais de la finance entrepreneuriale. Cependant, l'idée d'une trajectoire de financement peut trouver son essence dans la théorie du financement hiérarchique d'une part et la théorie du cycle de vie d'autre part. Cela s'explique par le fait que de la phase de démarrage, la croissance, la maturité ou le déclin, le comportement de financement de l'entrepreneur pourra varier (Berger & Udell, 1990). C'est ce que tente d'expliquer Hayashi (1985) en montrant qu'un financement hiérarchique séquentiel consiste à faire recours à un nouveau financement à chaque nouvelle étape de l'entreprise. L'entrepreneur débutera d'abord seul par l'autofinancement, ensuite le financement s'optimisera entre l'autofinancement et l'endettement. Enfin s'en suivra une augmentation de capital au besoin afin de compléter les deux financements précédents.

À l'échelle internationale, le marché du financement entrepreneurial a connu un dynamisme remarquable au cours des deux dernières années. Cela a contribué à la multiplication des acteurs et des méthodes, avec l'apparition d'autres acteurs tels que les investisseurs en capital-risque, les business angels à un stade plus avancé et les plates formes de crowdfunding (Wallmeroth et al., 2018). Pour Drover et al. (2017), la plupart des réflexions sur la finance entrepreneuriale analysent les sources de financement de manière isolée. Cependant, comme l'émergence d'une entreprise peut passer par plusieurs acteurs successifs de l'écosystème de financement, il est de plus en plus important de considérer leur interconnexion.

Les tentatives d'étude des trajectoires de financement proviennent des travaux comme ceux de Signori et Vismara (2018), Sorenson et al. (2016), Vanacker et al. (2019), qui ont commencé par examiner les possibilités pour les entreprises financées par la foule (crowdfunding), de lever des fonds de suivi auprès d'autres sources, en particulier les sociétés de capital-risque. Par la suite, Bessière et al. (2020) vont étudier la trajectoire de financement particulièrement complexe, sur la base d'une étude de cas approfondie des entreprises innovantes réussies. Cela leur a permis de développer plusieurs propositions concernant la dynamique et l'impact des trajectoires de financement complexes sur la gouvernance des entreprises naissantes. Leur étude a montré que le financement entrepreneurial implique différents acteurs à différents stades. Par exemple, certains entrepreneurs testent leur idée avec la foule et élargissent ensuite leur financement à d'autres acteurs en fonction des besoins

du projet. Ces besoins peuvent changer au cours des différentes étapes de développement du projet.

Selon Girard et Certhoux (2010), la finance entrepreneuriale se déploie tout au long de la vie de l'entreprise de façon séquentielle. Ils expliquent qu'au démarrage, l'entrepreneur choisira des financeurs susceptibles de l'aider à expliciter son projet de création d'entreprise, à l'évaluer et à lui trouver les financements adéquats. Après les ressources financières de cette première étape de financement, il sollicite d'autres investisseurs en vue son développement. Certaines recherches empiriques menées dans le contexte occidental, ont conclu qu'une proportion significative d'entreprises mobilise des fonds provenant de diverses sources durant leur existence.

Par exemple, selon Mollick et Kuppuswamy (2014), qui ont étudié des campagnes de crowdfunding, plus de 15 % des entreprises ont obtenu un financement supplémentaire auprès de leur famille et de leurs amis, plus de 5 % grâce à un crowdfunding supplémentaire, environ 15 % auprès de business angels et moins de 5 % auprès de capital-risqueurs. Cependant, les caractéristiques institutionnelles liées au contexte national peuvent être un déterminant possible des trajectoires de financement. Hornuf et al. (2017) ont présenté des résultats empiriques comparant les campagnes d'equity crowdfunding au Royaume-Uni et en Allemagne. Ils ont constaté que les entreprises allemandes qui ont mené avec succès une campagne de crowdfunding étaient plus susceptibles de recevoir un financement supplémentaire de la part d'agences de notation ou de fonds de capital-risque.

L'idée d'une trajectoire de financement se comprend également lorsqu'on se réfère aux travaux de Moreau (2007). L'auteur a montré que la réussite entrepreneuriale passe par un cycle perpétuel d'échange en trois phases entre l'entrepreneur et ses financeurs. Ce cycle commence par la démonstration qui permet à l'entrepreneur de séduire de futurs potentiels financeurs. Il s'en suit l'obtention d'une crédibilité qui lui donne accès aux ressources, notamment les ressources financières. L'entrepreneur peut faire à nouveau la démonstration et ainsi de suite afin de mobiliser au fur et à mesure ses ressources. Cela montre que le financement entrepreneurial entraîne un passage de relais successifs entre les différents acteurs de l'écosystème financier afin de répondre aux exigences de l'entreprise. Ainsi, dans le cadre de cette thèse, nous concevons la trajectoire de financement comme les types de financement successif auquel a recouru un entrepreneur depuis le démarrage de son entreprise jusqu'à un moment donné.

2.1.1.3 Les acteurs du financement entrepreneurial du démarrage au suivi

L'immersion de la finance dans l'entrepreneuriat a nécessité des réajustements afin de répondre aux exigences de l'activité entrepreneuriale puisque les projets entrepreneuriaux nécessitent des ressources particulières qu'il faut mobiliser (Barneto & Verstraete, 2008). Ainsi, au-delà des formes de financement classique, l'écosystème entrepreneurial a vu émerger d'autres acteurs plus à même de répondre aux spécificités des besoins du financement entrepreneurial. Il s'agit essentiellement des fonds de proximité, des business angels, de même que les capitaux-risqueurs institutionnels et les plateformes de crowdfunding (Bessière & Stéphany, 2015). Même si les banques ne jouent pas un rôle de premier plan, il n'en demeure pas moins vrai qu'elles interviennent également. Nous passons donc en revue les rôles joués par l'ensemble de ces différents acteurs afin d'illustrer la trajectoire du financement entrepreneurial.

3.1.1.3.1 Le financement entrepreneurial par le capital-risque: l'institutionnel et l'informel

Le capital-risque occupe une place très importante dans le financement de l'entrepreneuriat. On peut y distinguer une composante formelle ou institutionnelle et une composante informelle.

➤ Les fonds de capital-risque formel ou institutionnel et le financement entrepreneurial

A l'origine, les fonds de capital-risque étaient pour la plupart du temps dirigés par les anciens banquiers. Ceux-ci qui avaient par conséquent tendance à appliquer les méthodes similaires à celles de l'environnement bancaire (Ola, 2016). En ces acteurs sont des professionnels de l'investissement et des gestionnaires du fonds qui investissent les capitaux qui leur sont confiés par des tiers, généralement des investisseurs institutionnels ou des fonds de pension (Jensen, 2002; Metrick & Yasuda, 2011). Ces fonds visent essentiellement l'obtention d'une rentabilité financière conséquente au profit de leurs actionnaires (Avdeitchikova, 2008). Avec les mutations économiques, les bouleversements géopolitiques, les malversations scandales successifs intervenus ces dernières années, les actionnaires ont vu leur rentabilité baisser et leurs investissements dégringoler de (Jensen, 2002). Cet état de fait a entraîné à un réaménagement remarquable de leur modèle d'investissement qui se focalise désormais sur des étapes de développement moins risquées, réduisant ainsi l'accompagnement lors de la phase de démarrage.

➤ **Le capital-risque informel et le financement entrepreneurial**

Sous ce vocable de capital-risque informel, se regroupent l'ensemble des pourvoyeurs de capitaux qui ne sont pas des investisseurs professionnels. Il s'agit notamment des fonds de proximité, des « business angels » ainsi que les investisseurs individuels (Riding, 2008).

- **Les fonds de proximité comme acteurs du financement entrepreneurial**

Les fonds de proximité, également connus sous le nom de « love money », sont des ressources provenant de la famille et des amis. Ils constituent une source très importante dans la phase de démarrage (Avdeitchikova, 2008). Selon Bessière et Stéphanie (2015), ces fonds sont souvent les plus adaptés aux start-ups. En plus d'être utilisés dans les premières phases, ils sont souvent utilisés avant les business angels. Ils regroupent les investissements réalisés dans des projets soutenus par des amis et des membres de la famille. Ce sont des financeurs occasionnels qui interviennent pour soutenir l'entrepreneur ponctuellement (Riding, 2008). Ils constituent le premier capital qu'un entrepreneur reçoit au stade initial de son idée (Harrison, 2013; Ludvigsen, 2009). De Clercq et al. (2012) les décrivent comme un micro-investissement composé des 3F : Family, Friends et Foolhardy investors. Dans la même perspective, , Harrison (2013) parle de 5F, en complétant Founder et les Fans. Les fonds de proximité sont sans aucun doute importants dans l'écosystème entrepreneurial, mais il s'agit le plus souvent de financeurs informels. Tout d'abord, il s'agit de petites sommes d'argent données au porteur de projet par son entourage. De plus, la participation à un projet porté par un proche n'est pas toujours conforme au principe de l'investissement sain. Le soutien d'un proche relève davantage de l'attachement et parfois de la responsabilité (Ola, 2016). Les fonds provenant de la famille et des amis, ainsi que l'aide des admirateurs, sont limités par les liens du sang, du mariage et de l'affection. Ils ne sont pas disponibles en dehors de la famille ou des amis et ne représentent donc pas un marché.

Le comportement d'investissement des investisseurs individuels et des investisseurs proches ne sont pas trop différents (Arenius & De Clercq, 2005). Selon Bessière et Stéphanie (2015), ces types d'investisseurs ne déploient généralement aucune procédure formelle de sélection avant de prendre leur décision d'investissement. Ils se basent fondamentalement sur les affinités. L'investissement financier des proches ne se préoccupe pas de la rentabilité et du potentiel des projets car en réalité, l'objectif n'est pas le forcé retour sur investissement mais plutôt un soutien affectif (Erikson et al., 2003). Riding (2008) constate qu'il n'est pas rare que certains de ces investissements finissent par des pertes. Ce qui confirme la non évaluation de l'investissement précédemment évoquée. La propension de

l'entrepreneur à capter ce type de financement dépend de son carnet d'adresse et de l'étendue de son réseau social. Selon Avdeitchikova (2008), il est évident les motivations et les critères d'octroi de ces financements sont différents de ceux des investisseurs externes. Malgré le faible coût de cette forme de financement, elle demeure insuffisante pour couvrir de façon valable le besoin de financement des entrepreneurs.

- **Les business angels comme acteurs du financement entrepreneurial**

Les business angels constituent l'un des principaux acteurs du financement des activités entrepreneuriales. Selon Bessière et Stéphany (2015), il s'agit d'individus qui investissent une partie de leurs fonds personnels directement dans une entreprise, généralement en phase de démarrage. Leur financement s'accompagne de l'apport de leurs connaissances, de leur expérience et de leurs réseaux personnels. Les business angels interviennent après l'épuisement des fonds de proximité et avant que la nouvelle entreprise ne puisse lever des fonds de capital-risque. Parfois, ils interviennent même avant que le projet puisse générer des flux de trésorerie (Wong, 2002). Ils couvrent l'analyse de faisabilité et les premières étapes de la commercialisation (Harrison, 2013).

La socialisation est une caractéristique importante de la démarche d'investissement des business angels. En effet, leur manière d'évaluer les projets se base notamment sur des informations non codifiées, tacites et personnalisées (Ferrary, 2006). L'investisseur utilise un processus collaboratif, où la fréquence des rencontres informelles avec l'entrepreneur facilite le transfert des informations tacites. Les business angels ont une forte préférence pour les investissements locaux ou de proximité (Ola, 2016). Le capital de confiance local leur permet de gérer différemment les conflits d'agence potentiels liés aux investissements précoces (Brush et al., 2012). C'est pourquoi cette catégorie d'acteurs a souvent de fortes racines sociales dans sa région. Les business angels, grâce à leur philosophie d'investissement décrite ci-dessus, restent une option importante pour répondre aux besoins de financement. Bien qu'ils soient libres d'investir dans toutes les phases de l'entreprise, leur présence dans la phase de démarrage reste leur principale priorité (Kerr et al., 2014; Pearce & Huang, 2016).

3.1.1.3.2 Les banques et le financement entrepreneurial

Le financement bancaire est un type de financement qui permet à l'entrepreneur de garder le contrôle de son initiative (Feeney et al., 1999). Toutefois, cette option présente certains obstacles en raison du mode de fonctionnement des banques. Essentiellement, les banques

sont un mécanisme qui collecte l'épargne des agents à capacité de financement pour les allouer aux agents à sous-financés. Ce sont des institutions très averses au risque, car leur survie dépend de leur capacité à satisfaire à tout moment les besoins de retrait de leurs déposants (Morrisette, 2007). Ainsi, pour couvrir leurs différentes positions, les banques mettent en place un système de garanties réelles comme condition d'octroi des prêts afin de d'assurer leur liquidité. Selon Benabdelmoula (2017), le système de garantie réelle est un substitut idéal à la supervision active des entreprises bénéficiaires de prêts bancaires. Dans le même sens, Ndione (2019) soutient que la garanties est le seul moyen de se prémunir contre les phénomènes de sélection adverse et d'aléa moral et donc contre le risque de défaut de paiement des prêts.

A son démarrage, l'entrepreneur ne dispose généralement que de son idée qui n'est qu'un actif immatériel. Face aux exigences du financement bancaire, l'entrepreneur se trouve confronté à des conditions de garanties trop élevées. Cette situation complique l'accessibilité au prêt bancaire à la firme entrepreneuriale, car ses actifs sont spécifiques sont limités (Mondelli & Klein, 2014). Dès lors, lorsqu'une entreprise se caractérise par un manque de bénéfices et d'actifs tangibles, la dette bancaire n'est pas une bonne option de financement (Denis, 2004). Il est donc difficile pour les banques de suivre les projets. A cela s'ajoute une réglementation accrue qui ferme les portes aux porteurs de projets. En fait, l'accès aux prêts bancaires a été encore plus restreint en raison des réglementations bancaires plus strictes concernant le montant des fonds propres nécessaires pour couvrir les risques (Harrison et al., 2010). Il semble donc que la philosophie des banques ne leur permette pas de jouer un rôle important dans le financement des projets entrepreneuriaux.

3.1.1.3.3 Le financement entrepreneurial par le crowdfunding

Le crowdfunding, également connu sous le nom de financement participatif, est le dernier mode de financement des entreprises privées en général et des entreprises innovantes en particulier. Le crowdfunding est une innovation pionnière pour les start-ups en quête de financement, et son émergence est largement due au nombre de sites web dédiés à cette pratique (Mollick & Kuppaswamy, 2014). Dans ce processus, la fonction de financement ou de prêt, traditionnellement assurée par un intermédiaire expert reconnu, est transférée à un nombre illimité d'individus (Tomczak & Brem, 2013). Cette dévolution de la fonction permet aux individus qui souhaitent investir leur épargne dans des projets d'y arriver personnellement et de s'affranchir des coûts associés à cette transaction (Cumming & Vismara, 2017). Avec une

réglementation qui devient de plus en plus favorable, le crowdfunding se présente désormais comme une alternative crédible pour le financement des start-ups (Bruton et al., 2015).

Le crowdfunding fait appel à une foule et non à une communauté d'investisseurs spécialisés. Il permet aux porteurs de projets de bénéficier de petites contributions afin de mobiliser des capitaux nécessaires à la réalisation de leurs idées (Mollick, 2014). Les projets s'appuient ainsi sur la volonté de la foule. L'ampleur du réseau que suscite chaque projet constitue un facteur majeur du succès du financement par le crowdfunding (Colombo et al., 2015). Le crowdfunding est malgré le manque de professionnalisme de ses acteurs, une forme importante source financement. Toutefois, il présente comme limite le fait que les porteurs de projet ne sont plus les seules parties prenantes du projet, ce qui peut réduire leur pouvoir discrétionnaire (Belleflamme et al., 2014). Il existe divers types ou modèle de financements par le crowdfunding.

Le modèle du don s'apparente à un acte de philanthropie. Le donateur n'est satisfait que de la réalisation du projet, c'est-à-dire qu'il participe au projet sans promesse de retour (Cholakova & Clarysse, 2015; Mollick, 2014). Le modèle basé sur la récompense repose sur la promesse que les donateurs recevront une récompense matérielle ou un cadeau en échange de leur participation (Mollick, 2014). Il s'agit d'une forme améliorée de don, encore appelée patronage crowdfunding (Tomczak & Brem, 2013). Le modèle de prévente consiste à collecter des fonds auprès d'individus qui sont des acheteurs potentiels. Ces derniers sont assurés d'acheter à un prix réduit (Belleflamme et al., 2014). Ainsi, la prévente permet non seulement de collecter des fonds, mais aussi d'influencer la production et la vente du produit. Le modèle de prêt s'inspire du fonctionnement des banques commerciales, à la différence que les prêteurs décident personnellement de la répartition des fonds. Cholakova et Clarysse (2015) expliquent que le modèle d'équité implique l'offre d'un contrat de redistribution des bénéfices futurs ou d'un pacte d'actionnaires, ce qui implique l'existence d'une incitation financière.

2.1.2 Les logiques de rationalité de l'entrepreneur face à la mobilisation du financement

Les logiques de rationalité causale et effectuale sont deux stratégies qui conditionnent la mobilisation des ressources des entrepreneurs. Elles diffèrent à travers certains points tels que la découverte ou la création des opportunités, mais aussi la mobilisation des ressources

(Sarasvathy, 2001). Pour dissiper d'éventuel équivoque sur les deux notions, leur clarification s'impose.

2.1.2.1 La logique causale et son implication sur la mobilisation du financement

La logique causale trouve son origine dans le processus de décision rationnelle prôné par les économistes néoclassiques (Tricou, 2005). Elle repose sur un raisonnement prédictif avec des objectifs connus à l'avance (Sarasvathy, 2001). Le raisonnement de la rationalité causale consiste à identifier clairement les objectifs à atteindre dès le départ et à rechercher les ressources financières appropriées. Il évalue et sélectionne les ressources financières ou autres qui maximiseront les bénéfices attendus (Silberzahn, 2020). Ainsi, l'entreprise est créée selon la vision prédéfinie dès le départ, c'est-à-dire selon le raisonnement qui veut que, dans la mesure où l'on peut prédire l'avenir, on peut le contrôler (Sarasvathy, 2001). Le raisonnement causal étant basé sur la prévision de l'avenir, la stratégie de financement consiste à prendre les meilleures décisions de financement pour maximiser les profits attendus.

La logique causale correspond à la perspective commerciale traditionnelle, qui est une stratégie planifiée et délibérée impliquant l'identification des opportunités, l'anticipation de l'avenir et la planification des options de financement (Cohen & Burkhardt, 2019; Sarasvathy, 2001; Silberzahn, 2020).. Tout commence par la définition d'un objectif clair et la recherche de financement nécessaire pour atteindre cet objectif (Henninger et al., 2020). Le plan d'affaires est donc le meilleur outil pour illustrer la logique causale, car il postule que la réflexion précède l'action. On lui reproche souvent d'être une construction trop intellectuelle, parfois trop éloignée de la réalité du terrain (Botton et al., 2012).

La mise en œuvre de la logique causale débute par l'identification et l'évaluation des opportunités et la mobilisation des ressources nécessaires pour les exploiter. Selon Grichnik et al. (2014), une fois les opportunités identifiées et évaluées, la mobilisation des ressources est le processus le plus important dans la logique de rationalité causale. Par conséquent, l'accès au financement devient l'une des clés de la croissance des entreprises. Dans cette perspective, les entreprises font souvent face à des contraintes financières à différents stades de leur développement (Chidakwa, 2016; Sahut et al., 2019). Sans financement, expertise et ressources adéquats, un entrepreneur peut manquer des opportunités, ou un projet peut être retardé si les fondateurs ne sont pas disposés à diluer les fonds propres en faisant appel d'autres actionnaires (Littunen & Niittykangas, 2010).

Le financement peut se faire par le biais de fonds propres et/ou de dettes. Le financement par l'emprunt nécessite l'obtention de ressources assortie d'une obligation de remboursement (Grichnik et al., 2014). Le financement par fonds propres peut prendre différentes formes. Les investisseurs privés peuvent également fournir des connaissances et des réseaux qui facilitent la croissance (Papadaki & Chami, 2002). Il peut être difficile de contracter un emprunt, en particulier pour les jeunes entreprises qui n'ont pas de garanties ni d'antécédents et qui sont perçues comme présentant un risque élevé. Le capital-risque et les investissements providentiels interviennent à différents stades du cycle de développement d'une entreprise. Les investisseurs providentiels, qui sont généralement des entrepreneurs ou des hommes d'affaires expérimentés, fournissent le capital de départ (Robin, 2019). Les fonds de capital-risque préfèrent les entreprises établies qui ont démontré des performances futures prévisibles (Gerasymenko & Arthurs, 2014).

Dans les économies en développement, les acteurs de financement tels que les business angels ne sont pas aussi prédominants. Ce qui favorise le recours aux modalités de financement informels, c'est-à-dire les financements liés aux relations sociales de l'entrepreneur notamment, l'épargne personnelle de l'entrepreneur, les réseaux familiaux, les amis, etc. (Chidakwa, 2016; Diouf, 2018). Ainsi, les contraintes financières peuvent stimuler chez l'entrepreneur, des stratégies de recours aux modalités de financement basés sur ses relations sociales (Grichnik et al., 2014). Toutefois, les petites entreprises peuvent avoir accès aux modalités de financement institutionnel au fil du temps, après avoir démontré leur capacité à gérer des entreprises prospères (Ebben & Johnson, 2006; Diouf, 2018).

2.1.2.2 La logique effectuale et son implication sur la mobilisation du financement

La logique de l'effectuale s'oppose au choix rationnel de la logique causale. Sur le plan conceptuel, la logique effectuale est un paradigme alternatif à la logique causale (Henninger et al., 2020; Sarasvathy, 2001). L'effectuation est donc une logique qui stipule que dans la mesure où nous pouvons contrôler l'avenir, nous n'avons pas besoin de le prédire, contrairement à la logique causale, selon laquelle dans la mesure où nous pouvons prédire l'avenir, nous pouvons le contrôler (Henninger et al., 2020; Sarasvathy, 2001; Silberzahn, 2020). L'approche effectuale évalue les possibilités en fonction des moyens, de la disponibilité des pertes, de l'expérimentation, de la recherche du contrôle par le biais de partenariats et de l'obtention d'engagements préalables de la part des fournisseurs et des

clients (Read et al., 2009; Sarasvathy, 2001, 2009). Elle s'oppose à l'optimisation et au comportement concurrentiel qui caractérise la logique causale (Chandler et al., 2011; Sarasvathy, 2001)..

Alors que la planification d'essence causale est celle qui domine la littérature en sciences de gestion, il convient de souligner qu'en réalité, le processus entrepreneurial n'est pas exempt de problèmes d'asymétrie de l'information et d'incertitude (Eckhardt & Shane, 2010; Mason & Harvey, 2013). Selon Bhidé (2003), très peu des entrepreneurs qui réussissent suivent une approche systématique pour identifier et évaluer les opportunités. Cette situation fonde certains auteurs comme Brinckmann et al. (2010), Read et al. (2009) à douter de l'influence de la logique causale sur la réussite entrepreneuriale.

La planification des activités permet de mettre en place des structures et des systèmes formels pour faciliter une délégation et une communication efficaces avec les principales parties prenantes. Toutefois, le fait de se concentrer sur la logique causale peut limiter la compréhension du processus d'entrepreneurial, en particulier dans les pays en développement où l'accès aux ressources et à l'information reste un défi particulier (Sarasvathy, 2009). Les stratégies émergentes sont efficaces car elles évoluent au fil du temps en réponse à des réalités changeantes. La stratégie planifiée peut différer de la stratégie finale car l'entreprise est dans une logique d'adaptation par rapport à son environnement. Les stratégies d'entreprise sont affinées en fonction de l'évolution de l'environnement et des enseignements tirés de ce qui fonctionne et de ce qui ne fonctionne pas dans la pratique. Ces stratégies émergentes qui implique que l'entrepreneur s'inscrit dans un processus d'apprentissage et d'expérimentation (Sarasvathy, 2001, 2009).

La logique effectuale diffère de la logique causale à plusieurs égards. Un entrepreneur qui opte pour la logique effectuale peut lancer un projet sans au préalable mener étude de marché. Il peut s'appuyer sur une planification financière informelle à court terme plutôt que sur une planification formelle à long terme. Il reconnaît les échecs et en tire des leçons efficaces au profit de son entreprise (Chandler et al., 2011; Silberzahn, 2020). Cette logique encourage les entrepreneurs à partir de zéro, à utiliser leurs ressources disponibles et leurs réseaux relationnels. Cette approche est donc plus pertinente que la logique causale dans les situations où les ressources sont limitées. L'approche effectuale n'élimine pas l'échec, mais elle œuvre à minimiser les pertes en cas d'échec (Read et al., 2009; Sarasvathy, 2003). Pour distinguer la logique effectuale de la logique causale, Sarasvathy (2001) met l'accent

sur des principes comportementaux tels que : partir d'un ensemble donné de moyens plutôt que d'une fin donnée ; s'engager de manière préventive avec les parties prenantes plutôt qu'analyser les concurrents ; des connaissances contingentes plutôt que des informations préexistantes ; des pertes potentielles plutôt que des gains anticipés ; tenter de contrôler l'avenir plutôt que d'anticiper un avenir risqué.

Les entrepreneurs créent de la valeur à partir des ressources dont ils disposent, et partent de là où ils sont (Sarasvathy et al., 2014). Les moyens dont dispose l'entrepreneur sont identifiés en répondant aux questions suivantes : qui je suis, ce que je sais et qui je connais. Selon Duening et al. (2012), la logique effectuale débute avec les ressources actuellement disponibles au lieu de l'objectif. C'est pourquoi elle n'admet pas l'utilisation du plan d'affaire comme outil de l'entrepreneur au sens de la logique causale. Les entrepreneurs raisonnent donc en termes d'essais et de projets, d'expérimentations de court terme, pour lesquels, dans le pire des cas, les pertes encourues sont acceptables et acceptées.

2.2 Aperçu sur les leviers cognitifs des financeurs

Les leviers cognitifs constituent également l'un des construits mobilisés dans cette thèse. Ce qui nécessite que l'on revisite la littérature à propos afin de démarquer notre raisonnement.

2.2.1 La gouvernance par les leviers cognitifs en finance entrepreneuriale

La recherche en finance entrepreneuriale met de plus en plus l'accent sur les leviers cognitifs de gouvernance comme une conséquence du financement (Desbrières, 2012; Wirtz, 2008, 2011). En s'inspirant des jeunes entreprises, certains auteurs comme Séville et Wirtz (2010) ont montré que les participants au financement entrepreneurial exercent un effet qui va au-delà de leurs apports financiers. Tel est aussi le cas de Bonnet et al. (2013) qui ont mis un accent particulier sur l'importance des apports cognitifs des acteurs de la finance entrepreneuriale. Ces différents travaux montrent qu'avant et après le financement, la relation entre l'entrepreneur et ses financeurs peut être marquée par des rôles de conseil ou des rôles interpersonnels qui constituent des leviers importants du développement de l'entreprise.

La gouvernance d'entreprise classique est longtemps restée sous l'hégémonie des visions actionnariale et contractuelle. Celles-ci se sont principalement concentrées sur la résolution des conflits d'intérêts entre les parties prenantes. Cependant, le processus de création de valeur d'une entreprise dépend également de sa capacité à apprendre et à créer des connaissances (Charreaux, 2011). Ce constat est à la base de l'extension de la pensée managériale vers un

modèle cognitif du management. L'auteur explique que la dimension cognitive signifie qu'une importance centrale est accordée à la formation des compétences et à la capacité des entreprises à innover, à créer des opportunités d'investissement et à modifier l'environnement. En ce sens, Girard et Deffains-Crapsky (2016) expliquent que le terme « cognitif » est lié au terme « acquisition de compétences ». Par conséquent, le sujet cognitif est mobilisé de différentes manières. Il peut s'agir de moyens qui facilitent la coordination des relations qualitatives et réduisent les coûts des conflits cognitifs, ou de moyens d'innover ou de créer de nouvelles opportunités. La création de valeur dépend donc de l'identité de l'entreprise en termes de compétences, l'entreprise étant perçue comme un répertoire ou un ensemble cohérent de connaissances (Charreaux, 2011).

La prise en compte de l'aspect cognitif de la création de valeur aboutit à une approche beaucoup plus élargie de la gouvernance selon laquelle les mécanismes de gouvernance n'ont plus comme unique vocation de discipliner l'entrepreneur. Ils visent surtout à apporter des leviers cognitifs pouvant permettre de prévenir et/ou corriger d'éventuelles erreurs (Charreaux & Wirtz, 2006). Ces leviers sont très importants bien qu'ils ne soient pas contraignants (Bessière & Stephany, 2014). Ils contribuent à développer la latitude de l'entrepreneur à collecter des informations, à identifier et mobiliser les diverses formes d'expertise nécessaires.

2.2.2 Manifestation des leviers cognitifs selon le type de financeur

Les investisseurs exercent une influence sur la gouvernance des entreprises (Lynall et al., 2003). En se référant à Gomez (2003), la gouvernance d'entreprise peut être définie comme l'ensemble des mécanismes qui régulent le comportement de l'entrepreneur. Bessière et al. (2020) considèrent qu'elle soutient que la gouvernance de la nouvelle entreprise devient une interface pour différentes catégories d'investisseurs, car elle sert de médiateur à leur interaction avec les entrepreneurs. Il peut s'agir de mécanismes contractuels, tels que les accords d'actionnaires (Burchardt et al., 2016), ou de mécanismes organisationnels, tels que le conseil d'administration (Wirtz et al., 2017).

Les investisseurs se servent de ces mécanismes pour influencer le comportement de l'entrepreneur et ainsi réguler leur interaction mutuelle. Les recherches sur la gouvernance entrepreneuriale montrent que les leviers de gouvernance peuvent, selon le cas, fonctionner de trois manières distinctes :

- dans un mode disciplinaire et incitatif pour réduire les conflits d'intérêts (Jensen & Meckling, 1976)
- dans un mode cognitif pour réaliser l'apprentissage organisationnel (Forbes & Milliken, 1999);
- ou les deux (Wallmeroth et al., 2018; Wirtz, 2011).

L'emploi de ces modes de gouvernance (disciplinaire ou cognitif) en finance entrepreneuriale dépend en partie de leurs caractéristiques individuelles d'une part et de leurs caractéristiques organisationnelles, institutionnelles et économiques d'autre part (Bessière et al., 2020). Les caractéristiques individuelles sont d'ordre cognitif : expérience, formation, compétences et connaissances spécifiques tandis que les caractéristiques organisationnelles, institutionnelles et économiques regroupent les sources d'intérêts spécifiques susceptibles de créer des conflits d'agence. Ainsi, en fonction de la dynamique des processus, la gouvernance peut être un levier pour protéger les investissements financiers et servir de médiateur pour les contributions cognitives.

Selon certains auteurs comme Desbrières (2012) et Haagen (2008), en dehors du rôle disciplinaire classique, la finance entrepreneuriale fait appel à des leviers cognitifs comme les rôles de conseil et les rôles interpersonnels. Les rôles de conseil sont des assistances à l'entrepreneur sous forme de :

- conseil stratégique (participation à l'élaboration et à l'évaluation de la stratégie) ;
- conseil financier (analyse des résultats financiers et de la politique financière, assistance à la levée de financements additionnels) ;
- conseil lors de la sortie par introduction en bourse ;
- conseil opérationnel (apport de réseau de contacts, assistance pour le recrutement de collaborateurs, conseil dans les domaines industriels et commerciaux...).

Les rôles interpersonnels relèvent du domaine de la relation sociale ainsi que du soutien personnel à l'entreprise. Il s'agit essentiellement des rôles d'encouragement, de confident, de mentorat, ou encore de soutien moral à l'endroit de l'entrepreneur (Desbrières, 2012). L'auteur souligne également que les leviers cognitifs sont tributaires des facteurs de contingence. Ils dépendent par exemple du stade de l'investissement. Ainsi, selon Elango et al. (1995), les investisseurs spécialisés dans les phases de démarrage auront tendance à introduire les entrepreneurs auprès de nouveaux partenaires.

2.2.2.1 Le capital-risque et les leviers cognitifs

L'implication des investisseurs en capital-risque prend la forme d'un contrat. Ce contrat entre l'entrepreneur et l'investisseur définit généralement le fonctionnement du financement et, selon les cas, organise également le retrait de (Burchardt et al., 2016). Selon Bessière et al. (2020), ce contrat couvre trois aspects du processus de financement. Premièrement, il fixe les conditions initiales de la prise de participation (clauses juridiques, choix du mode de financement, valorisation des fonds propres, etc.) Deuxièmement, il peut servir à coordonner les relations entre les acteurs. Cependant, il reste incomplet, car il ne peut prévoir toutes les situations de conflits entre les deux acteurs, où des valeurs sont détruites. Enfin, il fixe la possibilité pour un investisseur en capital-risque de se retirer du financement.

En tant qu'experts financiers, les investisseurs en capital-risque tentent d'agir de manière proactive pour se protéger des conflits d'intérêts potentiels qui peuvent survenir au fil du temps dans leur relation avec l'entrepreneur (Burchardt et al., 2016). Ils ont souvent recours à des mécanismes de contrôle et d'incitation tels que les clauses contractuelles, la diligence raisonnable, le contrôle a posteriori par les conseils d'administration, etc. Ils adoptent ainsi une approche disciplinaire de la gouvernance d'entreprise, c'est-à-dire qu'ils imposent une discipline financière par le biais de contrôles et d'incitations. Toutefois, la littérature sur la gestion de l'entrepreneuriat souligne que les capitaux-risqueurs peuvent aussi jouer un rôle cognitif et, dans certains cas, adopter une approche beaucoup plus pratique afin d'aider les entrepreneurs à développer une approche stratégique et acquérir de meilleures compétences en matière de gestion (Wirtz, 2011).

2.2.2.2 Les business angels et les leviers cognitifs

Le processus de sélection et d'évaluation des business angels n'est pas aussi formel que celui des investisseurs professionnels. Il repose sur l'intuition et la proximité avec l'entrepreneur. Dutta et Folta (2016) soulignent que les business angels disposent d'un mécanisme de contrôle flexible et préfèrent utiliser une approche pratique informelle. Van Osnabrugge (2000) affirme que leur approche est un contrôle relationnel plutôt que contractuel. Selon Collewaert et al. (2018), les accords de gouvernance dérivés des contrats établis par les business angels ont tendance à être plus simples et plus favorables aux entrepreneurs que les contrats de capital-risque. La création de réseaux ou de groupes de business angels leur permet d'intégrer les phases de sélection et d'évaluation et de structurer leur contribution financière et cognitive au cours des différents cycles de financement (Bessière et al., 2020). Bonnet et Wirtz (2012) estiment que les business angels ont des profils cognitifs hétérogènes. En

fonction de leur expérience personnelle antérieure, certains business angels peuvent agir comme des mentors, aidant les managers à développer et à améliorer leurs projets. Ce type de business angels utilise donc le management comme levier cognitif. Cependant, la population des business angels est hétérogène. Dans le cadre de la création d'un conseil d'administration dans une start-up, Bonnet et al. (2017) ont montré que certains business angels agissent comme des facilitateurs. En effet, ils facilitent la communication entre les entrepreneurs et les capital-risqueurs. Ces agences utilisent la gouvernance à la fois comme un levier cognitif mais aussi et surtout disciplinaire.

2.2.2.3 Le Crowdfunding et les leviers de gouvernance

La recherche à propos du rôle du crowdfunding en matière de gouvernance d'entreprise est à son début. Deux situations prévalent en la matière (Ahlstrom et al., 2018). Contrairement au crowdfunding basé sur la récompense, qui n'a pas d'impact direct durable sur la gouvernance de l'entreprise, la collecte de fonds via l'équity crowdfunding, introduit une relation à long terme entre les bailleurs de fonds et les entrepreneurs. Cette relation peut être organisée de deux manières : le mode club et le mode administré (Bessière et al., 2020).

Le mode club ou structure de propriété directe : la plate-forme ne joue aucun rôle dans la gestion des participations. Comme pour les investissements traditionnels en capital, chaque sponsor prend une participation dans le capital de l'entreprise en fonction du nombre d'actions achetées. Le type de suivi mis en place peut varier en fonction des montants investis, des risques perçus par le sponsor et de la proximité cognitive avec l'entrepreneur.

Le mode administré ou structure d'actionnariat nominatif : certaines plateformes mettent en commun les intérêts des sponsors et exercent les droits des actionnaires, par exemple en assurant la communication régulière d'informations et en organisant les sorties des investisseurs. Pour que la surveillance soit efficace, il faut également une forte interaction post-financement entre les sponsors et le gestionnaire de la société holding (Vanacker et al., 2019). Certains auteurs suggèrent que les leviers utilisés par les crowdfunders pour influencer la gouvernance de la société financée sont potentiellement faibles (Bruton et al., 2015).

Conclusion du chapitre 1

L'émergence de la finance entrepreneuriale, comme champ de recherche est un phénomène relativement récent. Ce champ de recherche est au carrefour de deux champs disciplinaires. Cette dichotomie est à la fois source de richesse, mais aussi de complexité de la finance entrepreneuriale. Une multitude de figures sont plaquées sur l'entrepreneur, depuis les

économistes classiques jusqu'aux auteurs contemporains, ce qui ne laisse pas transparaître une définition standard et unanime. De même, la littérature distingue diverses approches de recherche en matière entrepreneuriale.

Face à cette particularité, ce premier chapitre nous permet dans un premier temps de restituer les origines de la recherche en entrepreneuriat. Nous avons successivement présenté le cadre théorique de l'entrepreneur et les approches de la réussite entrepreneuriale. Cette démarche nous permet de partir de la littérature sur l'origine et l'évolution du concept d'entrepreneur et des différentes approches de l'entrepreneuriat pour ressortir la réussite entrepreneuriale, qui est au cœur de cette thèse. Ce faisant nous avons non seulement précisé notre conception de l'entrepreneur, mais nous avons aussi choisi l'approche processuelle qui est la plus adéquate à notre entendement à cette étude. Cette option s'inspire de la lecture historique de l'entrepreneuriat. Sous un autre angle, la littérature met en évidence trois autres approches de l'entrepreneuriat. La première est celle qui a construit la recherche en entrepreneuriat autour de l'agir rationnel. La deuxième est celle qui en réaction aux insuffisances de cet agir rationnel a développé les recherches en entrepreneuriat sur la base de ce qu'il convient d'appeler l'agir normatif. La troisième approche est celle de l'agir entrepreneurial. Elle met un accent particulier sur la dimension cognitive afin de rapprocher l'entrepreneur et l'action entrepreneuriale. De ce point de vue cette recherche s'inscrit dans la troisième approche, c'est-à-dire l'agir entrepreneurial.

Dans un second temps, ce chapitre nous a permis de clarifier la stratégie de financement de l'entrepreneur et les leviers cognitifs des financeurs. Cela étant, un aperçu est fait sur la trajectoire de financement, les acteurs du financement entrepreneurial de même que les leviers cognitifs et leur manifestation. Ce jalon étant posé, il convient à présent d'interroger la littérature sur l'influence de la stratégie de financement de l'entrepreneur sur la réussite entrepreneuriale tout en mettant en relief le rôle des leviers cognitifs des financeurs. Cela conduira à l'émission des hypothèses qui serviront de fils conducteurs à cette thèse et à la construction d'un modèle de recherche.

CHAPITRE 2 : STRATEGIE DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEUR ET LES LEVIERS COGNITIFS DES FINANCEURS COMME MOTEURS DE LA REUSSITE ENTREPRENEURIALE

Introduction du chapitre 2 :

La réussite entrepreneuriale est la résultante d'un processus dynamique et mouvant composé de séquences qui s'enchaînent dans le temps (Fayolle, 2004; Hernandez, 2001; Moreau, 2007). Cela conduit à envisager la réussite entrepreneuriale comme étant le résultat d'un processus pour mieux appréhender le phénomène. En effet, les recherches récentes en finance entrepreneuriale ont montré que pendant ce processus, au-delà du financement apporté, les caractéristiques psychologiques et cognitives des différents acteurs du financement jouent un rôle très important dans la réussite entrepreneuriale (Bonnet et al., 2013; Bonnet & Wirtz, 2012). Ainsi, si les acteurs du financement au-delà de l'apport en ressources financières accompagnent l'entrepreneur, en lui permettant d'accéder aux connaissances et compétences indispensables à son projet, l'on peut admettre au sens de Nkakleu et al. (2013), que leur accompagnement est indissociable des leviers de la réussite entrepreneuriale.

Ainsi, l'objectif de ce chapitre est d'élaborer un modèle explicatif de la réussite entrepreneuriale à partir de la stratégie de financement de l'entrepreneur tout en prenant en compte le rôle des leviers cognitifs que développent les financeurs. Notre démarche consiste à partir des théories que nous mobilisons pour chaque relation puis à faire une synthèse des réflexions empiriques avant d'émettre chaque hypothèse. Ainsi, nous commençons ce chapitre par une première section consacrée à la relation entre la stratégie de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale. La seconde section, quant à elle met en évidence le rôle des leviers cognitifs des financeurs dans la première relation et présente le modèle de recherche.

Section 1 : La stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale

Se fondant sur le financement hiérarchique, la théorie de cycle de vie et les contributions récentes sur la logique de rationalité de l'entrepreneur, cette thèse circonscrit la stratégie de financement de l'entrepreneur à travers sa trajectoire de financement et sa logique de rationalité. Ainsi, cette section aborde la relation entre la trajectoire de financement et la réussite entrepreneuriale d'une part puis la relation entre la logique de rationalité de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale d'autre part.

1.1 La trajectoire du financement et la réussite entrepreneuriale

1.1.1 Aperçu global sur le fondement théorique du choix de financement

Myers (1984), cité par Mialocq (2017), réfléchissant sur le choix du financement, a déclaré qu'il commencera en par se préoccuper sur la façon dont les entreprises choisissent leurs structures de financement. Dans ses tentatives de réponses, il conclut qu'aujourd'hui encore, la réponse est : nous ne le savons pas encore assez. Bien des années plus tard, la préoccupation de Myers n'est pas moins pertinente. En l'état actuel de la littérature financière, malgré la riche diversité des approches, il convient de noter que le choix du financement non seulement ne peut être canalisé par une logique unique et universellement acceptée, mais tout semble aussi dépendre des conditions économiques et des caractéristiques financières de l'entreprise (Daskalakis & Psillaki, 2008).

En effet, le choix du financement est l'une des principales préoccupations de tous les temps en finance. Il fait l'objet d'une vaste littérature influencée par l'évolution du contexte dans lequel ces théories sont développées. De l'époque de l'hégémonie de la grande entreprise au retour de l'entrepreneur sur le devant de la scène ces dernières années, le choix du financement a fait l'objet d'abondantes contributions théoriques. Sans prétendre à l'exhaustivité, il s'agit dans un premier temps d'esquisser l'évolution de ce corpus théorique, en prenant pour référence les approches classiques et néoclassiques ainsi que les nouvelles approches. La deuxième étape consiste à expliquer la logique théorique qui nous semble la plus appropriée comme base scientifique pour le choix de la finance entrepreneuriale. Chronologiquement, différentes approches du financement se sont alternées au fil du temps pour expliquer le choix du financement.

1.1.1.1 Les approches classiques et néoclassiques du choix de financement

Les toutes premières réflexions sur le choix de financement sont celles de l'approche traditionnelle de minimisation du coût du capital. Suivant cette approche, le recours au financement interne ou au financement externe est déterminé par leurs coûts et ce, dans des proportions qui n'exposent pas l'entreprise à un niveau de risque trop élevé (Eriola, 2017). En 1958, le monde de la finance a connu une importante révolution grâce aux travaux de Modigliani et Miller, qui ont réalisé une analyse très approfondie de l'effet de la structure financière sur la valeur de l'entreprise.

1.1.1.1.1 L'approche classique : l'effet de levier financier

L'approche classique, qui a prévalu jusqu'en 1958, suppose que l'entreprise prend ses décisions de financement entre fonds propres et dettes uniquement sur la base du coût, en évitant les risques excessifs. Cette approche est à l'origine de l'effet de levier financier. Elle repose sur l'idée qu'il existe une combinaison raisonnable de dettes et de capitaux propres qui conduit à minimiser le coût du capital. Il existe donc une structure financière optimale qui maximise la valeur des actifs grâce à une combinaison optimale de dettes et de levier financier en l'absence de politique fiscale (Corhay & Mbangala, 2008). Étant donné que la dette coûte moins cher que les capitaux propres parce qu'elle est moins risquée, toute augmentation modérée de la dette réduit le coût du capital parce qu'une ressource moins chère remplace une ressource coûteuse. Le levier financier désigne simplement l'impact de l'endettement sur la rentabilité financière (Corhay & Mbangala, 2008). Cette approche comptable implique qu'il existe un point neutre dans la rentabilité de l'entreprise qui permet rendre l'endettement avantageux ou désavantageux pour l'actionnaire (Cobbaut, 1997). Toutefois, toute augmentation de l'endettement accroît le risque financier de l'entreprise.

Plus précisément, la théorie traditionnelle soutient qu'au-delà d'un certain seuil d'endettement, il existe un risque de faillite. Plus le niveau d'endettement augmente, plus le risque pour les actionnaires s'accroît et plus le marché exige un rendement élevé des capitaux propres jusqu'à ce que l'effet positif de l'endettement s'estompe. À propos, selon Corhay et Mbangala (2008), lorsque l'entreprise atteint la structure financière qui lui permet d'obtenir le coût du capital le plus bas, si elle continue à s'endetter, le profit généré ne sera plus suffisant pour compenser le rendement plus élevé exigé par le marché.

Cette analyse montre que les actionnaires d'une entreprise peuvent recourir à l'endettement pour augmenter leurs rendements financiers, tout en aidant ces derniers à réagir aux variations des rendements économiques. En d'autres termes, le recours à l'endettement expose les actionnaires à un risque financier qui s'ajoute au risque économique qu'ils supportent déjà.

Cette approche, qui repose essentiellement sur des considérations empiriques, a été critiquée pour son caractère trop comptable et son manque de fondements théoriques (Cobbaut, 1997). En outre, le recours à l'endettement par des entreprises sous-capitalisées conduit à une augmentation significative de leur risque :

- risque d'effondrement : en cas de crise, l'entreprise surendettée n'est pas en mesure de trouver des solutions pour résoudre ses difficultés financières, ce qui constitue une menace pour sa survie ;

- risque de défaut : en s'endettant pour utiliser l'effet de levier, l'entreprise renonce implicitement à son droit d'emprunter dans le futur pour investir dans des projets rentables ou d'avenir.

1.1.1.1.2 L'approche néoclassique: thèse de Modigliani et Miller

L'étude de Modigliani et Miller (1958) représente la première analyse théorique approfondie sur la question du choix de financement. Elle est à l'origine de l'approche néoclassique qui a d'ailleurs été d'une grande contribution dans la révolution de la théorie financière. Modigliani et Miller sont parvenus à démontrer que la structure financière n'a pas d'influence sur les flux générés. Leur théorie stipule qu'en l'absence de fiscalité et sur la base de la perfection des marchés financiers, la structure financière est neutre, en d'autres termes, les choix de financement de l'entreprise n'ont pas d'influence sur sa valeur (Bellettre, 2010). Cette théorie s'appuie sur les hypothèses suivantes :

- les marchés financiers sont parfaits ;
- les agents économiques peuvent emprunter ou prêter à un taux fixe et sans limites ;
- les coûts de faillite sont négligeables ;
- Il n'y a pas d'asymétrie d'informationnelle ;
- les dirigeants privilégient les intérêts de leurs propriétaires ;

A partir de ces hypothèses, les deux auteurs ont formulé deux propositions.

➤ Proposition 1 de la théorie MM

Cette thèse, connue sous le nom de « théorie de la neutralité de la dette », affirme que la valeur d'une entreprise pour une catégorie donnée de risques économiques ou opérationnels est indépendante de sa structure financière. Elle dépend exclusivement de ses résultats opérationnels. En d'autres termes, la valeur de l'entreprise est indépendante de son niveau d'endettement, c'est-à-dire que le coût moyen pondéré du capital de l'entreprise endettée est le même que celui de l'entreprise non endettée, qui n'est rien d'autre que son coût du capital (Corhay & Mbangala, 2008).

➤ **Proposition II de la théorie MM**

Cette seconde proposition est la conséquence de la précédente. Elle indique qu'un investisseur n'est pas en mesure de modifier le coût de ses sources de financement, et donc la valeur de l'entreprise, simplement par le biais d'une politique de financement. En revanche, il peut modifier la rentabilité des fonds propres, qui est la contrepartie d'une augmentation du risque.

Malgré l'apport indéniable de cette théorie, elle est restrictive en raison de ses hypothèses sous-jacentes qui limitent son adaptation à la réalité de l'économie et son application pratique. C'est cette situation qui va conduire à l'émergence d'autres approches. Par exemple, l'abandon de l'hypothèse de marchés financiers parfaits et l'intégration d'autres principes tels que l'interaction entre les décisions d'investissement et les décisions financières, la fiscalité, les risques de défaut et de faillite, l'asymétrie d'information, ainsi que les apports de la théorie des agents, de la théorie de la signalisation et de la théorie du cycle de vie ont permis d'améliorer la compréhension des décisions de financement des entreprises (Belletre, 2010).

1.1.1.2 Les approches alternatives du choix de financement

L'affaiblissement des hypothèses de Modigliani et Miller (1958) a progressivement conduit à un affinement de leur théorie grâce aux apports des théories modernes sur les entreprises. Ces théories comprennent la théorie des coûts d'agence, la théorie du signal et la théorie de l'information asymétrique, ainsi que la prise en compte des taxes et des coûts de faillite (Belletre, 2010; Mialocq, 2017). Cela a conduit à deux approches théoriques : la théorie du compromis ainsi que de la théorie de financement hiérarchique.

1.1.1.2.1 La théorie du compromis ou Trade- Off Theory (TOT)

La théorie du compromis s'inscrit dans la littérature développée suite aux travaux de Modigliani et Miller (1958) et constitue le point culminant de l'assouplissement de leurs hypothèses (Adair, 2014 ; Mialocq, 2017). Elle stipule qu'il existe un niveau d'endettement optimal pour chaque entreprise. En effet, le modèle de Modigliani et Miller (1963) ont pris en compte l'impact de la fiscalité sur la valeur de l'entreprise. En conséquence, la valeur de marché des entreprises endettées est maximisée en raison de la déductibilité des charges d'intérêt. La présence de coûts de faillite remet en question la relation de proportionnalité entre la valeur de l'entreprise et l'avantage fiscal (Stiglitz, 1969, cité par Adair, 2014). La comparaison des avantages fiscaux et des coûts de faillite devrait théoriquement conduire à la détermination d'un niveau d'endettement optimal et donc d'un taux d'endettement cible.

Celui-ci est atteint lorsque les gains marginaux résultant de la déductibilité des dépenses financières sont égaux aux coûts marginaux de faillite liés à l'augmentation de l'endettement. Ce niveau d'endettement optimal est atteint si les avantages fiscaux issus de l'endettement et les coûts de faillite et d'agence qui s'annulent mutuellement.

Le rejet de l'hypothèse selon laquelle il n'y a pas de coûts d'agence permet également l'existence théorique d'une structure de capital optimale (Jensen & Meckling, 1976). Les intérêts des dirigeants d'une entreprise (le principal) ne coïncident pas nécessairement avec les intérêts des associés (les agents), ce qui entraîne des coûts d'agence qui influencent le financement de l'entreprise. Il existe trois types de coûts d'agence : les coûts de contrôle ou de surveillance, les coûts de contrainte et les coûts d'opportunité. Dans la réalité, il existe un conflit d'intérêts entre les actionnaires et les créanciers, car en cas de faillite, les créanciers ont la priorité sur les actionnaires, qui n'ont que le statut de créanciers résiduels. Un effet de levier optimal est donc atteint lorsque les coûts d'agence sont réduits.

Ces travaux s'inscrivent donc dans une approche de trade-off entre les avantages et les coûts de la dette (Adair, 2014). En outre, le taux d'imposition plus faible dont bénéficient ces entreprises limite dans une certaine mesure la pratique de la politique d'endettement, qui est déterminée par la déduction des charges d'intérêt (Adair, 2014). En cas d'échec, le coût d'une faillite est plus élevé pour les entrepreneurs en raison de la faiblesse de leur système d'information et de la centralisation de l'administration (Mialocq, 2017). Il est donc plus difficile de contrôler l'entreprise en faillite.

Il n'y a pratiquement pas de coûts d'agence entre les managers et les actionnaires, puisque les entrepreneurs sont eux-mêmes propriétaires. Toutefois, les conflits d'agence entre l'entrepreneur et ses créanciers sont importants. En s'appuyant sur Adair et Adaskou (2017), on peut soutenir qu'il est difficile pour le créancier de contrôler les actions de l'entrepreneur (agent), notamment en raison du manque de transparence de l'information, ce qui augmente les coûts d'agence.

1.1.1.2.2 La théorie du financement hiérarchique ou le Pecking Order Theory

La théorie financement hiérarchique remet en question l'existence d'une structure financière optimale. A la différence de la théorie du trade-off, la théorie financement hiérarchique part du principe que les asymétries d'information et les problèmes de signalisation, qui ont un impact sur la demande de financement externe, conduisent à une hiérarchisation du financement (Myers & Majluf, 1984). Contrairement à la théorie du trade-off, la théorie du

financement hiérarchique est donc basée sur l'asymétrie d'information entre les acteurs internes et externes à l'entreprise. Selon Myers et Majluf (1984), les managers d'une entreprise ne devraient pas chercher à maintenir un certain niveau d'endettement.

Les choix de financement étant fonction le niveau d'asymétrie d'information, les dirigeants optent pour une politique financière qui vise à optimiser les coûts liés à cette asymétrie. Ainsi ils préfèrent le financement interne avant le financement externe. Ainsi, le dirigeant hiérarchise ses choix de la manière suivante : l'autofinancement, la dette non risquée, la dette risquée, l'augmentation du capital (Adair & Adaskou, 2017). Le respect de cette hiérarchie a pour avantage de réduire des prix des titres de l'entreprise, de limiter le partage des dividendes afin d'augmenter l'autofinancement, de diminuer le coût du capital en réduisant le recours aux dettes. Les entreprises rentables disposent donc ainsi d'un financement interne plus abondant.

Les entrepreneurs qui désirent emprunter sont souvent confrontés dans leur relation de crédit à la sélection adverse et aux divers des coûts informationnels. Ces coûts peuvent être nuls pour l'autofinancement. Toutefois les coûts sont élevés en matière d'émission de nouvelles actions, tandis que les coûts des emprunts occupent une position intermédiaire. Les entrepreneurs visent à maximiser leur propre richesse tout en veillant à conserver leur indépendance face aux acteurs externes, c'est pourquoi les fonds internes font l'objet de leur choix de financement prioritaire. Au cas où les fonds internes ne suffisent, ils préfèrent faire appel à des emprunts plutôt qu'à une augmentation du capital, car la dette permet de diminuer le niveau de dépendance de l'entreprise vis-à-vis des autres apporteurs de capitaux, et ainsi de conserver le pouvoir de décision. La théorie du financement hiérarchique a été argumentée au regard d'hypothèses relatives à l'âge et à la profitabilité des entreprises. Elle fait valoir que les PME recourent moins à l'endettement au fur et à mesure que leur cycle de vie les conduit de la jeunesse à la maturité (Berger & Udell, 1998).

1.1.1.3 Les autres théories d'analyse du choix de financement

Deux principales approches symbolisent les théories alternatives d'analyse du choix de financement : l'approche par la théorie du choix managérial et l'approche par la théorie du cycle de vie.

1.1.1.3.1 L'approche par la théorie du choix managérial

A la différence de la théorie financière classique qui focalise les raisonnements sur les coûts d'agence et l'asymétrie informationnelle, l'approche par la théorie du choix managérial met le dirigeant au cœur des débats afin d'expliquer les choix des sources de financement (Berger & Udell, 1998; Mialocq, 2017).

Cette approche soutient l'idée selon laquelle les décisions de financement ne s'expliquent que par des déterminants internes ou externes largement débattus dans la littérature. Elles prennent aussi en compte les questions managériales. Dans cette perspective, plusieurs études ont démontré que les décisions de financement sont influencées par les intérêts personnels des dirigeants, à travers leur opportunisme, leur niveau d'aversion au risque et de contrôle (Mialocq, 2017). Ce comportement peut être déterminé par la composition de la géographie du capital de la PME (Lepore et al., 2018). Dans le même ordre d'idée, d'autres auteurs ont insisté sur le fait que les attentes des dirigeants jouent un rôle primordial dans la formation de la structure de financement. Il s'agit notamment du rôle de l'entrepreneur, ses préférences financières et ses désirs (Mialocq, 2017).

Pour clarifier ce raisonnement, l'auteur a décomposé la structure financière de l'entreprise en se basant sur les principaux déterminants répertoriés dans la littérature. Pour ce faire il se focalise sur le rôle du propriétaire-dirigeant. Il en découle que l'acceptation d'un niveau de risque élevé, la fixation des objectifs et les sources de financement que le propriétaire-dirigeant privilégie constituent les trois caractéristiques les plus déterminantes. A ces facteurs s'ajoute un autre niveau d'analyse concernant l'entreprise en tant qu'entité. Ainsi les caractéristiques de l'entreprise et de son environnement peuvent aussi impacter sa structure financière (Lepore et al., 2018).

Pour approfondir ce raisonnement, les auteurs qui tentent d'expliquer la décision de financement suivant la perspective managériale pensent qu'il importe de prendre en compte les caractéristiques internes au propriétaire-dirigeant. Dès lors, un accent est mis particulièrement sur des facteurs tels que l'âge, la formation académique ou encore l'expérience du propriétaire-dirigeant. Ainsi, l'âge du propriétaire-dirigeant peut déterminer son aversion au risque dans ses prises de décision et partant sur la structure financière étant donné que cette dernière est la résultante de la propension de prise de risque du propriétaire-dirigeant et de ses objectifs (Lepore et al., 2018). De même les connaissances académiques et la formation du propriétaire-dirigeant peuvent valablement être influencées par ses choix de financement. Il peut en être de même pour ses expériences, car une bonne ou mauvaise

relation vécue avec un financeur par le propriétaire-dirigeant peut déterminer ses prises de décision de financement ultérieures.

1.1.1.3.2 L'approche par la théorie du cycle de vie

Selon Berger et Udell (1998), la théorie financière classique ne s'adapte pas systématiquement à toutes les entreprises. Pour illustrer leur raisonnement, ils s'appuient sur une étude des phases du cycle de vie des petites et moyennes entreprises (PME). À chaque phase du cycle de vie d'une entreprise devrait correspondre une forme particulière de financement. Leur argumentation s'appuie également sur le fait que le phénomène d'asymétrie d'information entre les PME et leurs bailleurs de fonds est plus prononcé que pour les grandes entreprises. Par conséquent, en contrepartie de l'asymétrie d'information, les bailleurs de fonds exigeront des coûts de financement relativement élevés. Pour compenser cela, les PME sont contraintes de recourir à des financements à court terme, dont le coût diminue, ce qui augmente leur risque de faillite (Mialocq, 2017). En conséquence, l'autofinancement et le financement à court terme sont privilégiés.

Concrètement, Berger et Udell (1998) distinguent trois principaux facteurs qui caractérisent ce modèle de cycle de croissance financière. la taille, l'âge et la disponibilité de l'information. Ainsi, l'entreprise évolue dans un continuum qui lie l'âge de l'entreprise, sa taille et son opacité informationnelle (Mialocq, 2017). En effet, au fil du temps, la taille de l'entreprise augmente, l'asymétrie d'information s'amenuise ce qui améliore la transparence. Il s'en suivra des changements au niveau de la structure de financement de l'entreprise. Ainsi, pendant ses premières étapes, l'entreprise étant jeune et de petite taille, le financement interne sera privilégié étant donné que son opacité informationnelle ne lui permet pas de diversifier ses financements. Au fur et à mesure que l'entreprise croît et qu'elle devient capable de produire de l'information, les sources de financement vont se diversifier avec des prêts à moyen puis long terme et si possible une ouverture du capital aux marchés financiers.

Ce raisonnement s'apparente quasiment à l'évolution de la trajectoire de financement d'après la théorie de la hiérarchie de financement. Toutefois, l'approche par le cycle de vie est discutable sur certains aspects. En effet, cette approche suppose que les besoins, la disponibilité et la nature des financements sont déterminés par la modulation du degré d'opacité d'informations à laquelle la PME peut faire face dans sa vie (Kaplan & Strömberg, 2003). Et pourtant, d'autres éléments peuvent influencer la structure du capital. Ainsi, selon Mialocq (2017), les besoins de financement évoluent en fonction de la capacité de l'entreprise

à générer de la trésorerie, à appréhender ses opportunités de croissance et à évaluer le risque pour les réaliser. L'auteur illustre son raisonnement par l'exemple d'une entreprise nouvellement créée. Celle-ci aura une structure du capital spécifique à sa taille, à son développement et à sa potentialité de croissance. Ainsi, sa stratégie de financement sera différente que si elle était dans une autre étape de son cycle de vie. L'approche par le cycle de vie considère donc la structure financière comme étant mouvante selon l'avancement ou l'état de l'entreprise.

1.1.2 Cadre théorique d'analyse et formulation de la première hypothèse

Le fondement théorique ci-dessus présenté est bien riche et varié. Il constitue un véritable repère scientifique aux différentes recherches ayant trait à la problématique de financement. De ce corpus théorique, la théorie du financement hiérarchique et la théorie de cycle de vie sont celles que nous mobilisons afin de caractériser la relation entre la trajectoire de financement et la réussite entrepreneuriale.

La théorie de financement hiérarchique symbolise avec la théorie du compromis deux stratégies de financement issues du relâchement des hypothèses initiales de Modigliani et Miller (1958) et des apports des théories modernes de la firme (Adair & Adaskou, 2017). La première s'appuie sur l'existence d'un ratio d'endettement optimal qui représente une cible pour la gestion de la dette. La seconde par contre, réfute l'existence d'un taux d'endettement optimal et considère que la gestion de l'endettement fait appel à une logique séquentielle selon laquelle l'entreprise mobilise les ressources financières nécessaire suivant un ordre établi en fonction de l'hypothèse d'asymétrie informationnelle. Selon Belletre (2010), d'un point de vue conceptuel, la théorie du financement hiérarchique semble être naturellement adaptée aux très petites entreprises. Il utilise comme argument fondamental, le fait que ces types d'entreprises sont généralement dirigés et détenus par une seule et même personne. Dans le même ordre d'idée, Dietsch et Mahieux (2014) ainsi que Moritz et al., (2016) préconisent le financement hiérarchisé comme étant plus adapté pour la compréhension du financement des petites entreprises.

De Plus, Ndoume Essingone (2016) a réalisé une étude visant à caractériser les comportements financiers des entreprises africaines. En s'appesantissant sur des données d'une étude sur le secteur informel et formel en Afrique réalisée principalement sur les villes de Cotonou, Dakar, Douala, Libreville, Ouagadougou, et Yaoundé (soit 1542 entreprises interrogées), l'auteur parvient à la conclusion qu'en Afrique, qu'elles soient formelles ou

informelles, *les entreprises adoptent une trajectoire hiérarchique en matière de choix de financement.* (Ndoume Essingone, 2016). L'auteur précise que ce comportement est en parfaite cohérence avec la théorie du financement hiérarchique. C'est cette perspective qui fonde la mobilisation de cette théorie.

Selon la théorie du cycle de vie, tout au long de son existence, une entreprise grandit et évolue. Cette évolution affecte bien souvent le comportement de l'entreprise, notamment en matière de financement. Selon Berger et Udell (1998), en fonction de ses différents stades d'évolution, une entreprise modifie ses sources de financement. Ce qui signifie qu'en fonction de la maturité de l'entreprise, la source de financement change. Ainsi, en phase de lancement, les banques sont très réticentes à prêter aux entreprises, car elles ne possèdent aucune information fiable quant à leur qualité, ce qui implique d'importants risques (Dietsch & Mahieux, 2014). Aux étapes suivantes de leur croissance, les entreprises pourront avoir accès à d'autres formes de financement et pourront ainsi diversifier leurs modes de financement.

Par ailleurs, les petites entreprises sont fortement soumises aux problèmes d'asymétrie d'information et de sélection adverse en raison de la place prépondérante de cet actionnaire-dirigeant, mais également d'un taux de mortalité important (Berger & Udell, 1998). Elles sont également caractérisées par une volonté d'indépendance et un accès limité aux financements externes. Cette situation s'accommode à bien des égards au contexte de l'entrepreneur qui face à son projet, en fonction d'un accès plus ou moins aisé et plus diversifié au financement dès l'amorçage, peut construire une véritable trajectoire de financement (Bessière et al., 2020). En effet, le concept de trajectoire de financement fait appel à la manière les entrepreneurs financent leurs activités au fil du temps (Cotei & Farhat, 2017). Selon ces auteurs, la dynamique de la structure du capital fait référence aux moyens par lesquels une entreprise finance ses opérations globales et sa croissance au fil du temps, comme les besoins de différentes sources de fonds tels que la dette, les capitaux propres ou une combinaison des deux qui diffèrent selon les étapes progressives de son développement. Il en découlent diverses stratégies de financement dont l'appréhension nous a amené à la mobilisation de la théorie du cycle de croissance financière développée par Berger et Udell (1998) et concomitamment la théorie du financement hiérarchique pour expliquer les changements de la structure du capital des entreprises de la phase de démarrage jusqu'aux stades ultérieurs de leur développement.

Du point de vue empirique, Reid (2003) a testé une théorie de la structure financière de la nouvelle petite entreprise suivant une approche évolutive en ce sens qu'elle se concentre sur

la manière dont, les principales variables qui caractérisent la structure financière de la petite entreprise évoluent sur plusieurs périodes de temps après sa création. Chacune des variables étant considérée comme étant dépendante du temps, et est donc traitée en termes de trajectoire temporelle. A la suite des recherches existantes qui ont montré que le capital de démarrage, ainsi que les futures injections de capitaux, sont essentiels à la réussite des entreprises, Cotei et Farhat (2017) ont également examiné les trajectoires des structures financières des petites entreprises nouvellement créées. De même, Cole et Sokolyk (2018) ont analysé la relation entre les différentes formes de financement de l'entreprise et les résultats ultérieurs de l'entreprise. Ceux-ci ont mis en évidence l'existence d'une relation positive entre les formes de financement et les résultats ultérieurs de l'entreprise. Ainsi, en nous inscrivant dans une perspective processuelle et en nous inspirant de Ndoume Essingone (2016) qui a montré que les entreprises du secteur informel en Afrique suivent une trajectoire de financement qui repose sur une hiérarchisation, partant des ressources internes suivies d'une sollicitation du financement bancaire, nous formulons la première hypothèse.

H1 : La trajectoire de financements de l'entrepreneur influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.

1.1.2.1 Influence des caractéristiques de la trajectoire de financement sur la réussite entrepreneuriale

Ce développement nous permet essentiellement d'énoncer nos sous-hypothèses relatives à l'influence de la trajectoire de financement de l'entrepreneur sur la réussite entrepreneuriale. Dans cette perspective, nos réflexions se focalisent sur deux principaux axes conformément à l'option de départ d'inscrire la réussite entrepreneuriale dans une logique dynamique (Moreau, 2007). Contrairement aux diverses recherches ayant exploré les décisions relatives à la structure du capital de grandes entreprises généralement déjà bien établies, voire cotées en bourse, la trajectoire de financement se réfère à la dynamique de la structure du financement des entreprises nouvellement créées, une question cependant très peu explorée à ce jour (Cotei & Farhat, 2017).

Selon Bessière et al (2020), le marché du financement des entreprises a été très dynamique au cours des deux dernières décennies. Il existe une littérature abondante sur les options de financement, qui distingue différents types de financement, en particulier lorsqu'il s'agit de

financement d'entreprise. Cette diversité dépend dans une large mesure du contexte dans lequel ces typologies sont élaborées. Par exemple, dans le contexte occidental, outre les banques, les types de financement entrepreneurial les plus couramment cités sont la "love money", les business angels, le capital-risque institutionnel et le crowdfunding (Bessière & Stéphany, 2015 ; Ola, 2016). Les structures d'appui en Afrique diffèrent de celles de l'Occident, où des structures d'appui formelles peuvent être facilement identifiées (Nkakleu et al., 2013).

Dans le contexte africain, comme le précisent Mazouz et Cohendet (2012), les structures formelles d'accompagnement sont différentes de celles des pays occidentaux. Dans une étude sur l'entrepreneuriat féminin dans le contexte camerounais par exemple, Teufack et al. (2017), ont distingué dans leur raisonnement les structures formelles et les structures informelles. Ces auteurs dans leur typologie rejoignent Faure (1992) qui a évalué les contributions respectives du circuit institutionnel (formel) et du circuit informel dans le financement des PME africaines. Les structures informelles interviennent pour pallier aux difficultés liées aux structures formelles. En raison des contraintes liées aux structures formelles dans l'apport des ressources financières, les entrepreneures lors du démarrage de leurs activités ont davantage recours aux structures d'accompagnement informelles (Diouf & Simen, 2016; Nkakleu & Fouda Ongodo, 2009). A cet effet, Teufack et al. (2017) soulignent que la famille, la communauté ou les membres du clan supportent un grand risque lors du démarrage de l'entreprise d'un proche. Ainsi, le difficile accès au financement formel et le manque de fonds propres amène les entrepreneures à se tourner le plus souvent vers le lorsqu'une famille a de l'influence dans une entreprise, elle capital relationnel.

Evoquant les structures d'accompagnement entrepreneurial en Afrique, Ghassen (2003) ainsi que Nkakleu et al. (2013) ont distingué deux types de structure. Il s'agit des structures formelles, généralement minoritaires, qui regroupent les incubateurs, les banques et les coopératives d'épargne et de crédit, les organismes publics et associations délivrant des formations aux porteurs de projets. La seconde catégorie, celle qui prédomine, est constituée des structures informelles composées des amis, de la famille et les personnes issues de l'ethnie de l'entrepreneur, qui apportent tantôt des informations et/ou des aides financières. Cette typologie a inspiré Nkakleu et al. (2013) qui ont aussi distingué des structures formelles d'accompagnement et des structures informelles.

Pour comprendre comment les propriétaires dirigeants de micro-entreprise du secteur informel sénégalais mobilisent les ressources financières nécessaires à leurs activités, Diouf

(2018) distingue deux types de financement auxquels les entrepreneurs recourent. Il s'agit des modalités de financements basés sur le réseau relationnel ainsi que des modalités de financement institutionnel. C'est pourquoi afin de lever l'ambiguïté liée à la diversité de typologie, nous nous inspirons de ces travaux de Diouf (2018) pour distinguer deux catégories de financement. Le problème d'asymétrie informationnelle étant accentué au démarrage à priori que dans la suite du projet, nous distinguons : les modalités de financement basées sur le réseau relationnel ou social de l'entrepreneur au démarrage et au fil du temps les modalités de financement institutionnel. Cela paraît en harmonie avec les prédictions de la théorie du financement hiérarchique selon laquelle l'entreprise recourt d'abord aux financements les plus accessibles avant les plus difficiles d'accès (Myers & Majluf, 1984).

1.1.2.1.1 Les financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale

Le recours aux modalités de financement institutionnel est très contraignant pour les entrepreneurs à cause des principes de fonctionnement propres à ces acteurs (Morrisette, 2007). Comme le prédit la théorie de financement hiérarchique, les entrepreneurs n'auront donc d'autres choix que de s'appuyer sur les formes de financement qui leur sont faciles d'accès (Myers & Majluf, 1984). C'est l'ensemble de ces acteurs, aux avant-gardes du financement entrepreneurial issus pour la plupart du réseau relationnel de l'entrepreneur, qui sont regroupés sous l'appellation modalités de financement basées sur les relations sociales. Au sens de Ola (2016), ces acteurs constituent le capital-risque informel, c'est-à-dire l'ensemble des pourvoyeurs de financement qui ne sont pas des professionnels de l'investissement. En première ligne l'on peut citer la love money, les anges investisseurs et les autres catégories d'investisseurs individuels (Riding, 2008). Leurs participations au démarrage sont souvent plus importantes que celles du capital-risque formel (Maula et al., 2005; Politis, 2008).

Selon Avdeitchikova (2008), les fonds de proximité qui proviennent de la famille ou des amis représentent une source précieuse au démarrage même s'il s'agit des contributions individuelles dérisoires parfois. Ils regroupent des investissements apportés à des initiatives entrepreneuriales par des membres de la famille et des amis. Ces derniers sont des financeurs occasionnels qui interviennent pour soutenir ponctuellement un entrepreneur (Riding, 2008). Certes, ils occupent une place de choix dans l'écosystème entrepreneurial, mais ces financements sont des aides informelles (Erikson et al., 2003). Ce sont de faibles sommes

d'argent mise à disposition des entrepreneurs par ses proches. Ces types de financements basés sur les relations sociales sont moins coûteux pour l'entrepreneur.

Le business angel intervient lorsque les ressources apportées par les proches viennent à manquer et avant que la jeune entreprise ne soit en mesure d'attirer des fonds de capital-risque. Parfois, il intervient avant que le projet ne soit en mesure de générer un retour sur investissement (Löher, 2017; Tsai, 2018). Il comprend les phases d'analyse de faisabilité et de commercialisation précoce (Harrison, 2013). La difficulté d'accès aux financements formels et l'insuffisance des fonds propres poussent les entrepreneurs à recourir le plus souvent au capital relationnel. Selon Teufack et al. (2017), ce type de relation, basé sur la confiance, est considéré comme plus approprié pour accompagner les start-ups. Dans les cultures africaines, à titre illustratif, les humains sont appelés à s'entraider et à développer des comportements amicaux (Wong & Kiswend-Sida, 2011). C'est pourquoi il paraît si primordial de rendre service à un proche. Pour Chabaud et Condor (2006), les amis sont donc préférables à d'autres personnes en matière des choix de ressources financières. Investir dans les relations permet, toutes choses égales par ailleurs, de rencontrer des partenaires potentiels, au sens de Ghassen (2003), et, pourquoi pas, d'établir des relations de confiance avec des banquiers. L'auteur montre également qu'en Tunisie, la performance des start-ups s'explique par les soutiens apportés par la famille et les amis. Selon Onana (2009), par exemple, compte tenu des difficultés d'accès aux ressources, il n'est pas rare que les femmes se réfèrent à leur conjoint pour développer leur entreprise.

Pour Wong et Kiswend-Sida (2011), tout principe économique paraît négociable dès lors qu'il s'agit d'aider un proche. Ainsi, lorsqu'une famille détient un pouvoir d'influence au sein d'une entreprise, elle est avant tout perçue comme un soutien financier. Ils soulignent que certaines sociétés intégrées à la mondialisation ont débuté grâce à l'argent des mères capitalisées sous forme de mutuelle d'épargne. Dans ce contexte, le partage se traduit ainsi par l'implication de la communauté dans la mise en œuvre du projet de création d'entreprise en contribuant partiellement ou entièrement à son financement et à sa réussite (Onana, 2009). En effet, les travaux de Ghassen (2003) ont établi un lien positif entre la performance des entreprises tunisiennes naissantes et l'accompagnement dont bénéficient les entrepreneurs notamment auprès de leurs familles et amis. De même, compte tenu des contraintes environnementales auxquelles ils sont confrontés, Nkakleu et al. (2013) ont considéré que les structures informelles d'accompagnement sont très sollicitées par les entrepreneurs africains.

Dans le contexte de notre recherche, ce développement nous inspire l'hypothèse de recherche suivante.

H1.a : Le choix des modalités de financement basé sur les relations sociales de l'entrepreneur au démarrage influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.

1.1.2.1.2 Les financements institutionnels et la réussite entrepreneuriale

Le financement entrepreneurial ne s'arrête pas avec le démarrage ou l'amorçage de l'entreprise. Tout au long du cycle de vie de l'entreprise, des investissements sont réalisés au fur et à mesure sous forme de renouvellement et/ou amélioration de l'équipement en machines et en outils ou d'augmentation des stocks de marchandises ou de matières premières. Ces investissements ultérieurs peuvent être financés à partir des revenus tirés de l'activité entrepreneuriale elle-même (l'autofinancement), mais surtout en recourant à d'autres acteurs plus organisés que ceux du financement basé sur les relations sociales de l'entrepreneur comme l'illustre la hiérarchie du financement. Ainsi, pour l'extension des activités de l'entreprise, un investissement est nécessaire et entraîne alors un recours aux institutions financières, car le délai de remboursement est relativement plus long comparé aux activités d'exploitation (Diouf, 2018). Ce sont ces formes de financement plus formalisées et beaucoup plus organisées et que nous regroupons dans les financements institutionnels sont de divers ordres.

Les modalités de financement institutionnel sont composées des formes de financements formels en provenance des banques, des institutions de micro finance ou toute autre structure publique ayant vocation à financer les entreprises. En d'autres termes, il s'agit des financements en provenance des institutions financières bancaires ou non bancaires qui se basent plus sur une relation de type transactionnel (Badreddine, 2011). C'est une relation quasi anonyme dite « à l'acte », qui traite les dossiers de crédit et dans laquelle chaque opération de prêt constitue un acte indépendant de l'investisseur vis-à-vis de son emprunteur. Ainsi, une analyse standardisée des risques est appliquée à ce niveau dans le but de comparer la performance de plusieurs entreprises. Lors de son financement transactionnel, l'institution cherche à acquérir une connaissance de l'entreprise strictement suffisante pour révéler un raisonnement probabiliste. Après la collecte, l'information fait l'objet d'un traitement objectif par la banque, ce qui lui permet d'attribuer une probabilité de remboursement. La précision du montant du prêt et la prime dépendent surtout de la place du risque qui caractérise

l'emprunteur. L'incertitude est donc une spécificité de ce type de financement : il s'agit ainsi d'un risque relevant de la gestion assurantielle. En cas de détérioration de la santé financière de l'entreprise, la banque se réfère aux conditions contractuelles pour s'en sortir.

Par exemple, une banque assurant un financement accomplit sur le marché un rôle semblable à celui d'un courtier ne disposant que des informations publiques (Badreddine, 2011). En effet, avec cette forme de financement, l'évaluation objective prend la place de la connaissance subjective qui se base sur des relations interpersonnelles. La banque pourra appliquer d'une façon plus efficace sa politique de « standardisation des conditions ». Ainsi, l'étude minutieuse des situations financières permet à la banque de procéder à une évaluation des projets qui lui sont soumis sans avoir recours à d'autres relations personnelles pour mobiliser des informations privilégiées. Au vu de l'importance de cette catégorie d'acteur après le démarrage, nous formulons l'hypothèse ci-après.

H1.b : l'accès aux financements institutionnels au fil du temps influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.

1.2 Les logiques de rationalité de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale

Les théories de la causation et de l'effectuation sans s'inscrire dans le corpus des théories financières, ont apporté une remarquable contribution tout au long de la dernière décennie à la compréhension de la manière dont les entrepreneurs mobilisent leurs ressources (Hadrich et al., 2017). Il s'agit ici de préciser l'apport de ces deux théories à notre thèse d'une part et mettre en évidence l'influence des logiques de rationalité causale et effectuale sur la réussite entrepreneuriale.

1.2.1 Les théories de la causation et de l'effectuation

La recherche en entrepreneuriat connaît des avancées remarquables ces dernières années, notamment en ce qui concerne la compréhension de la démarche et des moyens avec lesquels les opportunités de création de nouveaux produits ou de nouveaux services peuvent être découvertes et exploitées (Chaabouni et al., 2012). Cette avancée provient plus formalisées des travaux de Saras Sarasvathy, une jeune chercheuse d'origine indienne émigrée aux États-Unis, elle-même ancienne entrepreneure, et qui a décidé de reprendre tout à zéro afin de comprendre la manière comment les entrepreneurs agissent et raisonnent (Silberzahn, 2020). Deux principales logiques découlent de ces travaux : la causation et l'effectuation.

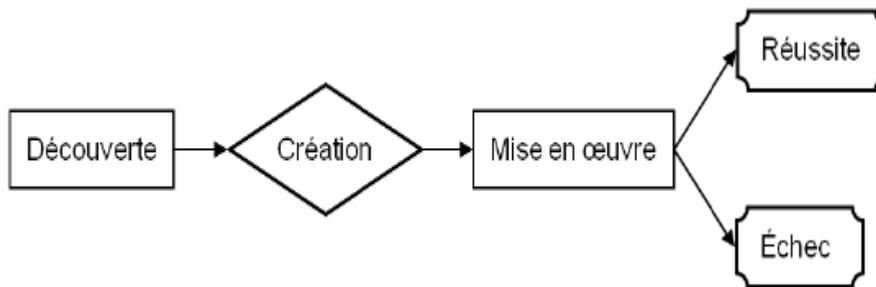
1.2.1.1 Apport de la théorie de causation à la compréhension de la stratégie de financement de l'entrepreneur

Le processus entrepreneurial est habituellement décrit comme suit : un entrepreneur visionnaire a une grande idée, il rédige un bon business plan, lève des ressources auprès des financeurs, crée son entreprise, rassemble une équipe, tout prospère et met son entreprise en bourse (Silberzahn, 2020). Pour l'auteur, c'est cette conception de la démarche entrepreneuriale qui traduit la causation. Elle repose sur l'hypothèse implicite selon laquelle la réussite d'une démarche entrepreneuriale tient à la qualité du plan d'affaire du créateur. Plus celui-ci sera de bonne qualité, plus l'incertitude liée au projet sera réduite, et plus les chances de réussite seront grandes. En d'autres termes, la réussite est fonction de la qualité de la planification.

Selon Badiane (2016), la causalité se réfère à la rationalité décrite par Platon. Elle consiste en une philosophie qui part de la réflexion et mène à l'action par le biais de processus de décision (qui sont des modèles mentaux complexes). Silberzahn (2020) indique que le processus entrepreneurial est généralement divisé en deux phases : une première phase « d'exploration » avant la création, au cours de laquelle l'entrepreneur découvre une opportunité commerciale et définit son offre, suivie d'une deuxième phase de mise en œuvre, au cours de laquelle le couple produit-marché correspondant à l'opportunité est exploité pour créer de la richesse une fois l'entreprise créée.

Cette distinction entre la phase préliminaire de découverte et de développement, d'une part, et la phase ultérieure de mise en œuvre, d'autre part, correspond à une approche qualifiée de « délibérée » par Mintzberg et Waters, (1985). Le binôme produit-marché dans lequel l'entreprise s'engage ne devrait pas changer au cours de la deuxième phase, celle de la mise en œuvre de la stratégie définie. Ce binôme constitue donc un point de référence qui oriente le développement de l'entreprise et détermine souvent son identité. Dans cette approche dite intentionnelle, le succès de l'entrepreneur repose en grande partie sur sa capacité à trouver le bon couple produit-marché. Le succès dépend de la qualité de la prévision du marché potentiel, de la qualité de la planification des mesures à prendre pour pénétrer ce marché et de la capacité de l'entreprise à suivre scrupuleusement les étapes prévues.

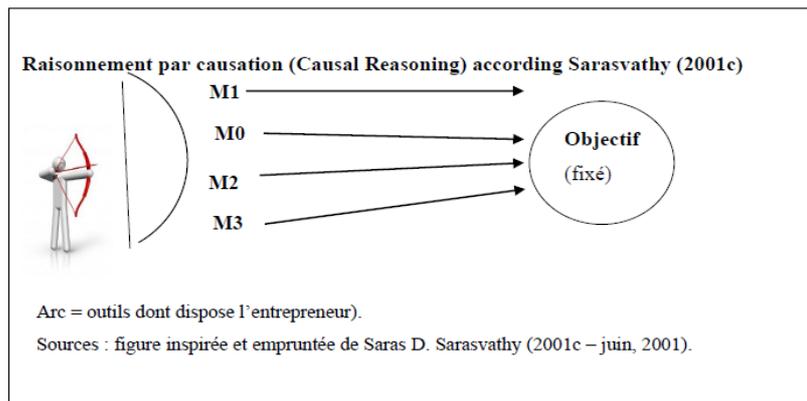
Figure 2 : Vision délibérée : un modèle entrepreneurial « à un coup »



Source : Silberzahn (2014, p. 10)

Quand on se réfère aux travaux originels de Sarasvathy (2001), l'entrepreneur causationniste a un objectif (O) à atteindre et se donne plusieurs moyens (Mn) en termes de ressources pour y parvenir. Toutefois, l'entrepreneur n'est jamais sûr de lui que l'objectif fixé soit atteint. L'auteur illustre ce raisonnement par le schéma d'un tireur d'arc face à un objectif.

Figure 3 : Illustration du raisonnement par causation



Source : Badiane (2016, p. 36)

A partir de cette figure, deux interprétations sont possibles. On peut donc remarquer dans la figure que la ressource (M1) est mobilisée pour cet objectif, mais que cette ressource ne permet pas d'atteindre l'objectif que l'entrepreneur s'est fixé. De ce fait, l'on peut supposer, en restant dans les propos de l'auteur que la ressource M1 s'avère inefficace puisque sa mobilisation n'a donné aucun effet. Toutes les ressources mobilisées ne sont pas pertinentes pour l'atteinte de l'objectif. Et comme ce tireur d'arc, M1 ne permet pas d'atteindre la cible fixée ou l'Objectif à atteindre.

En résumé, la causation consiste à choisir le moyen le plus efficace en termes de ressources (le moins cher, le plus rapide, etc.) pour atteindre un but donné (Henninger et al., 2020;

Silberzahn, 2020). De ce point de vue, elle pose le problème de financement entrepreneurial en termes d'optimisation (le moins de dépenses possibles pour atteindre un but donné) et met l'accent sur l'importance de la prévision et de l'analyse préalables pour éviter les mauvaises surprises qui empêcheront l'optimisation poursuivie. La causation quantifie l'objectif à atteindre en termes de part de marché, de chiffre d'affaires, ou de marge et jugera de sa réussite au regard des résultats atteints et du budget mis en œuvre. En clair, selon l'auteur, la causation fait varier les causes (ressources) pour un effet (objectif) donné. Le raisonnement causal est de type : « Quel investissement est nécessaire pour conquérir 10% de ce marché ? ». Il s'agit bien évidemment d'atteindre l'objectif maximal avec le budget minimal, conformément à la logique d'optimisation.

En bref, la causation consiste à choisir le moyen le plus efficace en termes de ressources pour atteindre un objectif donné (Henninger et al., 2020; Silberzahn, 2020). De ce point de vue, le problème du financement entrepreneurial se pose en termes d'optimisation (le moins de dépenses possible pour atteindre un objectif donné) et souligne l'importance de la prévision et de l'analyse afin d'éviter les mauvaises surprises qui empêchent l'atteinte l'optimisation recherchée. La causation quantifie l'objectif à atteindre en termes de part de marché, de chiffre d'affaires ou de marge bénéficiaire et évalue le succès en fonction des résultats obtenus et du budget exécuté. Selon l'auteur, la causation consiste à faire varier les causes (ressources) d'un effet donné (objectif). Le raisonnement causal s'énonce comme suit : quel est l'investissement nécessaire pour conquérir 10% de ce marché ? Le but est bien sûr d'atteindre l'objectif maximal avec le budget minimal, selon la logique de l'optimisation.

1.2.1.2 Apport de la théorie de l'effectuation à la compréhension de la stratégie de financement entrepreneuriale

Les travaux de Sarasvathy ont ouvert une ère nouvelle, post-mythique, où il est possible de parler de l'entrepreneur non pas tel qu'on se le représente, ou tel qu'on aimerait qu'il soit voire tel que l'entrepreneur se décrit lui-même mais plutôt tel qu'il est, (Henninger et al., 2020; Silberzahn, 2020). Il en découle une approche progressive et émergente qui admet le tâtonnement dans la démarche entrepreneuriale. A la différence de la causation, l'effectuation soutient que l'opportunité est difficilement identifiable du premier coup, et un engagement trop fort et trop précoce envers un couple produit-marché augmente le risque d'échec de l'entreprise. Il limite la flexibilité de cette dernière, qui devient particulièrement sensible aux changements inévitables dans son environnement remettant en cause la pertinence du choix

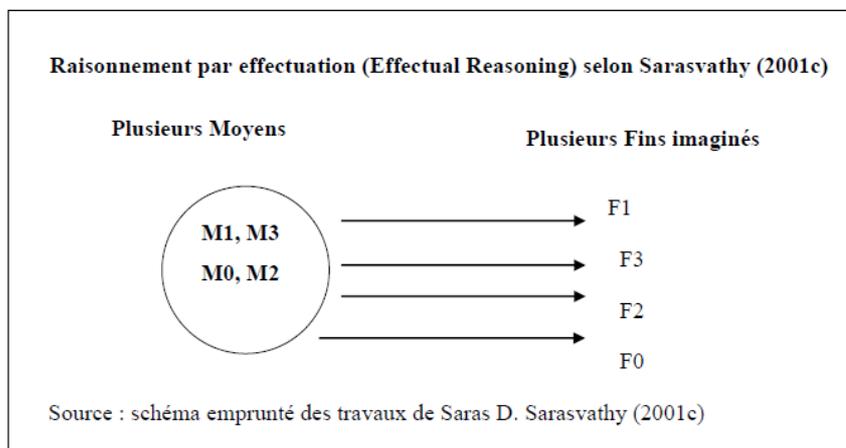
initial. L'effectuation suppose que l'entrepreneur est susceptible d'abandonner son idée initiale, et de basculer vers d'autres au gré des circonstances. Ainsi, ils expérimentent et explorent, constituent progressivement leur offre et leur modèle d'affaires jusqu'à déterminer le « bon » couple produit-marché, celui qui les fera décoller.

L'environnement peut être construit à partir des choix qu'un individu fait et les objectifs négociés en fonction des engagements pris avec les parties prenantes plutôt qu'ils résulteraient de préférences préexistantes. Ainsi, Cohen et Wirtz (2018) définissent l'effectuation comme une orientation de l'action centrée sur les moyens (et non les buts) afin de mieux explorer les finalités possibles. Elle met en valeur les capacités de l'individu à identifier et exploiter les contingences afin de découvrir de nouveaux marchés et de réaliser de nouveaux types d'alliances. En effet, Chaabouni et al. (2012, p. 5) expliquent que la logique effectuale consiste à utiliser les moyens à la disposition de l'entrepreneur et tenter d'obtenir les objectif que ces moyens permettent d'atteindre. Un objectif atteint devient alors un nouveau moyen pour obtenir de nouveaux effets, qui peuvent définir de nouveaux objectifs, et ainsi de suite. La logique de l'effectuation s'oppose à la pensée causale qui caractérise le concept de « découverte » d'opportunités, car il s'agit d'une approche dynamique de la résolution de problèmes, dans laquelle les objectifs découlent des moyens disponibles et non l'inverse. L'effectuation est l'expression d'un processus dynamique et itératif de création de nouveaux artefacts dans le monde. Le raisonnement effectual est une manière de résoudre les problèmes humains qui considère l'avenir comme étant imprévisible, mais contrôlable par l'action humaine.

En effet, l'individu qui raisonne selon les principes de l'effectuation se donne plusieurs moyens (ou ressources) en fixant plusieurs objectifs (ou fins) compte tenu de ce qu'il peut atteindre. Selon Badiane (2016), les entrepreneurs commencent généralement avec une idée simple, voire pas d'idée du tout. Ils se fient aux moyens dont ils disposent : leur personnalité, leur réseau de contacts, leurs connaissances. Ils n'établissent pas nécessairement un plan d'affaires, mais inventent au fur et à mesure, en profitant des surprises. Ils n'étudient pas un marché, mais expérimentent avec des pertes acceptables. Sarasvathy (2009) considère donc que les objectifs ne sont pas fixés à l'avance, mais font partie d'un processus de négociation, de discussion et d'adhésion qui amène l'entrepreneur à mobiliser des contacts (entourage, amis ou autres), des moyens et des ressources pour les atteindre. Pesqueux (2020) réaffirme la notion de possibilités dans une perspective similaire. Pesqueux (2020)perçoit l'entrepreneur

comme une personne qui choisit entre différentes ressources et différents moyens pour produire quelque chose.

Figure 4 : Illustration du raisonnement par effectuation



Source : Badiane (2016, p. 82)

Cette figure montre que l'entrepreneur effectuationniste mobilise plusieurs moyens ou ressources (M) pour atteindre plusieurs fins (F) ou buts. Le premier constat que la figure fait ressortir est que l'entrepreneur qui opte pour une approche effectuale fixe a priori des objectifs dont il est sûr d'atteindre compte tenu des moyens et des ressources à sa disposition. Badiane (2016), relève deux constats de l'analyse de ce schéma.

La première est que toutes les ressources mobilisées (M) atteignent leur objectif (F). Par conséquent, il n'y a pas de gaspillage de ressources, comme c'est le cas pour l'entrepreneur à orientation causale. En d'autres termes, l'entrepreneur causal sait à l'avance qu'il ne peut pas se fixer d'objectifs difficiles à atteindre en termes de ressources qu'il peut mobiliser et est par conséquent favorisé par le principe du acceptable loss reasoning (Sarasvathy, 2001). La deuxième observation est que ce type de raisonnement rejette le postulat de la prédiction d'événements futurs sur la base de modèles de prévision ou de prédiction, puisque les stratégies sont basées sur les ressources disponibles et mobilisables (Read & Sarasvathy, 2005). En d'autres termes, cette approche n'engendre pas nécessairement des coûts que l'entrepreneur ne peut pas contrôler, puisqu'il construit ses stratégies sur la recherche de coopération et d'engagements pris précédemment. Ces auteurs ont conclu que la rationalité causale est axée sur les objectifs, tandis que la rationalité effectuale est déterminée par les moyens (mobilisables ou utilisables).

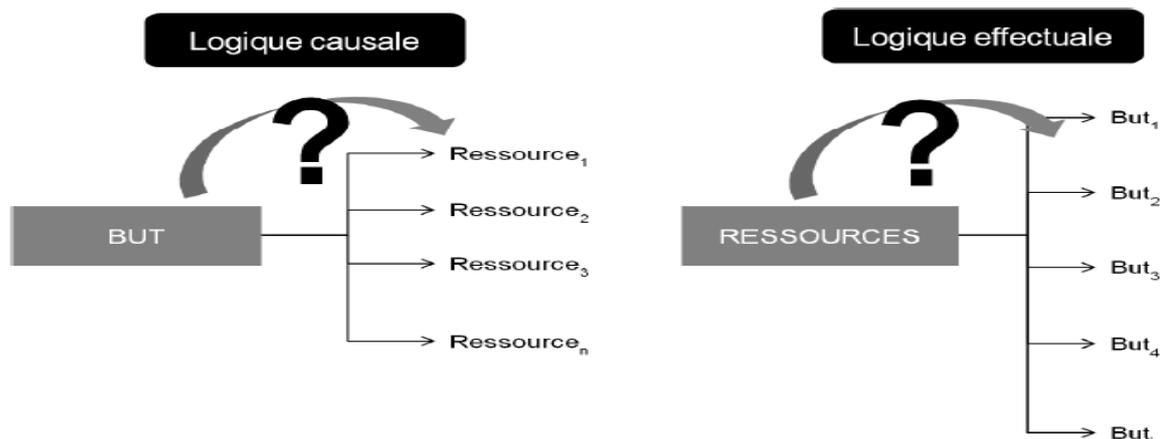
1. les moyens que l'on a ou dont on dispose (bilan sur les moyens, les savoirs, les connaissances et les contacts) ;
2. les risques (évaluation des pertes et des risques acceptables, *affordable loss principle*) pour atteindre l'objectif fixé ;
3. les contingences avantageuses ou pas (identification et repérage des contingences, *leverage contingencies*) ;
4. les partenaires potentiels par engagement (recherche et sélection de partenaires, *patchwork Quilt*);
5. les actions contrôlables ou pas (y a-t-il un pilote dans l'avion ?).

1.2.2 Les deux rationalités codicillaires de mobilisation des ressources financières et la réussite entrepreneuriale

L'entrepreneur adapte les ressources financières nécessaires à la réussite de sa start-up afin d'obtenir un retour sur investissement. Dans la perspective de la causation qui constitue un raisonnement des théories classiques, un entrepreneur rationnel et performant est celui qui est capable de mobiliser les ressources adaptées pour assurer la continuité de son initiative (Hadrich et al., 2017). Ces ressources financières constituent des inputs qui devraient permettre à l'entrepreneur, dans une logique de cause à effet, d'atteindre les objectifs initialement fixés. Cette logique s'oppose à l'effectuation, qui part du principe que l'entrepreneur qui réussit n'est pas forcément quelqu'un qui prévoit l'avenir et se fixe un objectif sous la contrainte d'optimiser ses ressources, mais quelqu'un qui se fixe des objectifs sur la base de ses propres ressources limitées.

La mobilisation des deux théories (causation et effectuation) se justifie donc par leur importance dans la compréhension de la stratégie de financement de l'entrepreneur. En effet, notre deuxième objectif spécifique de recherche vise à analyser l'influence du type de la rationalité de l'entrepreneur sur la réussite entrepreneuriale. Ainsi, soit l'entrepreneur choisit ses ressources financières en vue de l'atteinte d'un but donné, soit il se fixe des objectifs successifs en raison des ressources dont il dispose comme l'illustre le schéma ci-dessous.

Figure 5 : Les logiques de rationalité causale et effectuale



Source : Silberzahn (2014, p. 25)

Ces figures illustrent les deux stratégies. En effet, certains auteurs ont perçu les deux logiques de rationalité comme étant diamétralement opposées et mutuellement exclusives. C'est le cas par exemple de Lennips (2016) qui s'est fixé pour objectif dans sa recherche de déterminer si une approche causale est plus préférable dans certaines circonstances qu'une approche effectuale pour une entreprise afin d'obtenir de bonnes performances. Cette étude constitue une contribution majeure à la littérature sur la causation et l'effectuation en tant que concepts de la stratégie entrepreneuriale. Pour y parvenir, l'auteur a réalisé une étude en s'appuyant sur des données recueillies auprès de 382 entreprises. Ses résultats ne donnent pas une réponse claire et distincte, mais la causation présente quand même des résultats légèrement meilleurs.

Il convient de rappeler que Sarasvathy (2001) qui est à l'origine de l'émergence des deux logiques de rationalité n'a pas distingué le meilleur ou le plus efficace. Toutefois, elle affirme que les entrepreneurs expérimentés ont tendance à utiliser l'approche de l'effectuation plutôt que celle de la causation. Tel est aussi le cas de Harms et Schiele (2012) qui ont contribué également à la compréhension des deux rationalités. Dans leur article, ces auteurs ont affirmé que les entrepreneurs qui jouissent d'une certaine expérience ont tendance à utiliser l'approche de l'effectuale plutôt que celle de la causation. Ainsi, ils avancent que la causation a des connotations de planification rationnelle, alors que l'effectuation est s'inscrit dans des stratégies émergentes (ex post) (Harms & Schiele, 2012). Ils précisent également que la causation et l'effectuation ne sont pas des concepts diamétralement opposés, car les deux constructions montrent une corrélation positive. Concrètement, ces deux auteurs ont testé l'hypothèse selon laquelle les entrepreneurs ayant une grande expérience internationale ont tendance à utiliser l'effectuation plutôt que la causation, et cette hypothèse a été pleinement soutenue.

Read et Sarasvathy (2005) ont montré toutefois que l'effectuation et la causation sont opposées à tous les égards, à la différence de Harms et Schiele (2012) qui pensent que les deux concepts sont liés l'un à l'autre. Selon Read et Sarasvathy (2005), la rationalité causale est axée sur l'objectif et l'effectuation sur les moyens. La causation est réactive et adaptative tandis que la l'effectuation est active. Alors que la causation considère l'environnement comme une donnée dont l'entrepreneur doit tenir compte, l'effectuation estime que l'entrepreneur fait partie de l'environnement et contribue à le créer. Ils affirment également que les entrepreneurs expérimentés utilisent l'approche de l'effectuation alors que les entrepreneurs non expérimentés, donc novices sont plus susceptibles s'orienter vers l'approche de la causation.

Dans le même ordre d'idée, Badiane (2016) a montré que la rationalité effectuale, associée ou non avec la logique de rationalité causale a une influence sur les processus de création initiatives entrepreneuriales réussies. De même, en croisant les littératures en entrepreneuriat et en finance, Cohen et Burkhardt (2019) ont montré que les rationalités (causale ou effectuale) retenues lors des prises de décision par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial déterminent leurs interactions et influencent au fur et à mesure la réussite de l'entreprise.

A l'instar de Badiane (2016) et de Cohen et Burkhardt (2019), dans le contexte de cette étude nous considérons les deux logiques de rationalité pas comme étant exclusives, mais plutôt comme des stratégies de financement complémentaires que l'entrepreneur utilise opportunément afin de réussir son projet. La rationalité effectuale peut alors être une approche favorable au cours des toutes premières étapes de l'entreprise, mais elle peut également entraver le développement de l'entreprise et ralentir sa progression vers l'étape suivante si elle ne laisse pas place à la rationalité causale (Davidsson et al., 2011). La causation et l'effectuation sont donc perçues comme des logiques séquentielles et alternatives (Chandler et al., 2011; Read & Sarasvathy, 2005; S. D. Sarasvathy, 2003). Il en découle notre deuxième hypothèse de recherche.

H2 : la réussite entrepreneuriale est influencée positivement et significativement par la logique de rationalité de l'entrepreneur.

1.2.2.1 La rationalité effectuale et la réussite entrepreneuriale

Comme nous l'avons vu, la logique effectuale postule que dans la mesure où nous pouvons contrôler le futur, nous n'avons pas besoin de le prédire. Au lieu d'une optimisation des ressources financières pour atteindre un but donné, l'entrepreneur effectual fait avec les

ressources à sa portée et fixe ses objectifs en conséquence. Tandis que la logique causale pose le problème en termes d'optimisation (le moins de dépenses possibles pour atteindre un but donné), l'effectuation consiste non pas à partir des objectifs pour déterminer les ressources nécessaires pour les atteindre, mais au contraire de considérer les ressources dont on dispose pour déterminer les buts possibles (Silberzahn, 2020).

Pour Sarasvathy (2001), les entrepreneurs qui réussissent, notamment lorsque l'environnement est incertain, prennent souvent leurs décisions non pas exclusivement à partir d'éléments de prédiction, mais surtout en partant des moyens à leur disposition pour résoudre des situations. Ainsi, pour Cohen et Burkhardt (2019), les entrepreneurs surtout les non expérimentés, mettent en œuvre une logique de rationalité effectuale au moment de la création afin de faire émerger leur projet à l'aide des ressources disponibles. Selon ces auteurs, les entrepreneurs non expérimentés à succès, procèdent la plupart du temps par une rationalité effectuale lors de la création de leur entreprise. Ils précisent que même si plus tard, les entrepreneurs doivent basculer vers une logique de rationalité de type causale pour croître et perdurer dans le temps, ils commencent souvent par une rationalité effectuale au début.

Selon Brüderl et al. (1992), les entreprises nouvellement créées sont confrontées au défi de la survie, contrairement à celles déjà établies, qui ont déjà atteint un certain seuil de viabilité et de survie. Ainsi, au démarrage, les décisions qui prises par les entrepreneurs au cours des premières années de l'entreprise ont de fortes implications sur la réussite de l'initiative (Gilbert et al., 2006).

Selon Davidsson et al. (2011), l'effectuation est une approche très favorable surtout au cours des toutes premières étapes de l'existence de l'entreprise. A ces étapes, les entrepreneurs utilisent la rationalité effectuale pour accroître les chances de survie, de croissance et par conséquent de réussite de la nouvelle entreprise (Lennips, 2016). Selon ce dernier, le niveau d'expérience entrepreneuriale, tel que mesuré par l'effectuation, permet à l'entrepreneur effectual de prédire le départ. Jacquemin et Lesage (2016) soutiennent dans leur étude que les entrepreneurs adoptent une stratégie effectuale surtout dans les moments de doute, c'est-à-dire au démarrage de leurs entreprises. Ceux-ci justifient leur raisonnement par le fait qu'au démarrage, les entrepreneurs sont souvent perplexes et par conséquent sont susceptibles de partir dans tous les sens afin d'aboutir à un issu favorable. C'est pourquoi à cette étape, la logique effectuale semble plus appropriée pour mobiliser les ressources financières. De même, Davidsson et al. (2011) ; Read et Sarasvathy (2005) soutiennent qu'une approche effectuale peut paraître très efficace dans les premières phases des nouvelles entreprises. Tel

est également l'avis de Chandler et al. (2011) pour qui, les nouveaux arrivants qui réussissent sont plus susceptibles d'utiliser l'effectuation que les processus de causation.

En effet, le niveau de dynamisme et de complexité de l'environnement a une influence sur la logique de rationalité de l'entrepreneur, qu'elle soit délibérée (rationalité causale) ou émergente (rationalité effectuale) (Mintzberg, 2013; Mintzberg & Waters, 1985). Ainsi, Chidakwa (2016) soutient que, pour réussir dans le contexte d'un environnement complexe et turbulent, l'entrepreneur doit s'apesantir sur une logique de rationalité effectuale. Selon l'auteur, cette stratégie est celle qui s'accommode plus aux processus entrepreneuriaux dans les pays en développement, généralement caractérisés par la rareté des ressources. Ainsi, plus l'incertitude est forte, plus il est pertinent d'opter pour une rationalité effectuale car elle permet non seulement la souplesse, mais elle facilite aussi les ajustements nécessaires chemin faisant si les conditions changent (Welter & Kim, 2018). C'est pourquoi, Schmitt et Julien (2020) pensent que les initiatives entrepreneuriales dont la réalisation nécessite du temps et dont les retombées ne sont pas perceptibles immédiatement clairement dès le démarrage, nécessitent un recours à la rationalité effectuale.

Nous considérons au sens de Chidakwa (2016), que dans le contexte béninois les ressources financières ne sont pas des plus accessibles aux entrepreneurs surtout en phase de démarrage. Dans un tel contexte, il faut du temps pour réussir à obtenir des résultats des initiatives entrepreneuriales (Schmitt & Julien, 2020). De plus, la prévalence de l'incertitude amène l'entrepreneur à opter pour une rationalité effectuale car cela facilite non seulement la souplesse, mais elle permet aussi de s'ajuster financièrement au démarrage (Welter & Kim, 2018). Ainsi, nous formulons la sous-hypothèse suivante.

H2.a : Plus l'entrepreneur met en œuvre une rationalité effectuale au démarrage, plus son entreprise connaît de réussite.

1.2.2.2 La rationalité causale et la réussite entrepreneuriale

Le processus de création d'entreprise comporte selon Shane et Venkataraman (2000) de façon classique quatre étapes distinctes et décisives à savoir : l'intention, l'identification, l'évaluation et l'exploitation. Ces étapes apparaissent dans une séquence immuable. Elles suivent une logique rationnelle qui est celle de la logique prédictive ou causale qui s'appuie sur le postulat suivant lequel, étant donné que nous ne pouvons pas prédire le futur, nous pouvons au moins le contrôler (Cohen & Wirtz, 2018). A cet effet, Cohen et Burkhardt (2019) ont montré que l'entrepreneur surtout lorsqu'il est expérimenté, adopte une rationalité causale

dans la recherche des ressources financières en vue de garantir une trajectoire de forte croissance.

En effet, si Davidsson et al. (2011) ont montré que l'effectuation est une approche plus appropriée au cours des toutes premières phases de l'entreprise, ils soutiennent par contre qu'elle peut freiner son développement voire ralentir sa progression vers l'étape qui suivent. C'est-à-dire que dans les phases ultérieures d'une entreprise, une approche effectuale peut se révéler contradictoire avec la réussite de l'entreprise. Ainsi, au fur et à mesure que l'entrepreneur atteint ses objectifs, la pertinence de l'action effectuale au fil du temps se réduit progressivement. Pour Chidakwa (2016), l'approche d'effectuale peut retarder la croissance au fil du temps en raison qu'elle peut générer des économies d'échelle faibles et des coûts moyens élevés. Une fois que l'entreprise s'est développée et atteint un point d'inflexion, la logique causale devient plus appropriée pour la réussite de l'entreprise (Read & Sarasvathy, 2005). En quelque sorte, la stratégie délibérée, c'est-à-dire une logique de rationalité de type causale assortie d'une bonne planification devient primordiale au fil du temps, afin de faire face aux défis de l'écosystème des affaires (Brinckmann et al., 2010).

Une transition vers la causation est attendue au fur et à mesure que la nouvelle entreprise et le nouveau marché deviennent relativement plus développés et prévisibles (Perry et al., 2012). De ce point de vue, Scarbrough et al. (2013), soutiennent que les documents écrits plus formalisés permettent aux entrepreneurs de clarifier leur démarche et à mieux communiquer. Cela rejoint l'opinion de Mintzberg et Waters (1985) selon laquelle les stratégies planifiées (rationalité causale) interviennent la plupart des temps à de la logique de rationalité effectuale (Hinton & Hamilton, 2013). Dans ce cas, l'utilité d'une logique de rationalité causale est de contribuer à formaliser du plan d'affaire afin d'aider l'entreprise à mobiliser des financements externes en sollicitant d'autres parties prenantes (Chidakwa, 2016). Cela permet de réduire les préoccupations de sélection adverse et d'aléa moral qui inhibent l'efficacité des marchés d'investissement (Eckhardt & Shane, 2010).

Au regard de cette synthèse, il apparaît qu'une approche causale est plus efficace après la phase initiale, afin de continuer à survivre. Ainsi, nous formulons la sous-hypothèse suivante.

H2.b : Plus l'entrepreneur adopte une rationalité causale au fil du temps, plus son entreprise connaît une réussite.

Section 2 : Du rôle des leviers cognitifs des financeurs au modèle théorique de recherche

Au-delà de l'apport des ressources financières, les acteurs du financement entrepreneurial peuvent accompagner l'entrepreneur en lui permettant d'accéder aux connaissances et compétences utiles pour murir et concrétiser son projet. L'on peut donc admettre au sens de Nkakleu et al. (2013) que cet accompagnement fait partie des leviers de la réussite entrepreneuriale. C'est ce rôle des financeurs que nous essayons de mettre en évidence dans cette section avant d'aboutir à notre modèle de recherche.

2.1 Cadre théorique d'analyse d'appréhension du rôle des leviers cognitifs des financeurs

Les leviers cognitifs des financeurs, que ça soit avant ou après le financement interviennent pour assurer ceux-ci de la bonne gestion des ressources financières qu'ils allouent aux entrepreneurs. Cet état de fait trouve un répondant dans le corpus des théories de la gouvernance d'entreprise dans la mesure où cela a trait à la dissuasion d'éventuel comportement opportuniste de l'entrepreneur. De plus, cette forme d'accompagnement, accessoire au principal que constitue le financement s'apparente au type de lien entre les structures d'accompagnement et de développement des compétences des entrepreneurs (Nkakleu et al., 2013). Ainsi, afin de mettre en évidence le rôle des leviers cognitifs des financeurs, nous mobilisons la théorie cognitive de la firme.

2.1.1 Apport de la théorie cognitive de la firme

La problématique de la relation entre l'entreprise et ses investisseurs fait appelle souvent à une référence théorique qui interpelle les logiques disciplinaire et cognitive de gouvernance d'entreprise. Selon Wirtz (2005 et 2011), alors que dans les grands groupes managériaux, les leviers coercitifs jouent un rôle central, les leviers cognitifs sont au cœur du fonctionnement des firmes entrepreneuriales pour soutenir leur croissance. Cela se justifie par le fait que le rôle des leviers cognitifs est primordial lors des premières phases de l'existence de l'entreprise, c'est-à-dire au moment où ses ressources sont très limitées.

Dans la suite de cette réflexion, certains auteurs comme Burkhardt (2014) et Wirtz (2006) soutiennent également que la logique disciplinaire prend plus d'importance dans le contexte spécifique des entreprises plus mûres, généralement dans un environnement relativement plus stable. Même si la dimension cognitive reste relativement peu abordée, il n'en demeure pas moins que s'agissant de l'entrepreneur et ses financeurs, surtout avec la prévalence de l'incertitude, elle prime sur la dimension disciplinaire (Braune et al., 2015). Selon Nakara et

Mezzourh (2011, p. 65) « ... *la plupart, des entrepreneurs rejettent tout contrôle disciplinaire strict, c'est-à-dire sous la forme d'une surveillance étroite [...]. En revanche, ils restent favorables à la notion d'accompagnement et/ou de conseil. D'où l'importance de la vision cognitive* ». La relation entre les entrepreneurs et ses financeurs, source de leviers cognitifs, qui constituent l'une des préoccupations de cette thèse s'inscrit à bien des égards dans cette perspective théorique.

En effet, la vision cognitive est issue des différents courants de recherche en stratégie. Elle est axée sur les leviers cognitifs (liés à l'innovation et à l'apprentissage) susceptibles de créer de la valeur et non sur les leviers disciplinaires. Elle se focalise sur le rôle central des facteurs comme la connaissance et la compétence dans la création de valeur (Bidan & Dherment-Férère, 2009). Selon Fransman (1998), d'après la vision cognitive, les entreprises sont des répertoires de connaissance à la différence des théories fondées sur l'information, qui supposent que les firmes constituent des réponses à des problèmes d'ordre informationnel.

Contrairement à la notion d'information, le concept de connaissance représente un ensemble ouvert et subjectif qui résulte de l'interprétation des informations par les individus et qui dépend de leurs modèles cognitifs (Fransman, 1998). Autrement dit, un élément de connaissance est une information interprétée grâce à un modèle cognitif donné. Dans cette perspective cognitive, la gouvernance d'entreprise est perçue comme un ensemble de mécanisme qui permettent de réunir le meilleur potentiel de création de valeur en s'appuyant sur l'apprentissage et l'innovation (Charreaux, 2005). Dans le domaine de l'entrepreneuriat, cette vision est à l'origine de la place de choix accordée à la compétence à travers l'ensemble des connaissances, d'attitudes et habilités qui concourent à la réussite du processus de entrepreneuriat (Aouni & Surlemont, 2007).

En effet, les tentatives d'explication de la réussite entrepreneuriale ont longtemps été dominées par deux approches de raisonnement : l'approche par les traits et l'approche par les faits (Verstraete & Saporta, 2006). La première considère que les facteurs psychologiques ou les traits de caractère sont les seuls facteurs qui expliquent la réussite ou l'échec entrepreneurial tandis que la deuxième propose de définir l'entrepreneur par ce qu'il fait. Face à cette opposition, Nkakleu et al. (2013) soutiennent que l'approche comportementaliste permet mieux d'identifier les compétences entrepreneuriales indispensables pour transformer le projet d'entreprendre en projet d'entreprise et assurer la gestion efficace de la nouvelle entreprise. Cette position se justifie surtout par le fait que la compétence représente ce que

l'entrepreneur est capable de faire c'est-à-dire l'agir entrepreneuriale (Schmitt & Julien, 2020).

Pour Pettersen et Jacob (1992), les attitudes sont des capacités potentielles qui peuvent influencer le comportement d'apprentissage, alors que les compétences sont des capacités acquise à partir des attitudes, la formation ou l'expérience. Selon Nkakleu et al. (2013, p. 5) « ... les compétences des entrepreneurs sont constituées d'un ensemble de capacités apprises ou potentielles et de connaissances dont l'acquisition et l'exploitation permettent de concrétiser un projet entrepreneurial et/ou de gérer l'entreprise créée ». Ces auteurs ont réalisé une synthèse des compétences des entrepreneurs en s'inspirant de divers travaux antérieurs. Malgré la diversité des compétences identifiées, ils concluent que les différentes typologies présentent tout de même des similitudes et peuvent s'intégrer dans les trois catégories de compétences de Chandler et Jansen (1992) que sont : les compétences entrepreneuriales, les compétences technico-fonctionnelles, et les compétences managériales.

Les compétences managériales et technico-fonctionnelles sont celles que mobilisent les entrepreneurs pour une gestion efficace de leurs entreprises après sa création. Les compétences managériales portent sur la maîtrise de la gestion de l'entreprise tandis que les compétences technico-fonctionnelles concernent la maîtrise du métier de l'entreprise et des activités support.

Dans cette perspective, la recherche en finance entrepreneuriale montre qu'au-delà des dimensions cognitives et psychologiques des entrepreneurs, celles des financeurs jouent aussi un rôle fondamental (Bonnet et al., 2013; Bonnet & Wirtz, 2012). Dans la mesure où la seule volonté de réussir de l'entrepreneur même si elle est une condition nécessaire est non suffisante pour y parvenir. Elle nécessite différents types de ressources, qu'elles soient financières ou cognitives. De plus en plus, l'accent est mis sur l'importance des ressources cognitives susceptibles d'être fournies par les financeurs pour alimenter le démarrage et le développement des jeunes entreprises (Wallmeroth et al., 2018). C'est dans cette logique que s'inscrit cette thèse en mobilisant les théories cognitives de la firme.

2.1.2 Mise en évidence du rôle des leviers cognitifs dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale

La recherche en finance entrepreneuriale ne réduit pas la contribution des financeurs à leurs seules ressources financières, mais également à leurs influences cognitives. Ces influences cognitives se traduisent par les « gains de compétences » qui proviennent principalement des

savoirs que les différentes parties prenantes apportent ou qu'ils contribuent à construire (Charreaux & Wirtz, 2006). Plusieurs travaux ont abordé de diverses façons l'importance de ces gains de compétence. Ainsi, Charreaux et Desbrières (1998) soutiennent qu'il existe des transactions relationnelles, qui ne sont pas purement marchandes, et qui font partie des facteurs déterminants de la rente organisationnelle. Dans le même ordre d'idée, Sorenson et Stuart (2001), Wirtz (2006), et Desbrières (2012) indiquent que les échanges avec des partenaires de l'entreprise, notamment les financeurs sont créatrices de connaissance.

A ce titre, les financeurs apportent non seulement des ressources financières, mais aussi, leurs connaissances et leurs compétences (Girard & Certhoux, 2010). Wirtz (2006) a développé un cadre conceptuel qui repose sur une approche intégrée de la gouvernance, pour montrer que certains types d'investisseurs jouent un rôle mixte à la fois disciplinaire et cognitif compte tenu de la phase de développement de l'entreprise. Selon Desbrières (2012), l'investisseur contribue à développer la capacité de l'entrepreneur et de l'entreprise à détecter, voire imaginer et construire de nouvelles capacités d'investissement. Il protège aussi et même valorise la base de ressources cognitives (connaissances, compétences, réputation) de l'entreprise et du dirigeant. Il apparaît donc qu'il relèverait de l'inachevé si l'on évoque la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale sans penser aux éventuels leviers cognitifs des financeurs.

A cet égard, Moreau (2007) présente la réussite entrepreneuriale comme la résultante d'une succession d'étapes interactives et itérative qui alterne la démonstration entrepreneuriale, l'obtention d'un crédit entrepreneurial et l'accès à des ressources. Plusieurs travaux ont d'ailleurs soutenu l'idée selon laquelle l'entrepreneur ne fonde jamais son entreprise tout seul (Hoven, 2001; Moreau, 2004). Ainsi, Cumming et al. (2019) ont montré qu'au-delà du financement, se développent des leviers dont l'objet est principalement d'assurer la gouvernance de la conduite de l'entrepreneur et de réguler ses interactions avec ses divers apporteurs de ressources. L'entrepreneuriat est donc un processus tout au long duquel l'entrepreneur est constamment en relation avec un ensemble plus ou moins diversifié de financeurs qui apportent principalement du financement et accessoirement des ressources cognitives à travers divers leviers.

Par ailleurs, Charreaux (2008) propose un méta-modèle de la gouvernance en intégrant les apports des théories disciplinaires, cognitives et comportementales de la gouvernance. En adaptant ce méta-modèle aux spécificités du modèle de gouvernance de la firme entrepreneuriale, Wirtz (2008) a relevé entre autres que la réalisation d'un projet

entrepreneurial mobilise un ensemble de ressources tant financières que cognitives. Dès lors, le financement devient vecteur de mobilisation des compétences qui émergent à travers des leviers cognitifs plus ou moins tacites des financeurs (Charreaux, 2008). Wirtz (2008) précise que la relation entre l'entrepreneur et son écosystème de financement est créatrice de valeur. Celle-ci provient des « gains de compétences » à travers deux paramètres : l'apport des ressources financières recherchées par l'entrepreneur d'une part et d'autre part les retombées de la relation entre les partenaires.

Dans une étude consacrée aux start-ups de la Silicon Valley, Hellmann et Puri (2002) montrent que les financeurs contribuent de façon significative au professionnalisme des jeunes entreprises financées. De même Zidi (2006), a expliqué qu'au cours de l'interaction entre la jeune entreprise et ses principaux financeurs, les compétences clés de la jeune entreprise s'améliorent. Selon lui, l'importance des liens directs et indirects entre entrepreneur et le financeur a une influence positive et significative sur la création de valeur. Il précise par exemple que lorsqu'une jeune entreprise est financée par un capital-risqueur, la création de valeur est tributaire d'un ensemble de connaissances tacites et de compétences spécifiques qu'apporte ce dernier. Sur cette base, l'auteur conclut que l'apport en termes de compétences peut conduire à une maximisation de la valeur créée.

Par ailleurs, Desbrières (2012) a montré que la littérature empirique valide à bien des égards les arguments cognitifs dans la gouvernance de la relation entre l'entrepreneur et les financeurs. Il distingue le rôle des leviers cognitifs des financeurs non seulement dans la réduction du risque de sélection, mais aussi une fois le financement accordé. La perception des leviers cognitifs dans le cadre de cette thèse correspond au développement du second volet. En effet, sur la base de divers travaux empiriques, l'auteur met en avant divers rôles des financeurs subordonnés au financement accordé. Il peut s'agir :

- du rôle de conseil ou d'assistance : qui prend l'allure de conseil stratégique, c'est-à-dire de contribution à l'élaboration et à l'évaluation de la stratégie de l'entrepreneur ;
- du rôle de conseil financier : qui consiste à aider l'entrepreneur en matière d'analyse de la politique financière et des résultats financiers ;
- du rôle de conseil opérationnel : qui repose sur l'apport à l'entrepreneur de réseau de contacts, en assistance en matière de recrutement et en conseil dans les domaines commerciaux et industriels;
- des rôles interpersonnels : qui concernent la relation sociale et le soutien personnel, du rôle de confident, de mentor, de coach, d'encouragement et de soutien moral....

A travers cette typologie, Desbrières (2012) rejoint les travaux de (Bonnet, 2005). A partir d'une recherche sur des capitaux-risqueurs, ce dernier a distingué trois principaux rôles des financeurs : rôle de contrôle, rôle de conseil, rôle interpersonnel. Desbrières (2012), précise toutefois que ces leviers cognitifs sont fortement tributaires de la phase à laquelle les financeurs sont interveus. Ainsi, la valeur ajoutée est plus significative lorsque les parties prenantes mettent en place une communication fréquente, informelle et libre (Sapienza, 1992). De même, selon Bonnet et al. (2013), l'influence des financeurs sur la croissance résulte autant de leurs ressources financières que de leurs apports cognitifs. D'autres travaux abondent dans le même sens en insistant sur l'influence positive de la présence de financeurs comme les anges investisseurs, les capitaux-risqueurs sur la croissance des entreprises innovantes (Bertoni et al., 2013; Tarillon, 2017). Selon Fraser et al. (2015), cette influence n'est pas seulement due aux ressources financières. Elle provient aussi des services à valeur ajoutée que fournissent les financeurs.

Les exemples les plus marquants d'études consacrées aux aspects cognitifs sont ceux de Forbes et Milliken (1999); Kor et Sundaramurthy (2009). Selon ces études, le rôle joué par les différents acteurs impliqués dans la gouvernance d'entreprise et leur impact sur les résultats stratégiques et les performances dépendent fondamentalement du bagage cognitif spécifique et de leur interaction. Wright et al. (2005) défendent l'idée de l'existence d'un cycle de vie de la gouvernance d'entreprise, suggérant ainsi que le rôle spécifique joué par la gouvernance d'entreprise dans la médiation des relations entrepreneurs-investisseurs peut dépendre du stade de développement d'une entreprise.

Sous l'angle disciplinaire, Wirtz (2000) estime que la stratégie de financement est une source des leviers qui permettent d'agir de diverses manière sur l'espace discrétionnaire des dirigeants. Il poursuit en précisant que la mise à disposition de ressources financières influe sur l'évolution des mécanismes de gouvernance. Dans la mesure où les différents types de financement sont assortis des leviers de gouvernance plus ou moins restrictifs ou plus ou moins générateurs de compétences diverses pour le dirigeant. Pour l'auteur, les relations que nouent les dirigeants avec les divers partenaires de la firme, dont les financeurs, peuvent aider à contrôler leur espace discrétionnaire et dès lors, procurer des avantages pour l'entreprise.

Selon Bonnet et Wirtz (2012), les financeurs utilisent les leviers cognitifs pour améliorer la vision stratégique et la capacité des dirigeants à gérer, ce qui a un impact très fort sur la performance. Partant de ces réflexions, nous pensons que sous un angle cognitif, la stratégie de financement peut être aussi un vecteur des leviers susceptibles d'enrichir le répertoire de

connaissance et de compétence de l'entrepreneur et par ricochet contribuer à la réussite entrepreneuriale.

Ainsi, au démarrage, la logique de rationalité effectuale, traduit comment les entrepreneurs prennent des décisions stratégiques dans des environnements incertains (Sarasvathy, 2001, 2009). Plutôt que d'utiliser une approche prédictive (études de marché détaillées, de projections financières, etc), les entrepreneurs essaient de (façonner) les résultats (effets possibles) compte tenu de leurs dotations initiales en ressources, forces, réseaux sociaux, et parviennent progressivement à transformer leur environnement au fur et à mesure. De même, l'interaction informelle directe entre les financeurs et les entrepreneurs au fur et à mesure des événements peut alors permettre un mentorat, où les financeurs peuvent servir de caisse de résonance dans la formulation de la stratégie et peuvent partager leur expérience personnelle, etc. d'entrepreneurs. Cela constitue un apprentissage qui crée de potentielles valeurs cognitives pouvant augmenter les chances de réussite de l'entreprise (Bonnet & Wirtz, 2012). Pour ces auteurs, dans les firmes entrepreneuriales, le processus de financement des entreprises est séquentiel, la séquence typique étant dans un premier temps le financement par les investisseurs providentiels (assimilables aux modalités de financement basé sur les relations sociales de l'entrepreneur) et dans un second temps le financement par les capitaux-risqueurs (assimilable aux modalités de financement institutionnel).

Eu égard à tout ce qui précède, nous tirons un certain nombre d'enseignements qui conduisent à l'appréciation du rôle des leviers cognitifs des financeurs. D'abord, nous inscrivons nos réflexions dans la continuité de ces travaux qui postulent que les relations entre l'entrepreneur et ses financeurs sont susceptibles de générer des leviers cognitifs. Ensuite, nous rappelons que les leviers cognitifs des financeurs sur lesquels se focalise cette thèse sont ceux qui au sens de Desbrières (2012), entrent en jeu une fois le financement accordé, c'est-à-dire après que la stratégie de financement ait été déployée. Enfin, nous présumons que si ces leviers cognitifs influencent la création valeur, la croissance, etc., ils peuvent aussi être des canaux par lesquels transite la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale. Il apparaît donc que les leviers cognitifs de financeurs constituent une variable qui intervient dans le processus de réussite entrepreneuriale pour transmettre, complètement ou partiellement, l'influence de la variable « stratégie de financement » sur la variable « réussite entrepreneuriale ».

Cette synthèse renvoie à El Akremi (2005) pour qui, lorsque dans un processus, une variable est susceptible de transmettre l'effet d'une variable indépendante sur une variable dépendante,

elle est dite variable médiatrice. En effet, Baron & Kenny (1986, p. 1173-1176) définissent la médiation comme « *un mécanisme génératif à travers lequel une variable indépendante principale est capable d'influencer une variable dépendante donnée (...) Une variable agit en tant que médiatrice dans la mesure où elle rend compte de la relation entre une variable indépendante et une variable dépendante (...) Alors que les variables modératrices spécifient quand certains effets interviennent, les variables médiatrices déterminent comment et pourquoi ces effets se produisent* ». Ainsi, notre troisième hypothèse de recherche se formule comme suit.

H3 : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale

2.2 Rappel des hypothèses et modèle théorique de recherche

2.2.1 Rappel des hypothèses

Sur la base de la littérature nous avons une série d'hypothèses afin de tester l'influence de la stratégie de financement sur la réussite entrepreneuriale tout en mettant en relief les leviers cognitifs des financeurs. A l'issue de ce processus, nous récapitulons nos hypothèses dans le tableau ci-dessous.

Tableau 1: Récapitulatif des hypothèses

Hypotheses de recherche	
Relations directes entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale	
H1	La trajectoire de financements de l'entrepreneur influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.
H1a	Le choix des modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur au démarrage influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.
H1b	L'accès aux modalités de financements institutionnels au fil du temps influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.
H2	La logique de rationalité de l'entrepreneur influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.
H2a	Plus l'entrepreneur met en œuvre une rationalité effectuale au démarrage plus son entreprise connaît de réussite.
H2b	Plus l'entrepreneur adopte une rationalité causale au fil du temps plus son entreprise connaît une réussite.
Rôle médiateur des leviers cognitifs des financeurs	
H3	Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale.

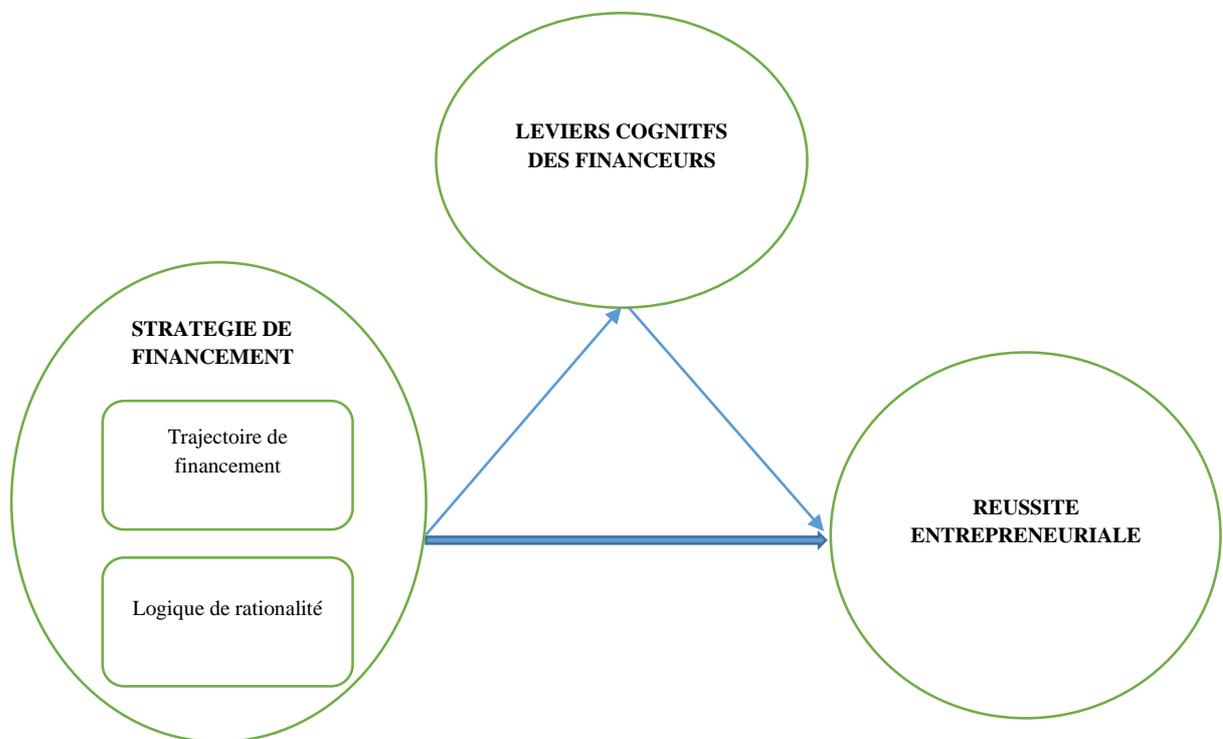
Source : issu de la littérature

2.2.2 Modèle de recherche

La formulation des hypothèses étant faite, il importe de passer à l'élaboration et la conception du modèle du lien entre la stratégie de financement, les leviers cognitifs des financeurs et la réussite entrepreneuriale. La revue de littérature nous a permis de constater que la stratégie de financement est un construit aux contours très étendus. Toutefois, nous avons pu la circonscrire suivant deux aspects : les facteurs liés à la trajectoire de financement de l'entrepreneur et les facteurs liés à la logique de rationalité de l'entrepreneur. Cette orientation de la recherche, s'appuie sur un cadre théorique issu d'une lecture croisée des champs de la finance et de l'entrepreneuriat. Ainsi, la théorie du financement hiérarchique et la théorie du cycle de vie constituent les principaux apports de la finance à ce modèle. De plus, la théorie de la causation et celle de l'effectuation, issues du champ de l'entrepreneuriat ont également été d'une grande contribution à travers leurs apports à la compréhension du comportement de mobilisation des ressources de l'entrepreneur.

Concrètement, nous avons d'une part, mis l'accent sur les variables issues de la trajectoire de financement que sont les modalités de financement basées sur le réseau sociale de l'entrepreneur et les modalités de financement institutionnel. D'autre part, les variables issues de la logique de rationalité de l'entrepreneur que sont la logique de rationalité effectuable et la logique de rationalité causale ont été prises en compte. Compte tenu de l'importance des leviers cognitifs des financeurs mis en évidence dans la littérature et qui font partie intégrante du potentiel de ressource de l'entrepreneur, nous avons établi un rôle médiateur de cette variable dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale. Le modèle de recherche se présente comme suit.

Figure 6 : Modèle théorique



Source : issu de la littérature

Conclusion du chapitre 2

A la suite du premier chapitre essentiellement consacré à l'état de l'art sur les principaux construits de cette thèse, ce chapitre s'est focalisé sur la mobilisation des théories, mais aussi sur les réflexions empiriques afin d'émettre les hypothèses. Notre démarche a consisté à faire successivement le point des théories que nous mobilisons avant de procéder à la synthèse des

travaux pour émettre chaque hypothèse découlant de chaque relation. Il en découle deux principales relations : une première relation directe et une seconde relation indirecte.

Dans un premier temps, la stratégie de financement de l'entrepreneur a été mise en relation avec la réussite entrepreneuriale. Cela s'est décliné en une première relation entre la trajectoire de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale puis entre la logique de rationalité de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale. Après cette phase les leviers cognitifs des financeurs et qui sont sous-jacents au financement ont été mis en évidence à travers leur rôle de médiation dans la première relation. Le modèle théorique issu de ce tour de la littérature devra faire l'objet d'une étude empirique.

Conclusion de la première partie

Dans cette première partie de la thèse, nous avons développé deux chapitres théoriques. Dans le premier chapitre, nous avons abordé les différentes approches de l'entrepreneuriat et positionné notre recherche. Nous avons également défini l'entrepreneuriat et les différents paradigmes en montrant le positionnement de notre recherche dans le champ entrepreneurial.

Dans le second chapitre, nous avons tout d'abord établi un cadre théorique, ensuite nous avons développé un ensemble d'hypothèses qui nous ont permis d'établir un modèle explicatif de la réussite entrepreneuriale. Ce modèle met en évidence des construits tels que la trajectoire de financement, la logique de rationalité et les leviers cognitifs des financeurs.

L'étape suivante de notre travail consiste à évaluer le modèle conceptuel, issu de la revue de littérature. Il s'agit de tester les hypothèses développées précédemment et de valider empiriquement notre modèle de recherche.

SECONDE PARTIE

**STRATEGIE DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEUR,
LEVIERS COGNITIFS DES FINANCEURS, REUSSITE
ENTREPRENEURIALE : APPROCHES METHODOLOGIQUE
ET EMPIRIQUE**

Introduction de la seconde partie

La première partie essentiellement consacrée à la littérature nous a permis de passer en revue les construits mobilisés par cette recherche, de formuler des hypothèses de recherche et de développer un modèle théorique. Pour tester la validité de ce modèle, il paraît primordial d'exposer la méthodologie à utiliser pour tester les hypothèses. Ainsi, cette seconde partie vise à préciser la démarche méthodologique d'une part et à présenter les résultats de l'étude d'autre part.

Pour ce faire, le troisième chapitre qui constitue le premier de cette partie est essentiellement consacré à la démarche méthodologique de cette thèse. Dans un premier temps, il s'agit d'exposer le fondement méthodologique. A cet effet, nous partons d'une revue des positionnements épistémologiques en sciences de gestion afin de justifier la pertinence de celle pour laquelle nous optons dans le cadre de cette thèse. Puis, nous justifions le choix de l'approche mixte (combinaison des approches qualitative et quantitative) pour conduire ce travail de recherche. Dans un second temps, nous mettons l'accent sur les phases opérationnelles proprement dites de la recherche. Il s'agit de présenter successivement la phase qualitative exploratoire et la démarche à suivre à la phase quantitative de la recherche. Cette dernière est inspirée du paradigme de Churchill (1979).

Le quatrième chapitre présente les résultats issus de la phase quantitative de la recherche, la discussion et les implications de la recherche. Il s'agit de présenter dans un premier temps les résultats des travaux préparatoires aux analyses de données, la validation des instruments de mesure et de test et la validation de nos hypothèses de recherche. Dans un second temps, l'enjeu est de discuter des résultats en recourant aux travaux théoriques et empiriques auxquels nous avons fait appel à la première partie pour finir par les implications de cette recherche.

CHAPITRE 3 : METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Introduction du chapitre 3

La démarche méthodologique constitue une étape très importante dans l'atteinte des objectifs d'une recherche. Ainsi, ce chapitre est consacré aux principaux aspects méthodologiques qui fondent la légitimité scientifique de la démarche empirique de cette thèse. Pour ce faire, il se décompose en deux principales sections. La première porte sur l'exposé du fondement méthodologique de cette recherche. A cet effet, nous partons d'une revue des positionnements épistémologiques en sciences de gestion afin de justifier la pertinence de celle pour laquelle nous optons dans le cadre de cette thèse. Puis, nous justifions le choix de l'approche mixte pour conduire ce travail de recherche.

La seconde section présente la démarche méthodologique proprement dite à travers la phase qualitative et l'exposé des méthodes à mettre en œuvre dans la phase quantitative. Ainsi, nous mettons l'accent sur les phases opérationnelles proprement dites de la recherche. Il s'agit de présenter successivement la phase qualitative exploratoire et la démarche à suivre à la phase quantitative de la recherche.

Section 1 : Fondement méthodologique

Cette section présente la posture épistémologique et la nature de la recherche.

1.1 Positionnement épistémologique de la recherche

L'objectif principal de la recherche est la production de connaissances. Pour atteindre ce but, le chercheur présente des résultats qui visent à prédire, comprendre, expliquer, construire ou prescrire (Martinet, 1990). On attend donc des chercheurs une rigueur et une certaine cohérence dont dépendent la scientificité et la validité de leurs résultats. Ainsi, selon Piaget (1967, p. 6), cité par Thietart (2014), l'épistémologie (l'étude de la production des connaissances fiables et valables) semble être une étape nécessaire pour les chercheurs afin d'établir la validité des connaissances qu'ils produisent.

L'épistémologie s'est traditionnellement intéressée à trois types de questions : Qu'est-ce que la connaissance ? Quelle est la relation entre le chercheur et le terrain (méthodologie) ? Et quels critères la communauté scientifique peut-elle utiliser pour juger de la valeur ou de la validité de la connaissance (question éthique) ? (Thietart, 2014). Loin d'apporter des réponses précises à ces questions traditionnelles, la tâche de l'épistémologie pour les chercheurs aujourd'hui est de s'appuyer sur les paradigmes épistémologiques qui guident la production

de connaissances dans leur domaine pour fournir un ancrage épistémologique à leur recherche.

1.1.1 Les postures épistémologiques en sciences de gestion

Dans la recherche de la légitimité scientifique des connaissances générées, les chercheurs s'appuient sur les trois principaux paradigmes épistémologiques : le constructivisme, l'interprétativisme et le positivisme. Ces paradigmes se distinguent par la conception de la nature de la connaissance produite, de la valeur de cette connaissance produite et du processus de production de la connaissance (Girod-Séville & Perret, 1999).

La logique positiviste considère que les connaissances générées sont objectives et indépendantes du contexte. Cette posture perçoit la réalité comme « externe » au processus de recherche lui-même et le chercheur comme externe à l'objet d'étude (Evrard et al., 2009). Les interprétativistes et les constructivistes pensent que la réalité dépend de celui qui l'observe. Par conséquent, la connaissance n'est pas objective, elle est subjective et se construit par l'interaction humaine.

Selon Girod-Séville et Perret (1999), le positivisme s'appuie sur trois critères précis pour distinguer les connaissances scientifiques des connaissances non scientifiques : la confirmabilité, la vérifiabilité et la réfutabilité. Le positivisme ne reconnaît que la logique déductive comme scientifiquement valide. En revanche, deux paradigmes anti-positivistes (l'interprétativisme et le constructivisme) remettent en cause la primauté supposée de la logique déductive et rejettent l'universalité des critères de validité supposés par le positivisme. Pour les interprétativistes, il existe deux critères de validité : le caractère idiographique de la recherche (qui se concentre sur des faits spécifiques et dont les connaissances résultantes incluent une description détaillée du phénomène étudié) et la capacité d'empathie du chercheur (la capacité de se mettre à la place de l'autre).

En ce qui concerne le processus de formation des connaissances, Chatelin (2002) explique que le chercheur positiviste cherche à découvrir la réalité extérieure et les mécanismes qui la conditionnent, ainsi que les lois qui régissent la réalité. Par conséquent, la recherche doit être basée sur la vérification de théories hypothético-déductives et nécessite des méthodes objectives de collecte de données. Dans le paradigme constructiviste, l'accent mis sur les significations remplace celui des faits sociaux de l'approche positiviste. Le chemin vers la connaissance n'existe pas a priori, mais il s'agit d'un processus de construction de la connaissance co-créé par le chercheur et les participants. De la même manière, le paradigme

interprétativiste tente de comprendre la manière dont les participants construisent le sens qu'ils donnent à la réalité sociale. Ainsi, la compréhension de la réalité implique l'interprétation du comportement (Mbengue & Vandangeon-Derumez, 1999).

L'analyse de ces paradigmes fait apparaître, d'une part, le positivisme et, d'autre part, deux paradigmes anti-positivistes ou postmodernes (le constructivisme et l'interprétativisme). Ceci explique la bipolarisation des sciences de gestion à travers deux paradigmes principaux : l'objectivisme et le subjectivisme. Le positivisme exige des chercheurs qu'ils formulent des hypothèses et les testent. Les autres paradigmes s'appuient davantage sur la recherche qualitative, sur des études de cas qui visent à comprendre le comment plutôt que le pourquoi (Thietart, 2014).

Cependant, pour certains auteurs comme Mbengue et Vandangeon-Derumez (1999), les instruments (quantitatifs et qualitatifs) sont neutres en termes de position de recherche. En d'autres termes, les instruments quantitatifs peuvent très bien être utilisés dans des recherches interprétatives ou constructivistes dans le cadre d'approches inductives où la réalité est constructive ou subjective. De même, une série d'instruments qualitatifs peuvent être utilisés dans le cadre d'une recherche positiviste.

1.1.2 Notre positionnement épistémologique

Conformément aux exigences de l'épistémologie, il est important d'établir la validité scientifique de notre recherche en tenant compte des différentes positions épistémologiques en sciences de gestion. Pour ce faire, selon Thiétart (2014), le chercheur doit adopter un cadre épistémologique convenablement compte tenu de son sujet de recherche. Notre sujet se situe au carrefour de deux domaines de recherche : L'entrepreneuriat et la finance. Selon Messeghem et Verstraete (2009), dans le champ de l'entrepreneuriat, le positionnement épistémologique fait l'objet d'assez développements, avec une forte prévalence des paradigmes interprétativiste et constructiviste comme encrage épistémologique de prédilection de la plupart des recherches. Toutefois, certains travaux privilégient une approche multiparadigmatique, alternant entre des lectures interprétativistes et positivistes, par exemple. Par ailleurs, un grand nombre de travaux en finance choisissent le positivisme comme ancrage épistémologique privilégié (Ola, 2016).

Nous avons alors le choix d'adopter un paradigme unitaire, avec le risque de glisser vers un constructivisme radical ou une approche fondamentalement déterministe. De même, nous pouvons nous orienter vers une approche multiple ou concilier plusieurs approches pour

aboutir à une approche adaptée (Perret & Séville, 2003). L'approche multi-paradigme ou plurielle vise à se mettre au-dessus de la mêlée en dépassant les contradictions dans une volonté de conciliation des approches (Wacheux, 1996). Contrairement à l'approche unique, elle vise à engager un dialogue épistémologique afin de mieux comprendre les phénomènes sociaux en particulier. Selon Wacheux (1996), l'objectif est de dépasser les contradictions et de parvenir à une connaissance plus complète.

Il n'est pas rare que certains projets de recherche utilisent des éléments issus de plusieurs paradigmes (Perret & Séville, 2003). Cela donne lieu à une approche dite « adaptée », qui offre la possibilité d'intégrer des positions épistémologiques différentes dès le départ. Il s'agit donc d'une volonté de prendre en compte différentes positions épistémologiques afin d'obtenir une vision plus complète de l'objet d'étude. Comme nous l'avons vu, le rapport du chercheur à la réalité étudiée, la nature et le statut de la connaissance sont autant d'aspects qui déterminent le choix du cadre épistémologique. Dans cette perspective, le statut du chercheur que nous préconisons est celui d'un chercheur qui tente de déterminer l'impact de la stratégie de financement et l'influence cognitive des financeurs sur la réussite entrepreneuriale. Nous n'avons aucune influence sur les activités cognitives des participants (l'entrepreneur et les partenaires financiers), c'est-à-dire que nous ne faisons pas partie de la réalité symbolisée par la relation entre la stratégie de financement, les leviers cognitifs sous-jacents et le succès entrepreneurial. Nous disqualifions donc l'épistémologie constructiviste.

L'épistémologie interprétative postule que la compréhension de la réalité sociale ne peut advenir qu'à travers l'expérience du monde par les acteurs (Dumez, 2012). Sous cette posture le chercheur se focalise sur la complexité de la création du sens en situation afin de comprendre les significations que les acteurs assignent aux faits (Klein & Myers, 1999). Dans notre cas, il ne s'agit pas pour nous de nous intéresser aux significations que les acteurs eux-mêmes donnent de la relation entre les variables. Il n'est pas question de se limiter à une série d'expériences contextualisées de l'influence de la stratégie de financement et des leviers cognitifs sous-jacents sur la réussite entrepreneuriale. De même, nous rejetons pleinement l'idée que la connaissance produite est dépendante des schémas personnels de perception du chercheur (Morgan & Smircich, 1980). Notre cognition en tant que chercheur n'influence pas la collecte et le processus d'analyse des données (Thorpe, 2014). Nous prenons des précautions afin d'éviter que la perception des acteurs concernés par la réalité que nous observons ne rende subjectifs nos résultats. Ainsi, le paradigme interprétativiste ne nous semble pas convenable.

Le positivisme défend le postulat d'un réalisme ontologique, c'est-à-dire que pour chaque type de phénomène il existe une réalité unique objective déterminée par une loi universelle. Dans cette perspective, il doit exister une manière universellement connue et universellement acceptée d'expliquer la réussite entrepreneuriale. Les acteurs impliqués sont considérés comme des entités autonomes et mutuellement indépendantes dont le comportement est déterminé par des lois naturelles supérieures (Avenier & Thomas, 2015). Les acteurs du financement entrepreneurial sont certes indépendants de l'entrepreneur, mais le phénomène de la réussite entrepreneuriale ne semble pas répondre pleinement à cette exigence, puisque la littérature distingue deux approches pour expliquer la réussite entrepreneuriale : l'approche fondée sur la recherche statistique, qui vise à identifier immédiatement les facteurs clés, et l'approche du processus de réussite ou de la spirale de la réussite préconisée par Moreau (2007).

Notre logique vise à découvrir la vérité en utilisant les méthodes les plus objectives possible, celle d'expliquer en quoi la stratégie de financement et les leviers de gouvernance sous-jacents influencent la réussite entrepreneuriale (Florence Allard-Poesi, 2015). Cela nous renvoie vers l'idée de collecter et traiter des données indépendantes de notre intervention. Ce qui correspond à l'idée d'un empirisme selon lequel une proposition ne peut être scientifique que si elle peut être observée empiriquement comme vraie ou fausse (Dumez, 2012). Toutefois, la réalité humaine est plus complexe et celle des entrepreneurs n'en est pas moins. Ceux-ci évoluent dans un environnement ouvert avec des objectifs multiples et interagissent en permanence avec ce dernier (Ola, 2016). Faisant ainsi de l'entrepreneur, un acteur à part entière dans le contexte dans lequel il vit et de sa réussite. Les entrepreneurs évoluent dans un système ouvert, ont des objectifs multiples et peuvent interagir (Ola, 2016). Cette situation nous conduit à relâcher l'hypothèse d'un positivisme radical. C'est pourquoi nous optons dans le cadre de cette recherche pour un positivisme aménagé.

1.1.3 Le choix d'une démarche hypothético-déductive

Il existe plusieurs manières de raisonner en matière de production de la connaissance. En effet l'on peut distinguer quatre modes de raisonnement : la déduction, l'abduction, l'induction, et la retroduction (Ola, 2016). Pour Dumez (2012), la déduction permet de confirmer une théorie étant donné que ses conclusions sont présentes suivant les prémisses de la théorie à tester. Elle conduit à tester de façon empirique des théories supposées universellement vraies (Hlady-Rispal & Jouison-Laffitte, 2014). Du point de vue pratique, il conduit à la conception

des hypothèses qu'il faut tester. Ainsi, si ces hypothèses sont vraies, la conclusion est aussi nécessairement vraie (Florence Allard-Poesi, 2015).

Alors que la déduction est la logique de raisonnement qui consiste à vérifier empiriquement des théories supposées vraies, l'induction est le processus inverse du raisonnement. Elle consiste à partir de schémas de faits empiriquement observables pour aboutir à une théorie et la généraliser (Allard-Poesi, 2003). Contrairement au raisonnement déductif, ce type de raisonnement ne se réfère pas à une théorie existante (Hlady-Rispal & Jouison-Laffitte, 2014).

L'abduction est une forme de pensée qui consiste à donner du sens à un fait étrange et difficilement explicable sans nécessairement théoriser (Florence Allard-Poesi, 2015). Elle est généralement déclenchée par une déviation du cours ordinaire des événements qui incite l'esprit humain à enquêter. Ainsi, l'abduction ne vise pas nécessairement à tester une théorie, mais à trouver la meilleure hypothèse testable possible pour la situation, qui fournit l'explication la plus simple tout en laissant la place à des améliorations futures (Dumez, 2012). Dans cette perspective, elle s'inscrit dans le processus de mise à jour des théories. C'est pourquoi Hlady-Rispal et Jouison-Laffitte (2014) considèrent que l'abduction interprète et recontextualise des phénomènes individuels locaux dans un cadre conceptuel plus large.

Hlady-Rispal et Jouison-Laffitte (2014) ajoutent une autre logique de raisonnement : la rétroduction. Puisque ce courant de raisonnement imagine le monde comme stratifié en trois différents niveaux, la rétroduction s'appuie sur une construction théorique abstraite du problème découvrir les conditions dans lesquelles une explication abstraite peut être opérationnalisée dans le monde dit empirique.

Loin de voir en l'usage de maintes logiques comme étant antagoniste, l'idée est que la réponse à la préoccupation du chercheur se trouve quelque part au milieu des différents raisonnements (Teddlie & Tashakkori, 2009). Dans cette thèse, notre argumentation commence par une revue de la littérature afin de formuler des hypothèses. Nous menons ensuite une recherche exploratoire afin d'identifier et d'intégrer les réalités du terrain avant de tester les hypothèses. Selon Charreire Petit et Durieux (2007), cette approche est plus proche de la pensée hypothético-déductive. Elle consiste à élaborer des hypothèses, des modèles ou des théories à partir de la littérature relative au sujet de recherche, puis à les tester afin de confirmer ou d'infirmer les hypothèses, les modèles ou les théories.

1.2 Le choix d'une approche mixte : combinaison des approches qualitative et quantitative

Outre le positionnement épistémologique, le choix d'une approche de recherche et de données appropriée aux objectifs de la recherche est l'une des décisions essentielles qu'un chercheur doit prendre (Thietart, 2014). Selon l'auteur, le type de données, l'objet de l'étude, le caractère objectif ou subjectif des résultats attendus et la flexibilité de l'étude sont souvent cités pour distinguer une approche qualitative d'une approche quantitative.

En ce qui concerne le type de données, Evrard et al. (2009) précisent que les données qualitatives et quantitatives ne doivent pas être confondues. Bien qu'il soit courant de distinguer les données qualitatives et quantitatives, la nature des données n'implique pas ipso facto une méthode standard pour les traiter. A titre d'exemple, un chercheur peut effectuer un traitement statistique (approche quantitative) avec des variables nominales, ce qui démontre clairement que le type de données n'est pas un critère suffisant pour distinguer une approche de recherche quantitative ou qualitative.

En termes d'orientation de la recherche, les sciences de gestion se caractérisent par deux orientations principales : la construction ou l'examen de l'objet théorique. Le chercheur orienté vers la recension a une idée claire et fondée de ce qu'il cherche, alors que le chercheur orienté vers la recherche, caractérisé par une approche de construction théorique, ignore largement le contenu de ce qu'il veut découvrir. C'est pourquoi il est courant de combiner la recherche avec une approche qualitative et la revue avec une approche quantitative Brabet, (1988), voire d'opposer la méthode inductive de la recherche qualitative à la méthode hypothético-déductive de la recherche quantitative (Thietart, 2014). Ainsi, on peut dire que l'orientation de la recherche entre construction ou vérification est liée au choix entre une approche qualitative et quantitative.

En ce qui concerne la distinction selon la nature objective ou subjective des résultats, selon Mbengue et Vandangeon-Derumez (1999), la nature subjective ou objective des résultats est la ligne de démarcation entre les approches qualitatives et quantitatives. Pour cette raison, Thiétart (2014) recommande que la collecte et l'analyse des données soient cohérentes avec la position épistémologique explicite du chercheur. Si l'approche qualitative permet d'introduire des considérations subjectives incompatibles avec la méthode quantitative, elle ne peut être contrainte par le cadre de l'épistémologie constructiviste. Cela remet en cause cette dichotomie qui reste non pertinente.

En ce qui concerne la distinction en termes de flexibilité de la recherche, l'approche qualitative tend à offrir plus de flexibilité au chercheur, ce qui n'est pas le cas de l'approche quantitative, qui tend à avoir un calendrier plus serré.

Il s'ensuit que, bien qu'aucun des deux critères n'explique suffisamment le choix entre une approche qualitative ou quantitative, la position épistémologique joue néanmoins un rôle crucial. Dans le cadre de cette thèse, nous avons opté pour une posture épistémologique positiviste combinée à une approche hypothético-déductive. Ce choix nous amène à nous appuyer sur une approche mixte, que nous voulons cohérente. En effet, une approche mixte séquentielle utilise au moins deux approches (quantitative, puis qualitative ou qualitative, puis quantitative ou qualitative, puis quantitative, puis qualitative) dans l'ordre chronologique (Ndri, 2011). Nous avons donc opté pour une approche séquentielle mixte : d'abord qualitative, puis quantitative.

La recherche en entrepreneuriat s'est évertuée à étudier les facteurs clés de la réussite entrepreneuriale. Toutefois, nous profitons de la perfectibilité de ces travaux existant pour proposer une explication de la réussite entrepreneuriale sous l'angle de la stratégie de financement mise en œuvre par l'entrepreneur et de l'accompagnement des financeurs sous forme de leviers cognitifs. Notre question de recherche est de type corrélationnel, car visant à établir le lien entre stratégie de financement, les leviers cognitifs sous-jacents et la réussite entrepreneuriale. Cette orientation nécessite à notre sens une étude qualitative exploratoire avant la phase quantitative, car, selon Thietart (2014) une telle démarche permet de mieux délimiter les questions de recherche et surtout de clarifier les concepts théoriques ou d'explicitier des hypothèses de recherche.

Section 2 : Les phases opérationnelles de la démarche méthodologique

Cette section présente successivement la phase qualitative exploratoire et la phase quantitative de la recherche.

2.1 La phase qualitative exploratoire

Dans une approche mixte, la recherche qualitative exploratoire joue un rôle très important, car elle est une étape nécessaire pour mener une approche quantitative dans les meilleures conditions possibles. Pour Lambin (1990) cité par Thietart, (2014, p. 126), une recherche exploratoire menée à travers une approche qualitative est souvent un préalable très important à toute recherche quantitative, car elle permet de délimiter et de se familiariser avec la

question de recherche ou les caractéristiques empiriques, d'explicitier les concepts clés et de mieux clarifier les hypothèses de recherche. La présente thèse en raison des construits (trajectoire de financement, logique de rationalité, et leviers cognitifs) qu'elle mobilise s'inscrit parfaitement dans cette logique.

2.1.1 Objectif de notre phase qualitative

La recherche qualitative permet au chercheur de proposer une nouvelle articulation théorique entre les concepts étudiés ou d'intégrer de nouveaux concepts ou de nouvelles dimensions de concepts dans un champ théorique donné (Thietart, 2014). En clair, l'exploration consiste à découvrir et explorer des structures ou des fonctions dans une double perspective : la recherche de compréhension et la recherche d'explications (Creswell, 2002). En menant cette étude exploratoire, nous nous sommes davantage engagés dans la recherche de la compréhension des construits qui sont mobilisés dans le contexte de cette thèse.

En effet, selon Perry et al. (2012), l'étude sur les rationalités effectuale et causale constitue une recherche naissante. Dans le même ordre d'idée, Lennips (2016) soutiennent que la littérature sur l'effectuation et de causation a du mal à proposer des mesures claires. De plus, de par leur conception théorique, la trajectoire de financement et la logique de rationalité ne peuvent être appréhendées qu'en ayant une vue panoramique sur le parcours de l'entrepreneur. Il en est de même pour les leviers cognitifs des financeurs qui interviennent dans ce processus. La réussite entrepreneuriale mérite aussi d'être bien cernée dans le contexte de notre étude. Une exploration permettra donc de mieux cerner les spécificités de ces concepts dans le contexte de notre étude et de surmonter les imprécisions de la littérature pour une opérationnalisation adéquate. Plus précisément, nous avons opté pour cette phase exploratoire qualitative des raisons comme :

- la rareté des écrits sur la trajectoire de financement en général et dans le contexte de notre étude en particulier;
- la rareté des études sur la logique de rationalité des entrepreneurs dans le contexte de l'africain francophone et son absence dans le contexte de notre étude ;
- l'absence des études sur les leviers cognitifs des financeurs dans le contexte de nos études ;
- le caractère multidimensionnel de la réussite entrepreneuriale.

Ainsi, cette étude qualitative exploratoire vise à mieux comprendre les différents construits préalablement identifiées dans la littérature afin de bien les contextualiser pour une bonne opérationnalisation dans la phase quantitative. Spécifiquement, il s'agit de :

- nous familiariser avec les construits pour en avoir une meilleure compréhension et mieux les opérationnaliser en tenant compte des réalités du contexte de l'étude ;
- identifier les dimensions et/ou les items qui émergent ou qui sont plus propices au contexte de l'étude afin d'élaborer le questionnaire ;
- collecter des informations pour la formulation des hypothèses définitives et la construction du modèle définitif de recherche.

2.1.2 Méthode de collecte et analyse des données de la phase qualitative

2.1.2.1 Etude de cas multiples au moyen d'entretien semi-directif

L'étude de cas, est une méthode de recherche de type exploratoire qui consiste à l'obtention d'informations détaillées sur une situation, un individu ou d'un groupe d'individu (Trépanier, 1999). Selon Oberkampff et Roy (2010), une étude de cas est une approche de recherche empirique qui vise à étudier un phénomène, un événement, un groupe ou un ensemble de personnes qui n'ont pas été sélectionnées au hasard afin d'en fournir une description et une interprétation précises. Dans cette thèse, cet ensemble d'individus est celui des entrepreneurs. Stake (1994) distingue trois types d'études de cas : le premier est l'étude de cas interne, dans laquelle la recherche est menée pour mieux comprendre un cas particulier, plutôt que parce qu'il est représentatif d'autres cas ou qu'il illustre une caractéristique ou un problème particulier. Le deuxième type est l'étude de cas instrumentale, dans laquelle un cas spécifique est étudié pour éclairer une question ou clarifier une théorie. Le troisième type est l'étude de cas collective ou multiple, qui est une étude de cas instrumentale étendue à plusieurs cas. Cette méthode de recherche est bien adaptée aux questions pratiques où les actions et les expériences des participants sont importantes (Yin, 2003).

Ici, nous optons pour l'étude de cas multiple, car elle permet d'étudier des concepts émergents et peu connus (Saida, 2007). Elle permet de découvrir la singularité dans le temps et dans l'espace de processus mal connus, sans que la généralisation des résultats ne soit la préoccupation première du chercheur (Hlady-Rispal & Jouison-Laffitte, 2014). La stratégie de financement de l'entrepreneur (à travers leur trajectoire de financement et leur logique de rationalité) n'est pas des mieux connue dans le contexte béninois. On ne peut donc pas affirmer que ces dimensions sont connues. C'est pourquoi une étude de cas multiples est

préalable pour mieux nous éclairer sur la logique de rationalité et la trajectoire de financement avant de passer à la phase quantitative. L'entretien a été d'une utilité fondamentale pour cette phase qualitative exploratoire.

Le choix du type d'entretien doit tenir compte de l'objet de l'étude (Aouina-Mejri, 2010). Il peut s'agir d'un entretien de groupe ou d'un entretien individuel. Selon Jolibert et Jourdan (2006), l'entretien individuel est approprié dans le cadre des analyses visant le recensement des logiques d'appropriation, des processus individuels de formation d'attitude ou de la variabilité des comportements. Dans le cadre de cette recherche, les entretiens avec les entrepreneurs visent à explorer surtout leur stratégie de financement (à travers la trajectoire de financement et la logique de rationalité) et les leviers cognitifs qui s'en suivent de la part des financeurs. Ces concepts étant individuels, il ne serait pas opportun de les appréhender avec des entretiens de groupe. Ainsi, nous avons opté pour l'entretien individuel plutôt qu'un entretien de groupe. Ce choix nous offre trois possibilités entre entretiens directifs, semi-directifs et non-directifs.

Nous avons opté pour un entretien semi-directif fondamentalement parce qu'il permet non seulement d'enrichir les données collectées, mais aussi d'approfondir les opinions (Aouina-Mejri, 2010 ; Pallemans, 2005). Cette forme d'entretien offre la possibilité d'encadrement et d'orientation des échanges tout en facilitant la structuration des informations collectées (Jolibert & Jourdan, 2006). Le chercheur a donc le privilège de centrer le discours des personnes interrogées autour des sous-thèmes préalablement définis et consignés dans un guide d'entretien. Ceci a permis de collecter de données auprès des participants choisis.

En effet, il est difficile de déterminer d'avance le nombre d'individus à interviewer dans le cadre d'une étude qualitative (Thietart, 2014). Le chercheur ne retient donc le nombre d'individus que dès qu'il constate, que le seuil de saturation théorique est atteint (Glaser & Strauss, 1967). Il y a saturation théorique à partir du moment où le chercheur atteint un nombre d'individus à partir duquel il n'a plus d'informations supplémentaires sur le sujet traité (Thietart, 2014). Ainsi, la validité d'une étude qualitative exploratoire ne nécessite pas forcément un échantillon de grande taille dans la mesure où elle ne vise qu'à donner de sens, à comprendre et à clarifier un problème et non estimer des valeurs (Coutelle, 2005 ; Sogbossi, 2005). Dans le cadre de cette étude exploratoire, nous avons atteint la saturation théorique à l'issue de la réalisation de 13 entretiens. Les durées de nos entretiens ont varié de 26 et 33 minutes. Les participants sont des créateurs d'entreprises identifiés dans la base de données du Guichet Unique de Formalisation des Entreprises au Bénin (GUFÉ), une structure placée

sous la tutelle de l'Agence de Promotion des Investissements et des Exportations (APIEX)³ au Bénin. Le principal critère est que l'individu ait créé son entreprise depuis au moins 3 ans.

2.1.2.2 Guide d'entretien

L'entretien est une technique de collecte d'information qui s'appuie sur un guide d'entretien. C'est un outil qui permet de collecter des données aussi bien lors d'un entretien individuel que lors d'un entretien de groupe. Il est indispensable au chercheur afin qu'il s'assure que son entretien ne s'écarte pas de son sujet de recherche. Pour répondre aux objectifs de cette phase exploratoire qualitative, notre guide d'entretien s'articule autour des trois sous-thèmes. Il convient de préciser que nous nous sommes référés à nos objectifs de recherche, et à la littérature pour obtenir ces sous-thèmes. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les préoccupations de chaque sous-thème sont en liaison avec nos préoccupations de recherche. Conformément aux prescriptions de certains auteurs comme Thietart (2014) et Coutelle (2005) en matière d'utilisation du guide d'entretien, notre guide d'entretien a fait l'objet d'un pré-test avant son utilisation. Ce pré-test a eu lieu avec trois (3) collègues doctorants. Cette étape nous a servi de repère pour la conduite des entretiens grâce à la capitalisation des observations qui nous ont été faites.

³ décret N° 2.018 - 036 du 31 janvier 2018 portant modification des statuts de l'Agence de Promotion des Investissements et des Exportations (APIEX).

Encadré 1 :

Sous- thème 1 : La stratégie de financement (à travers la trajectoire de financement suivie par l'entrepreneur)

- Recenser les modalités de financement au démarrage au fil du temps dans le contexte de notre étude
- Caractériser le comportement de financement des entrepreneurs au regard de la hiérarchie du financement
- Etablir le lien entre les modalités de financement et les modalités de financement identifiées dans la littérature

Encadré 2 :

Sous- thème 2 : La stratégie de financement (à travers la logique de rationalité de l'entrepreneur)

- Caractériser la logique de rationalité mise en œuvre par les entrepreneurs pour financer leur entreprise
- Confronter les logiques de rationalités identifiées au démarrage et après à celles retenues dans la littérature

Encadré 3 :

Sous- thème 3 : Leviers cognitifs mis en œuvre par les financeurs

- Identifier les leviers cognitifs mis en œuvre par les financeurs tout au long de l'existence des entreprises créées
- Apprécier l'importance de ces leviers selon qu'ils interviennent au démarrage ou au fil du temps

Encadré 4 :

Sous- thème 3 : La réussite entrepreneuriale

- Comprendre la perception de la réussite entrepreneuriale dans le contexte de notre étude
- Deducire de la perception des entrepreneurs, les dimensions les plus pertinentes de la réussite entrepreneuriale dans le contexte de notre étude

2.1.1.3 Méthode d'analyse de la phase qualitative exploratoire

Dans le cadre de cette étude exploratoire, nous avons opté pour une analyse de contenu. Ainsi, les récits ou discours recueillis ont été fidèlement retranscrits pour faire l'objet d'analyse de contenu thématique. En effet, dans une étude qualitative, le traitement des données qualitatives peut se faire de façon sémantique ou de façon statistique (Andréani & Conchon, 2005). L'analyse de contenu résulte du traitement sémantique (Thietart, 2014). Le chercheur est donc appelé à faire des approximations successives du sens des idées ou des mots par les intervenants (Djika, 2018). Plus précisément, il s'agit de repérer dans les données qualitatives, des portions de phrase ou des mots dont la présence ou la fréquence d'apparition est susceptible avoir un sens eu égard aux préoccupations de l'étude exploratoire.

Ainsi, en nous référant à Thietart (2014), nous avons réalisé une analyse de contenu en suivant une démarche structurée en plusieurs étapes. Nous avons d'abord procédé à la transcription des discours ou récits recueillis. Nous avons ensuite défini les unités d'analyse autour desquelles les thèmes semblables seront regroupés puis nous avons procédé à la codification des thèmes. Par codes on peut entendre par étiquettes indiquant les unités de signification pour les informations descriptives ou déductives collectées au cours d'une étude (Miles & Huberman, 2003, p. 31). Tout ceci a permis de réaliser enfin, l'analyse de contenu proprement dite. Cette analyse a été plus qualitative en ce sens que nous n'avons pas utilisé des outils statistiques. Les résultats de ces différents entretiens ont été présentés suivants les axes retenus lors du déroulement.

2.1.3 Résultats de la phase qualitative

Les résultats de cette phase qualitative nous ont permis de cerner dans le contexte de cette recherche, chacune de nos variables.

2.1.3.1 Résultats relatifs à la trajectoire de financement

La littérature distingue plusieurs types de financement avec une grande variété de typologie. De par leur spécificité et leur exigence, certains financements sont difficiles d'accès et exorbitants pour les entrepreneurs. Cette étude exploratoire montre que les entrepreneurs de notre contexte hiérarchisent leur financement. Ainsi, nos résultats ont indiqué une trajectoire de financement qui commence par des modalités de financement basé sur le réseau relationnel (famille, amis, tontine). Après cette phase démarrage selon les cas, ces entrepreneurs ont estimé avoir eu accès à des formes de financement formel (micro finance, banque, finance gouvernemental, financement des organisations non gouvernementales). Ce qui est en

harmonie avec les prescriptions de la littérature. L'ordre des modalités de financement et les verbatims qui les justifient se sont présentes comme suit.

Tableau 2 : Extrait des verbatims liés à la trajectoire de financement

Extrait des verbatims			
1	Modalités de financement basé sur le réseau social de l'entrepreneur	Aides des parents	-« ...mon papa a mis son terrain à ma disposition quand je commençais » - « ...mes parents ont cru en moi en m'octroyant de financement pour pouvoir me lancer » - « ... pour démarrer j'ai bénéficié d'un soutien indéfectible de mon grand frère, qui n'a pa hésité un seul instant à m'aider financièrement »
		Prêt des amis	-« ...il faut reconnaître que mes toutes premières ressources provenaient de mes amis » - « ...aujourd'hui je remercies mes promotionnaires pour avoir été les premiers appuis financiers »
		Tontines	-« ...je me soiviens que j'ai ramassé une tontine qui a été un déclic » -« ...pour démarrer j'ai complété mes ressources par une tontine »
2	Modalités de financement institutionnel	Financement gouvernemental	-« J'avais bénéficié par la suite de l'appui du FNPEJ quelques 2ans après... » - « ...après un long protocole, j'ai été appuyé par un un fonds mis sur pieds par le gouvernement »
		Financement des institutions de micro finance	-« ... je n'arrivais pas à remplir les conditions au début et je les trouvais exorbitants mais avec temps j'ai fini par recourir auxmicro finances » -« ...c'est coûteux mais la microfinance m'a beaucoup aidé pour la suite »
		Financement d'une Organisation Non Gouvernementale	-« Chemin faisant j'ai découvert des ONG qui m'ont aidé avec un taux très très abordable » - « ...grâce à un ami j'ai entendu parler d'une ONG...mes activités étaient déjà lancées, ça les a boosté »
		Financement bancaire	-« .. j'ai eu la chance d'obtenir un financement bancaire mais a fallu que je commence avec mes propres sous» -« ...comme j'ai pu démarrer, la banque a fini par me faire confiance... »

Source : Résultats des entretiens, 2019

2.1.3.2 Résultats relatifs à la logique de rationalité des entrepreneurs

Il s'agit ici d'identifier la logique de rationalité des entrepreneurs dès le démarrage et de les comparer à celle identifiée dans la littérature afin d'en tenir compte dans les hypothèses.

En effet, l'analyse des réponses, a montré qu'au début, la plupart des entrepreneurs dans notre contexte ne prédéterminent par leurs buts. C'est compte tenu des moyens disponibles que les buts émergent successivement et progressivement, des plus simples vers les plus ambitieux. Cette attitude s'illutre par les verbatims ci-dessous que nous avons extrait des reponses transcrites :

- « ... j'ai identifié ce que je pouvais commencer en fonction de mes propres ressources financières et le soutien que je pouvais avoir de mon environnement » ;
- « ... quand on n'a pas les moyens de sa politique, on fait la politique de ses moyens. Pour démarrer, moi, j'ai fait la politique de mes moyens » ;
- « Pour moi, rien n'était précis au départ, je saisisais les opportunités au fur et à mesure en fonctions de mes ressources ... » ;
- « ... tant que je pouvais supporter la perte, je n'hésitais pas à investir mon argent sans évaluer de façon approfondie la rentabilité » ;
- « ... j'ai commencé en comptant sur mes propres forces, l'aide de mes parents, ce n'est que progressivement que je me suis organisé en planifiant mes ressources financières » ;
- « Au début, c'était un pur tatonnement, rien n'était précis mais aujourd'hui tout est entré dans l'ordre ».

Les résultats ont aussi montré qu'au fur et à mesure les fonctionnements se formalisent et l'attitude en matière de mobilisation des ressources change d'autres se sont même dotés d'un plan d'affaires. Ce qui illustre une volonté d'optimiser les ressources financières pour atteindre un but précis (logique de rationalité causale). Ainsi, cette attitude s'illustre par les verbatims suivants :

- « ... mais aujourd'hui tout est entré dans l'ordre, je mobilise mes ressources en fonction des objectifs » ;
- « ... désormais, je cible les marchés et je cherche les financements convenables » ;
- « les choses ont franchement changé au point où si je n'ai pas une idée claire des retombés, je ne m'engage pas » ;
- « En fait, ma production est planifiée, ce qui fait que je ne finance rien au hasard » ;
- « ... je tente de me projeter sur l'avenir, j'ai un plan d'affaire, les ressources sont utilisées avec plus d'efficacité ».
- « ..., j'ai récemment renoncé à une affaire après une étude approfondie de rentabilité. Ce qui n'était pas le cas à mes débuts quand j'étais à la quête de la visibilité » ;
- « ... avec le temps j'ai une orientation plus claire, qui me sert de boussole pour tout engagement financier ».

En résumé, nos résultats ont montré qu'au démarrage les buts ne sont pas formellement définis, au contraire ce sont les moyens qui ont déterminé les buts à poursuivre. De plus, les débuts d'activités sont plus marqués par un tatonnement alors qu'avec le temps les fonctionnements

se planifient. On peut donc dire que les entrepreneurs commencent par une logique de rationalité effectuale avant de tendre vers une logique de rationalité causale au fur et à mesure. Cette attitude est en adéquation avec les prescriptions de la littérature.

2.1.3.3 Résultats relatifs aux leviers cognitifs des financeurs

Le fait d'apporter du financement à l'entrepreneur amène ces partenaires financiers à prendre des dispositions à s'assurer du remboursement de leur fonds. Ainsi, il est démontré que ceux-ci peuvent mettre en œuvre des leviers coercitifs et/ou cognitifs soit intentionnellement ou spontanément. Dans le cas cette étude exploratoire, certains extraits ont retenu notre attention.

Quelques extraits

- « ... ils m'appelaient régulièrement pour s'assurer de l'évolution de mon projet. Je vivais ça parfois comme une pression, mais cela m'obligeait d'être davantage rigoureux afin de ne pas les décevoir car après tout je bénéficiais de leur part d'un soutien moral indéfectible. Cela m'a aussi beaucoup facilité les choses ».
- « Non seulement mon père m'a emprunté de l'argent, mais il m'a négocié un coaching au près d'un spécialiste de l'agroalimentaire. Certainement qu'il voulait s'assurer de la mise en œuvre du projet et surtout s'assurer du recouvrement de ses fonds. Mais le plus marquant dans tout ça était ses encouragements permanents ».
- « ... avant de me soutenir financièrement un oncle m'a mis en contact avec un de ses amis avec qui je pouvais échanger de toutes mes éventuelles préoccupations, ce dernier constituait pour moi un repère moral. Cela à jouer un rôle important dans le parcours ».
- « Au fait, au début j'étais membre d'un groupe de tontine qui m'a non seulement prêté de l'argent mais m'a aussi beaucoup encouragé. Dans le groupe l'argent que chaque membre ramasse devrait servir à créer une entreprise. Et à chaque rencontre les plus expérimentés partageaient leur expérience pour doper le moral autre »

L'analyse de ces extraits parmi tant d'autres nous a révélé un soutien non financier et immatériel obtenu de ceux qui de diverses manières se sont impliqués dans le financement de ces entrepreneurs. De l'ensemble, il convient de remarquer qu'un accent particulier est souvent mis sur le « soutien moral » ou sur des termes pouvant s'inscrire dans le champ lexical de ce groupe de mot. De plus, les répondants ont expliqué que ce soutien intervient relativement à la phase de démarrage qu'il nous a paru opportun de prendre en compte dans l'appréciation des leviers cognitifs des financeurs. Il convient donc de prendre en compte le « soutien moral » parmi les leviers cognitifs des financeurs et de distinguer son effet au démarrage et au fil du temps.

2.1.3.4 Résultats relatifs à la réussite entrepreneuriale

Au regard de la littérature, la réussite entrepreneuriale susceptible de diverses interprétations ce qui en fait un concept multimensionnel. Il s'agit ici de déterminer la perception de la réussite entrepreneuriale dans le contexte de notre étude afin de circonscrire les dimensions à retenir pour la phase quantitative. Les réponses recueillies, retranscrites et synthétisées, sont présentées dans le tableau ci-après :

Tableau 3 : Extraits de discours relatifs à la variable réussite entrepreneuriale

Extraits de discours	Thèmes identifiés
<ul style="list-style-type: none"> - <i>Le plus important c'est le bénéfice que je dégage s'augmente.</i> - <i>Ce qui compte, c'est la performance financière de mon entreprise.</i> - <i>Il faut que mes ventes s'augmentent, couvrent toutes mes dépenses pour que je puisse avoir une bonne performance.</i> - <i>Réussir mes affaires suppose que je vends beaucoup pour pouvoir dégager une bonne performance.</i> - <i>Pour moi la réussite entrepreneuriale est une affaire personnelle qui dépend de ma satisfaction moi-même par rapport au bénéfice obtenu.</i> - <i>J'apprécie ma réussite par rapport à la performance de mon entreprise.</i> - <i>Je pense qu'au vu de l'évolution de mes activités, je suis le plus à même de savoir si j'ai réussi et non le jugement des autres qui ne savent pas ce qui se passe.</i> - <i>Plus je suis satisfait de l'appréciation que je fais de l'évolution de mes activités plus je peux dire ouf, j'ai réussi.</i> - <i>Il n'y a que moi-même qui puisse dire si j'ai réussi. Pour ce faire, je me réfère à la croissance des ventes, du bénéfice et ma capacité à faire face à mes charges.</i> - <i>Réussir est une affaire personnelle et non ce que pensent les autres. Ils peuvent penser que ça marche et ça peut ne pas être le cas. Ça dépend donc comment je suis satisfait de la croissance des ventes, la croissance du bénéfice.</i> - <i>Il existe des indicateurs de croissance et de performance financière que je peux calculer à partir du bilan et du compte de résultat comptable pour savoir si j'ai réussi.</i> - <i>J'apprécie ma réussite par rapport à la croissance de mes activités et du niveau de performance dégagée.</i> - <i>Réussir pour moi est une question de croissance de l'activité de l'entreprise à travers les ventes et la consistance du bénéfice.</i> - <i>C'est ma satisfaction personnelle qui illustre ma réussite entrepreneuriale.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Performance financière - Croissance - Satisfaction de l'entrepreneur

Source : Résultats des entretiens

Après un découpage des données brutes, nous avons procédé à la catégorisation en des thèmes par référence à la littérature. Il en ressort de l'analyse des verbatims les principaux thèmes qui sont récurrents quelle que soit la personne interrogée. Ces thèmes sont liés à la « *performance financière* », à la « *croissance des ventes, des activités, des ventes ou du bénéfice* », à

« *l'appréciation personnelle des entrepreneurs* ». C'est pourquoi au regard de la littérature, nous retenons les trois dimensions suivantes de la réussite entrepreneuriale : la performance financière, la croissance et la satisfaction de l'entrepreneur.

2.1.3.5 Implication de la phase qualitative de la recherche

Nos résultats n'ont pas apporté d'éléments nouveaux susceptibles de nous amener à revoir nos deux premières hypothèses. Par contre, au regard des résultats liés aux leviers cognitifs des financeurs, notre troisième hypothèse peut être subdivisée en quatre sous-hypothèses afin de mieux appréhender le rôle des leviers cognitifs des financeurs. Le tableau ci-dessous résume les hypothèses définitives.

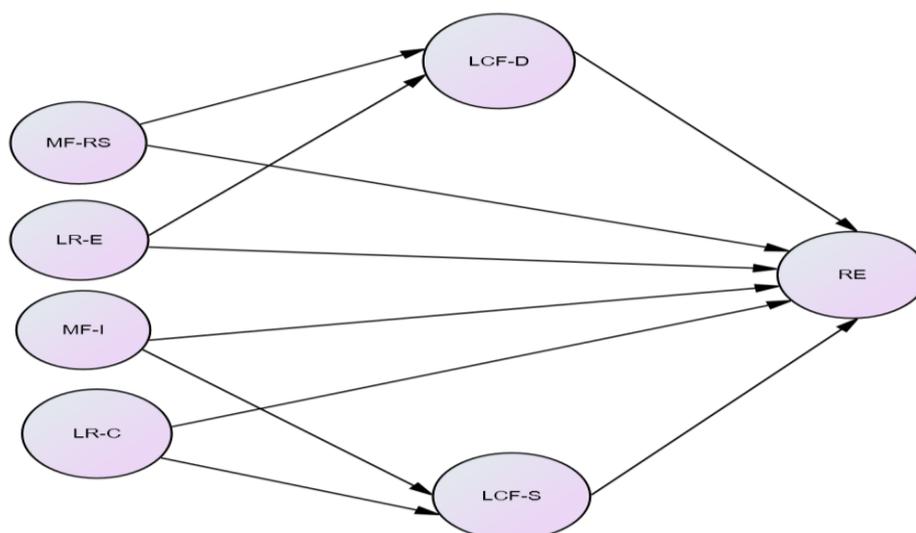
Tableau 4 : Les hypothèses définitives

HYPOTHESES DE RECHERCHE	
Relations directes entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale	
H1	La trajectoire de financements de l'entrepreneur influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.
H1.a	Le choix des modalités de financements basées sur les relations sociales de l'entrepreneur au démarrage influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.
H1.b	L'accès aux modalités de financements institutionnels au fil du temps influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.
H2	La réussite entrepreneuriale est influencée positivement et significativement par la logique de rationalité de l'entrepreneur.
H2.a	Plus l'entrepreneur met en œuvre une rationalité effective au démarrage plus son entreprise connaît de réussite.
H2.b	Plus l'entrepreneur adopte une rationalité causale au fil du temps plus son entreprise connaît une réussite.
Rôle médiateur des leviers cognitifs des financeurs	
H3	Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre la stratégie de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale.
H3.a	Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre les modalités de financements basées sur les relations sociales de l'entrepreneur au démarrage et la réussite entrepreneuriale.
H3.b	Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre les modalités de financements institutionnels au fil du temps et la réussite entrepreneuriale.
H3.c	Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre la mise en œuvre d'une rationalité effective au démarrage et la réussite entrepreneuriale.
H3.d	Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre la mise en œuvre d'une rationalité causale au fil du temps et la réussite entrepreneuriale.

Source : issu de la littérature et de notre qualitative exploratoire

En définitive, avant la phase quantitative notre modèle conceptuel se présente comme suit.

Figure 7 : Modèle conceptuel de recherche



Source : Notre réalisation

2.2 La phase quantitative de la recherche

Dans la logique de notre approche mixte, à la suite de la phase qualitative nous menons une phase quantitative. Dans cette perspective, la collecte des données primaires s'impose étant donné qu'il n'existe pas de données secondaires relatives à nos variables dans le contexte de cette étude. Dès lors, le chercheur doit avoir à l'esprit la nécessité de limiter autant que faire se peut les erreurs qui peuvent entraîner des biais d'effets d'instrumentation dans l'utilisation des questionnaires (Igalens & Roussel, 1998). A cet effet, Churchill (1979) propose une méthode, souvent utilisée en sciences de gestion et qui sert de référentiel aux chercheurs dans la collecte, le traitement et l'analyse les données.

2.2.1 Intérêt du paradigme de Churchill pour notre recherche

Les sciences de gestion sont généralement caractérisées le fait d'étudier régulièrement des phénomènes non directement observables (Roussel, 2005). L'appréhension et l'opérationnalisation de ces phénomènes difficilement observables peut poser diverses difficultés méthodologiques. Les construits mobilisés dans ce travail de recherche n'échappent pas à cette situation.

Effet, même si l'idée de la trajectoire de financement, remonte aux théories du financement hiérarchique et du cycle de vie, la littérature n'est pas encore suffisamment précise sur son opérationnalisation. Pour preuve, Bessière et al. (2020) pensent qu'en finance entrepreneuriale, la trajectoire de financement est l'un des phénomènes dont le développement

est encore embryonnaire et mérite une attention particulière. Aussi, « la trajectoire de financement » est-il récemment intégrée parmi les axes d'un appel à communication⁴ devant se tenir courant 2020 pour en savoir davantage. De même l'étude sur les rationalités effectuale et causale constitue une recherche naissante et leur opérationnalisation continue par faire l'objet de réflexion (Lennips, 2016; Perry et al., 2012). Ce constat n'en est pas moins vrai pour les leviers cognitifs des financeurs qui constituent aussi un aspect novateur et relativement récent de la recherche en finance entrepreneuriale (Cohen & Wirtz, 2018). Dans l'ensemble, il apparaît que peu d'études ont développé des mesures sur ces variables. Face à cette situation, le paradigme de Churchill (1979) devient un répondant méthodologique convenable à cette phase quantitative.

La démarche de Churchill (1979) est utilisée dans de nombreuses recherches en sciences de gestion. Elle permet de concilier les connaissances concernant la théorie de la mesure ainsi que les techniques appropriées pour l'améliorer dans une procédure systématique (Boutti, 2017). Cette démarche est l'une des plus exploitées en matière de construction rigoureuse des instruments de mesure de type questionnaires à échelles multiples. Elle contribue non seulement à la réduction des erreurs aléatoire et systématique qui sont les plus courantes en matière de mesure. Mais elle offre aussi la possibilité d'affiner l'analyse quantitative par une analyse qualitative. Le paradigme de Churchill est donc d'une grande importance pour notre démarche quantitative. Son adoption nous permet de concilier les l'existant méthodologique sur notre problématique et notre phase exploration pour parvenir à des instruments de qualité.

2.2.2 La phase exploratoire du paradigme de Churchill

Suivant la démarche de Churchill (1979), cette phase exploratoire comporte quatre (4) étapes.

2.2.2.1 De la spécification du domaine des construits à la génération d'un échantillon d'items

Nous mettons en œuvre ici les deux premières étapes de la démarche de Churchill : la spécification du domaine des construits et de la génération d'un échantillon d'items. D'après la démarche de Churchill (1979), la spécification du domaine du construit est l'étape au cours de laquelle le chercheur est appelé à non seulement à mobiliser suffisamment de la revue de littérature concernant les différents concepts utilisés, mais aussi justifier les raisons de

⁴ Appel à contribution de la Revue Française de Gestion sur « **Gouvernance et financement des firmes entrepreneuriales innovantes : nouvelles perspectives** »

l'abandon ou de l'adaptation des échelles existantes. Même si les échelles existent préalablement, leur utilisation dans d'autres contextes nécessite de la part du chercheur certaines diligences. Il s'agit de vérifier la validité des échelles et leur validité dans le cadre de sa recherche et, si possible, procéder à une adaptation à son contexte (Thietart, 2014).

La génération d'un échantillon d'items, intervient après l'étape de la littérature sur les construits. L'auteur préconise ici de faire des enquêtes afin de générer des items. Il s'agit précisément de proposer des items qui reflètent au mieux les caractéristiques des construits afin de développer l'échelle de mesure. A cet effet, après la revue de littérature, nous avons réalisé une phase qualitative qui a permis de mieux contextualiser les variables. Ce sont ces items ajoutés à ceux identifiés dans la littérature qui ont permis d'élaborer notre questionnaire.

2.2.2.1.1 Choix des mesures des variables

Les phénomènes difficilement observables posent au chercheur le problème du choix de l'instrument de mesure. Ces instruments ne permettent pas d'évaluer directement un concept, mais les différentes dimensions qui lui sont associées (Evrard et al., 1993). Pour la fiabilité des instruments de mesure, il importe de discuter nos choix.

2.2.2.1.2 Choix des mesures de la variable indépendante

➤ La trajectoire de financement

En raison d'un accès plus aisé et plus diversifié au financement dès l'amorçage, l'entrepreneur peut développer une véritable stratégie de financement (Bellavitis et al., 2017); décloisonner les types de ressources apportées et construire une véritable trajectoire de financement (Bessière et al., 2020). Concrètement, appréhender la trajectoire de financement revient à tracer la succession des différentes modalités de financement qui ont alimenté la vie de l'entreprise.

Les idées d'une trajectoire de financement trouvent à notre sens, leur essence dans les théories de la hiérarchie de financement de et cycle de vie. Selon Myers et Majluf (1984), contrairement à la théorie du compromis, la théorie du financement hiérarchique stipule que la gestion du financement obéit à une logique séquentielle à travers laquelle l'entreprise mobilise les ressources financières dont elle a besoin dans un certain ordre précis : autofinancement, dette non risquée, dette risquée et l'augmentation du capital. Ainsi, au regard du financement hiérarchique, nous pouvons déduire que la trajectoire de financement

est captée au moyen de cinq types financements : l'autofinancement, les dettes non risquées, les dettes risquées ; augmentation de capital.

Ce raisonnement est appuyé par l'approche par la théorie du cycle de vie de Berger et Udell (1998) qui postule qu'aux premières étapes de l'existence de son entreprise, l'entrepreneur privilégie le financement interne en raison de la forte opacité informationnelle. Au fil du temps, la croissance de l'entreprise pourra accéder au financement externe. Cela donne lieu à une trajectoire dont les séquences sont : financement interne et financement externe. De ce point de vue, la trajectoire de financement peut être théorique captée au moyen de deux types de financement : le financement interne et le financement externe.

Ola (2016) a aussi présenté une illustration⁵ de la trajectoire de financement des jeunes entreprises en deux séquences : le capital-risque et le capital investissement. Diouf (2018) a montré que pour financer leurs activités, les propriétaires dirigeants s'appuient fondamentalement sur trois types pour avoir les ressources financières : l'autofinancement, les dettes à court terme entre particuliers et les financements classiques. L'auteur les regroupe en deux modalités. Il s'agit :

- des modalités basées sur le réseau relationnel composé de l'autofinancement et dettes à court terme entre particuliers ;
- les modalités de financement institutionnel qui sont les sources classiques en provenance des banques et des institutions de micro finance.

Il fait remarquer que les propriétaires dirigeants adoptent un financement en deux phases à savoir un financement de départ et un financement de suivi. Cela laisse présager d'une trajectoire de financement en deux séquences :

- le financement du départ lors de la création avec les modalités de financement basé sur les relations sociales ;
- le financement qui suit la création et qui permet de développer les activités de l'entreprise grâce aux modalités de financement institutionnel.

Tableau 5 : Les séquences de la trajectoire de financement

Cadre théorique	Séquences successives	Référence
Financement hiérarchique	1- Autofinancement 2- Dettes non risquée 3- Dettes risquée 4- Augmentation du capital	Myers et Majluf (1984)

⁵ L'auteur s'est inspiré de www.franceangels.org

Théorie de cycle de vie	1- Financement interne 2- Financement externe	Berger et Udell (1998)
Théorie de l'effectuation	1- Modalités de financements basés sur le réseau relationnel 2- Modalités de financement institutionnel	Diouf (2018).

Source : issu de la littérature

Ces trajectoires de financement dont les séquences sont ainsi illustrées proviennent des études inspirées de différentes théories, qui selon Daskalakis et Psillaki (2008) dépendent des conditions économiques et des spécificités financières des entreprises. Les différences notées peuvent ainsi être dues au fait que l'écosystème de financement des entreprises n'est pas identique d'un pays à un autre. Face à cette situation nous nous sommes inspirés de la logique de (Diouf, 2018). Ce choix s'explique surtout par le fait que son étude est non seulement plus récente, mais elle est surtout réalisée dans le contexte sénégalais, un environnement plus proche du cadre de notre étude. A cet effet, nous nous sommes également appuyés sur les enseignements tirés de notre phase exploratoire. Ainsi, nous avons caractérisé la trajectoire de financement dans cette étude par l'articulation entre les deux modalités de financement retenues par (Diouf, 2018). Notre étude exploratoire nous a permis d'identifier les financements qui serviront d'item dans chaque modalité de financement.

La logique de rationalité de l'entrepreneur

Comme l'ont précisé Perry et al. (2012), l'étude sur les rationalités effectuale et causale constitue une recherche naissante. Selon Lennips (2016), la littérature sur les deux concepts a du mal à proposer des mesures claires. Pour Chandler et al. (2011), bien que Sarasvathy ait défini les principales différences entre la causalité et l'effectuation, peu de chercheurs ont tenté de les tester empiriquement. Cette étude est la première à développer des mesures de type Likert pour capturer les deux rationalités. Ainsi, sur la base d'une lecture attentive de Sarasvathy (2001), ils ont identifié des dimensions pour différencier les rationalités causalité et effectuale :

- l'accent est mis sur les expériences à court terme pour identifier les opportunités dans un avenir imprévisible (effectuation) par opposition à la prévision d'un avenir incertain en définissant l'objectif final dès le départ (causation) ;
- l'accent est mis sur les projets où la perte dans le pire des cas est abordable (effectuation) par opposition à la maximisation des rendements attendus (causation) ;

- l'accent mis sur les pré-engagements et les alliances stratégiques pour contrôler un avenir imprévisible (effectuation) par opposition à la planification d'entreprise et aux analyses concurrentielles pour prédire un avenir incertain (causation) ;
- l'exploitation des contingences environnementales en restant flexible (effectuation) par opposition à l'exploitation des capacités et des ressources préexistantes (causation).

Chandler et al. (2011) ont proposé une distinction claire entre les deux rationalités. Ils ont montré que la rationalité causale est un construit unidimensionnelle tandis que la rationalité effectuale est un construit multidimensionnelle. Ils ont en plus précisé qu'une dimension de la rationalité effectuale (les pré-engagements) est partagée avec la rationalité causale. Nous retenons de leurs travaux, la mesure de la rationalité causale captée au moyen des sept (7) items suivants :

- vous analysez les possibilités à long terme et sélectionnez ce qui, selon vous, offrirait les meilleurs rendements ;
- vous élaborez une stratégie de financement pour tirer le meilleur parti des ressources financières ;
- vous avez conçu et planifié des stratégies commerciales ;
- vous organisez et mettez en œuvre des processus de contrôle pour vous assurer que vos objectifs sont atteints ;
- vous recherchez et sélectionnez des marchés cibles et effectuer une analyse concurrentielle significative ;
- vous avez une vision claire et cohérente de l'endroit où vous voulez aboutir ;
- vous avez conçu et planifié les efforts de production et de commercialisation.

En s'inspirant des travaux fondateurs de Sarasvathy (2001), Silberzahn (2014) aussi a distingué les deux rationalités sur cinq principaux points.

- Moyens vs objectifs : la rationalité causale a un objectif prédéfini et sélectionne les moyens d'atteindre cet objectif tandis que la rationalité effectuale dispose de certains moyens et choisit les objectifs atteignables avec ces moyens ;
- Perte abordable plutôt que rendement attendu : la rationalité causale se concentre sur la maximisation du rendement attendu en sélectionnant la stratégie optimale et la plus prometteuse tandis que la rationalité effectuale prédétermine le montant des pertes pouvant être subies et expérimente autant de stratégies que possible avec des moyens limités ;

- Alliances stratégiques plutôt que l'analyse concurrentielle : la rationalité causale utilise une analyse concurrentielle détaillée et des études de marché approfondies pour réduire l'incertitude, contrairement la rationalité effectuale qui réduit l'incertitude en s'engageant auprès des parties prenantes ;
- Exploitation des contingences plutôt que l'exploitation des connaissances préexistantes : la rationalité effectuale est préférable lorsque des contingences imprévues surviennent avec le temps, tandis que la rationalité causale se concentre sur l'exploitation des connaissances préexistantes pour obtenir un avantage concurrentiel ;
- Contrôler un avenir imprévisible plutôt que de prédire un avenir incertain : la rationalité causale se concentre sur les aspects prévisibles d'un avenir ou d'un environnement incertain.

Hadrich et al. (2017) quant à eux se sont inspirés de Sarasvathy (2001) et de d'Andria (2014) pour capturer la rationalité effectuale en cinq dimensions comportant des items.

Tableau 6 : Dimensions et items de mesure de la rationalité effectuale

Dimensions	Items
Raisonnement en perte acceptable	Votre décision est principalement basée sur l'analyse des gains potentiels
	Vous avez l'habitude de calculer à l'avance les ressources dont vous avez besoin pour réaliser les gains potentiels (attendus)
	Votre décision sera principalement basée sur la minimisation des risques et des coûts
Partenariats avec différents types d'acteurs plutôt que l'analyse de la concurrence	Vous essayez d'identifier vos marchés cibles par une analyse de marché minutieuse
	Vous vous concentrez sur l'identification du risque à travers une analyse de marché
	Vous essayez d'identifier le risque à travers l'analyse des concurrents
	Vous demandez à vos clients et vos fournisseurs de s'engager avec vous avant sa création pour réduire le risque et améliorer les circuits de valeurs
Définir les buts à partir des moyens	Lors de la création de votre entreprise, vos décisions ont été basées sur les ressources possédées
	Vous veillez toujours à ce que votre objectif initialement défini soit atteint
	Avant la création de votre entreprise, vous avez veillé à acquérir toutes les ressources dont vous aviez eu besoin
	Vous prenez clairement une cible prédéfinie comme un point de départ pour votre nouvelle entreprise
Contrôler le marché au lieu de le prédire	L'incertitude du marché ne vous bloque et ne vous arrête pas, vous comptez sur votre propre expérience
	Vous essayez de contrôler le futur basé à travers vos connaissances antérieures
Tirer parti des surprises	Vous vous permettez de modifier vos planifications si le besoin existe, même durant le processus de lancement de votre nouvelle entreprise

	Vous permettez des retards durant le développement de votre nouvelle entreprise lorsque vous apercevez de nouvelles opportunités qui émergent
	Vous essayez de contrôler le futur en le créant
	Vous pouvez changer votre cible originale lorsque vous êtes confrontés à de nouveaux résultats

Source : Synthèse de Hadrich et al. (2017)

An et al. (2019) ont conçu un questionnaire sur la base de plusieurs études antérieures de haute validité menées par différents auteurs comme Brettel et al. (2012), Senyard et al. (2014), Wiklund et Shepherd (2005), Van Doorn et al. (2013) pour distinguer les deux logiques de prise de décision. Leur caractérisation se récapitule comme suit.

Tableau 7 : Distinction des rationalités effectuale causale

Rationalités	Effectuale	Causale
Dimensions et items	- Orientation vers les moyens (5 items) - Perte abordable (4 items) - Préférence des partenariats (4 items) - Reconnaissance de l'inattendu (6 items)	- Orientation vers des objectifs (5 items) - Rendement attendu (4 items) - Analyse de la concurrence (5 items) - Eviter l'inattendu (6 items)
Processus	Partir de moyens permettant de faire émerger l'effet	Sélectionner les moyens de créer un effet donné
Contextes d'application	Environnement dynamique, non linéaire et écologique	Environnement statique, linéaire et indépendant
Contributions théoriques	Sarasvathy (2001) ; Sarasvathy (2008) ; Dew et al. (2009) ; Read et al.(2009) ; Chandler et al. (2011) ; Brettel et al. (2012) ; Fisher (2012) ; Berends et al. 2014) ; Maine et al. (2015) ; Reymen et al. (2015) ; Smolka et al. (2016) ; Welter et al.(2016)	Sarasvathy (2001) ; Sarasvathy (2008) ; Dew et al. (2009) ; Read et al. (2009) ; Chandler et al. (2011) ; Brettel et al. (2012) ; Fisher (2012) ; Berends et al. (2014) ; Maine et al.(2015) ; Reymen et al. (2015) ; Smolka et al. (2016)

Source : Synthèse de An et al. (2019)

Au regard de tout ce qui précède, nous constatons que les démarches utilisées s'accordent sur l'utilisation des items pour appréhender les deux rationalités. La différence se trouve au niveau du fait que la rationalité effectuale est multidimensionnelle tandis que la rationalité causale est unidimensionnelle. Les travaux se rejoignent en ce qui concerne l'utilisation de l'échelle de likert comme échelle de mesure.

Dans le cadre de ce questionnaire, nous inspirons des cinq dimensions de (Hadrich et al., 2017) et leurs items capter la logique effectuale. En effet, leur étude est récente et comme la nôtre, elle vise à expliquer la réussite entrepreneuriale. Dans leur étude, parmi les trois variables explicatives figure « *la mobilisation des ressources* », appréhendée à travers les logiques de rationalités effectuale. De plus, comme la nôtre, leur étude s'est déroulée le contexte d'un pays africain (la Tunisie) à la différence de celle de An et al. (2019), menée

dans le contexte chinois. La rationalité causale est mesurée quant à elle au moyen des items issus des travaux de Chandler et al. (2011).

2.2.2.1.3 Mesure de la variable médiatrice : les leviers cognitifs des financeurs

Consécutivement au financement, il se développe des interactions entre l'entrepreneur et ses financeurs. Ces interactions qui sont sous-jacente à la relation entre les deux partenaires constituent un accompagnement supplémentaire en vue de la réussite du projet pour s'assurer du recouvrement de leur investissement (Bonnet et al., 2013; Bonnet & Wirtz, 2012; Cohen & Wirtz, 2018; Wirtz, 2008b, 2011). En effet, une fois le financement accordé, les financeurs sont susceptibles d'être confrontés à un aléa moral pour diverses raisons. Selon Desbrières (2012), il s'agit entre autres du caractère incomplet du contrat passé avec l'entrepreneur, la difficulté d'observer le comportement son comportement, et d'évaluer la performance relative de l'entreprise financée.

Ainsi, la littérature financière indique que face à cette situation, les financeurs adoptent un comportement plus actif et plus interventionniste en exigeant un grand nombre d'informations comptables ou à défaut, ils peuvent aussi apporter des ressources cognitives (Desbrières, 2012). Il s'agit donc d'encadrer de conseiller ou d'apporter diverses formes d'expertises à l'entrepreneur. C'est de là qu'est partie l'idée des leviers cognitifs des financeurs. Cette rubrique du questionnaire vise à collecter les donner en vue d'apprécier le rôle que jouent ces ressources cognitives sous-jacentes au financement dans le lien entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale.

Sur la base des travaux de différents auteurs, Desbrières (2012) a décliné les leviers cognitifs en deux types de rôle. Rôle de conseil ou d'assistance sous forme de :

- conseil stratégique (participation à l'élaboration et à l'évaluation de la stratégie) ;
- conseil financier (analyse des résultats financiers et de la politique financière, assistance à la levée de financements additionnels, conseil lors de la sortie par introduction en bourse);
- conseil opérationnel (apport de réseau de contacts, assistance pour le recrutement de collaborateurs).

Rôle de rôles interpersonnels sous forme de : confident, mentor, coach, d'encouragement et soutien moral.

2.2.2.1.4 La réussite entrepreneuriale

La floraison des réflexions sur des problématiques rapportant à la réussite entrepreneuriale est suivie une profusion de critères qui finalement soulève la question de quel (s) critère (s) utilisé (s) pour appréhender le concept. Dès lors, la mesure de la réussite entrepreneurial est perçue différemment par les chercheurs selon les objectifs de leurs études (Islam et al., 2011). Ainsi, Kouame (2012), distingue des critères qualitatifs, mais aussi des critères quantitatifs. Les premiers présentent comme principale limite, le fait caractérisés par une forte subjectivité qui entache leur exploitation. Selon Chandler et Hanks (1993), le principal inconvénient des critères qualitatifs est que la perception de la réussite varie fortement d'un entrepreneur à un autre et la satisfaction est tout aussi subjective. Dans le même sens, Kouame (2012) pense que malgré leur mérite, les méthodes qualitatives souffrent d'une grande subjectivité ou d'une inadaptation. Par contre, les critères quantitatifs sont considérés comme étant généralement plus objectifs. Compte tenu de ce débat, pour appréhender la réussite entrepreneuriale, nous nous sommes inspirés des travaux de Hadrich et al. (2017) qui combinent à la fois des critères qualitatifs et des critères quantitatifs.

Tableau 8 : Les indicateurs de la réussite entrepreneuriale

Dimensions	Items	Référence
Performance financière	Bénéfice de l'entreprise	Du Jardin (2007)
	La capacité d'autofinancement (CAF) de l'entreprise	
	La capacité de remboursement moyenne annuelle de l'entreprise.	
	La rentabilité interne de l'entreprise	
Croissance	Total du bilan de l'entreprise	Davidsson et al. (2007)
	L'évolution du marché du secteur d'activité de l'entreprise	Kouamé (2012)
	Le degré de croissance de l'excédent brut d'exploitation de l'entreprise	
	Le degré de croissance de l'effectif de l'entreprise	
La productivité du capital financier de l'entreprise		
L'évaluation de l'entrepreneur par rapport à son projet	Le niveau de satisfaction par rapport à la réalisation des objectifs de départ	Zouami et al. (2009)
	Le niveau de satisfaction par rapport à la croissance globale de l'entreprise	
	Le niveau de satisfaction par rapport à la profitabilité des ventes	
	Le niveau de satisfaction par rapport à la compétitivité de l'entreprise	
	Le niveau de satisfaction par rapport à la réputation de l'entreprise	

Source : adapté de la littérature

2.2.2.1.5 Choix de l'échelle et de d'échelon de mesure

Le choix des échelles est important dans le cadre d'une recherche lorsque les variables sont captées par des items. A propos, nous pouvons en distinguer trois principales lorsqu'on se réfère aux travaux de Pras (1976) et Pinson (1983) : l'échelle sémantique différentielle d'Osgood, l'échelle de Thurstone et l'échelle de Likert.

L'échelle sémantique différentielle s'utilise lorsque les items sont généralement sémantiquement opposés. Cela présente pour risque une tendance à la polarisation des individus sur les réponses extrêmes (Pinson 1983). Elle permet toutefois de calculer des scores numériques. L'échelle de Thurstone nécessite la soumission d'un échantillon d'individu, appelés « juges », à une série d'items, qu'ils doivent classer en 11 groupes allant du plus favorable au plus défavorable. Ainsi, les différents échelons seront équidistants, ce qui plaide en faveur de la validité interne de cette échelle. Bien qu'elle facilite le traitement statistique, cette échelle présente une certaine lourdeur dans sa mise en place.

L'échelle de Likert est l'une des plus utilisées dans des études d'opinion et matière de recherche en science de gestion. Elle exige du répondant l'indication de son degré d'accord sur un certain nombre d'items préalablement définis. Le score global est obtenu en procédant à la somme des réponses de chaque item. Dans le cadre de ce travail de recherche, parmi les trois possibilités qui s'offrent, nous avons choisi d'utiliser l'échelle de Likert. Ce choix se justifie par le fait qu'elle nous semble la plus facile à mettre en œuvre et plus conforme à l'usage en sciences de gestion.

Malgré la multiplicité des échelons dans la littérature, il semble se dégager un consensus sur une fourchette de sept échelons avec une marge de en plus ou en moins. Toutefois, il existe un minimum de possibilité de réponse en dessous duquel la perte d'informations serait considérable et un seuil supérieur au-delà duquel la capacité de l'échelle à transmettre l'information serait altérée par l'augmentation concomitante des réponses erronées (Cox III, 1980). Ainsi, nous avons opté pour une échelle de Likert à cinq points allant de 1 à 3.

2.2.2.2 Collecte des données

La collecte des données symbolise la troisième étape du processus. Elle est une étape déterminante d'une recherche dans la mesure où de sa qualité dépend celle des données et en conséquence la pertinence des analyses. Ici, nous mettons en relief des informations comme : le cadre de l'enquête, le mode d'administration du questionnaire, l'échantillonnage. Ainsi, nous présentons ici le cadre de l'étude et échantillon puis l'enquête à travers le questionnaire et son mode d'administration.

2.2.2.2.1 Du cadre de l'étude à l'échantillon

Le cadre ou le terrain de l'étude est le Bénin. La population mère sur laquelle s'appuie cette phase quantitative est composée des entreprises ayant au moins trois ans d'existence, car l'appréhension de la réussite entrepreneuriale nécessite du temps. Toujours pour plus d'objectivité, nous avons délimité la période de création afin d'éviter de réunir des entreprises ayant plusieurs années d'existence avec d'autres qui ne sont créées qu'il y a trois ans. Ainsi, nous avons décidé de ne prendre en compte que des entreprises créées dans la période 2013-2016 soit des entreprises dont la durée d'existence est comprise entre 3 et 6 ans. A cet effet, le répertoire du Guichet Unique de Formalisation des Entreprises (GUFÉ) et la liste des entreprises à jour à la Chambre du Commerce et d'Industrie du Bénin (CCIB) nous ont servi de référence. Toutefois, nous ne nous sommes pas focalisés sur ces listes, car selon l'INSAE (2010), plus de 95% des entreprises béninoises de retrouvent dans le secteur informel. Même s'il est fastidieux de répertorier cette catégorie, nous ne les avons pas écartés.

Nous avons circonscrit le champ de d'étude à quatre villes de la partie méridionale du Benin à savoir : la grande agglomération Cotonou, Abomey-Calavi, Sème-kpodji et Porto-Novo. Diverses raisons ont motivé le choix de cet espace géographique. La partie méridionale est la plus peuplée du pays. Dans cette zone se trouve Cotonou, qui est la capitale économique, le carrefour des affaires, donc l'artère principale de l'économie béninoise. Pour preuve, elle abrite Dantokpa, l'un des plus grands marchés de l'Afrique de l'ouest qui brasse plus d'un milliard de francs CFA d'échanges par jour (INSAE, 2010). Elle est la ville la plus peuplée, la plus mouvementée du pays et elle abrite la majorité des entreprises. Toutes les branches d'activité y sont présentes en grand nombre quel que soit leur secteur d'appartenance. Aussi, toutes les composantes du pays s'y retrouvent pratiquement, car Cotonou est une ville cosmopolite. La partie méridionale a également le privilège géographique d'abriter deux villes à caractère particulier. Ainsi, en plus de Cotonou la capitale économique, on y trouve aussi Porto-Novo, qui est la capitale politique et administrative de même que la ville d'Abomey-Calavi où se trouvent plusieurs institutions dont la première et plus grande université du Bénin.

Du fait de la difficulté de mener une étude sur l'ensemble des entrepreneurs, nous sommes amenés à définir un échantillon compte tenu des contraintes de coût, de délai et de fiabilité (Thietart, 2014). A cet effet, Yao (2005) précise que l'échantillonnage est préférable à la population mère dans le cadre d'une recherche, car la collecte de données sur un échantillon est plus précise que sur la population mère, moins cher, et permet de gagner en temps. La

représentativité est l'un des critères que doit remplir un échantillon dans une étude quantitative. De la représentativité d'un échantillon dépend la possibilité d'extrapoler les résultats sur l'ensemble de la population mère. Le choix de la méthode d'échantillonnage est donc crucial. En effet, dans le cadre d'une recherche scientifique, le choix de la méthode d'échantillonnage ne doit pas être le fruit d'un hasard ou d'un simple sentiment ; il doit se justifier convenablement. Selon Yao (2005), il existe deux caractéristiques principales d'un bon échantillon.

Premièrement, il doit être déterminé à partir d'objectifs et d'hypothèses de recherche précis. Deuxièmement, il doit avoir des critères d'inclusion ou d'exclusion clairs. En matière d'échantillonnage, nous pouvons distinguer deux courants :

- Ceux qui distinguent deux types d'échantillon à savoir : l'échantillon probabiliste et l'échantillon non probabiliste (Evrard et al., 2009; Perrien et al., 1984);
- Thietart (2014) qui distinguent quatre (4) types d'échantillon : l'échantillon probabiliste, l'échantillon par quotas, l'échantillon par choix raisonné et l'échantillon de convenance.

L'échantillon probabiliste est considéré comme étant plus fiable que l'échantillon non probabiliste, car elle se base sur la loi de probabilité qui veut que les caractéristiques majeures de la population mère aient les mêmes chances d'apparaître dans tous les échantillons qui sont issus de cette population (Yao, 2005). Cependant, sa mise en application est soumise à la condition de l'existence d'une liste exhaustive de la population, ce qui n'est pas évident dans le contexte de cette étude en raison de la place prépondérante occupée par l'informel. Ainsi, nous avons utilisé un échantillon non probabiliste. Dans ce cas, le jugement du chercheur joue un rôle très important. Pour ce faire, en nous référant aux prescriptions de Jolibert et Jourdan (2006) nous avons choisi un échantillon d'une taille de 167. En effet, ces auteurs recommandent d'utiliser un échantillon supérieur à 150 individus notamment lorsque l'on compte utiliser des équations structurelles. Même si à cette étape il n'en est pas encore question, cet argument nous semble scientifiquement plus valable.

2.2.2.2.2 Présentation du questionnaire

L'enquête utilise comme outil le questionnaire qui comporte l'ensemble de questions pouvant permettre de collecter les données nécessaires. Le questionnaire offre des avantages parmi lesquels on peut citer : souplesse, économie en temps et en argent, rapidité d'administration, possibilité d'inférence statistique, etc. Toutefois, il présente des inconvénients. Contrairement

aux entretiens le questionnaire n'est pas un instrument flexible (Thietart, 2014). Une fois la phase d'administration commence, il est impossible de pallier les insuffisances de données collectées ou une erreur de mesure.

Il existe plusieurs types d'échelles de mesure d'attitude. Les échelles de mesure utilisées dans pour ce questionnaire sont essentiellement inspirées de la revue de littérature. Ainsi, nous avons adopté l'échelle de Likert à trois (3) niveaux. Ce choix se justifie par notre souci d'être en harmonie avec les études antérieures afin de favoriser des comparaisons permettant ainsi d'éviter la subjectivité des informations à recueillir. Après son établissement, le questionnaire ainsi a fait l'objet d'un pré-test auprès d'une dizaine d'entrepreneurs pour l'élaboration de la version finale. L'objectif est de s'assurer que les échelles utilisées sont adaptées et que les questions sont sans équivoque. La pertinence des questions a ainsi été vérifiée. Ce pré-test a permis de se rendre compte de problèmes d'ambiguïté de certains énoncés compte tenu du fait que certains concepts ne sont pas trop familiers. A l'issue de cette préenquête, des ajustements ont été apportés pour obtenir un questionnaire définitif. La version finale du questionnaire d'enquête qui a servi d'outil de collecte de données pour cette thèse comporte cinq volets essentiels (confère annexe). Il comporte : la dimension sociodémographique, la trajectoire de financement, la logique de rationalité de l'entrepreneur, les leviers cognitifs des financeurs et la réussite de l'entreprise.

2.2.2.2 Déroulement de l'enquête

Le déroulement ou l'administration du questionnaire constitue une étape primordiale pour la fiabilité des données collectées. Selon Thietart (2014), les modes d'administration d'un questionnaire varient selon que les répondants réagissent directement à un document écrit qu'ils lisent eux-mêmes (questionnaire auto administré) ou selon que les répondants réagissent à partir d'un texte énoncé par un tiers (questionnaire en administration assistée). Quand on se réfère à Igalens et Roussel (1998), l'on peut distinguer cinq méthodes pour l'administration d'un questionnaire: l'enquête en face à face, l'enquête auto-administrée, l'enquête par voie postale, l'enquête par téléphone et l'enquête par ordinateur via internet. A quelques différences près, Thietart (2014), distingue quatre modes d'administration d'un questionnaire en matière de recherche en sciences de gestion à savoir: le questionnaire électronique, le questionnaire postal, le questionnaire téléphonique et le questionnaire en face à face. Dans le cadre cette thèse nous avons utilisé la méthode d'aministration du

questionnaire en face à face. Pour ce faire, nous avons sollicité des étudiants que nous avons formés à l'administration du questionnaire.

En effet, la collecte des données a été faite à l'aide d'un questionnaire implémenté sous CSPro (Census and Survey Processing). Cela a été effectué sur plusieurs étapes.

- **Confection du masque de saisie** : le masque de saisie a été conçu sur l'application CSPro, pour faciliter la collecte digitalisée des données.
- **Synchronisation dans CSPro** : après la collecte des données sur le terrain, les données sont récupérées de tous les appareils des intervieweurs pour créer un fichier de données combinées. Dans CSPro, ce processus s'appelle la synchronisation. Et c'est cette synchronisation qui a été faite dans le cadre de ce travail de recherche.
- **Le serveur de synchronisation** : pour utiliser la synchronisation par internet de CSPro, il faut un serveur connecté au réseau. CSPro est compatible avec trois types de serveurs de synchronisation : CSWeb ; Dropbox ; FTP. Pour la collecte dans le cadre de ce travail, nous avons utilisé Dropbox compte tenu de la limite de nos moyens temporaires et financiers.
- **Déploiement des applications** : au lieu de copier notre application sur un périphérique mobile à l'aide de la connexion USB, nous l'avons téléchargée depuis un serveur. Avant de faire cela, nous avons utilisé l'outil "Deploy Applications" pour envoyer l'application sur le serveur. Une fois que l'application est téléchargée sur le serveur, il faut l'installer sur un appareil mobile.
- **Ajout de la synchronisation à l'application de saisie de données** : pour pouvoir utiliser la synchronisation, il faut d'abord ajouter les informations du serveur à l'application pour activer la synchronisation.
- **Exécution de la synchronisation sur le périphérique** : pour synchroniser l'application avec le serveur, il faut la lancer dans CSPro. Dans l'écran de liste des cas, choisir "Synchronize..." dans le menu File sur le PC ou appuyez sur l'icône de synchronisation sur le mobile.
- **Téléchargement du fichier de données combinées** : une fois que la synchronisation est utilisée pour envoyer les données des mobiles sur le serveur, il faut télécharger le fichier de données à partir du serveur à l'aide de l'outil DataViewer. Cela téléchargera un fichier de données unique qui combine toutes les données envoyées à partir de tous les appareils synchronisés avec le serveur.

2.2.2.3 La purification de l'instrument de mesure

Elle constitue la dernière étape de la phase exploratoire et la quatrième du processus de Churchill. A cette étape, les données collectées à l'étape précédente sont utilisées pour purifier les instruments de mesure à travers un processus itératif. En la matière, il existe deux méthodes de purification des échelles de mesure : l'analyse factorielle exploratoire et le test de fiabilité de cohérence interne (Jolibert & Jourdan, 2006). Chacune d'elle ayant ses avantages et ses inconvénients, Jolibert et Jourdan (2006) recommandent de les combiner pour plus d'efficacité. C'est pourquoi les items qui réduisent la qualité métrique de l'échelle ont été éliminés. Ainsi, dans le cadre de cette thèse, les deux méthodes ont été mises en œuvre pour purifier l'instrument de mesure à travers l'analyse factorielle exploratoire et le test de fiabilité de cohérence interne.

a- L'analyse factorielle exploratoire

Selon Jolibert et Jourdan (2006), la mise en œuvre de l'analyse factorielle exploratoire passe par cinq étapes à savoir :

- 1- la vérification des conditions d'application de l'analyse factorielle exploratoire ;
- 2- le choix d'une méthode d'analyse factorielle exploratoire ;
- 3- le choix du nombre de facteurs ;
- 4- le choix de la méthode de rotation ;
- 5- l'interprétation de la structure factorielle

Sans être exhaustif, nous mettons l'accent sur les indicateurs de l'analyse factorielle auxquels nous devons faire attention, ainsi que les seuils minimaux respectifs.

1- La vérification des conditions d'application de l'analyse factorielle exploratoire

Il existe des conditions préalables à tout traitement de données. Il s'agit de la normalité de la distribution et du caractère factorisable des variables. La condition de normalité est généralement vérifiée par le biais de deux critères ; le coefficient d'asymétrie (Skewness) et le coefficient d'aplanissement (Curtosis). Nous utilisons le logiciel SPSS 21 (Statistical Package for the Social Sciences) pour la détermination de ces deux coefficients afin de vérifier la normalité de nos variables. Après cette étape, il s'agit pour nous de vérifier si nos variables sont factorisables. En la matière la théorie nous fournit deux tests réalisables grâce au Logiciel SPSS : le test de sphéricité de Bartlett et le test MSA (Measure of Sampling Adequacy) et le test de KMO (Kaiser, Meyer et Olkin).

Le test de sphéricité de Bartlett permet de tester l'hypothèse selon laquelle la matrice des corrélations est adéquate à la factorisation. Il est significatif au seuil de 5% et a l'avantage de

fournir en plus des indications sur le nombre maximum de facteurs à retenir, mais a l'inconvénient d'être pratiquement toujours satisfait sur des grands échantillons (Evrard et al., 2009). L'indice MSA indique le niveau de prédiction de chaque item à partir des autres. Inférieur à 0,5 l'item doit être supprimé (Jolibert & Jourdan, 2006). L'indice de KMO s'appuie sur les corrélations partielles et est significatif au seuil de 5%.

2- Le choix de la méthode d'analyse factorielle exploratoire

Nous avons distingué l'analyse en composantes principales (ACP) et l'analyse en facteurs communs (AFC). L'ACP est indiquée pour prédire les scores des sujets sur les facteurs, à calculer des indices, à expliquer la variance des variables ou encore à réduire l'ensemble des variables (ou items) tandis que l'AFC est appropriée pour mettre en évidence des dimensions ou des construits latents (Jolibert & Jourdan, 2006). Même si les deux méthodes convergent, Igalens et Roussel (1998) ont souligné qu'il est souhaitable d'utiliser l'ACP pour l'épuration du questionnaire et le test d'unidimensionnalité et de multidimensionnalité des différents construits. C'est pourquoi nous retenons l'ACP pour la phase factorielle exploratoire.

3- Le choix du nombre de facteurs à retenir

Il n'existe pas de critères absolus pour choisir le nombre de facteurs à retenir (Evrard et al., 2009; Jolibert & Jourdan, 2006). Lorsque les critères ne convergent pas, Jolibert et Jourdan (2006) ont suggéré d'appliquer un principe de parcimonie, qui consiste à choisir le plus petit nombre de facteurs, pourvu que les facteurs retenus soient interprétables. Selon Jolibert et Jourdan (2006), il s'agit de retenir les facteurs les plus connus du :

- critère du pourcentage de variance expliquée : il consiste à examiner le rapport $100/n$, où n est le nombre de variables, et à ne retenir que les facteurs qui ont un pourcentage de variance expliquée supérieur à ce rapport ;
- critère des valeurs propres (ou de Kaiser) : il consiste à ne retenir que les facteurs dont la variance expliquée est supérieure ou égale à un ;
- critère de coude ou test de Cattell ou « scree test » : il consiste à reporter en ordonnée les valeurs propres (variance extraite par chaque facteur, pour chaque variable ou item) et en abscisse chaque facteur extrait. Le nombre de facteurs choisis correspond à l'endroit où une cassure se produit.

4- Le choix de la méthode de rotation

La rotation des facteurs permet d'améliorer la lisibilité d'appartenance de chaque item aux différentes dimensions (Thietart, 2014). Il existe deux types de rotations : les rotations orthogonales et les rotations obliques. Avec une rotation orthogonale, les facteurs sont contraints à l'indépendance alors que dans une rotation oblique, les facteurs peuvent être corrélés. Selon Thietart (2014), les rotations obliques donnent généralement des résultats meilleurs par rapport aux rotations orthogonales. Ainsi, nous choisissons les rotations obliques pour nos analyses.

5- L'interprétation de la structure factorielle

L'interprétation de la structure factorielle repose sur une procédure itérative qui consiste à utiliser deux indicateurs : l'analyse des saturations et l'analyse des communalités. Jolibert et Jourdan (2006) ont proposé l'élimination des items qui ont une saturation inférieure à 0,5. L'analyse des communalités permet de mesurer la part de variance de chaque item restituée par les facteurs retenus. Les items qui ont des communalités inférieures à 0,4 sont médiocrement représentés par les facteurs retenus et méritent d'être supprimés (Roussel et al., 2005). Ils ont précisé toutefois qu'il est possible de maintenir certains de ces items dans d'autres conditions, telles que la nécessité d'en conserver suffisamment pour représenter une facette d'une variable ou de ne pas nuire à la validité du contenu de l'échelle.

b- La mesure de la fiabilité

Vernette (1991) a défini la fiabilité comme le degré de reproductibilité des résultats lorsqu'on applique une nouvelle fois l'instrument dans des conditions identiques. La fiabilité d'une échelle de mesure est donc sa faculté à reproduire les mêmes résultats lorsqu'elle est utilisée plusieurs fois pour évaluer un même phénomène. La mesure de la fiabilité ou la cohérence interne des échelles se fait généralement au moyen de deux indicateurs. Il s'agit de l'alpha de Cronbach (α) et du Rhô de Joreskog (ρ).

L'alpha de Cronbach (α) est le plus connu et le plus utilisé des indicateurs de mesure de fiabilité (Thietart, 2014). Il permet de vérifier si les questions ou items censés mesurer la même chose mesurent effectivement la même chose. Il se calcule comme suit :

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_i^2}{\sum \sigma_i^2 + 2\sum \sigma_{ij}} \right]$$

Avec :

- k = nombre d'items ;
- σ_i^2 = la variance d'item i (erreurs aléatoires);
- σ_{ij} = la covariance entre l'item i et l'item j.

Plus il est proche de 1, plus les items mesurent bien le phénomène étudié. L'échelle a dans ce cas, une bonne cohérence interne. Pour notre phase exploratoire, nous retenons (0,60) qui représente le seuil minimum préconisé par Nunally et al. (1967) en la matière. Après la phase exploratoire, le paradigme de Churchill recommande une phase confirmatoire.

2.2.2.4 L'analyse factorielle confirmatoire

L'analyse factorielle confirmatoire vise à soumettre la version du questionnaire épuré à de nouveaux tests de fiabilité et de validité (Evrard et al., 2009). Cette phase prend en compte les cinquième, sixième et septième étapes du processus de Churchill que sont la collecte de données et l'estimation de la fiabilité de l'échelle.

2.2.2.4.1 Collecte de données de la phase confirmatoire

C'est la cinquième étape de l'ensemble du processus. Précisons qu'elle représente la première en ce qui concerne la phase confirmatoire. En effet, pour cette phase confirmatoire, nous avons collecté les données dans les mêmes conditions que celles définies à la phase exploratoire. Ici, la taille de l'échantillon retenue est de 350. Ce choix se justifie par le fait qu'il est recommandé d'utiliser un échantillon supérieur à 150 individus pour l'utilisation des équations structurelles (Jolibert & Jourdan, 2006).

2.2.2.4.2 Estimation de la fiabilité de l'échelle

L'estimation de la fiabilité de l'échelle est la sixième étape de l'ensemble du processus et représente la deuxième de notre phase confirmatoire. Avant de passer au test de fiabilité de l'échelle, il est important de vérifier certaines conditions, dans la mesure où l'analyse confirmatoire est basée sur les équations structurelles.

a- Vérification des conditions d'application

L'application des équations structurelles nécessite les conditions ayant trait à la taille de l'échantillon et l'identification du modèle. Rappelons qu'il est recommandé que la taille de l'échantillon supérieur à 150 individus (Jolibert & Jourdan, 2006). Selon Jolibert et Jourdan (2006), l'identification du modèle d'équations structurelles est une étape importante de la démarche de résolution du problème posé. L'auteur précise que le degré de liberté (dl) se calcule de la manière suivante selon (Jolibert et Jourdan, 2006).

$$dl = \frac{1}{2}[(p + q)(p + q + 1)] - t$$

Avec
p : nombre d'indicateurs endogènes (y)
q : nombre d'indicateurs exogènes
t : nombre de coefficients à estimer

L'appréciation du degré de liberté se fait en trois points.

- Si $dl = 0$, alors le modèle est dit « juste identifié ». L'ajustement du modèle aux données est parfait, mais sans aucun intérêt théorique parce qu'il ne peut être testé.
- Si $dl > 0$, alors le modèle est qualifié de « sur identifié ». Le modèle peut être testé, c'est l'objectif de tout modèle d'équations structurelles.
- Si $dl < 0$, alors le modèle est dit « sous-identifié ». Il ne peut avoir de solution calculée.

b- Choix d'une méthode d'estimation

Il existe plusieurs méthodes d'estimation. Nous avons choisi la méthode des moindres carrés généralisés (« generalized least squares ou GLS »), car il est généralement admis que les données collectées pour des études en science de gestion ont une distribution qui ne suit pas une loi normale (Roussel et al., 2005). Ainsi, cette méthode permet de contourner les contraintes (Roussel et al., 2005).

c- Adéquation du modèle

Selon Roussel et al., (2005), il existe trois familles d'indices d'ajustement à savoir:

- les indices absolus : ils mesurent la manière dont un modèle reproduit les données.
- les indices incrémentaux : ils permettent de comparer plusieurs modèles.
- les indices de parcimonie : ils permettent d'éviter de surestimer les modèles ayant assez de paramètres.

Conformeent aux recommandations de Roussel et al., (2005) nous avons choisi au moins un indice dans chaque catégorie.

d- Réspécification du modèle

La réspécification intervient lorsqu'un indice d'ajustement est insuffisant ou lorsque l'on souhaite améliorer son adéquation aux données (Roussel et al., 2005). Elle consiste à modifier le modèle en rendant libres et/ou en fixant certains paramètres préalablement fixés.

e- Evaluation et interprétation du modèle

Elle s'appuie sur deux indicateurs qui permettent d'apprécier la fiabilité et la validité.

Nous précisons que l'estimation de la fiabilité de l'échelle et celle de la validité représente respectivement les sixième et septième étapes de la démarche de Churchill.

Test de fiabilité

Nous choisissons ici le rhô de Jöreskog, car il est plus adapté aux méthodes d'équations structurelles, intègre les termes d'erreurs et les contributions factorielles (Roussel et al., 2005). De plus il est généralement perçu comme une amélioration de l'alpha de Cronbach. Selon les prescriptions de Fornell et Larcker (1981), nous retenons le seuil de 0,7 pour la valeur de ce coefficient. Le Rhô de Jöreskog (ρ_y) est calculé de la manière suivante :

$$\rho_y = \left[\frac{(\sum_{i=1}^n \lambda_i)^2}{(\sum_{i=1}^n \lambda_i)^2 + \sum \text{var}(\varepsilon_i)} \right]$$

Avec :

- Rhô de Jöreskog ou Rhô de Joreskog: indice de la fiabilité de cohérence interne de la mesure de la variable théorique y.
- λ La contribution factorielle (Loading) de l'indicateur i sur sa variable théorique, issue d'une analyse factorielle confirmatoire.
- $\text{Var}\varepsilon = 1 - \lambda_i^2$: Variance du résidu de l'indicateur i.

Test de la validité

Le test de validité permet donc de vérifier si une échelle mesure effectivement ce que l'on cherche à mesurer. Pour ce faire, il faut que l'échelle soit fiable (Churchill, 1979). Selon (Evrard et al., 2009), il existe trois formes de validité à savoir : la validité de prédiction (ou validité nomologique), la validité « faciale » (ou validité de consensus) et enfin, la validité de trait (ou validité de construit).

a- La validité convergente

Il existe plusieurs techniques permettent de tester la validité convergente. Dans le cadre de cette analyse confirmatoire, nous avons retenu celle recommandée par Fornell et Larcker, (1981). Selon ces auteurs la validité convergente est satisfaisante lorsque le rhô de validité convergente (**pvc**) a une valeur supérieure ou égale à 0,5. Sinon, la variance attribuable à l'erreur de mesure est plus grande que la variance capturée par le facteur. Dans ce cas, la validité des instruments de mesure est discutable (Jolibert & Jourdan, 2006).

b- La validité discriminante

La validité discriminante est vérifiée lorsque les items de l'échelle se distinguent suffisamment des items de mesure d'autres phénomènes voisins (Bennaceur & Chafik, 2019; Lacroux, 2009). Pour ce faire, la variance moyenne extraite pour chaque facteur doit être

supérieure au carré des corrélations entre le facteur et chacun des autres facteurs (Evrard et al., 2009).

2.2.2.5 Le développement des normes

C'est la huitième étape du processus de Churchill. Elle consiste à établir les principales caractéristiques statistiques des échelles (Igalens & Roussel, 1998). Il s'agit de partir des variables correctement mesurées pour procéder à des traitements statistiques exigés pour tester les hypothèses du modèle de recherche. Dans cette perspective, nous utilisons les équations structurelles pour tester les hypothèses de notre modèle de recherche. Les traitements statistiques nécessaires sont effectués par le biais du logiciel AMOS dans sa version 23.

2.3 Critères retenus pour le test des hypothèses

Différents critères sont retenus pour tester les hypothèses de cette recherche. Ces critères dépendent d'aussi bien de la nature des variables que de celle des relations entre les variables.

2.3.1.1 Le test des hypothèses de liens directs

Les liens directs sont représentés par les hypothèses **H1.a**, **H1.b**, **H2.a** et **H2.b**. Pour valider ces hypothèses, après avoir examiné les indices d'ajustement (absolus, incrémentaux et de parcimonie) qui sont identiques à ceux retenus pour les modèles de mesure, nous recourons également à trois éléments essentiels recommandés par Roussel et al., (2002) ainsi que Kline (2010). Il s'agit de :

- *L'indice de corrélation (β)* : l'indice de corrélation a été utilisé pour prouver l'existence d'un lien entre les variables bien que cet indice ne soit pas suffisant pour tester une hypothèse, il en est un début.
- Dans le cas de notre travail, les indices de corrélation ont fait l'objet d'un test et les Plus values sont aussi calculés Ils sont donc significatifs si $p \leq 0,05$. C'est à cette dernière condition que nous nous attacherons.
- La significativité des coefficients de corrélation ou des tests statistiques des liens de causalité est donnée par la valeur du t de Student. Il est significatif si sa valeur est supérieure à 1, 96

Les liens directs sont mis en évidence à travers le modèle de régression suivant :

$$RE = \alpha + \beta_1(MF_RS) + \beta_2(MF_1) + \beta_3(LR_E) + \beta_4(LR_C) + \varepsilon \quad \text{Avec :}$$

RE : Réussite Entrepreneuriale

MF_RS : Modalités de Financements basés sur les Relations Sociales de l'entrepreneur

MF_ : Modalités de Financements Institutionnel

LR_E : Logique de Rationalité Effectuale

LR_C : Logique de Rationalité Causale

β_i : Indice de corrélation

ε : terme d'erreur

3 Le test des hypothèses de médiation

Il existe plusieurs méthodes d'analyse des effets médiateurs. MacKinnon et al. (2002) par exemple en ont distingué quatorze. Selon ces auteurs, malgré leur multiplicité, ces méthodes distinguent fondamentalement trois grandes démarches d'analyse. Il s'agit d'abord des méthodes «causales» qui sont basées sur une série de tests des liens d'influence entre les différentes variables; ensuite les méthodes de «différences des coefficients» comparent les coefficients de régression avant et après l'introduction de la variable médiatrice et les méthodes de «produit des coefficients» qui consistent à décomposer et tester les effets direct et indirect.

Malgré l'utilisation de nouvelles démarches, les méthodes «causales» demeurent les plus utilisées par les chercheurs pour effectuer des tests des effets médiateurs. Selon ces méthodes s'inspire essentiellement du modèle proposé par Baron et Kenny (1986) et renouvelé par Kenny et al. (1998). Ainsi, dans le cadre du test de l'effet médiateur des leviers cognitifs des financeurs dans le cadre de cette thèse nous nous inspirons du modèle de Baron et Kenny. Ce choix s'explique par le fait que ce modèle présente l'avantage d'être caractérisé par une démarche simple, claire et suffisamment large pour intégrer les autres méthodes de différences et produits des coefficients.

Ainsi, conformément à Baron et Kenny (1986) et Kenny et al., (1998) nous allons effectuer quatre tests successifs afin de tester le levier cognitif des financeurs dans le processus d'influence de la stratégie de financement (trajectoire de financement et logique de rationalité) sur la réussite entrepreneuriale. Notre démarche est décrite comme suit :

Première étape : tester le lien entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale est significatif afin de s'assurer de l'existence d'un impact à médier. Dans cette régression, le coefficient doit être donc significatif (Test de Student $\geq 1,96$; $p = 0,05$).

Deuxième étape : Tester l'influence de la variable indépendante (stratégie de financement) sur la variable médiatrice (levier cognitif des financeurs). Le coefficient de ce lien doit être significatif.

Troisième étape : Tester le lien entre la variable médiatrice (levier cognitif des financeurs) et la variable dépendante (réussite entrepreneuriale). Il s'agit ici de faire une régression de la réussite entrepreneuriale sur à la fois la stratégie de financement et les leviers cognitifs des financeurs. En contrôlant les leviers cognitifs des financeurs, le coefficient entre stratégie de financement et réussite entrepreneuriale doit rester significatif.

Quatrième étape : Pour confirmer l'existence d'une médiation complète par les leviers cognitifs, le coefficient liant stratégie de financement et réussite entrepreneuriale devient nul, en contrôlant les leviers cognitifs.

Ces liens qui portent sur les hypothèses (**H3.a, H3.b, H3.c et H3.d**) sont mis en évidence à travers les modèles de régression suivants.

H3a : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre les modalités de financements basées sur les relations sociales de l'entrepreneur au démarrage et la réussite entrepreneuriale.

$$LCF_D = \beta(MF_RS) + \varepsilon$$

Avec :

$$RE = \alpha + \beta (LCF_D) + \varepsilon$$

LCF_D : Leviers cognitifs des Financeurs au démarrage

H3.b : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre les modalités de financements institutionnels au fil du temps et la réussite entrepreneuriale.

Avec :

$$LCF_S = \beta (MF_I) + \varepsilon$$

LCF_S : Leviers cognitifs des Financeurs au fil du temps

$$RE = \alpha + \beta (LCF_S) + \varepsilon$$

H3.c : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre la mise en œuvre d'une rationalité effectuale au démarrage et la réussite entrepreneuriale.

$$LCF_D = \beta (LR_E) + \varepsilon$$

$$RE = \alpha + \beta (LCF_D) + \varepsilon$$

H3.d : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre la mise en œuvre d'une rationalité causale au fil du temps et la réussite entrepreneuriale.

$$LCF_S = \beta (LR_C) + \varepsilon$$

$$RE = \alpha + \beta (LCF_S) + \varepsilon$$

Conclusion du chapitre 3

Ce chapitre est consacré à la démarche méthodologique de la recherche. Il renseigne sur le fondement méthodologique et la phase qualitative exploratoire d'une part et sur la démarche de la phase exploratoire d'autre part. Ainsi, la posture épistémologique de la thèse est le positivisme aménagé avec une approche hypothético-déductive et méthode mixte. La phase exploratoire nous permet d'avoir plus de précision sur nos variables dans le contexte de cette thèse. Ce qui a contribué remarquablement à l'opérationnalisation des variables et à l'élaboration du questionnaire pour la phase quantitative.

La phase quantitative de ce travail de recherche est fondamentalement inspirée du paradigme de Churchill (1979). Il est considéré comme l'une des démarches les plus adaptées pour une étude lorsque les variables sont capturées au moyen des items. Ainsi cette démarche est d'une grande utilité pour la phase qualitative. Dans la suite, les résultats vont être présentés et analysés afin de tirer les implications qui en découlent pour la réussite entrepreneuriale au Bénin.

CHAPITRE 4 : PRESENTATION, ANALYSE ET DISCUSSION DES RESULTATS

Introduction du chapitre 4 :

Ce dernier chapitre est consacré à la présentation des résultats de l'étude empirique en vue de nous prononcer sur les hypothèses de recherche. Il s'agit d'une part d'apprécier l'influence de la stratégie de financement de l'entrepreneur (à travers les construits tels que « la trajectoire de financement » et la « logique de rationalité ») sur la réussite entrepreneuriale et de prendre en compte le rôle médiateur des leviers cognitifs des financeurs. D'autre part il est question de discuter les résultats sur la base des études antérieures et du contexte de notre étude.

Les résultats de la phase qualitative étant déjà exposés dans le chapitre 3, nous présentons dans ce chapitre exclusivement les résultats de la phase quantitative, c'est-à-dire celle qui s'appuie sur le paradigme de Churchill. Ainsi, la première section présente les traitements préliminaires visant la validation de nos instruments de mesure et le test des hypothèses. A ce titre, nous présentons dans un premier temps l'analyse descriptive, l'Analyse Factorielle Exploratoire (AFE), l'Analyse Factorielle Confirmatoire (AFC) effectuées par les logiciels SPSS 22 et AMOS 18 afin de vérifier la qualité des échelles liées aux variables du modèle. La deuxième section est consacrée au test des hypothèses aux discussions et implications de la recherche. Il s'agit dans un second temps de présenter le test de l'ensemble de nos hypothèses et de procéder dans un second temps à la discussion des résultats afin d'aboutir aux implications de recherche.

Section 1 : Traitement préliminaire et validation des instruments de mesure

Cette section porte successivement sur les résultats de : l'analyse descriptive, l'analyse exploratoire et l'analyse confirmatoire.

1.1 Résultats de l'étude exploratoire

Il s'agit ici d'un test de la fiabilité des échelles de mesure utilisées. Ainsi, nous avons procédé à une analyse factorielle, ensuite aux traitements nécessaires visant la purification des mesures en nous basant sur les critères définis. Il s'agit de :

- s'assurer de l'adéquation des données à travers le test de normalité, la recherche de valeurs manquantes et de la similarité des échantillons ;
- s'assurer que les données sont factorisables et forment un ensemble cohérent, et pour cela, nous avons utilisé les indicateurs suivants : l'indice de Kaiser, Meyer et Olkin (KMO) dont

la valeur doit être comprise entre 0,5 et 1 et le test de sphéricité de Bartlett doit être significatif à 5% ;

- deux critères sont retenus pour épurer les items, d'une part, l'item doit avoir un coefficient de corrélation avec l'axe supérieur à 0,5 et présenter une communalité satisfaisante (Evrard, 2009). D'autre part, la différence des scores de saturation d'un item corrélé à plus d'un axe factoriel doit être supérieure à 0,3 ;

- l'analyse de dimensionnalité : nous retenons les axes dont la valeur propre est supérieure à l'axe qui explique plus de variance que la moyenne.

1.1.1 Présentation de l'échantillon de la phase exploratoire et vérification de l'adéquation des données

1.1.1.1 Présentation de l'échantillon de la phase exploratoire

Rappelons que cette phase exploratoire s'est appuyée sur un échantillon d'une taille de 167 individus. Cette présentation porte principalement sur les trois dimensions sociodémographiques à savoir : l'âge, le sexe et le niveau d'étude.

Tableau 9 : Répartition de l'échantillon exploratoire selon l'âge

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	15_20	1	,6	,6	,6
	21_25	25	15,0	15,0	15,6
	26_30	49	29,3	29,3	44,9
	31_35	46	27,5	27,5	72,5
	36_40	29	17,4	17,4	89,8
	41_45	12	7,2	7,2	97,0
	46_50	5	3,0	3,0	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

Source : Résultat de nos enquêtes

La lecture de ce tableau a montré que l'âge de la majorité des répondants est compris entre 21 et 40 ans soit 89,2% des répondants. Le reste est composé des 15 à 20 ans d'une part et des 41 à 50 ans d'autre part qui représentent 10,8%.

Tableau 10 : Répartition de l'échantillon exploratoire selon le sexe

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé

Valide	MASCULIN	104	62,3	62,3	62,3
	FEMINN	63	37,7	37,7	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

Source : Résultat de nos enquêtes

Ce tableau montre essentiellement que l'échantillon est aussi composé majoritairement des hommes soit 62,3% et de 37,7% de femmes.

Tableau 11 : Répartition de l'échantillon exploratoire selon le niveau d'étude

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide AUCUN	29	17,4	17,4	17,4
PRIMAIRE	37	22,2	22,2	39,5
SECONDAIRE	61	36,5	36,5	76,0
UNIVERSITAIRE	40	24,0	24,0	100,0
Total	167	100,0	100,0	

Source : Résultat de nos enquêtes

La lecture du tableau montre qu'en ce qui concerne le niveau d'étude, la plupart des individus de l'échantillon sont instruits.

1.1.1.2 La vérification de l'adéquation des données

Il a été procédé ici d'une part, au test de la normalité de la distribution des variables, au traitement des valeurs manquantes éventuelles et à la comparaison des deux échantillons de l'étude. Nous présentons les résultats des analyses préliminaires sur ces deux premiers aspects.

1.1.1.2.1 La normalité de la distribution

Un certain nombre de conditions doivent être remplies avant la réalisation d'une analyse paramétrique. Parmi elles, figure la normalité de la distribution. En effet, pour réaliser une analyse statistique paramétrique, les variables doivent suivre une distribution proche de celle de la loi normale. Pour s'en assurer, les coefficients de skewness et kurtosis ne doivent pas dépasser 1,5 en valeur absolue. Ils doivent être compris entre (-1,5 et 1,5). Ces coefficients permettent de juger de la qualité de la normalité des variables. La vérification de la normalité de la distribution de notre échantillon est satisfaisante (voir annexe).

1.1.1.2.2 Le traitement de valeurs manquantes

Les données objet d'analyse dans cette étude ont été collectées essentiellement au moyen de l'application CSPro (Census and Survey Processing System) que nous avons fait installer sur les androids de ceux qui nous ont aidé pour la collecte. Les rares questionnaires administrés en version papier ont aussi été saisis dans la même application afin de constituer la base de données. Il faut de signaler que l'application a été paramétrée de telle sorte à ne permettre d'accéder à la question suivante tant que l'on n'a pas répondu à la question précédente. Cela nous a permis d'éviter des valeurs manquantes, car même au niveau des questionnaires version papier, pour une réponse manquante la saisie de la suite du questionnaire est impossible. Aucune valeur manquante n'a été constatée.

1.1.2 Résultats de l'épuration des échelles de mesure

Au niveau de cette phase, nous avons mis en application les différents outils que nous avons explicités dans la démarche méthodologie pour épurer les échelles de mesure. Les résultats issus des traitements statistiques ont été présentés dans les tableaux suivants.

1.1.2.1 Pour les modalités de financement caractéristiques de la trajectoire de financement

La vérification des conditions d'application de l'analyse factorielle sur la variable de la trajectoire de financement a donné des résultats satisfaisants (indice des KMO et test de sphéricité de Bartlett). Après l'analyse en composante principale, les résultats ont montré dans l'ensemble que chacune des variables concernées est unidimensionnelle.

Tableau 12 : Résultats de l'analyse factorielle des modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur

Items	Formulation des items	MSA	Communalités	Composantes
B1_1	Epargne personnelle	0,794	0,799	0,894
B1_2	Aides financières de mes parents ou la famille	0,753	0,866	0,931
B1_3	Prêt ou aide de mes amis	0,769	0,838	0,915
B1_4	Tontine	0,829	0,794	0,891
Valeur propre				82,442%
% de la variance				82,442%
Alpha de Cronbach				0,928
Indice de KMO				0,784
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé			559,007
	Ddl			6
	Signification de Bartlett			0,000

Source : Résultat de nos enquêtes

A la lecture de ce tableau, nous constatons que le $KMO = 0,784$; test de sphéricité de Bartlett = 559,007, $p < 0,05$ et la plus petite valeur de MSA est de 0,753. Ce qui rend possible l'analyse factorielle. Les critères de valeur propre, de qualité de la représentation, de variance expliquée et de cohérence interne présentent également des valeurs satisfaisantes.

Tableau 13 : Résultats de l'analyse factorielle des modalités de financements institutionnels

Items	Formulation des items	MSA	Communalités	Composantes
B2_1	Micro finance	0,789	0,783	0,885
B2_2	Banque	0,795	0,733	0,856
B2_3	Financement d'une Organisation non gouvernementale	0,788	0,801	0,895
B2_4	Financement d'une structure étatique	0,773	0,809	0,899
Valeur propre				3,126
% de la variance				78,144
Alpha de Cronbach				0,907
Indice de KMO				0,788
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé			457,803
	Ddl			6
	Signification de Bartlett			0,000

Source : Résultat de nos enquêtes

Ce tableau montre que les conditions de l'analyse factorielle sont respectées ($KMO = 0,788$; test de Bartlett 457,803, $ddl = 6$, $p < 0,05$). Au vu de ces résultats, nous pouvons dire que les critères de la valeur propre, la qualité de la représentation, la variance expliquée et de cohérence interne présentent des valeurs satisfaisantes.

1.1.2.2 L'échelle de mesure des variables caractéristiques de la logique de rationalité

Le test a porté ici sur les logiques de rationalité effectuale et causale respectivement au démarrage et au fil du temps. Les résultats sont présentés dans les deux tableaux ci-dessous.

Tableau 14 : Résultat de l'analyse factorielle et l'analyse de fiabilité de l'échelle de mesure de la logique effectuale

Items	Formulation des items	MSA	Communalités	Composantes		
				Dim1	Dim2	Dim3
C1_1	Votre décision de financement est principalement basée sur l'analyse des gains potentiels	902	0,800	0,784		
C1_2	Vous avez l'habitude de calculer à l'avance les ressources financières dont vous avez besoin pour réaliser les gains potentiels (attendus)	0,837	0,813	0,817		
C1_3	Votre décision de financement est principalement basée sur la minimisation des risques et des coûts	0,888	0,804	0,723		

C1_14	Vous vous permettez de modifier vos planifications si le besoin se fait sentir, même durant le processus de lancement de votre nouvelle entreprise	0,883	0,760		0,596	
C1_15	Vous pouvez changer votre cible originale lorsque vous êtes confrontés à de nouveaux résultats	0,915	0,798		0,515	
C1_16	Vous permettez des retards durant le développement de votre entreprise lorsque vous apercevez de nouvelles opportunités qui émergent	0,749	0,741		0,522	
C1_10	Avant la création de votre entreprise, vous avez veillé à acquérir toutes les ressources financières dont vous aviez eu besoin	0,801	0,726			0,681
C1_11	Vous prenez clairement une cible prédéfinie comme un point de départ pour votre nouvelle entreprise	0,844	0,696			0,557
Valeur propre				6,700	3,491	1,429
% de la variance				39,415	20,537	8,407
Alpha de Cronbach				0,917	0,663	,888
Indice de KMO						0,862
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé					2049,951
	Ddl					136
	Signification de Bartlett					0

Source : Résultat de nos enquêtes

Il faut noter que les conditions de l'analyse factorielle ont été remplies (KMO = 0,862), test de Bartlett 2049,951, ddl = 136, $p < 0,05$ et la plus petite valeur de MSA est 0,785).

L'analyse factorielle en composante principale avec une rotation oblique a fait apparaître une structure factorielle à trois composantes alors qu'à l'origine, la variable présente cinq (5) dimensions. En effet dans sa conception originelle, cette variable présentait cinq (5) dimensions conformément aux études antérieures : raisonnement par perte acceptable (3 items) ; partenariats avec différents types d'acteurs plutôt que l'analyse de la concurrence (4 items) ; définir les buts à partir des moyens (4 items) ; contrôler le marché au lieu de le prédire (2 items) ; tirer partie des surprises (4 items).

A l'issue de l'analyse exploratoire, trois dimensions ont subsisté :

- raisonnement par perte acceptable (3 items) ;
- définir les buts à partir des moyens (3 items) ;
- tirer partie des surprises (2 items).

Cela s'explique par le fait que certains items présentent des ambiguïtés en ayant de lien significatif avec d'autres items d'autres dimensions de la variable. En de pareilles situations il est recommandé de les écarter pour plus de fiabilité. Pour le reste, les critères de valeur propre, de communalité et de variance totale expliquée ont affiché respectivement des valeurs

satisfaisantes. Les dimensions dont les items présentent des liens clairs et sans ambiguïté sont synthétisées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 15 : Dimensions de la rationalité effectuale retenues

Dimensions	Items	Code item	Alpha de Cronbach
Raisonnement par perte acceptable	Votre décision de financement est principalement basée sur l'analyse des gains potentiels	C1_1	0,917
	Vous avez habitude de calculer à l'avance les ressources financières dont vous avez besoin pour réaliser les gains potentiels (attendus)	C1_2	
	Votre décision de financement est principalement basée sur la minimisation des risques et des coûts	C1_3	
Tirer partie des Surprises	Vous vous permettez de modifier vos planifications si le besoin se fait sentir, même durant le processus de lancement de votre nouvelle entreprise	C1_14	0,888
	Vous pouvez changer votre cible originale lorsque vous êtes confrontés à de nouveaux résultats	C1_15	
	Vous permettez des retards durant le développement de votre entreprise lorsque vous apercevez de nouvelles opportunités qui émergent	C1_16	
Définir les buts à partir des moyens	Avant la création de votre entreprise, vous avez veillé à acquérir toutes les ressources financières dont vous aviez eu besoin	C1_10	0,664
	Vous prenez clairement une cible prédéfinie comme un point de départ pour votre nouvelle entreprise	C1_11	

Source : Résultat de nos enquêtes

Le test de fiabilité de cette variable avec le reste des dimensions affiche des valeurs d'alpha de Cronbach toutes supérieures au seuil de 0,6, ce qui prouve que la cohérence interne entre les items est satisfaisante (Nunally et al., 1967).

Tableau 16 : L'échelle de mesure de la rationalité causale

Items	Formulation des items	MSA	Communalités	Composantes	
				Dim1	Dim2
C2_1	Vous analysez les possibilités à long terme et sélectionnez ce qui, selon vous, offrirait les meilleurs rendements	0,882	0,723	0,835	
C2_2	Vous élaborez une stratégie de financement pour tirer le meilleur parti des ressources financières	0,850	0,783	0,884	
C2_3	Vous avez conçu et planifié des stratégies commerciales	0,900	0,755	0,869	
C2_4	Vous organisez et mettez en œuvre des processus de contrôle pour vous assurer que vos objectifs sont atteints	0,916	0,775	0,876	
C2_5	Vous recherchez et sélectionnez des marchés cibles et effectuer une analyse concurrentielle significative	0,852	0,755	0,865	
C2_6	Vous avez conçu et planifié les efforts de production et de commercialisation	0,835	0,676	0,822	
C2_7	Vous demandez à vos clients et vos fournisseurs de s'engager avec vous pour réduire le risque et améliorer les circuits de valeurs	0,547	0,986		0,983
Valeur propre				4,445	63,493
% de la variance				1,007	14,382
Alpha de Cronbach					0,920
Indice de KMO					0,870

Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé			800,162
	Ddl			21
	Signification de Bartlett			0,000

Source : Résultat de nos enquêtes

Les conditions de l'analyse factorielle sont respectées ($KMO = 0,870$), test de Bartlett 800,162 ; $ddl = 21$ $p < 0,05$. Les résultats montrent que les critères de la valeur propre, la qualité de la représentation, la variance expliquée et de cohérence interne présentent des valeurs satisfaisantes au regard des seuils. Toutefois l'on constate l'apparition d'une seconde dimension composée d'un seul item. Ce qui a motivé l'élimination de cette dimension.

1.1.2.3 L'échelle de mesure des dimensions des leviers cognitifs

Les tableaux suivants présentent les résultats relatifs à l'échelle de mesure des dimensions de cette variable.

Tableau 17 : Résultats de l'analyse factorielle et l'analyse de fiabilité de l'échelle de mesure des leviers cognitifs au démarrage

Items	Formulation des items	MSA	Communalités	Composantes
D1_D	Apport d'expertise commerciale	0,924	0,641	0,801
D2_D	Apport d'expertise technique	0,895	0,692	0,832
D3_D	Apport d'expertise en matière de gestion comptable et financière	0,921	0,777	0,882
D4_D	Apport en matière de gestion d'un projet	0,931	0,783	0,885
D5_D	Parrainage auprès d'acteurs pouvant contribuer à la réussite de l'entreprise	0,876	0,855	0,925
D6_D	Facilitation des contacts auprès d'autres acteurs pouvant accompagner l'entreprise	0,890	0,808	0,899
D7_D	Soutien moral (encouragement)	0,936	0,603	0,777
Valeur propre				5,160
% de la variance				73,717
Alpha de Cronbach				0,940
Indice de KMO				0,908
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé			1057,658
	Ddl			21
	Signification de Bartlett			0,000

Source : Résultat de nos enquêtes

Au regard des seuils, la vérification des conditions préalables à l'analyse factorielle présente des valeurs acceptables ($KMO = 0,908$, test de Bartlett 1057,658, $ddl = 21$, $p < 0,05$ et la plus petite valeur de MSA est 0,876). L'analyse factorielle montre que l'unidimensionnalité de

cette échelle est confirmée par tous les différents indices usuels à savoir le critère de valeur propre supérieur à 1, la qualité de la représentation et la variance totale expliquée qui affichent toutes des valeurs satisfaisantes. De plus, le test de fiabilité de cette variable affiche une valeur d'alpha de Cronbach supérieures au seuil de 0,6, ce qui a prouvé une cohérence interne satisfaisante entre les items (Nunally et al., 1967).

Tableau 18 : L'échelle de mesure des leviers cognitifs au fil du temps

Items	Formulation des items	MSA	Communalités	Composantes
D1_S	Apport d'expertise commerciale	0,841	0,540	0,735
D2_S	Apport d'expertise technique	0,783	0,601	0,775
D3_S	Apport d'expertise en matière de gestion comptable et financière	0,841	0,631	0,794
D4_S	Apport en matière de gestion d'un projet	0,876	0,725	0,852
D5_S	Parrainage auprès d'acteurs pouvant contribuer à la réussite de l'entreprise	0,841	0,679	0,824
D6_S	Facilitation des contacts auprès d'autres acteurs pouvant accompagner l'entreprise	0,836	0,658	0,811
D7_S	Soutien moral (encouragement)	0,935	0,192	0,438
Valeur propre				4,025
% de la variance				57,503
Alpha de Cronbach				0,863
Indice de KMO				0,841
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé			610,378
	Ddl			21
	Signification de Bartlett			0,000

Source : Résultats des enquêtes

La vérification des conditions préalables à l'analyse factorielle présente des valeurs acceptables (KMO = 0,841, test de Bartlett = 610,378, ddl =21, $p < 0,05$ et la plus petite valeur de MSA est 0,783). L'analyse factorielle a montré que l'unidimensionnalité de cette échelle est confirmée par tous les différents indices usuels à savoir le critère de valeur propre supérieur à 1, la qualité de la représentation et la variance totale expliquée qui affichent toutes des valeurs satisfaisantes. De plus, le test de fiabilité de cette variable affiche une valeur d'alpha de Cronbach supérieures au seuil de 0,6 ce qui prouve une cohérence interne satisfaisante entre les items.

1.1.2.4 L'échelle de mesure des dimensions de la réussite entrepreneuriale

La vérification des conditions préalables à l'analyse factorielle a été effectuée dans un premier temps et les valeurs des critères identifiés sont acceptables au regard des seuils retenus (KMO

= 0,951, test de Bartlett 1744,313, ddl =91, $p < 0,05$. L'analyse en Composantes Principales (ACP) est donc possible. Les résultats sont présentés dans les tableaux suivants :

Tableau 19 : Résultat de l'analyse factorielle et l'analyse de fiabilité de l'échelle de mesure de la réussite entrepreneuriale

Items	Formulation des items	MSA	Commu nalités	Composantes		
				Dim1	Dim2	Dim3
E_P_1	Le niveau de satisfaction par rapport à la réalisation des objectifs de départ	0,963	0,643	0,802		
E_P_2	Le niveau de satisfaction par rapport à la croissance globale de l'entreprise	0,962	0,728	0,853		
E_P_3	Le niveau de satisfaction par rapport à la profitabilité des ventes	0,966	0,644	0,803		
E_P_4	Le niveau de satisfaction par rapport à la compétitivité de l'entreprise	0,961	0,603	0,777		
E_C_1	Le niveau de satisfaction par rapport à la réputation de l'entreprise	0,965	0,569		0,754	
E_C_2	Bénéfice de votre entreprise	0,949	0,624		0,790	
E_C_3	La capacité d'autofinancement (CAF) de votre entreprise.	0,924	0,631		0,794	
E_C_4	La capacité de remboursement moyenne annuelle de votre entreprise.	0,955	0,579		0,761	
E_C_5	La rentabilité interne de votre entreprise.	0,926	0,641		0,801	
E_E_1	Total du bilan de votre entreprise	0,958	0,544			0,738
E_E_2	L'évolution du marché du secteur d'activité de l'entreprise	0,932	0,590			0,768
E_E_3	Le degré de croissance de l'excédent brut d'exploitation de votre entreprise.	0,977	0,649			0,805
E_E_4	Le degré de croissance de l'effectif de votre entreprise	0,960	0,575			0,759
E_E_5	La productivité du capital financier de votre entreprise.	0,920	0,673			0,821
Valeur propre				7,694	3,291	1,249
% de la variance				42,097	22,517	6,547
Alpha de Cronbach				0,850	0,866	0,900
Indice de KMO						,951
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé					1744,313
	Ddl					91
	Signification de Bartlett					,000

Source : Résultat de nos enquêtes

L'analyse factorielle en composante principale avec une rotation oblique a fait apparaître une structure factorielle à trois composantes correspondant aux trois dimensions de la réussite entrepreneuriale identifiées dans cette étude et chaque facteur a été clairement relié à des items sans ambiguïté. Le test de fiabilité de cette variable affiche des valeurs d'alpha de Cronbach

toutes supérieures au seuil de 0,6 (Nunnally, 1967), ce qui prouve une cohérence interne entre les items satisfaisante. Les critères de valeur propre, de communalité et de variance totale expliquée affichent respectivement des valeurs satisfaisantes. Après cette première étape d'épuration des instruments de mesure, conformément au paradigme de il est important d'approfondir l'analyse à travers l'analyse factorielle confirmatoire.

1.2 Résultats de la phase confirmatoire

L'analyse factorielle confirmatoire vise à tester la stabilité et la validité dans le temps sur d'autres échantillons Igalen et Roussel (1998). Il s'agit concrètement de tester l'ajustement d'une structure factorielle (modèle de mesure) préalablement définies aux données que nous avons collectées. Comme le préconise Jolibert et Jourdan (2006), cette phase confirmatoire s'appuie sur un nouvel échantillon d'une taille de 350 individus.

1.2.1 Présentation de l'échantillon de la phase confirmatoire

Cette présentation s'appuie principalement sur les trois dimensions sociodémographiques à savoir : l'âge, le sexe, le niveau d'étude.

Tableau 20 : Répartition de l'échantillon confirmatoire selon l'âge

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	15_20	2	,6	,6	,6
	21_25	52	14,9	14,9	15,4
	26_30	103	29,4	29,4	44,9
	31_35	96	27,4	27,4	72,3
	36_40	61	17,4	17,4	89,7
	41_45	26	7,4	7,4	97,1
	46_50	10	2,9	2,9	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

Source : Résultats de nos enquêtes

La lecture de ce tableau révèle que l'âge de la majorité des répondants est compris entre 21 et 40 ans soit 89,1% des repondants. Le reste est composé des 15 à 20 ans d'une part et des 41 à 50 ans d'autre part.

Tableau 21: Répartition de l'échantillon confirmatoire selon le sexe

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	MASCULIN	215	61,4	61,4	61,4
	FEMINN	135	38,6	38,6	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

Source : Résultat de nos enquêtes

Ce tableau montre essentiellement que l'échantillon est aussi composé majoritairement des hommes soit 61,4% et de 38,6% de femmes.

Tableau 22 : Répartition de l'échantillon confirmatoire selon le niveau d'étude

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	AUCUN	59	16,9	16,9	16,9
	PRIMAIRE	75	21,4	21,4	38,3
	SECONDAIRE	131	37,4	37,4	75,7
	UNIVERSITAIRE	85	24,3	24,3	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

Source : Résultat de nos enquêtes

La lecture du tableau montre qu'en ce qui concerne le niveau d'étude, la plupart des individus de l'échantillon sont instruits.

1.2.3 Analyse confirmatoire

1.2.2.1 Adéquation de l'échelle aux données

Nous avons utilisé le logiciel AMOS 23 et le maximum de vraisemblance comme méthode d'estimation du modèle. Après l'appréciation de l'identification de l'échelle, à travers le degré de liberté, nous avons calculé les différents indices d'ajustement. Rappelons que lorsque le degré de liberté est égal à zéro, le modèle est dit « justifié », supérieur à zéro il est qualifié de « sur identifié » et enfin lorsqu'il est négatif, le modèle est dit « sous-identifié ».

1.2.3.1.1 L'échelle de mesure des variables caractéristiques de la trajectoire de financement

L'Analyse factorielle exploratoire a confirmé l'unidimensionnalité des échelles des variables concernées. Quand on apprécie l'identification de l'échelle à travers le degré de liberté (dl),

l'on constate que $ddl = 2$. Ainsi, le modèle est suridentifié. Nous pouvons donc envisager la vérification des indices d'ajustement de cette échelle.

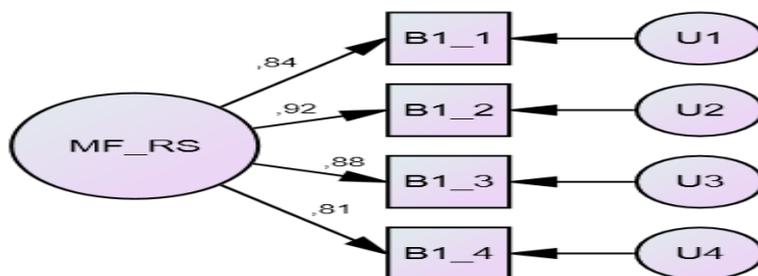
Tableau 23 : Résultat de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure des modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur

Type d'indice	Indices absolus					Indices incrémentaux			Indice de parcimonie
Nom de l'indice	χ^2	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	NFI	TLI	CFI	χ^2/DL
Valeurs seuils		>0,9	>0,9	<0,08	<0,08	>0,9	>0,9	>0,9	≤ 5
Valeurs du modèle	7,775	0,924	0,919	0,01	0,318	0,935	0,809	0,936	3,8875

Source : Résultat de nos enquêtes

Les critères d'indices absolus, incrémentaux et de parcimonie sont globalement respectés avec les indices AGFI et TLI qui sont très proches des seuils requis. De plus, la probabilité associée est significative au seuil de 5% ($p=0,000 < 5\%$). Par conséquent, le modèle issu de l'AFE s'ajuste globalement aux données.

Figure 8 : AFC de l'échelle de mesure des modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur



Source : Résultats de nos enquêtes

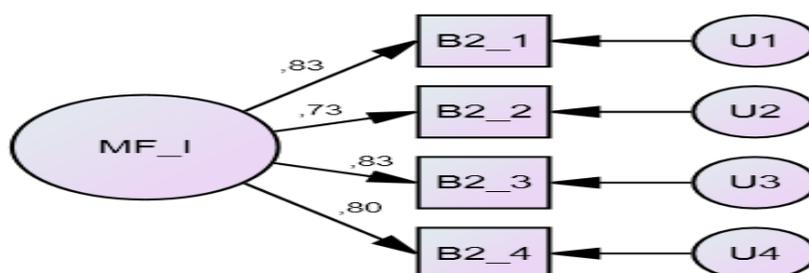
Tableau 24 : Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure des modalités de financements institutionnels

Type d'indice	Indices absolus					Indices incrémentaux			Indice de parcimonie
	χ^2	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	NFI	TLI	CFI	χ^2/DF
Nom de l'indice									
Valeurs seuils		>0,9	>0,9	<0,08	<0,08	>0,9	>0,9	>0,9	≤ 5
Valeurs du modèle	8,069	0,935	0,977	0,02	0,025	0,935	0,812	0,937	4,0345

Source : Résultat de nos enquêtes

Les critères d'indices absolus, incrémentaux et de parcimonie sont globalement respectés. Par conséquent, le modèle issu de l'AFE s'ajuste globalement aux données.

Figure 9 : AFC de l'échelle de mesure des modalités de financements institutionnels



Source : Résultats de nos enquêtes

1.2.3.1.2 L'échelle de mesure des variables de la logique de la rationalité de l'entrepreneur

➤ Pour la logique de rationalité effectuale

L'AFE a présenté la variable « rationalité effectuale » comme une variable à caractère tridimensionnel. La valeur de degré de liberté de cette échelle est obtenue après l'analyse factorielle de premier est supérieur à zéro. Ce qui signifie que le modèle de mesure est « suridentifié ». Ainsi, l'ajustement de ce modèle théorique aux données devrait être possible au sens de Roussel et al (2005). On peut donc vérifier la qualité d'ajustement de l'échelle.

Analyse factorielle de premier ordre de la variable logique effectuale

Le tableau suivant met en exergue les différents indices d'ajustement générés suite à l'analyse factorielle.

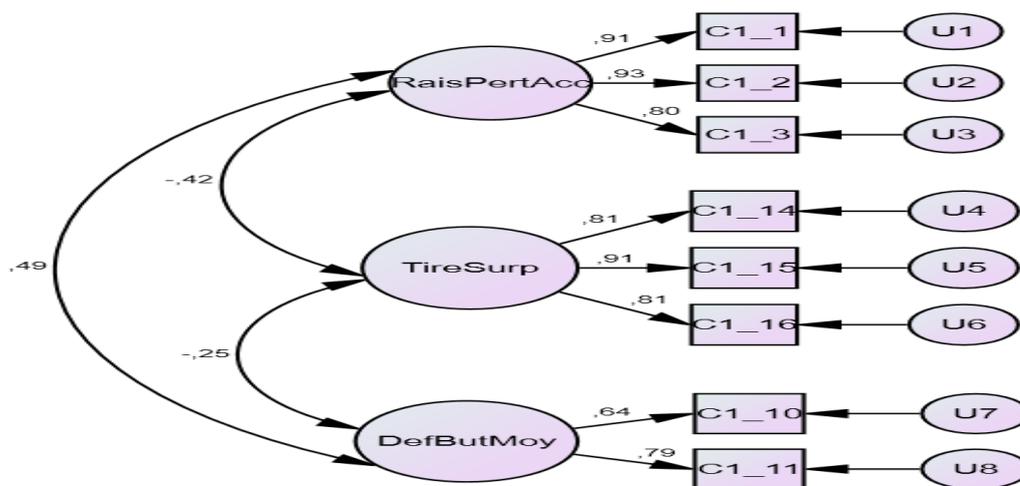
Tableau 25 : Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire de premier ordre de l'échelle de mesure de la rationalité effectuale

Type d'indice	Indices absolus					Indices incrémentaux			Indice de parcimonie
Nom de l'indice	χ^2	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	NFI	TLI	CFI	χ^2/DF
Valeurs seuils		>0,9	>0,9	<0,08	<0,08	>0,9	>0,9	>0,9	≤ 5
Valeurs du modèle	46,620	0,967	0,930	0,025	0,071	0,971	0,969	0,981	2,742

Source : Résultat de nos enquêtes

Ce tableau montre que tous les critères des indices absolus, incrémentaux et de parcimonie sont globalement respectés. De plus, la probabilité associée est significative au seuil de 5% ($p=0,000 < 5\%$). Par conséquent, le modèle issu de l'AFE mettant en relief les items de mesure avec les dimensions de la logique effectuale s'ajuste aux données.

Figure 10 : Structure factorielle de premier ordre des dimensions de la logique effectuale



Source : Résultats de nos enquêtes

Analyse factorielle de second ordre de la variable rationalité effectuale

La vérification de la qualité d'ajustement du modèle de mesure est assurée par l'examen des indices présents dans le tableau suivant.

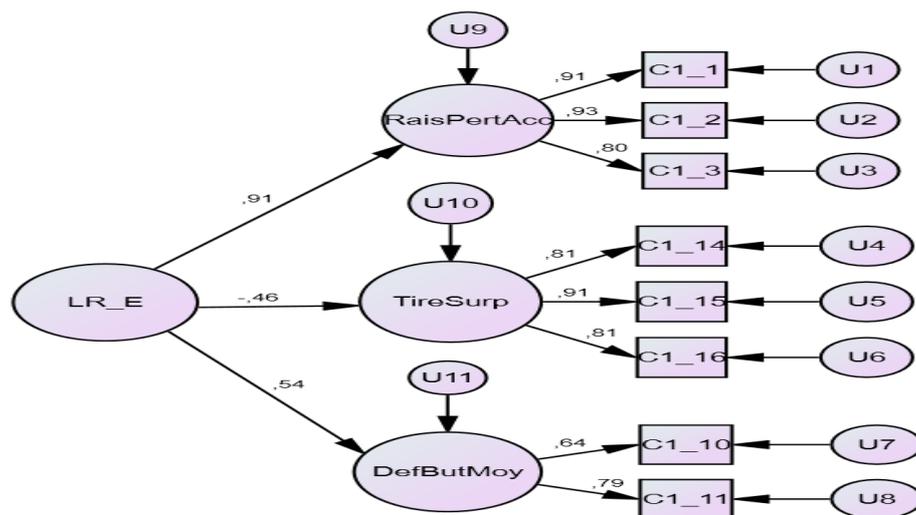
Tableau 26 : Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire du second ordre de l'échelle de mesure de la rationalité effectuale

Type d'indice	Indices absolus					Indices incrémentaux			Indice de parcimonie
Nom de l'indice	χ^2	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	NFI	TLI	CFI	χ^2/DF
Valeurs seuils		>0,9	>0,9	<0,08	<0,08	>0,9	>0,9	>0,9	≤ 5
Valeurs du modèle	46,620	0,967	0,930	0,025	0,071	0,971	0,969	0,981	2,742

Source : Résultats de nos enquêtes

Comme l'AFC de premier ordre, les indices d'ajustement sont globalement satisfaisants ce qui témoigne d'un bon ajustement du modèle issu de l'AFE aux données. La figure suivante présente la structure factorielle de second ordre de la variable rationalité effectuale.

Figure 11 : Structure factorielle de second ordre de la logique de la rationalité effectuale



Source : Résultats de nos enquêtes

- Pour la logique de rationalité causale

L'analyse factorielle exploratoire (AFE) a convergé vers l'unidimensionnalité de cette échelle. Après cette phase, quatre items ont été retenus pour la phase confirmatoire. L'appréciation de l'identification de l'échelle à travers le degré de liberté (dl), a également donné également un résultat satisfaisant.

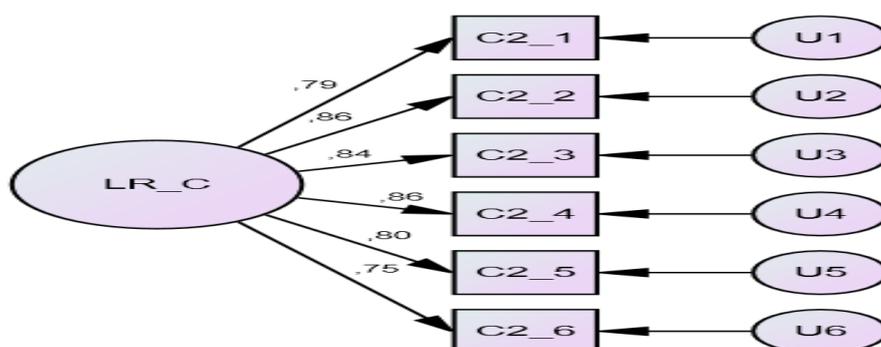
Tableau 27 : Résultat de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure de la rationalité causale

Type d'indice	Indices absolus					Indices incrémentaux			Indice de parcimonie
Nom de l'indice	χ^2	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	NFI	TLI	CFI	χ^2/DF
Valeurs seuils		>0,9	>0,9	<0,08	<0,08	>0,9	>0,9	>0,9	≤ 5
Valeurs du modèle	43,917	0,859	0,972	0,029	0,031	0,991	0,925	0,895	4,879

Source : Résultat de nos enquêtes

Les critères des indices absolus et incrémentaux sont globalement respectés. De plus, la probabilité associée est significative au seuil de 5% ($p=0,000 < 5\%$). Ainsi, le modèle de mesure de la rationalité causale s'ajuste aux données.

Figure 12 : AFC de l'échelle de mesure de la logique de la rationalité causale de l'entrepreneur



Source : Résultats de nos enquêtes

1.2.3.1.3 L'échelle de mesure des leviers cognitifs des financeurs

L'AFE a confirmé l'unidimensionnalité de cette échelle aussi bien au démarrage qu'au fil du temps. L'appréciation de l'identification de l'échelle à travers le degré de liberté donne une valeur satisfaisante ($df=14$). Ainsi, le modèle de mesure de cette variable est suridentifié. Procédons alors au test de la qualité d'ajustement du modèle.

Tableau 28 : Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure des leviers cognitifs au démarrage

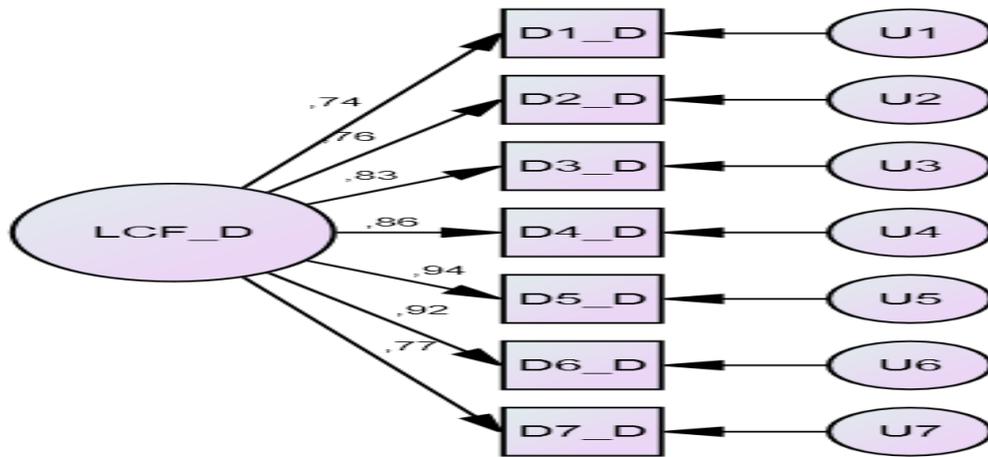
Type d'indice	Indices absolus					Indices incrémentaux			Indice de parcimonie
Nom de l'indice	χ^2	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	NFI	TLI	CFI	χ^2/DF
Valeurs seuils		>0,9	>0,9	<0,08	<0,08	>0,9	>0,9	>0,9	≤ 5

Valeurs du modèle	37,177	0,904	0,907	0,034	0,021	0,897	0,953	0,902	2,6555
-------------------	--------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

Source : Résultats de nos enquêtes

Les critères des indices absolus et incrémentaux sont globalement respectés. De plus, la probabilité associée est significative au seuil de 5% ($p=0,000 < 5\%$). Ainsi, le modèle de mesure des leviers cognitifs des financeurs au démarrage s'ajuste aux données.

Figure 13 : AFC de l'échelle de mesure des leviers cognitifs des financeurs au démarrage



Source : Résultats de nos enquêtes

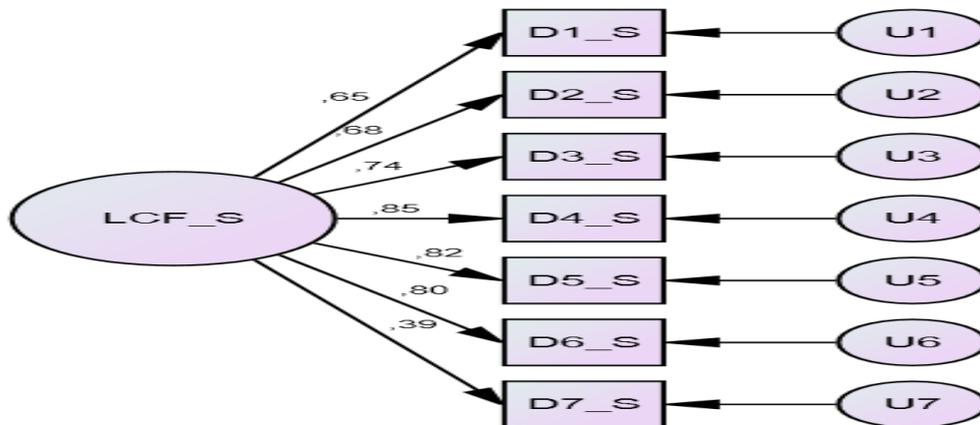
Tableau 29 : Résultat de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure des leviers cognitifs au fil du temps

Type d'indice	Indices absolus					Indices incrémentaux			Indice de parcimonie	
	Nom de l'indice	χ^2	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	NFI	TLI		CFI
Valeurs seuils			>0,9	>0,9	<0,08	<0,08	>0,9	>0,9	>0,9	≤ 5
Valeurs du modèle		37,474	0,936	0,972	0,032	0,204	0,936	0,766	0,944	2,6767

Source : Résultat de nos enquêtes

Les critères des indices absolus et incrémentaux sont globalement respectés. De plus, la probabilité associée est significative au seuil de 5% ($p=0,000 < 5\%$). Ainsi, le modèle de mesure des leviers cognitifs des financeurs au fil du temps s'ajuste aux données.

Figure 14 : AFC de l'échelle de mesure des leviers cognitifs des financeurs au fil du temps



Source : Résultat de nos enquêtes

1.2.3.1.4 L'échelle de mesure la réussite entrepreneuriale

L'AFE a confirmé en ce qui concerne la variable « réussite entrepreneuriale », un caractère tridimensionnel. La valeur de degré de liberté de cette échelle est obtenue après l'analyse factorielle de premier ordre est supérieur à zéro (ddl = 74). Ce degré de liberté est supérieur à zéro, ce qui signifie que le modèle de mesure est « suridentifié ». Cela signifie que l'ajustement de ce modèle théorique aux données devrait être possible au sens de Roussel et al. (2005). Vérifions la qualité d'ajustement de l'échelle.

- Analyse factorielle de premier ordre de la variable réussite entrepreneuriale

Le tableau suivant met en exergue les différents indices d'ajustement générés suite à l'analyse factorielle.

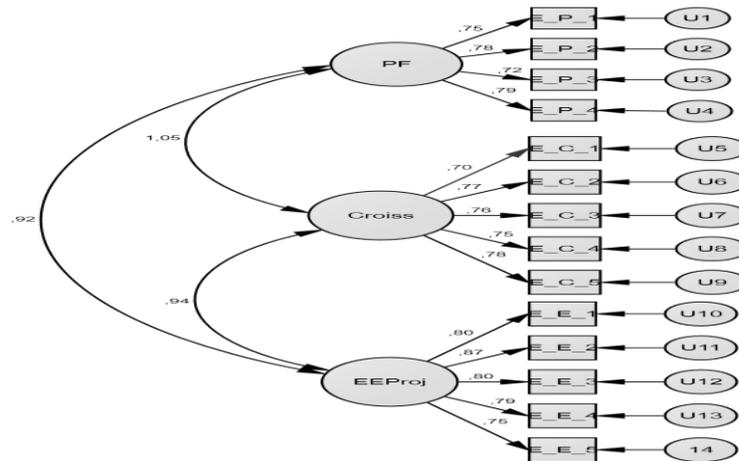
Tableau 30 : Résultats de l'analyse factorielle confirmatoire de l'échelle de mesure des leviers cognitifs au fil du temps

Type d'indice	Indices absolus					Indices incrémentaux			Indice de parcimonie	
	Nom de l'indice	χ^2	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	NFI	TLI		CFI
Valeurs seuils			>0,9	>0,9	<0,08	<0,08	>0,9	>0,9	>0,9	≤ 5
Valeurs du modèle		367,404	0,963	0,906	0,022	0,107	0,902	0,901	0,919	4,964

Source : Résultat de nos enquêtes

Les critères des indices absolus, incrémentaux et de parcimonie sont globalement respectés avec les indices RMR et RMSEA qui sont très proches des seuils requis. De plus, la probabilité associée est significative au seuil de 5% ($p=0,000 < 5\%$). Par conséquent, le modèle issu de l'AFE mettant en relief les items de mesure avec les dimensions des leviers cognitifs au fil du temps s'ajuste aux données.

Figure 15 : Structure factorielle de premier ordre des dimensions de la réussite entrepreneuriale



Source : Résultats de nos enquêtes

- **Analyse factorielle du second ordre de la variable réussite entrepreneuriale**

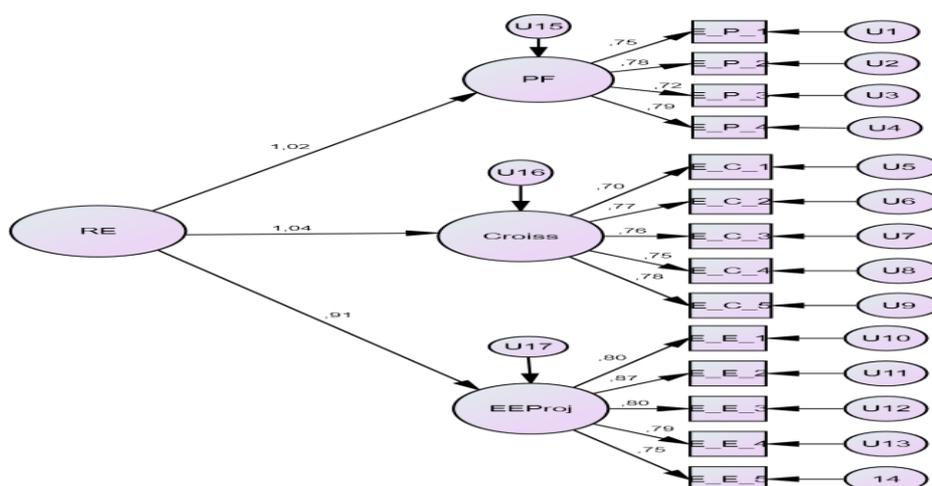
La vérification de la qualité d'ajustement du modèle de mesure est assurée par l'examen des indices présents dans le tableau suivant.

Tableau 31 : Qualité du modèle de mesure des construits de la variable réussite entrepreneuriale

Type d'indice	Indices absolus					Indices incrémentaux			Indice de parcimonie
	χ^2	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	NFI	TLI	CFI	χ^2/DF
Valeurs seuils		>0,9	>0,9	<0,08	<0,08	>0,9	>0,9	>0,9	≤ 5
Valeurs du modèle	367,404	1,000	-	0,000	0,107	0,902	0,901	0,919	4,964

Source : Résultats de nos enquêtes

Figure 16 : Structure factorielle de second ordre de la réussite entrepreneuriale



Source : Résultat de nos enquêtes

1.2.4 Fiabilité, validité des échelles de mesure et adéquation du modèle global de la recherche

1.2.4.1 Fiabilité, validité des échelles de mesure

Conformément à nos choix méthodologiques, la fiabilité au niveau de la phase confirmatoire a été appréciée par le biais du ρ de Jöreskog. Cet indicateur est satisfaisant au seuil de 0,7 (Jolibert et Jourdan, 2006). La validité convergente et celle discriminante sont les deux types de validité retenus pour être testés dans le cadre de cette recherche.

Le test de validité convergente consiste à vérifier si les items de mesure d'un même construit sont suffisamment corrélés entre eux. Elle est satisfaisante lorsque le ρ de validité convergente (ρ_{vc}) a une valeur supérieure ou égale à 0,5 (Jolibert & Jourdan, 2006). Une échelle a une bonne validité discriminante si les différentes mesures d'un construit ont des corrélations suffisamment faibles avec des construits distincts. Elle est vérifiée lorsque la validité convergente pour chaque facteur est supérieure au carré des corrélations entre le facteur et chacun des autres facteurs (Evrard et al., 2009). L'analyse des résultats du tableau 32 (annexe 12) montre que les différentes échelles de mesure sont fiables et les seuils de validité convergente et divergente respectés.

1.2.4.2 Adéquation du modèle global de la recherche

Cette recherche se préoccupe de l'effet de la stratégie de financement de l'entrepreneur à travers sa trajectoire de financement et sa logique de rationalité sur la réussite entrepreneuriale

tout en mettant en relief le rôle des leviers cognitifs des financeurs. Il s'agit ici d'analyser l'ajustement global du modèle aux données des deux bases de données distinctement utilisées respectivement aux phases exploratoire et confirmatoire.

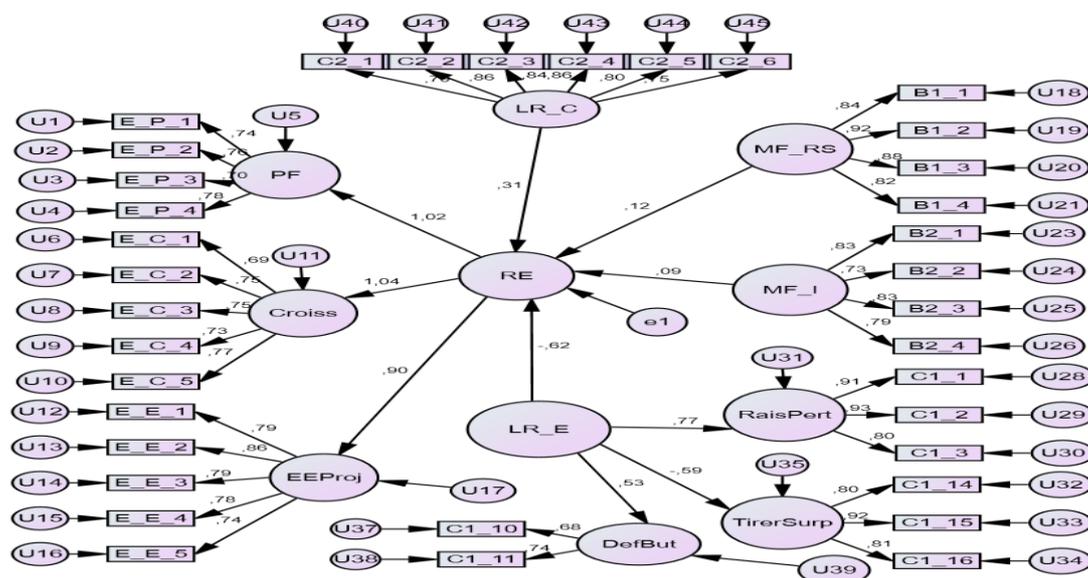
Tableau 32 : Adéquation du modèle global de la recherche

Type d'indice	Indices absolus					Indices incrémentaux			Indice de parcimonie
Nom de l'indice	χ^2	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	NFI	TLI	CFI	χ^2/DF
Valeurs seuils		>0,9	>0,9	<0,08	<0,08	>0,9	>0,9	>0,9	≤ 5
Valeurs du modèle	2173,065	0,954	0,920	0,052	0,068	0,792	0,925	0,938	3,721

Source : Résultat de notre recherche

Les critères des indices absolus, incrémentaux et de parcimonie sont globalement respectés. On peut donc conclure que le modèle s'ajuste aux données. Selon Roussel et al. (2002, p. 75) « si le modèle testé est particulièrement complexe (il comporte de nombreuses variables latentes et observées), il peut être nécessaire d'adopter une règle de décision plus libérale, sous peine de rejeter tous les modèles envisagés ». La structure factorielle du modèle globale se présente comme suit :

Figure 17 : Structure du modèle global de recherche



Source : Résultats de notre recherche

Section 2 : Les tests des hypothèses de recherche, discussion et implications de la recherche

La première section a été consacrée à la présentation des résultats des vérifications de l'adéquation des données, de l'épuration des échelles de mesure et de l'analyse confirmatoire. Cette seconde section est consacrée aux tests des hypothèses, à la discussion et aux implications de la recherche.

2.1 Les tests des hypothèses de recherche

Il s'agit ici de tester empiriquement la validité du modèle théorique que nous avons élaboré à l'issue de la revue de littérature et enrichi par la phase qualitative exploratoire. Cette thèse mobilisant des concepts qui ne peuvent être mesurés directement, nous avons construit des modèles de mesure des concepts qui deviennent des variables dites latentes. Ces variables latentes exercent une influence sur les « variables observées » générant des termes d'erreurs. Ces sont des modèles réflectifs qui s'adaptent à l'usage du logiciel AMOS. En effet, les variables latentes sont liées entre elles par des liaisons de cause à effet, formant ainsi un « modèle structurel » qui permet de vérifier les hypothèses à partir du modèle structurel.

Nous testons dans un premier temps les relations directes qui mettent en relation les variables de la stratégie de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale puis dans un second temps les relations indirectes à travers le rôle médiateur des leviers cognitifs des financeurs.

2.1.1 Les tests des hypothèses des liens directs

Les hypothèses sont testées grâce à l'analyse des coefficients de régression (β) (désigné par *Estimate* dans le tableau Standardized Regression Weights du Logiciel AMOS 23), du test *t* de Student (désigné par *Critical Ratio (CR)* dans le tableau de *Regression Weights* du Logiciel AMOS 23), de la Probabilité (P) dans le tableau *Regression Weights* du Logiciel AMOS 23.

Le direct est celui qui lie les variables de la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale. En effet nous avons caractérisé la stratégie de financement et la logique de rationalité. Ainsi, la première hypothèse (H1) porte sur l'influence de la trajectoire de financement sur la réussite entrepreneuriale et se subdivise en deux sous-hypothèses :

H1a : Le choix des modalités de financements basées sur les relations sociales de l'entrepreneur au démarrage influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.

H1b : L'accès aux modalités de financements institutionnels au fil du temps influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale.

La deuxième hypothèse (H2) porte sur l'influence de la logique de rationalité sur la réussite entrepreneuriale et se subdivise en deux sous-hypothèses :

H2a : Plus l'entrepreneur met en œuvre une rationalité effectuale au démarrage plus son entreprise connaît de réussite.

H2b : Plus l'entrepreneur adopte une rationalité causale au fil du temps plus son entreprise connaît une réussite.

Les résultats du test de ces hypothèses se présentent comme suit :

Tableau 33 : Test des hypothèses directes

Variables	(β)	S.E.	C.R. ou t	P
Réussite_entrepreneuriale <--- Financements_basés_sur_les_relation_sociales	0,592	0,063	1,945	0,052
Réussite_entrepreneuriale <--- Financements_institutionnel	0,607	0,046	6,214	***
Réussite_entrepreneuriale <--- Logique_de_rationalité_effectuale	0,519	0,086	7,465	***
Réussite_entrepreneuriale <--- Logique_de_rationalité_causale	0,717	0,063	2,518	0,012

Notes : *** = $P < 5\%$

Source : Résultat de nos recherches

L'analyse de ce tableau montre une influence positive de chacune des variables de la stratégie de financement de l'entrepreneur non seulement au démarrage, mais aussi au fil du temps sur la réussite entrepreneuriale. De plus le test de Student de Student présente des valeurs toutes supérieures au seuil recommandé (1,96) et les probabilités toutes significatives au seuil de 5%. Ainsi, les hypothèses **H1a**, **H1b**, **H2a** et **H2b** sont confirmées.

2.1.2 Les tests de l'hypothèse de médiation

Il s'agit ici de mettre en évidence le rôle médiateur des leviers cognitifs des financeurs. Notre démarche se déroule globalement en deux temps. Dans un premier temps nous présentons les résultats des tests de l'effet médiateur des leviers cognitifs des financeurs sur le lien entre les variables caractéristiques de la stratégie de financement au démarrage (modalités de financement basés sur les relations sociales de l'entrepreneur et logique de rationalité effectuale) et la réussite entrepreneuriale. Dans un second temps nous présentons les résultats des tests de l'effet médiateur des leviers cognitifs des financeurs sur les variables caractéristiques de la stratégie de financement au fil du temps (modalités de financement

institutionnel et logique de rationalité causale) et la réussite entrepreneuriale. Afin de tester ce rôle médiateur nous utilisons la procédure de Baron et Kenny (1986), approuvée par Gavard-Perret et al. (2012).

2.1.2.1 Tests de l'effet médiateur des leviers cognitifs des financeurs sur le lien entre les variables caractéristiques de la stratégie de financement au démarrage et la réussite entrepreneuriale

Il s'agit de procéder successivement au test des hypothèses de médiation que sont :

H3.a : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre les modalités de financements basées sur les relations sociales de l'entrepreneur au démarrage et la réussite entrepreneuriale.

H3.c : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre la mise en œuvre d'une rationalité effectuale au démarrage et la réussite entrepreneuriale.

Selon Baron et Kenny (1986) pour confirmer une relation de médiation, il faut d'abord l'existence d'un lien significatif entre la variable indépendante X et la variable dépendante Y. Ce critère a été validé par la confirmation des hypothèses **H1.a et H2.a**. Ensuite, il faut que la variable X ait une influence significative sur la variable médiatrice M. Enfin, cette dernière doit avoir une influence significative sur la variable dépendante. Ces relations se résument dans le tableau suivant.

Tableau 34 : Résultats de la régression des leviers cognitifs des financeurs par les caractéristiques de la stratégie de financement au démarrage

Variables	(β)	S.E.	C.R. ou t	P
Léviers cognitifs des financeurs <--- Modalités de financement basées sur les relations sociales	0,851	0,093	1,687	0,092
Léviers cognitifs des financeurs <--- Logique de rationalité effectuale	0,583	0,119	6,952	***
Réussite entrepreneuriale <--- Léviers cognitifs des financeurs au démarrage	0,853	0,064	12,395	***

Notes : *** = $P < 5\%$

Source : Résultats de nos recherches

Les résultats de cette régression montrent que modalités de financement basées sur les relations sociales d'une part et la logique de rationalité effectuale d'autre part ont respectivement un effet positif sur les leviers cognitifs des financeurs ($\beta = 0,851$; $p < 0,05$ et $\beta = 0,583$; $p < 0,05$). De plus, au démarrage, les leviers cognitifs des financeurs ont un effet

positif ($\beta = 0,853$; $p < 0,05$) sur la réussite entrepreneuriale. Il en ressort que l'effet transmis par le choix des modalités de financement basées sur les relations sociales et la mise en œuvre d'une logique de rationalité effectuale sur les leviers cognitifs des financeurs se reflète positivement sur la réussite entrepreneuriale. Ainsi, les hypothèses **H3.a** et **H3.c** sont confirmées. Cela voudra dire que les divers leviers d'accompagnements des financeurs après le financement au démarrage participent à la réussite du projet financé.

2.1.2.2 Tests de l'effet médiateur des leviers cognitifs des financeurs sur le lien entre les variables caractéristiques de la stratégie de financement au fil du temps et la réussite entrepreneuriale

Ici, il s'agit de procéder successivement au test des hypothèses de médiation que sont :

H3.b : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre les modalités de financements institutionnels au fil du temps et la réussite entrepreneuriale.

H3.d : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre la mise en œuvre d'une rationalité causale au fil du temps et la réussite entrepreneuriale.

En effet, les critères d'existence de lien direct entre les variables indépendantes et la variable dépendante sont validés par la confirmation des hypothèses **H1.b** et **H2.b**. En ce qui concerne la relation entre la variable dépendante et la variable médiatrice d'une part puis cette dernière et la variable dépendante d'autre part, elle se résume dans le tableau suivant.

Tableau 35 : Résultats de la régression entre les leviers cognitifs des financeurs et caractéristique de la stratégie de financement au fil du temps

Variables	(β)	S.E.	C.R. ou t	P
Léviers cognitifs des financeurs au fil du temps <--- Modalités de financement institutionnel	0,007	0,033	1,170	0,242
Léviers cognitifs des financeurs au fil du temps <--- Logique de rationalité effectuale	0,012	0,045	2,654	0,182
Réussite entrepreneuriale <--- Léviers cognitifs des financeurs au fil du temps	0,0025	0,081	3,123	0,002

Source : Résultats de nos recherches

L'analyse du tableau montre un effet positif mais non significatif entre les variables indépendantes et la variable médiatrice. Ce critère n'étant pas validé, les hypothèses **H3.b** et **H3.d** sont infirmées. Par ailleurs l'influence des leviers cognitifs des financeurs au fil du temps, même si elle existe est faible et non significative. Nous pouvons déduire de ces

résultats qu’au fil du temps, l’effet médiateur ci-dessus mis en évidence disparaît. Ainsi, lorsque l’entrepreneur commence par accéder aux financements institutionnels et par mettre en œuvre une rationalité causale, le rôle médiateur des leviers cognitifs financeurs s’estompe. C’est ce qui pourrait justifier l’invalidation des hypothèses **H3.b** et **H3.d**.

Le tableau suivant permet de faire la synthèse des différents résultats obtenus quant à la validation des hypothèses de cette recherche.

Tableau 36 : Synthèse des tests d’hypothèses de la recherche

Hypothèses		Conclusion
H1	H1.a : Le choix des financements basés sur les relations sociales de l’entrepreneur au démarrage influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale	Confirmée
	H1.b : L’accès aux modalités de financements institutionnels au fil du temps influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale	Confirmée
H2	H2.a : Plus l’entrepreneur met en œuvre une rationalité effectuale au démarrage plus son entreprise connaît de réussite	Confirmée
	H2.b : Plus l’entrepreneur adopte une rationalité causale au fil du temps plus son entreprise connaît une réussite	Confirmée
H3	H3.a : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre modalités de financements basées sur les relations sociales de l’entrepreneur au démarrage et la réussite entrepreneuriale.	Confirmée
	H3.b : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre les modalités de financements institutionnels au fil du temps et la réussite entrepreneuriale.	Infirmée
	H3.c : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre la mise en œuvre d’une rationalité effectuale au démarrage et la réussite entrepreneuriale.	Confirmée
	H3.d : Les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur dans la relation entre la mise en œuvre d’une rationalité causale au fil du temps et la réussite entrepreneuriale.	Infirmée

Source : Résultat de nos recherches

2.2 Discussion et implications de la recherche

A cette étape de la présente recherche, il importe de confronter nos résultats aux prescriptions de la littérature qui a inspiré la conception de notre modèle de recherche et de tirer les enseignements théoriques et managériaux qui s’imposent. Ainsi, nous présentons successivement la discussion et les implications de la recherche.

2.2.1 Discussion des résultats de la phase empirique

2.2.1.1 Discussion des résultats relatifs à l’influence de la stratégie de financement de l’entrepreneur

En fonction de son accès plus ou moins aisé et plus diversifié au financement, l’entrepreneur développe une véritable stratégie de financement depuis le démarrage de son entreprise

(Bellavitis et al., 2017). Se fondant sur des développements théoriques et empiriques cette thèse a circonscrit la stratégie de financement de l'entrepreneur à travers sa trajectoire de financement (Wallmeroth et al., 2018) et sa logique de rationalité (Sarasvathy, 2001, 2009). Afin de prendre en compte la logique processuelle, notre démarche s'est inspirée de Cotei & Farhat (2017) pour distinguer deux temps : « *démarrage* » et « *au fil du temps* ». Ainsi, la trajectoire de financement est structurée en modalités de financement basées sur les relations sociales (au démarrage) et en modalités de financement institutionnel (au fil du temps). De même, la logique de rationalité dans une logique processuelle est déclinée en logique de rationalité effectuale au démarrage et logique de rationalité causale au fil du temps. Cette discussion se présente en deux volets : la relation entre la trajectoire de financement et la réussite entrepreneuriale d'une part puis la relation entre la logique de rationalité de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale d'autre part.

2.2.1.1.1 Discussion des résultats relatifs à l'influence de la trajectoire de financement sur la réussite entrepreneuriale (H1)

Rappelons qu'en nous inspirant des travaux de Diouf (2018), nous avons appréhendé la trajectoire de financement des entrepreneurs en deux étapes. Il s'agit des modalités de financements basées sur les relations sociales de l'entrepreneur au démarrage et les financements institutionnels au fil du temps ; desquels découlent les deux premières sous-hypothèses (H1.a) et (H1.b).

De l'analyse des résultats il découle que le recours aux modalités de financement basées sur les relations sociales de l'entrepreneur au démarrage influence positivement et significativement la réussite entrepreneuriale. Ces résultats montrent que le fait de commencer par s'appuyer sur des ressources issues du réseau relationnel de l'entrepreneur n'entrave pas la réussite de l'entreprise. En d'autres termes, l'on peut retenir de ces résultats l'idée selon laquelle l'entrepreneur peut réussir malgré les ressources financières limitées au démarrage, en recourant à sa communauté ou à son réseau relationnel.

Ces résultats vont dans le sens de ceux de Onana (2009) qui a montré que l'implication de la communauté ou des proches dans la mise en œuvre du projet de création d'entreprise à travers un financement total ou partiel contribue à sa réussite. Ces résultats rejoignent également ceux de Aydi (2003) qui a établi un lien positif entre la performance des entreprises naissantes et l'accompagnement dont bénéficient les entrepreneurs notamment auprès de leurs familles et amis. Cela confirme les prédictions de la théorie de financement hiérarchique, car ces résultats indiquent que les entrepreneurs s'appuient sur les formes de financement qui leur sont plus

accessibles en priorité avant de recourir plus tard à d'autres formes de financement (Myers & Majluf, 1984). En effet, en se référant à Diouf (2018), le problème d'asymétrie informationnel étant accentué au démarrage que dans la suite du projet, à priori, les entrepreneurs vont s'appuyer d'abord sur les modalités de financement basé sur le réseau relationnel ou social de l'entrepreneur au démarrage et au fil du temps les modalités de financement institutionnel.

De façon plus large, ces résultats confirment au sens de Nkakleu et al. (2013), la prévalence des structures informelles dans l'accompagnement des entrepreneurs africains. Cela s'explique par le fait que dans les cultures africaines, l'entraide et le fait de se comporter amicalement distinguent l'homme de l'animal (Wong et Yaméogo, 2011). Et comme l'ont remarqué Henry, Guillaume-Dieumegard et Tchente (1991) cités par Wong et Yaméogo (2011), dans le contexte africain, un service rendu à un proche peut revêtir une très grande importance. Ce dernier en s'appuyant sur ces modalités de financement a une obligation morale de réussir son entreprise pour son honneur et pour l'honneur de sa famille.

La deuxième sous-hypothèse quant à elle met en évidence l'influence des modalités de financement institutionnel au fil du temps sur la réussite entrepreneuriale. Les résultats obtenus montrent que le recours aux modalités de financement institutionnel au fil du temps a un effet positif et significatif sur la réussite entrepreneuriale. Cela montre qu'à un moment de leur existence, les entrepreneurs franchissent une étape qui nécessite des financements institutionnels pour leur réussite. Ces résultats confortent les enseignements issus de la hiérarchie du financement de Myers & Majluf (1984) en ce sens qu'au fil du temps, les entrepreneurs recourent aux modalités de financements institutionnels qui initialement ne leur sont pas accessibles. Ils confirment aussi au sens de Badreddine (2011) l'importance du financement institutionnel.

2.2.1.1.2 Discussion des résultats relatifs à l'influence de la logique de rationalité sur la réussite entrepreneuriale (H2)

Les théories de la causation et l'effectuement de Sarasvathy (2001, 2009) ont apporté une remarquable contribution tout au long de la dernière décennie à la compréhension de la manière dont les entrepreneurs mobilisent leurs ressources (Hadrich et al., 2017). Rappelons que cette deuxième hypothèse postule la logique de rationalité de l'entrepreneur influence positivement la réussite entrepreneuriale. Dans une logique processuelle, elle se subdivise en deux sous-hypothèses (H2.a et H2.b).

La première sous-hypothèse stipule que plus l'entrepreneur met en œuvre une rationalité effectuale au démarrage plus son entreprise connaît de réussite. Les résultats obtenus montrent que ce type de financement au démarrage a un effet positif et significatif la réussite entrepreneuriale ($\beta = 0,519$). C'est résultats vont dans le sens de ceux de Sarasvathy (2001), pour qui, les entrepreneurs à succès, dans un environnement incertain, prennent souvent des décisions non pas uniquement à partir d'éléments prédictifs, mais surtout à partir des moyens à leur disposition pour résoudre des situations d'incertitudes. Les résultats confirment également ceux de Cohen et Burkhardt (2019) qui pensent que les entrepreneurs surtout les novices, mettent en œuvre une rationalité effectuale au démarrage afin de faire émerger leur entreprise à partir des ressources dont ils disposent. Selon ces auteurs, les entrepreneurs à succès procèdent généralement d'une rationalité effectuale la création d'une entreprise. Ils précisent que même si les entrepreneurs doivent basculer vers une rationalité causale pour croître et perdurer dans le temps, ils commencent généralement par une rationalité effectuale lors de la création. En effet, Garonne, Davidson et Steffens (2010), ont montré que l'effectuation est une approche favorable au cours des toutes premières étapes de l'entreprise. A cette étape, les entrepreneurs utilisent la rationalité effectuale afin d'améliorer les chances de survie, de croissance et de réussite de la nouvelle entreprise (Lennips, 2016).

Aussi, ces résultats confirment-ils ceux de Chandler et al. (2011), Chidakwa (2016), et de (Jacquemin & Lesage, 2016). Ces derniers soutiennent dans leur étude que les entrepreneurs adoptent une stratégie effectuale dans les moments douteux, c'est-à-dire au démarrage de leurs entreprises étant donné qu'ils sont perplexes et partent dans tous les sens afin d'aboutir à un issu favorable. Tel est également l'avis de Chandler et al. (2011) pour qui, les nouveaux arrivants qui réussissent sont plus susceptibles d'utiliser l'effectuation que les processus de causation. En principe, pour Chidakwa (2016), la réussir dans un environnement turbulent, exige de l'entrepreneur une logique de rationalité effectuale. Selon l'auteur, cette stratégie s'accommode plus aux processus entrepreneuriaux dans les économies en développement au sein desquelles des ressources sont limitées.

La deuxième sous-hypothèse porte sur l'influence de la rationalité causale au fil du temps sur la réussite entrepreneuriale. Elle stipule que, plus l'entrepreneur adopte une rationalité causale au fil du temps, plus son entreprise connaît une réussite. Les résultats obtenus montrent que ce type de financement a un effet positif et significatif sur la réussite entrepreneuriale : la performance financière ($\beta = 0,717$). C'est résultats sont conformes à ceux de Chidakwa (2016), pour qui, le processus d'effectuation peut retarder la croissance au fil du temps en

raison des faibles économies d'échelle et des coûts moyens élevés. Une fois que l'entreprise s'est développée avec succès jusqu'au point d'inflexion, le raisonnement causal devient nécessaire à la réussite de l'entreprise (Read & Sarasvathy, 2005). En quelque sorte, la stratégie délibérée c'est-à-dire une rationalité causale éclairée par la planification devient essentielle au fil du temps, pour faire face aux défis environnementaux (Brinckmann et al., 2010).

2.2.2 Discussion des résultats relatifs au rôle médiateur des leviers cognitifs des financeurs

Dans une logique processuelle, Wirtz (2011) a illustré l'évolution de la vision de gouvernance applicable aux jeunes entreprises en fonction de leur cycle de vie. A travers une analyse sur l'ensemble sur un cycle de vie de l'entreprise en trois phases (démarrage, croissance et maturité), l'auteur décrit le dynamisme de la structure de gouvernance d'entreprise allant d'une vision axée sur les leviers cognitifs lors des deux premières phases, mais qui cède la place aux leviers coercitifs à la phase de maturité.

Le présent travail de recherche s'inscrivant dans une approche processuelle d'analyse de la réussite entrepreneuriale, cette discussion s'articule autour de deux principaux axes. Il s'agit de discuter dans un premier temps de l'effet médiateur des leviers cognitifs des financeurs sur la relation entre les variables caractéristiques de la stratégie de financement de l'entrepreneur au démarrage et la réussite entrepreneuriale. Dans un second temps, discuter de l'effet médiateur des leviers cognitifs des financeurs au fil du temps sur les variables caractéristiques de la stratégie de financement.

En effet, l'analyse des résultats montre que les leviers cognitifs des financeurs médiatisent la relation entre les caractéristiques de la stratégie de financement de l'entrepreneur au démarrage tandis qu'au fil du temps, cet effet disparaît. En d'autres termes, les influences des financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur d'une part et celle de la logique de rationalité effectuale sont plus accentuées lorsque les leviers cognitifs de financeurs interviennent.

Ce résultat signifie que la sollicitation des modalités de financement basées sur les relations sociales de l'entrepreneur est plus efficace au démarrage si ce réseau relationnel est capable d'apporter en plus des ressources financières, des ressources cognitives telles l'expertise commerciale, l'expertise technique, l'expertise en matière de gestion comptable et financière, en matière de gestion d'un projet, de parrainage auprès d'autres acteurs et de facilitation de

contact. Ces résultats vont dans le sens de ceux de Bonnet et Wirtz (2012), qui soutiennent l'idée selon laquelle les financeurs utilisent les leviers cognitifs pour améliorer la vision stratégique et la capacité de gestion des dirigeants, avec un impact potentiellement fort sur les performances.). Ils confirment aussi les travaux de Bonnet et al. (2013) qui ont montré que l'influence des financeurs sur la croissance résulte autant de leurs ressources financières que de leurs apports cognitifs tout au long du processus. Nos résultats confirment aussi ceux de Fraser et al. (2015) qui ont précisé que l'influence des financeurs sur la valeur ajoutée créée par les firmes entrepreneuriales n'est pas seulement due à aux ressources financières, mais qu'elle provient aussi des services que fournissent les financeurs.

De même, l'option pour une logique de rationalité effectuale est plus efficace lorsque l'entrepreneur tire profit des leviers cognitifs de ses financeurs. En effet, l'approche effectuale étant une logique de rationalité de type « chemin faisant », à cette étape, l'entrepreneur a plus besoin de l'aide à travers les leviers cognitifs. En vertu de la logique effectuale l'entrepreneur, se base sur ses ressources pour définir progressivement les objectifs qu'il peut atteindre. Nos résultats montrent que pour plus d'efficacité, l'entrepreneur doit bénéficier à cette période de leviers cognitifs de ses financeurs. Ces résultats sont conformes aux prescriptions de la logique de rationalité effectuale Sarasvathy (2001, 2009) qui dans l'une de ses principales dimensions théoriques comporte la place l'implication des partenaires et l'entourage dans la stratégie de l'entrepreneur plutôt qu'une vision centrée sur l'analyse de la concurrence (Hadrich et al., 2017).

L'absence d'effet médiateur au fil du temps s'explique par le fait que l'entreprise se formalisant de plus en plus, la mise en place de mécanisme de gouvernance de plus en plus formelle fait émerger d'autres leviers plus pertinents et plus efficaces pour la réussite entrepreneuriale. Ce qui anéanti donc au fur et à mesure l'effet des leviers cognitifs. Il se pourrait donc que les leviers cognitifs soient remplacés par des leviers coercitifs beaucoup plus adaptés à l'entreprise lorsque l'entreprise tend vers la maturité. De même, la logique de rationalité causale est une logique axée sur une stratégie planifiée qui vise à fixer les objectifs immuables par rapport auxquels l'entreprise les ressources convenables.

Les résultats obtenus laissent présager d'une vision cognitive de la gouvernance au démarrage qui au fil du temps laissera place à une vision coercitive. Ce qui concorde avec les conclusions du méta-modèle modèle théorique dans lequel Wirtz (2011) décrit la structure de gouvernance des firmes entrepreneuriales comme un continuum dynamique, allant d'une place centrale accordée aux leviers cognitifs au démarrage vers une prévalence des leviers coercitifs au fil

de la croissance de l'entreprise. Il soutient que dans les premières phases de de l'entreprise marquées notamment par des ressources très limitées, la prédominance des leviers cognitifs est primordiale pour la croissance et partant la réussite de l'entreprise. Cela s'explique selon l'auteur par le fait qu'au démarrage, l'entrepreneur a besoin des relations directes et basées sur le transfert de connaissances diverses.

Nos résultats confirment également pour ce qui est du démarrage, les travaux de Filatotchev et Wright (2005) qui, défendant l'idée de l'existence d'un cycle de vie de la gouvernance d'entreprise, ont suggéré que le rôle spécifique joué par la gouvernance d'entreprise dans la médiation des relations entrepreneurs-investisseurs peut en fait dépendre du stade de développement d'une entreprise. De façon plus large, nos résultats confirment la prévalence de l'accompagnement de l'entrepreneur surtout au démarrage.

2.2.3 Implications de la recherche

Les implications de cette recherche sont de deux ordres : théoriques et managériales.

2.2.3.1 Implications théoriques de la recherche

En s'intéressant au lien entre la « stratégie de financement de l'entrepreneur » et la « réussite entrepreneuriale » tout en mettant en évidence les « leviers cognitifs des financeurs », cette recherche s'inscrit dans la façon moderne d'aborder l'entrepreneuriat qui consiste à privilégier « l'agir entrepreneurial » au lieu des visions cloisonnées (Schmitt & Julien, 2016). Il s'agit d'une vision plus globale, qui analyse les pratiques de l'entrepreneur en prenant en compte ses interactions dans son écosystème tout en intégrant la dimension temporelle. Ainsi, dans le cadre de cette thèse, la « stratégie de financement de l'entrepreneur » constitue la pratique étudiée et « les leviers cognitifs des financeurs » reflètent la relation entre l'entrepreneur et son écosystème (symbolisé ici par les financeurs). Les contributions théoriques de cette thèse sont de divers ordres.

Premièrement, dans cette thèse, le phénomène de la réussite entrepreneuriale est abordé dans une perspective dynamique. En effet, l'une des limites majeures des recherches sur la réussite entrepreneuriale est d'envisager le phénomène dans une perspective statique, ne reflétant pas la réalité (Hernandez ,1995; Moreau, 2007, Omrane et al., 2011). Les études sur la réussite ou l'échec entrepreneurial se focalisent habituellement sur une liste bien étendue de facteurs de succès déterminés sur la base d'analyses statistiques des variables (Moreau, 2007). Il leur est reproché d'adopter une démarche non synchronique qui achoppe sur la variabilité et la

mobilité du phénomène entrepreneurial. C'est en cela que Schmitt et Julien (2016) soutiennent que la particularité de l'action entrepreneuriale est son lien à travers le temps entre une situation actuelle et une situation future. Pour y parvenir, ce travail de recherche s'est inspiré de Cotei et Farhat (2017) qui, dans une étude portant sur l'influence de l'évolution de la structure de financement sur la performance des start-ups américaines ont appréhendé la structure de financement deux temps : « démarrage » et « au fil du temps ».

Deuxièmement, ce travail de recherche a permis de caractériser la stratégie de financement de l'entrepreneur. En effet, la finance ne concède que très peu d'espace à une vision purement entrepreneuriale. A ce propos, Barneto et Verstraete (2008) pensent que la finance, en tant que discipline théorique, la finance n'aborde que très timidement les spécificités de l'entrepreneuriat. Face à cette hésitation de la littérature, cette thèse a spécifié la stratégie de financement de l'entrepreneur en convoquant la théorie du financement hiérarchique, la théorie du cycle de vie d'une part et la théorie de la causation et de l'effectuation d'autre part. Les deux premières ont permis d'illustrer le fait que dans leur stratégie de financement les entrepreneurs suivent globalement une trajectoire de financement qui va des financements les plus accessibles vers ceux qui le sont moins. La dernière théorie a permis de ressortir la logique de rationalité qui sous-tend la stratégie de financement de l'entrepreneur, entre une préférence à un financement planifié, de type causale (plan d'affaire) et un financement non planifié de type effectual.

Les deux logiques diffèrent par le fait que l'entrepreneur se base soit sur ses objectifs pour optimiser le financement (logique de rationalité causale) ou soit tient compte des ressources financières à sa portée pour définir ses objectifs (logique de rationalité effectuale). Elles constituent des répondants à la question de la pertinence entre une stratégie basée sur la planification et une stratégie de type « chemin faisant » dans un environnement caractérisé par le risque et le poids de l'incertitude comme l'entrepreneuriat (Schmitt & Julien, 2020).

De plus, conformément à la logique processuelle dans laquelle s'inscrit cette thèse, les construits « trajectoire de financement » et « logique de rationalité » sont opérationnalisés en prenant en compte le facteur temps. Ainsi, la trajectoire de financement est déclinée dans le temps en modalités de financement basées sur les relations sociales (au démarrage) et en modalités de financement institutionnel (au fil du temps). Cette option est aussi en harmonie avec Schmitt et Julien (2016), qui pensent que la particularité de l'action entrepreneuriale est le lien fait entre la situation actuelle (démarrage) et la situation souhaitée (au fil du temps). Ainsi, tout en s'inspirant des théories propres à la finance, comme la théorie du financement

hiérarchique, ce travail de recherche s'est enrichi de la mobilisation des théories de la causation et de l'effectuation qui relèvent des spécificités de l'entrepreneuriat.

Troisièmement, cette thèse a mis en évidence le rôle des leviers cognitifs des financeurs. De plus en plus, les réflexions sur la finance entrepreneuriale mettent l'accent sur l'importance des ressources cognitives des financeurs notamment (Cohen & Wirtz, 2018). Suivant cette perspective, l'effet de ces ressources accessoires à la principale que constituent les ressources financières est mis en évidence sur la réussite entrepreneuriale. Ainsi, les leviers cognitifs des financeurs jouent un rôle médiateur seulement au démarrage entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale.

De tout ce qui précède, nous pouvons que dire du point de vue théorique, cette thèse a d'abord comblé une attente : celle d'étudier la réussite entrepreneuriale suivant une approche dynamique considérée comme étant plus proche de la réalité du phénomène entrepreneuriale. Ensuite, la stratégie de financement de l'entrepreneur est caractérisée grâce à des construits également opérationnalisés dans une logique processuelle : la trajectoire de financement et la logique de rationalité. Enfin, ce travail de recherche a ressorti l'effet médiateur des leviers cognitifs des financeurs au démarrage de l'entreprise dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale.

2.2.3.2 Implication managériale

Cette thèse a étudié suivant une approche processuelle la relation entre la stratégie de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale tout en mettant en évidence le rôle médiateur des leviers cognitifs des financeurs. A travers sa démarche processuelle, cette recherche peut persuader les acteurs de l'écosystème entrepreneurial que la réussite entrepreneuriale se batit dans le temps. De façon générale, les politiques d'accompagnement ou de promotion de l'entrepreneuriat doivent se construire de façon progressive en distinguant à chaque phase les facteurs les plus pertinents sur lesquels il faut agir. Ainsi, des résultats, découlent diverses contributions managériales qui peuvent être utiles aussi bien pour les créateurs potentiels et les entrepreneurs que pour les organismes d'appui au financement et même les pouvoirs publics.

Face aux contraintes auxquelles ils sont confrontés, ce travail de recherche peut inspirer aux entrepreneurs le comportement de financement à adopter pour la réussite de leur entreprise. La déclinaison de la « stratégie de financement de l'entrepreneur » en des construits tels que

la « trajectoire de financement » et de « logique de rationalité » peut être une source d'inspiration pour la mise en œuvre d'une stratégie cohérente de financement.

L'influence positive des modalités de financements basées sur les relations sociales de l'entrepreneur au démarrage et des modalités de financement institutionnel au fil du temps sur la réussite entrepreneuriale est la parfaite illustration que, l'entrepreneur peut partir graduellement des ressources limitées pour réussir son projet. En effet, la question du financement constitue l'un des défis majeurs des entrepreneurs, notamment des pays en développement où l'accès aux ressources financières est connu comme étant l'une des principales difficultés auxquelles sont confrontés les entrepreneurs. Dans un tel contexte, adoptée une trajectoire de financement hiérarchisée, partant des modalités de financements basées sur les relations sociales de l'entrepreneur pour amorcer un projet, peut être un signal décisif non seulement pour obtenir les financements institutionnels au fil du temps, mais aussi pour la réussite entrepreneuriale. Ainsi, en cas d'accès difficile au financement, l'entrepreneur peut recourir à son réseau social en impliquant pour autant que faire se peut son cercle intime, c'est-à-dire sa famille et ses amis. Au fur et à mesure, il pourra commencer par accéder progressivement aux financements institutionnels.

La prise en compte du mode de raisonnement humain que représente la logique de rationalité, dans la caractérisation de la stratégie de financement peut être aussi d'une grande utilité pour l'entrepreneur. En effet les résultats ont montré que la mise en œuvre d'une logique de rationalité effectuale au démarrage et d'une rationalité causale au fil du temps influence positivement la réussite entrepreneuriale. Ce mode de raisonnement peut permettre de persuader l'entrepreneur qu'il n'est pas tenu de disposer forcément de grands moyens et d'un plan d'affaires formellement établi pour se lancer dans son projet. A défaut de grands moyens, l'entrepreneur peut débiter par une logique de rationalité effectuale, c'est-à-dire de type chemin faisant en commençant par se fixer des ambitions à la hauteur des ressources qui sont à sa portée. Pour réussir son entreprise, l'entrepreneur peut adopter une logique de rationalité qui part du chemin faisant, informelle pour passer à une stratégie de type planifié, c'est-à-dire se doter au besoin d'un plan d'affaires. Ainsi au démarrage, l'entrepreneur doit adopter une logique de rationalité effectuale en procédant comme suit :

- faire l'inventaire de ses ressources et identifier l'activité qu'elles peuvent lui permettre de mener en d'autres termes, choisir son activité en fonction des ressources initialement disponibles ;
- ne pas perdre du temps à vouloir tout planifier ;

- susciter si possible autour de son idée ou son activité, l'accompagnement des parties prenantes ;
- faire évoluer l'entreprise au fur et à mesure que des opportunités se présentent ;
- faire preuve de souplesse en saisissant les occasions au fur et à mesure qu'elles se présentent.

Au fil du temps, l'entrepreneur doit commencer par une logique de rationalité causale en raisonnant comme suit :

- analyser les possibilités à long terme et sélectionner ce qui peut offrir les meilleurs rendements ;
- élaborer et planifier une stratégie pour tirer le meilleur parti des ressources et de ses capacités ;
- organiser et mettre en œuvre des processus de contrôle pour s'assurer que les objectifs sont atteints.

Aux financeurs, les résultats de cette thèse permettent de comprendre que les entrepreneurs n'ont pas besoin que des ressources financières, surtout au démarrage. En effet, les leviers cognitifs des financeurs ont un effet médiateur sur la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale au démarrage. Ainsi, au-delà des ressources financières, les entrepreneurs ont aussi besoin de diverses autres formes de ressources, notamment l'accompagnement des financeurs. C'est pourquoi au démarrage, les acteurs du financement entrepreneurial doivent apporter aux entrepreneurs d'autres ressources nécessaires pour la réussite de l'entrepreneur. Les résultats de cette thèse peuvent être également utiles aux pouvoirs publics dans leur politique de promotion et d'accompagnement de l'entrepreneuriat notamment chez les jeunes de plus en plus confrontés aux affres de chômage. Lorsque l'entrepreneur décide de lancer son projet, les risques sont plus élevés. A cette étape, il ne peut encore offrir de garanties suffisantes aux potentiels financeurs. Ainsi, pour réussir, l'entrepreneur s'appuie sur des financements basés sur son réseau relationnel. C'est pourquoi il serait intéressant que les pouvoirs publics interviennent à cette étape pour apporter du financement aux entrepreneurs. Il serait aussi judicieux que le pouvoir public crée des conditions favorables à l'émergence du financement participatif. Encore appelé crowdfunding, le financement participatif est un mode de financement qui permet au porteur d'idée d'entreprise d'entrer en contact avec des personnes susceptibles de lui apporter des ressources. En effet, ce type de financement présente de nombreux avantages pour le démarrage des entreprises. D'abord, il ne présente aucune exigence en termes d'antécédents en matière de crédit, encore moins de bon crédit.

De même, le financement participatif ne nécessite ni d'un plan d'affaires traditionnel ni d'une quelconque diligence requise par le système de financement classique. Il s'agit juste pour l'entrepreneur d'avoir une idée d'entreprise, à soumettre pour se faire remarquer en ligne ou dans la communauté des financeurs. Le financement participatif peut également aider l'entrepreneur à accéder rapidement à un financement au démarrage.

Conclusion du chapitre 4

Ce chapitre a été consacré à la présentation et la l'analyse des résultats d'une part puis la discussion des résultats et la déduction des implications à la fois théorique, méthodologique et managériale qui s'imposent d'autre part. Notre démarche méthodologique étant inspirée du paradigme de Churchill, la première section a permis dans un premier temps de présenter les résultats des traitements préliminaires et la validation des instruments de mesure. Après avoir procédé à la vérification de l'adéquation des données, l'analyse factorielle exploratoire (AFE) a été effectuée. Ce travail a conduit à l'épuration du questionnaire. Ce questionnaire a fait l'objet d'un test de fiabilité ou de cohérence interne et un test de validité de construit, sur un échantillon dont la taille est de 167 individus. Cette phase exploratoire s'est appuyée sur le test de cohérence a été effectué précisément à l'aide du coefficient alpha de Cronbach et le test de validité de construit a été effectué avec l'Analyse en Composantes Principales (ACP) au sens de (Roussel, 2005). Dans un second temps, nous avons testé la stabilité de notre questionnaire à travers l'Analyse Factorielle Confirmatoire (AFC). Pour y parvenir, nous nous sommes appuyés sur un échantillon de 350 entrepreneurs. Ainsi, nous avons procédé au test de fiabilité et au test de la validité des construits. Le test de fiabilité a été effectué à l'aide du rhô de Jöreskog tandis que le test de validité de construit a été effectué à travers le rhô de validité convergente et la validité discriminante.

La seconde section porte sur le test de notre modèle de recherche, la discussion des résultats et les diverses implications de la recherche. Le test des hypothèses a été effectué sur la base d'un échantillon de 517 entrepreneurs. Ainsi au terme de ce chapitre, nous pouvons dire que la stratégie de financement de l'entrepreneur influence positivement la réussite entrepreneuriale. Les leviers cognitifs des financeurs joue un rôle médiateur entre la stratégie de financement au démarrage tandis qu'au fil du temps cet effet disparaît. Il s'en est suivi la discussion des résultats afin de confronter nos résultats à ceux des travaux antérieurs ayant porté sur des préoccupations proches des nôtres. Pour finir, nous avons ressorti les diverses implications de cette thèse.

Conclusion de la deuxième partie

Cette deuxième partie est structurée en deux chapitres (3 et 4) qui portent respectivement sur la démarche méthodologique puis les résultats de la recherche, leur discussion et leurs implications.

Le chapitre 3 est consacré à présentation des différentes considérations d'ordre méthodologique de ce travail de recherche. Y sont développés le choix de notre positionnement épistémologique de cette thèse (positivisme aménagé), le choix de notre approche de recherche (approche qualitative et quantitative). Conformément à cette approche mixte, la phase opérationnelle de la méthodologie a porté sur la phase qualitative exploratoire et la phase quantitative. La première phase a permis d'apporter plus de précision non seulement aux construits de la thèse compte tenu du contexte de recherche, mais aussi à notre modèle de recherche. Après cette étape, le choix du paradigme de Churchill (1979) a été justifié sur des différentes étapes de son opérationnalisation jusqu'à la validation des hypothèses. Ainsi, nous avons exposé dans ce chapitre la construction du questionnaire et le choix des échelles de mesure. Ensuite, nous avons exposé la méthodologie d'analyse factorielle et confirmatoire nécessaire pour apprécier la qualité des instruments de mesure des variables de notre modèle de recherche. Enfin, la bonne qualité psychométrique de nos instruments de mesure a permis le test de notre modèle de structure et la validation de nos hypothèses, par les équations structurelles.

Le chapitre 4 a été consacré à la présentation des résultats de la phase quantitative. Il s'est agi, de l'exposé des différentes analyses exploratoires et confirmatoires réalisées dans le cadre de la validation de nos échelles de mesure et nos hypothèses. Nous avons ensuite présenté et discuté nos différents résultats. A l'issue de cette seconde partie, il importe de faire le bilan du chemin parcouru en procédant à la conclusion générale de ce travail de recherche.

CONCLUSION GENERALE

L'objectif de cette thèse était d'étudier l'effet de la stratégie de financement de l'entrepreneur sur la réussite entrepreneuriale en mettant en relief le rôle des leviers cognitifs des financeurs. Cet objectif principal a fait l'objet d'une déclinaison en objectifs spécifiques en partant d'une caractérisation de la stratégie de financement de l'entrepreneur par la trajectoire de financement et la logique de rationalité de l'entrepreneur. Ainsi, il s'est agi dans un premier temps d'analyser l'influence de la trajectoire de financement de l'entrepreneur sur la réussite entrepreneuriale puis de déterminer l'influence de la logique de rationalité de l'entrepreneur sur la réussite de l'entrepreneuriale. De plus, il faut noter que les leviers cognitifs des financeurs revêtent de mieux en mieux une importance dans la relation entre l'entrepreneur et ses financeurs et s'apparentent même aux préoccupations de gouvernance entrepreneuriale. Ainsi, cette thèse a aussi analysé le rôle que jouent les leviers cognitifs des financeurs dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale.

Pour atteindre ces différents objectifs, nous avons réalisé dans un premier temps une récession théorique sur les différents construits que sont la « trajectoire de financement », la « logique de rationalité » et les « leviers cognitifs des financeurs » afin de lever d'éventuelles équivoques. Dans le second temps, nous avons mobilisé un encrage théorique et procédé à une revue empirique qui nous ont permis d'élaborer un modèle explicatif de la réussite entrepreneuriale à partir de ces construits. Notre démarche a consisté, à partir des théories que nous mobilisons pour chaque relation puis à faire une synthèse des réflexions empiriques avant d'émettre chaque hypothèse.

Afin de tester les hypothèses émises, nous avons opté pour une posture épistémologique de type positivisme aménagé et une approche méthodologique mixte, à la fois qualitative et quantitative. La phase qualitative exploratoire nous a permis d'avoir plus de précision sur nos variables dans le contexte de cette thèse. Ce qui a contribué remarquablement à l'opérationnalisation des variables et a apporté de précision sur le sens des hypothèses. La phase quantitative de ce travail de recherche est fondamentalement inspirée du paradigme de Churchill (1979). Ce paradigme est considéré comme l'une des démarches les plus adaptées pour une étude lorsque les variables sont capturées au moyen des items.

Pour tester notre modèle de recherche, nous avons fait recours à la méthode des équations structurelles qui nous a permis à la fois de tester les modèles de mesure et de structure (fiabilité et validité confirmatoire), et de tester les hypothèses. De façon générale, toutes les échelles

de mesure présentent des qualités psychométriques satisfaisantes. De même, les indicateurs de fiabilité et de validité aussi bien convergente que discriminante sont tous confirmés. Au terme de cette démarche, il nous semble opportun de présenter les principaux résultats de cette thèse.

Les principaux résultats de la recherche

Il convient de rappeler que le facteur temps est une dimension très importante en matière d'appréhension de l'action entrepreneuriale (Urban & Zucchella, 2011). C'est pourquoi nous l'avons pris en compte dans l'opérationnalisation des construits sur lesquels repose cette thèse afin de parvenir à des résultats plus proches de la réalité entrepreneuriale. A cet effet, par analogie à Cotei et Farhat (2017) nous avons distingué deux phases par mesure de simplification : « *démarrage* » et « *au fil du temps* ». Ainsi, suivant les objectifs de recherche, les résultats se présentent comme suit.

Le premier objectif spécifique de cette thèse vise à analyser l'influence de la trajectoire de financement de l'entrepreneur sur la réussite entrepreneuriale. L'hypothèse qui en découle stipule que la trajectoire de financements de l'entrepreneur influence positivement la réussite entrepreneuriale. Cette hypothèse est décomposée en trois sous hypothèses. En recourant à la méthode des équations structurelles, nous avons mis en évidence au démarrage un effet positif et significatif entre les modalités de financement basées sur les relations sociales de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale. Au fil du temps, il en est de même pour les modalités de financement institutionnel et la réussite entrepreneuriale. Ce qui confirme que la trajectoire de financement allant des financements moins formels vers les plus formels influence positivement la réussite entrepreneuriale. En d'autres termes, les entrepreneurs qui démarrent leurs activités par leurs ressources propres et celles de leurs proches avant de parvenir à obtenir des ressources auprès des structures de financement formelles connaissent une réussite entrepreneuriale.

Le deuxième objectif spécifique de cette thèse est de déterminer l'influence de la logique de rationalité de mobilisation des ressources financières de l'entrepreneur sur la réussite de l'entrepreneuriale. L'hypothèse sous-jacente stipule que la réussite entrepreneuriale est influencée positivement par la logique de rationalité de l'entrepreneur. Les tests statistiques que nous avons réalisés montrent d'une part que le démarrage par une rationalité effectuable a un effet positif et significatif sur la réussite entrepreneuriale. De même, opté pour une rationalité causale au fil du temps à un effet positif et significatif sur la réussite

entrepreneuriale. Ce qui confirme l'hypothèse 2. En d'autres termes, le fait de démarrer une entreprise petitement en fonction des ressources limitées à la portée de l'entrepreneur n'est pas forcément un handicap. Il peut réussir si chemin faisant il se formalise et se dote d'un plan formel de financement.

Le troisième objectif est d'apprécier le rôle des leviers cognitifs des financeurs dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale. A cet effet, nous avons mis en évidence un effet médiateur des leviers cognitifs au démarrage entre les modalités de financement basé sur les relations sociales de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale. Il en est de même entre la logique effectuale au démarrage et la réussite entrepreneuriale. Par contre cet effet est inexistant au fil du temps. Ce qui montre que les entrepreneurs ont plus besoin de l'accompagnement de leurs financeurs au démarrage. Au fur et à mesure que l'entreprise se formalise les leviers cognitifs s'estompent progressivement pour laisser place à des leviers coercitifs beaucoup plus adaptés aux entreprises matures. Il s'agit en quelque sorte d'une transition d'une vision de gouvernance cognitive vers une vision de gouvernance disciplinaire.

Au regard à ces résultats, il importe de ressortir d'abord les contributions de cette thèse, ensuite ses limites et enfin les perspectives de recherches futures.

Contributions de la recherche

Ce travail de recherche présente diverses contributions que nous synthétisons sur trois plans.

Sur le plan théorique, cette thèse a d'abord comblé une attente : celle d'étudier la réussite entrepreneuriale suivant une approche dynamique considérée comme étant plus proche de la réalité du phénomène entrepreneuriale. Ensuite, la stratégie de financement de l'entrepreneur est caractérisée grâce à des construits également opérationnalisés dans une logique processuelle : la trajectoire de financement et la logique de rationalité. Enfin, ce travail de recherche a ressorti l'effet médiateur des leviers cognitifs des financeurs au démarrage de l'entreprise dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale.

En effet, cette thèse a abordé le phénomène de la réussite entrepreneuriale suivant une perspective dynamique. Ce qui constitue une contribution majeure par rapport aux recherches antérieures sur le phénomène qui l'abordent suivant une perspective statique, ne reflétant pas la réalité (Hernandez, 1995; Moreau, 2007; Omrane et al., 2011 ; etc.). Les réflexions antérieures sur la réussite ou l'échec entrepreneurial se focalisent habituellement sur une liste bien étendue de facteurs clés de succès déterminés sur la base d'analyses statistiques des

variables (Moreau, 2007). Il leur est reproché d'adopter une démarche non synchronique qui achoppe sur la variabilité et la mobilité du phénomène entrepreneurial.

Deuxièmement, ce travail de recherche a permis de caractériser la stratégie de financement de l'entrepreneur dans un contexte où la littérature en finance est plus marquée par l'hégémonie des grandes entreprises (Barneto & Verstraete, 2008). Ainsi, cette thèse a convoqué la théorie du financement hiérarchique, la théorie du cycle de vie d'une part et la théorie de la causation et de l'effectuation d'autre part afin de caractériser la stratégie de financement de l'entrepreneur. Ainsi, la « trajectoire de financement » et la « logique de rationalité » constituent des construits que l'on peut simultanément mobiliser pour caractériser le comportement financier de l'entrepreneur.

Troisièmement, cette thèse a mis en évidence le rôle des leviers cognitifs des financeurs. De plus en plus, les réflexions sur la finance entrepreneuriale mettent l'accent sur l'importance des ressources cognitives des financeurs notamment (Cohen & Wirtz, 2018).

Sur le plan managérial, ce travail apporte diverses contributions qui peuvent être utiles aux acteurs de l'écosystème entrepreneurial. La question du financement constitue l'un des défis majeurs des entrepreneurs, notamment des pays en développement où l'accès aux ressources financières est connu comme étant l'une des principales difficultés auxquelles sont confrontés les entrepreneurs. L'influence positive des modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur au démarrage et des modalités de financement institutionnel au fil du temps sur la réussite entrepreneuriale est une parfaite illustration que, l'entrepreneur peut partir graduellement des ressources limitées pour réussir son projet. Ainsi, en cas d'accès difficile au financement, l'entrepreneur peut recourir à son réseau social en impliquant dans la mesure du possible son réseau relationnel, c'est-à-dire sa famille et ses amis. Au fur et à mesure, il peut commencer par accéder progressivement aux financements institutionnels.

La prise en compte du mode de raisonnement humain que représente la logique de rationalité, dans la caractérisation de la stratégie de financement est aussi d'une grande utilité pour l'entrepreneur. Ce mode de raisonnement peut permettre de persuader l'entrepreneur qu'à défaut de grands moyens, il peut débiter par une logique de rationalité effectuale, c'est-à-dire de type chemin faisant en commençant par se fixer des ambitions à la hauteur des ressources qui sont à sa portée. Pour réussir son entreprise, l'entrepreneur peut adopter une logique de rationalité qui part du chemin faisant pour passer à une stratégie de type planifié, c'est-à-dire se doter au besoin d'un plan d'affaires.

Aux financeurs, ce travail de recherche peut permettre de comprendre que les entrepreneurs n'ont pas besoin que des ressources financières, surtout au démarrage. Ainsi, au-delà des ressources financières, les entrepreneurs ont aussi besoin de diverses autres formes de ressources, notamment l'accompagnement des financeurs. C'est pourquoi au démarrage, les acteurs du financement entrepreneurial doivent apporter aux entrepreneurs d'autres ressources nécessaires pour la réussite de l'entrepreneur.

Les résultats de cette thèse peuvent être également utiles aux pouvoirs publics dans leur politique de promotion et d'accompagnement de l'entrepreneuriat notamment chez les jeunes de plus en plus confrontés aux affres de chômage. Lorsque l'entrepreneur décide de lancer son projet, les risques sont plus élevés. A cette étape, il ne peut encore offrir de garanties suffisantes aux potentiels financeurs. Ainsi, il serait intéressant que les pouvoirs publics interviennent au démarrage pour apporter du financement aux entrepreneurs. Il serait aussi judicieux que le pouvoir public crée des conditions favorables à l'émergence du financement participatif (crowdfunding). Cela pourra compléter les financements issus du réseau relationnel de l'entrepreneur ou les suppléer au besoin.

Limites de la recherche

Les règles admises et intériorisées comme normes par la communauté scientifique à un moment donné de son histoire ne sont pas toujours exemptes de limites. Comme l'a précisé Van der Maren (1996) cité par Adéromou (2019), chaque choix méthodologique présente ses limites. C'est pourquoi le chercheur doit être conscient que choisir une approche donnée implique qu'il faut en assumer les limites. En dépit, des précautions prises dans ce travail scientifique du point de vue méthodologique, elle comporte tout de même certaines des limites que l'honnêteté scientifique nous recommande de préciser.

La principale limite de ce travail de recherche est liée à sa méthode d'échantillonnage. En effet, nous n'avons d'autre choix plus convenable que de recourir à un échantillon de convenance. Il est souvent reproché à cette technique de ne pas favoriser une généralisation des résultats. Ainsi, même si assez d'arguments militent en faveur de ce choix, l'administration du questionnaire dans la grande agglomération Cotonou Abomey-Calavi et Porto-Novo, nécessite de pincettes si l'on veut étendre les résultats à l'échelle nationale. Nous estimons que bien qu'elle soit utilisée dans plusieurs recherches, le recours à d'autres méthodes statistiques aurait été meilleur pouvant pour une généralisation beaucoup plus aisée.

L'autre limite de cette thèse est liée à l'appréhension de la variable « réussite entrepreneuriale ». La mesure de cette variable soulève souvent diverses controverses. Même si nous avons utilisé à la fois des indicateurs quantitatifs et des indicateurs qualitatifs comme Hadrich et al. (2017) et Kouamé (2012), nous reconnaissons que la méthode de mesure peut présenter d'autres biais. En effet, le fait de laisser les entrepreneurs eux-mêmes apprécier les indicateurs peut être une source de biais.

Les voies de recherche futures

Eu égard à ces limites, nous proposons d'autres pistes en vue des recherches futures.

L'objectif de cette thèse est d'étudier la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale tout en mettant en relief le rôle des leviers cognitifs des financeurs. Ainsi, d'autres études recherches peuvent s'intéresser à la même problématique en la répliquant sur un échantillon plus large et statistiquement plus représentatif à l'échelle nationale.

Il serait aussi intéressant que d'autres études répliquent la même problématique et se réfèrent aux indicateurs issus des états financiers pour apprécier la réussite entrepreneuriale. Cela peut permettre d'éviter les biais éventuels liés à l'appréciation des entrepreneurs par eux mêmes. Dans la même perspective, il serait également pertinent d'apprécier l'effet de la stratégie de financement pas seulement globalement sur la réussite entrepreneuriale, mais surtout sur chacune de ses dimensions comme la performance financière, la croissance et l'évaluation de l'entrepreneur par rapport à son projet.

D'autres études pourraient aussi s'attarder sur la trajectoire de financement en l'étudiant sur globalement sur le cycle de vie des entreprise afin d'en établir une typologie. Il serait aussi intéressant d'établir une typologie de la stratégie de financement des entrepreneurs à travers un regard croisé sur la littérature en finance et en entrepreneuriat. Cela pourrait se baser sur la théorie de la hiérarchie du financement et les théories de la causation et de l'effectuation.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Abdesselam, R., Bonnet, J., & Le Pape, N. (2004). An explanation of the life span of new French firms. *Small Business Economics*, 23(3), 237-254.
- Adair, P. (2014). *Théorie du compromis versus Théorie du financement hiérarchique*.
- Adair, P., & Adaskou, M. (2011). Théories financières et endettement des PME en France : Une analyse en panel. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 24(3-4), 137-171.
- Adair, P., & Adaskou, M. (2017). *The capital structure of French SMEs and impact of the financial crisis : A dynamic panel data analysis (2002-2010)*.
- Ahlstrom, D., Cumming, D. J., & Vismara, S. (2018). New methods of entrepreneurial firm financing : Fintech, crowdfunding and corporate governance implications. *Corporate Governance: An International Review*, 26(5), 310-313.
- Ahouissou, B. A. (2011). *Financement de l'entrepreneuriat rural dans la Région du Centre au Cameroun* [PhD Thesis]. Université de Liège, LIEGE, BELGIQUE.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Albouy, M. (2006). Théorie, applications et limites de la mesure de la création de valeur. *Revue française de gestion*, 1, 139-157.
- Alfoqahaa, S. (2018). Critical success factors of small and medium-sized enterprises in Palestine. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*.
- Allard-Poesi, F. (2003). Et Marechal C. *Construction de l'objet de la recherche*.
- Allard-Poesi, Florence. (2015). *Des méthodes qualitatives dans la recherche en management : Voies principales, tournants et chemins de traverse*.
- An, W., Rüling, C.-C., Zheng, X., & Zhang, J. (2019). Configurations of effectuation, causation, and bricolage : Implications for firm growth paths. *Small Business Economics*, 1-22.
- Anairi, F., & Radi, S. (2017). Sources De Financement Des Petites Et Moyennes Entreprises (PME) Et Contraintes De Survie. *European Scientific Journal*, 318-338.
- Andréani, J.-C., & Conchon, F. (2005). Fiabilité et validité des enquêtes qualitatives. Un état de l'art en marketing. *Revue française du marketing*, 201.
- Ang, J. S. (1991). Small business uniqueness and the theory of financial management. *Journal of small business finance*, 1(1), 1-13.

- Ang, J. S. (1992). On the theory of finance for privately held firms. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 1(3), 185-203.
- Aouina-Mejri, C. (s. d.). *Les reponses des consommateurs a la qualite sociale des marques de distributeur : Rôle des variables individuelles*.
- Aouni, Z., & Surlemont, B. (2007). Le processus d'acquisition des compétences entrepreneuriales : Une approche cognitive au service de l'enseignement. *Actes du 5ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*.
- Arenius, P., & De Clercq, D. (2005). A network-based approach on opportunity recognition. *Small business economics*, 24(3), 249-265.
- Arethun, T., Nesse, J. G., Kološta, S., Flaška, F., & Haaavold, J. I. (2019). What can schools do to increase the entrepreneurial intentions among young women? Analysis of data from Norway and Slovakia. *Proceedings of the 16th International Conference on Enterprises, Systems, Accounting, Logistics and Management (16th ICESALM 2019)*.
- Arseneault, N. (2003). *L'essaimage comme méthode contributive à une stratégie de décentralisation des activités d'une entreprise : Une étude de cas* [PhD Thesis]. Université du Québec à Trois-Rivières.
- Audet, J. (2001). Une étude des aspirations entrepreneuriales d'étudiants universitaires québécois : Seront-ils des entrepreneurs demain? *Administrative sciences association of canada international federation of scholarly associations of management-annual conference-*, 22(21), 31-40.
- Audretsch, D. (2006). L'émergence de l'économie entrepreneuriale. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 45(1), 43-70.
- Audretsch, D. B. (2007). *The entrepreneurial society*. Oxford University Press.
- Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001). What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and corporate change*, 10(1), 267-315.
- Avdeitchikova, S. (2008). On the structure of the informal venture capital market in Sweden : Developing investment roles. *Venture Capital*, 10(1), 55-85.
- Avenier, M.-J., & Thomas, C. (2015). Finding one's way around various methodological guidelines for doing rigorous case studies : A comparison of four epistemological frameworks. *Systemes d'information management*, 20(1), 61-98.

- Badiane, A. (2016). *Processus de création d'activité (PCA) réussis : Causation, effectuation ou territoire?: exploration des dynamiques du 10ème arrondissement de Paris* [PhD Thesis].
- Badou, A., & Bierschenk, T. (2019). *Les entrepreneurs Béninois et leurs associations : Un capitalisme sous tutelle*. Working Papers of the Department of Anthropology and African Studies of the
- Badreddine, A. (2011). *Les effets de la multibancarisation sur le financement des PME par les banques* [PhD Thesis]. Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, sous la direction de Fabrice ROTH
- Barbaroux, C. (2015). Lever les freins à l'entrepreneuriat individuel. *Rapport au Ministre de l'économie, de l'industrie et du numérique*. En ligne sur: <http://www.economie.gouv.fr>.
- Barlet, S., & d'Aiglepierre, R. (2016). *Les dispositifs d'appui à l'insertion des jeunes sur le marché du travail en Afrique*. Agence française de développement.
- Barneto, P., & Verstraete, T. (2008). Finance et entrepreneuriat. *Revue du Financier*, 170.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research : Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173.
- Becker, H. S. (2004). Autour d'Outsiders. *Communication, politique et société*, 17-22.
- Bellavitis, C., Filatotchev, I., Kamuriwo, D. S., & Vanacker, T. (2017). *Entrepreneurial finance : New frontiers of research and practice: Editorial for the special issue Embracing entrepreneurial funding innovations*. Taylor & Francis.
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding : Tapping the right crowd. *Journal of business venturing*, 29(5), 585-609.
- Bellette, I. (2010). *Les choix de financement des Très Petites Entreprises* [PhD Thesis].
- Benabdelmoula, F. (2017). *Les déterminants d'octroi de crédits bancaires aux entreprises : Étude comparative entre la banque Conventiionnelle et la banque Islamique* [PhD Thesis].
- Bennaceur, A., & Chafik, K. (2019). Les fondements de l'usage des équations structurelles dans les recherches en sciences de gestion : Cas de l'approche PLS. *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit*, 3(2).
- Benyahia-Taibi, M. G. (2009). Mimétisme et imitation : Une revue de la littérature. *les cahiers du cread*, 89, 5-22.

- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1990). Collateral, loan quality and bank risk. *Journal of Monetary Economics*, 25(1), 21-42.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance : The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of banking & finance*, 22(6-8), 613-673.
- Bertoni, F., Ferrer, M. A., & Martí, J. (2013). The different roles played by venture capital and private equity investors on the investment activity of their portfolio firms. *Small Business Economics*, 40(3), 607-633.
- Bessière, V., & Stephany, E. (2014). Le financement par crowdfunding. *Revue française de gestion*, 5, 149-161.
- Bessière, V., & Stéphan, E. (2015). Financement et gouvernance des start-ups en equitycrowdfunding. *Finance Contrôle Stratégie*, 18-4.
- Bessière, V., Stéphan, E., & Wirtz, P. (2020). Crowdfunding, business angels, and venture capital : An exploratory study of the concept of the funding trajectory. *Venture Capital*, 22(2), 135-160.
- Bhide, A. (2003). *The origin and evolution of new businesses*. Oxford University Press.
- Bidan, M., & Dherment-Férère, I. (2009). Les pôles de compétitivité comme leviers cognitifs de création de valeur : Cas de I-TRANS et MER PACA. *Management Avenir*, 5, 245-266.
- Bonnet, C. (2005). La confiance entre capital-investisseurs et dirigeants : Conséquences comportementales et influence sur la performance financière. *Finance Contrôle Stratégie*, 8(2), 99-132.
- Bonnet, C., Seville, M., & Wirtz, P. (2017). Genèse et fonctionnement du conseil d'administration d'une firme entrepreneuriale : Le rôle des identifications sociales des administrateurs. *Finance Contrôle Stratégie*, 20-3.
- Bonnet, C., & Wirtz, P. (2012). Raising capital for rapid growth in young technology ventures : When business angels and venture capitalists coinvest. *Venture Capital*, 14(2-3), 91-110.
- Bonnet, C., Wirtz, P., & Haon, C. (2013). Liftoff : When strong growth is predicted by angels and fuelled by professional venture funds. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 12(4), 59-78.
- Botton, C., Jobin, M.-H., & Haithem, N. (2012). Système de gestion de la performance : Les conditions du succès. *Gestion 2000*, 29(2), 37-52.

- Bouquin, H. (s. d.). Le controle de gestion, Presses Universitaires de France, 1986. *Fig. Cambios en el entorno.*
- Boutillier, S. (2018). *Le potentiel de ressources de l'entrepreneur innovateur.*
- Boutillier, S., & Tiran, A. (2016). La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation. *Innovations*, 2, 211-234.
- Boutillier, S., & Uzunidis, D. (2002). L'entrepreneur socialisé : Traits actuels du créateur d'une petite entreprise. *Revue Organisations & territoires*, 11(2), 77-85.
- Boutillier, S., & Uzunidis, D. (2015). De la société salariale à la société entrepreneuriale ou la création d'entreprises au secours de l'emploi. *La Revue des sciences de gestion*, 5, 23-31.
- Boutti, R. (2017). Meta-model of sustainable management control oxymoron of casablanca stock exchange companies. *Revue de Recherches en Economie et en Management Africain*, 5(5).
- Brabet, J. (1988). Faut-il encore parler d'approche qualitative et d'approche quantitative? *Recherche et Applications en Marketing (French Edition)*, 3(1), 75-89.
- Braune, E., Burkhardt, K., & Fur, E. L. (2015). Corporate Venturing en syndication : Les intérêts cognitifs des relations entre les entreprises industrielles et les sociétés financières de capital-risque. *Finance Contrôle Stratégie*, 18-3.
- Bréchet, J.-P., & Prouteau, L. (2010). À la recherche de l'entrepreneur. Au-delà du modèle du choix rationnel : Une figure de l'agir projectif. *Revue française de socio-économie*, 2, 109-130.
- Brenet, P., & Entrepreneuriat, D. du M. P. M. (2005). Le financement de l'amorçage dans les entreprises technologiques incubées. *communication au IV ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat.*
- Brinckmann, J., Grichnik, D., & Kapsa, D. (2010). Should entrepreneurs plan or just storm the castle? A meta-analysis on contextual factors impacting the business planning–performance relationship in small firms. *Journal of business Venturing*, 25(1), 24-40.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P., & Ziegler, R. (1992). Survival chances of newly founded business organizations. *American sociological review*, 227-242.
- Brush, C. G., Edelman, L. F., & Manolova, T. S. (2012). Ready for funding? Entrepreneurial ventures and the pursuit of angel financing. *Venture Capital*, 14(2-3), 111-129.

- Bruton, G., Khavul, S., Siegel, D., & Wright, M. (2015). New financial alternatives in seeding entrepreneurship: Microfinance, crowdfunding, and peer-to-peer innovations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(1), 9-26.
- Burchardt, J., Hommel, U., Kamuriwo, D. S., & Billitteri, C. (2016). Venture capital contracting in theory and practice: Implications for entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(1), 25-48.
- Burkhardt, K. (2014). *Le rôle des sociétés de capital-investissement dans la formation d'alliances dans une approche cognitive*. Université de Bourgogne-CREGO EA7317 Centre de recherches en gestion des
- Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1992). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and Practice*, 16(2), 13-22.
- Cadiou, K., & Cadiou, C. (2017). *10ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation AEI DAKAR-6, 7 et 8 décembre 2017*.
- Carland, J. W., Hoy, F., Boulton, W. R., & Carland, J. A. C. (1984). Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization. *Academy of management review*, 9(2), 354-359.
- Carpentier, C., & Suret, J.-M. (1999). Stratégies de financement des entreprises françaises : Une analyse empirique. *Stratégies*, 99, 09.
- Casson, M. (1991). L'entrepreneur, Paris. *Economica*.
- Chaabouni, H., Fayolle, A., Ghorbel, F., & Boujelbene, Y. (2012). L'entrepreneur effectual face aux limites du plan d'affaires. *Entreprendre Innover*, 3, 25-32.
- Chabaud, D., & Condor, R. (2006). Le rôle des réseaux sociaux dans le processus de création d'entreprises : Faut-il compléter la perspective? *XVème Conférence Internationale de Management Stratégique, Annecy/Genève*, 13-16.
- Chandler, G. N., DeTienne, D. R., McKelvie, A., & Mumford, T. V. (2011). Causation and effectuation processes: A validation study. *Journal of business venturing*, 26(3), 375-390.
- Chandler, G. N., & Hanks, S. H. (1993). Measuring the performance of emerging businesses: A validation study. *Journal of Business venturing*, 8(5), 391-408.
- Chandler, G. N., & Jansen, E. (1992). The founder's self-assessed competence and venture performance. *Journal of Business venturing*, 7(3), 223-236.
- Charreaux, G. (2005). Pour une gouvernance d'entreprise «comportementale» Une réflexion exploratoire... *Revue française de gestion*, 4, 215-238.

- Charreaux, G. (2008). *À la recherche du lien perdu entre caractéristiques des dirigeants et performance de la firme : Gouvernance et latitude managériale.*
- Charreaux, G. (2011). *Quelle théorie pour la gouvernance? De la gouvernance actionnariale à la gouvernance cognitive et comportementale.* Université de Bourgogne-CREGO EA7317 Centre de recherches en gestion des
- Charreaux, G., & Desbrières, P. (1998). Gouvernance des entreprises : Valeur partenariale contre valeur actionnariale. *Finance contrôle stratégie, 1(2), 57-88.*
- Charreaux, G., & Wirtz, P. (2006). *Gouvernance des entreprises.*
- Charreire Petit, S., & Durieux, F. (2007). Explorer et tester : Les deux voies de la recherche. *Méthodes de recherche en management, 3, 58-83.*
- Chatelin, C. (2002). Quels enjeux théoriques et méthodologiques de la théorie de la gouvernance partenariale? La privatisation comme illustration. *document de recherche du Laboratoire orléanais de Gestion, 2002/05.*
- Chell, E. (2001). *Entrepreneurship : Globalization, innovation and development.* Thomson Learning.
- Cheysson, É. (1897). Le rôle social de l'ingénieur. *La réforme sociale, 1, 510-527.*
- Chibani Ltaief, F., & Henchiri, J. E. (2016). *La structure financière des entreprises familiales : Une analyse fondée sur la théorie du Pecking Order.*
- Chidakwa, A. M. (2016). *Causation and effectuation in Zimbabwe's high growth firms* [PhD Thesis].
- Cholakova, M., & Clarysse, B. (2015). Does the possibility to make equity investments in crowdfunding projects crowd out reward-based investments? *Entrepreneurship Theory and Practice, 39(1), 145-172.*
- Cieply, S., & Le Nadant, A.-L. (2016). Le crowdfunding : Modèle alternatif de financement ou généralisation du modèle de marché pour les start-up et les PME? *Revue d'économie financière, 2, 255-272.*
- Cipriani, A. (2012). *Accompagnement et créativité : Quel type d'environnement favorisant le développement peut être envisagé?*
- Cobbaut, R. (1997). Théorie financière, 4 e édition. *Economica.*
- Cohen, L., & Burkhardt, K. (2019). *Entrepreneurs (novice vs. expert) et investisseurs : Interactions et dynamique des rationalités (effectuale vs. causale).*
- Cohen, L., & Wirtz, P. (2018). *Caractéristiques des entrepreneurs, finance entrepreneuriale et trajectoires de croissance.*

- Cole, R. A., & Sokolyk, T. (2018). Debt financing, survival, and growth of start-up firms. *Journal of Corporate Finance*, 50, 609-625.
- Collewaert, V., Filatotchev, I., & Khoury, T. A. (2018). The view of angels from above : Angel governance across institutional environments. *Academy of Management Perspectives*, ja.
- Colombo, M. G., Franzoni, C., & Rossi-Lamastra, C. (2015). Internal social capital and the attraction of early contributions in crowdfunding. *Entrepreneurship theory and practice*, 39(1), 75-100.
- Corhay, A., & Mbangala, M. (2008). *Fondements de gestion financière : Manuel et applications*. Editions du CEFAL.
- Cotei, C., & Farhat, J. (2017). The evolution of financing structure in US startups. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 19(1), 4.
- Coutelle, P. (2005). Introduction aux méthodes qualitatives en Sciences de Gestion. *Cours du CEFAG. Séminaires d'études qualitatives*.
- Cox III, E. P. (1980). The optimal number of response alternatives for a scale : A review. *Journal of marketing research*, 17(4), 407-422.
- Creswell, J. W. (2002). *Educational research : Planning, conducting, and evaluating quantitative*. Prentice Hall Upper Saddle River, NJ.
- Cumming, D. J., Vanacker, T., & Zahra, S. A. (2019). Equity crowdfunding and governance : Toward an integrative model and research agenda. *Academy of Management Perspectives*, ja.
- Cumming, D. J., & Vismara, S. (2017). De-segmenting research in entrepreneurial finance. *Venture Capital*, 19(1-2), 17-27.
- Daskalakis, N., & Psillaki, M. (2008). Do country or firm factors explain capital structure? Evidence from SMEs in France and Greece. *Applied financial economics*, 18(2), 87-97.
- Davidsson, P., Steffens, P., & Gordon, S. (2011). Comprehensive Australian Study of Entrepreneurial Emergence (CAUSEE) : Design, data collection and descriptive results. *Handbook of research on new venture creation*, 216-250.
- De Clercq, D., Meuleman, M., & Wright, M. (2012). A cross-country investigation of micro-angel investment activity : The roles of new business opportunities and institutions. *International Business Review*, 21(2), 117-129.

- Demoly, E. (2000). *Les créateurs d'entreprise en 1998 : Moins de chômeurs, plus de diplômés.*
- Denis, D. J. (2004). Entrepreneurial finance : An overview of the issues and evidence. *Journal of corporate finance, 10(2)*, 301-326.
- Desbrières, P. (2012). *Les apports de la stratégie à la finance entrepreneuriale-The contributions of strategy to entrepreneurial finance.* Université de Bourgogne-CREGO EA7317 Centre de recherches en gestion des
- Dethou, V. (2020). L'agir entrepreneurial comme grille de lecture de l'élus-entrepreneur. *Projectics/Proyectica/Projectique, 1*, 47-66.
- Diakite, B. (2004). *Facteurs socioculturels et création d'entreprise en Guinée : Étude exploratoire des ethnies peule et soussou.*
- Diallo, B., & Thiongane, M. (2018). *Accès au Crédit Bancaire des Petites et Moyennes Entreprises au Sénégal.*
- Diamane, M., & Koubaa, S. (2016). Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat. *Conférence paper, 2ème Colloque international sur L'entrepreneuriat et le développement des PME dans le monde*, 13.
- Dietsch, M., & Mahieux, X. (2014). Comprendre le déficit de financement des PME pour stimuler leur croissance. *Revue d'économie financière, 2*, 17-30.
- Diouf, I. D., & Simen, S. F. (2016). *Importance des réseaux de relations personnelles dans le processus de création d'entreprise : Le cas des femmes-entrepreneures au Sénégal.*
- Djika, A. S. (2018). *Caractérisation du processus entrepreneurial des primo-créateurs diplômés de l'enseignement supérieur au Burkina Faso.* [PhD Thesis].
- Dokou-Kokou, G. (2001). Accompagnement entrepreneurial et construction des facteurs clés de succès. *Conférence de l'AIMS.*
- Drover, W., Wood, M. S., & Zacharakis, A. (2017). Attributes of angel and crowdfunded investments as determinants of VC screening decisions. *Entrepreneurship Theory and Practice, 41(3)*, 323-347.
- Duening, T., Shepherd, M., & Czaplewski, A. (2012). How entrepreneurs think : Why effectuation and effectual logic may be the key to successful enterprise entrepreneurship. *International Journal of Innovation Science.*
- Dumez, H. (2012). Qu'est-ce que l'abduction, et en quoi peut-elle avoir un rapport avec la recherche qualitative? *Le libellio d'Aegis, 8(3)*, 3-9.

- Dutta, S., & Folta, T. B. (2016). A comparison of the effect of angels and venture capitalists on innovation and value creation. *Journal of business venturing*, 31(1), 39-54.
- Ebben, J., & Johnson, A. (2006). Bootstrapping in small firms : An empirical analysis of change over time. *Journal of Business Venturing*, 21(6), 851-865.
- Eckhardt, J. T., & Shane, S. (2010). An update to the individual-opportunity nexus. In *Handbook of entrepreneurship research* (p. 47-76). Springer.
- El Akremi, A. (2005). Analyse des variables modératrices et médiatrices par les méthodes d'équations structurelles. *Management des ressources humaines-Méthodes de recherche en sciences humaines et sociales*, 326-342.
- Elango, B., Fried, V. H., Hisrich, R. D., & Polonchek, A. (1995). How venture capital firms differ. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 157-179.
- Erikson, T., Sørheim, R., & Reitan, B. (2003). Family angels vs. Other informal investors. *Family Business Review*, 16(3), 163-171.
- Eriola, J. (2017). *Accès au financement et dynamisme des petites entreprises béninoises : Manifestations des facteurs socioculturels* [Thèse]. Université d'Abomey Calavi.
- Evrard, Y., Pras, B., & Roux, E. (1993). *Études et Recherches en Marketing–Fondements. Méthods, Paris: Edition Nathan.*
- Evrard, Yves, Pras, B., Roux, E., Desmet, P., Dussaix, A.-M., & Lilien, G. L. (2009). *Market-Fondements et méthodes des recherches en marketing.*
- Fabre, V., & Kerjosse, R. (2006). *Nouvelles entreprises, cinq ans après : L'expérience du créateur prime sur le diplôme.*
- Faure, Y.-A. (1992). Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi (Côte-d'Ivoire) : L'illusion informelle. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 5(3-4), 61-88.
- Fayolle, A. (2004). A la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : Vers une nouvelle vision du domaine. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 17(1), 101-121.
- Feeney, L., Haines Jr, G. H., & Riding, A. L. (1999). Private investors' investment criteria : Insights from qualitative data. *Venture Capital: An international journal of entrepreneurial finance*, 1(2), 121-145.
- Ferrary, M. (2006). Apprentissage collaboratif et réseaux d'investisseurs en capital-risque. *Revue française de gestion*, 4, 171-181.

- Filion, L. J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : Historique, évolution, tendances. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 10(2), 129-172.
- Filion, L. J. (2011). Defining the entrepreneur. *World encyclopedia of entrepreneurship*, 41.
- Fisher, G. (2012). Effectuation, causation, and bricolage : A behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research. *Entrepreneurship theory and practice*, 36(5), 1019-1051.
- Forbes, D. P., & Milliken, F. J. (1999). Cognition and corporate governance : Understanding boards of directors as strategic decision-making groups. *Academy of management review*, 24(3), 489-505.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). *Structural equation models with unobservable variables and measurement error : Algebra and statistics*. Sage Publications Sage CA: Los Angeles, CA.
- Fournier-Plamondon, A.-S., & Racine-Saint-Jacques, J. (2014). (Re) Constituer la trajectoire. *Conserveries mémorielles. Revue transdisciplinaire*, 15.
- Francoz, D., & Bonneau, J. (1995). *Le profil du créateur influence la survie de l'entreprise*.
- Fransman, M. (1998). Information, knowledge, vision and theories of the firm. *Technology, organization, and competitiveness: perspectives on industrial and corporate change*, 147-191.
- Fraser, S., Bhaumik, S. K., & Wright, M. (2015). What do we know about entrepreneurial finance and its relationship with growth? *International Small Business Journal*, 33(1), 70-88.
- Gartner, W. B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business venturing*, 5(1), 15-28.
- Gerasymenko, V., & Arthurs, J. D. (2014). New insights into venture capitalists' activity : IPO and time-to-exit forecast as antecedents of their post-investment involvement. *Journal of Business Venturing*, 29(3), 405-420.
- Ghassen, A. (s. d.). *Capital social entrepreneurial, performance de l'entreprise et accès aux ressources externes*.
- Gilbert, B. A., McDougall, P. P., & Audretsch, D. B. (2006). New venture growth : A review and extension. *Journal of management*, 32(6), 926-950.
- Girard, C., & Certhoux, G. (2010). *Les leviers de création de valeur de configurations d'investisseurs en capital risque : Le cas d'un réseau régional de Business Angels*.

- Girard, C., & Deffains-Crapsky, C. (2016). Les mécanismes de gouvernance disciplinaires et cognitifs en Equity Crowdfunding : Le cas de la France. *Finance Contrôle Stratégie*, 19-3.
- Girod-Séville, M., & Perret, V. (1999). Considérations épistémologiques. *Fondements épistémologiques de la recherche*, in: R.-A. Thiétart,(et coll.), *Méthodes de Recherche en Management*, Coll.:«Gestion sup.», Paris, Dunod, 13-33.
- Glaser, B., & Strauss, A. (1967). The discovery of grounded theory. 1967. *Weidenfield & Nicolson, London*, 1-19.
- Glidja, J. (2019). Les déterminants du succès de l'entrepreneuriat féminin au Bénin, le rôle modérateur de l'appui institutionnel : Cas de la WBPC. *Gestion 2000*, 36(2), 39-59.
- Gomez, P.-Y. (2003). Jalons pour une histoire des théories du gouvernement des entreprises. *Finance Contrôle Stratégie*, 6(4), 183-208.
- Gomez-Breysse, M. (2016). L'entrepreneur «lifestyle». *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(3), 231-256.
- Grichnik, D., Brinckmann, J., Singh, L., & Manigart, S. (2014). Beyond environmental scarcity: Human and social capital as driving forces of bootstrapping activities. *Journal of Business Venturing*, 29(2), 310-326.
- Haagen, F. (2008). The role of smart money: What drives venture capital support and interference within biotechnology ventures? *Journal of Business Economics*, 78(4), 397-422.
- Hadrich, A. (2013). Les facteurs clés de succès de l'émergence entrepreneuriale (Cas de la région de Sfax). *Association Internationale de Mngement Stratégique*.
- Hadrich, A., Saddoud, F., & Bejjar, M. A. (2017). Impact de la préparation à la création sur le succès entrepreneurial : Cas de la région de Sfax. *Association Internationale de Mngement Stratégique*.
- Hall, B. H. (2002). The financing of research and development. *Oxford review of economic policy*, 18(1), 35-51.
- Harms, R., & Schiele, H. (2012). Antecedents and consequences of effectuation and causation in the international new venture creation process. *Journal of international entrepreneurship*, 10(2), 95-116.
- Harrison, R. (2013). *Crowdfunding and the revitalisation of the early stage risk capital market : Catalyst or chimera? Ventur Cap 15 (4): 283–287.*

- Harrison, R. T., Don, G., Glancey Johnston, K., & Greig, M. (2010). The early-stage risk capital market in Scotland since 2000 : Issues of scale, characteristics and market efficiency. *Venture capital*, 12(3), 211-239.
- Hatchuel, A. (2005). Pour une épistémologie de l'action. L'expérience des sciences de gestion. *Entre connaissance et organisation: l'activité collective*, 72-92.
- Hayashi, F. (1985). *Tests for liquidity constraints : A critical survey*. National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA.
- Hellmann, T., & Puri, M. (2002). Venture capital and the professionalization of start-up firms : Empirical evidence. *The journal of finance*, 57(1), 169-197.
- Henninger, P., Brem, A., Giones, F., Bican, P. M., & Wimschneider, C. (2020). Effectuation vs. Causation : Can established firms use Start-Up Decision-Making Principles to stay innovative? *International Journal of Innovation Management*, 24(01), 2050002.
- Hernandez, É.-M. (1995). L'entrepreneuriat comme processus. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 8(1), 107-119.
- Hernandez, E.-M. (1999). *Le processus entrepreneurial*.
- Hernandez, E.-M. (2001). *L'entrepreneuriat : Approche théorique*. Editions L'Harmattan.
- Hernandez, É.-M. (2006). Les trois dimensions de la décision d'entreprendre. *Revue française de gestion*, 9, 337-357.
- Hinton, M., & Hamilton, R. T. (2013). Characterizing high-growth firms in New Zealand. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 14(1), 39-48.
- Hlady-Rispal, M., & Jouison-Laffitte, E. (2014). Qualitative research methods and epistemological frameworks : A review of publication trends in entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 52(4), 594-614.
- Hornuf, L., Schmitt, M., & Stenzhorn, E. (2017). *Equity Crowdfunding in Germany and the UK : Follow-up funding and firm failure*. CESifo Group Munich.
- Hoven, C. B. S. (2001). Emergent themes and the next wave of entrepreneurship research. *The entrepreneurship dynamic: Origins of entrepreneurship and the evolution of industries*, 383.
- Hussain, D., & Yaqub, M. Z. (2010). Micro-Entrepreneurs : Motivations, success factors, and challenges. *International Research Journal of Finance and Economics*, 56, 22-28.
- Hutin, H. (2010). *Toute la finance*. Ed. d'Organisation.
- Ibrahim Dally Diouf. (2018). L'accès aux ressources financières du propriétaire dirigeant de micro-entreprise du secteur informel au Sénégal: Rôles de l'éducation et de

- l'appartenance à une communauté. *Revue Internationale de Gestion et d'Economie*, 49-72.
- Igalens, J., & Roussel, P. (1998). *Méthodes de recherche en gestion des ressources humaines*. Economica.
- Islam, M. A., Khan, M. A., Obaidullah, A. Z. M., & Alam, M. S. (2011). Effect of entrepreneur and firm characteristics on the business success of small and medium enterprises (SMEs) in Bangladesh. *International Journal of Business and Management*, 6(3), 289.
- Jabraoui, S., & Boulahoual, A. (s. d.). Les facteurs déterminants du succès de l'entrepreneuriat au Maroc : Cas de la région de Casablanca. *Revue Marocaine de la Prospective en Sciences de Gestion*, 1.
- Jacquemin, A., & Lesage, X. (2016). Comment l'entrepreneur peut-il surmonter le doute? Apport de la théorie de l'effectuation. *Management international/International Management/Gestión Internacional*, 20(2), 29-41.
- Janssen, F. (2009). *Entreprendre. Une introduction à l'entrepreneuriat, Chapitres, 1(2)*.
- Jaziri, R. (2016). *Démystifier l'énigme de l'entrepreneur [Demystify the entrepreneur's enigma]*.
- Jensen, M. (2002). Angel investors : Opportunity amidst chaos. *Venture Capital: an international journal of entrepreneurial finance*, 4(4), 295-304.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm : Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.
- Jolibert, A., & Jourdan, P. (2006). *Marketing Reseach : Méthodes de recherche et d'études en marketing*.
- Kallel Boukhris, A. (2015). *Les systèmes d'appui à la création d'entreprises en Tunisie : Quels enjeux et quels rôles pour les jeunes diplômés porteurs de projets?: cas de la région de Sfax [PhD Thesis]*. Dijon.
- Kamdem, E. (2015). *Profils et pratiques d'entrepreneurs camerounais : Expériences et témoignages*.
- Kane, N. O. D., Sy, T., Massing, F. P. N., & Liboudou, L. (2014). *Les déterminants de l'Entrepreneuriat des Jeunes en Afrique de l'Ouest : Le cas de la Mauritanie et du Sénégal*. Rapport de Recherche du FR-CIEA.

- Kaplan, S. N., & Strömberg, P. (2003). Financial contracting theory meets the real world : An empirical analysis of venture capital contracts. *The review of economic studies*, 70(2), 281-315.
- Kerr, W. R., Nanda, R., & Rhodes-Kropf, M. (2014). Entrepreneurship as experimentation. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 25-48.
- Khelil, N., Smida, A., & Zouaoui, M. (2012). Contribution à la compréhension de l'échec des nouvelles entreprises : Exploration qualitative des multiples dimensions du phénomène. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 11(1), 39-72.
- Kihlstrom, R. E., & Laffont, J.-J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of political economy*, 87(4), 719-748.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process : An Austrian approach. *Journal of economic Literature*, 35(1), 60-85.
- Klein, H. K., & Myers, M. D. (1999). A set of principles for conducting and evaluating interpretive field studies in information systems. *MIS quarterly*, 67-93.
- Kor, Y. Y., & Sundaramurthy, C. (2009). Experience-based human capital and social capital of outside directors. *Journal of management*, 35(4), 981-1006.
- Kouame, D. S. (2012). Le financement, levier de performance des Jeunes Entreprises Innovantes. *Entreprendre Innover*, 4, 7-17.
- Kouamé, D. S. (2012). *Les facteurs de succès ou d'échec des Jeunes Entreprises Innovantes françaises selon leurs modes de financement et de gouvernance* [PhD Thesis].
- Lacroux, A. (2009). L'analyse des modèles de relations structurelles par la méthode PLS : Une approche émergente dans la recherche quantitative en GRH. *XXème congrès de l'AGRH, Toulouse du, 9*.
- Lamontagne, E., & Thirion, B. (2000). *Création d'entreprises, les facteurs de survie : Les qualités du projet priment sur celles du créateur*.
- Lasch, F., Le Roy, F., & Yami, S. (2005). Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC. *Revue française de gestion*, 2, 37-56.
- Lee, C. H. (2016). *Critical Success Factors for Entrepreneurs* [PhD Thesis]. UTAR.
- Lennips, J. (2016). *Effectuation & Causation Approaches and their effect on Business Performance : An analysis of Business Plans* [Master's Thesis]. University of Twente.
- Lepore, L., Paolone, F., & Cambrea, D. R. (2018). Ownership structure, investors' protection and corporate valuation : The effect of judicial system efficiency in family and non-family firms. *Journal of Management and Governance*, 22(4), 829-862.

- Levasseur, L. (2016). *Temps, opportunité, stratégie, croissance et PME* [PhD Thesis].
- Liarte, S., & Delacour, H. (2014). L'approche effectuale : Une nouvelle façon de penser la décision stratégique dans la PME. *Le grand livre de l'économie PME, Gualino*, 499-513.
- Litan, R., Baumol, W., & Schramm, C. J. (2008). *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*.
- Littunen, H., & Niittykangas, H. (2010). The rapid growth of young firms during various stages of entrepreneurship. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Löher, J. (2017). The interaction of equity crowdfunding platforms and ventures : An analysis of the preselection process. *Venture Capital, 19*(1-2), 51-74.
- Lorino, P. (2005). Théories des organisations, sens et action : Le cheminement historique, du rationalisme à la genèse instrumentale des organisations. *Entre connaissance et organisation: l'activité collective*, 54-71.
- Luca, M. R. (2017). Entrepreneurial personality and entrepreneurial behaviour. *Bulletin of the Transilvania University of Braşov, Series VII: Social Sciences and Law, 10*(1), 19-28.
- Ludvigsen, J. (2009). Decision time in Belgium : An experiment as to how business angels evaluate investment opportunities. *Working papers CEB, 9*.
- Lussier, R. N., & Pfeifer, S. (2001). A crossnational prediction model for business success. *Journal of small business management, 39*(3), 228-239.
- Lynall, M. D., Golden, B. R., & Hillman, A. J. (2003). Board composition from adolescence to maturity : A multitheoretic view. *Academy of management review, 28*(3), 416-431.
- MacKinnon, D. P., Lockwood, C. M., Hoffman, J. M., West, S. G., & Sheets, V. (2002). A comparison of methods to test mediation and other intervening variable effects. *Psychological methods, 7*(1), 83.
- Martinet, A. C. (1990). *Epistémologies et sciences de gestion*.
- Mason, C., & Harvey, C. (2013). *Entrepreneurship : Contexts, opportunities and processes*. Taylor & Francis.
- Mathilde, L., & Thierry, P. (2018). *Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement?*
- Maula, M., Autio, E., & Arenius, P. (2005). What drives micro-angel investments? *Small Business Economics, 25*(5), 459-475.
- Mazouz, B., & Cohendet, P. (2012). «Pratiques d'accompagnement et performance. Très petites et petites entreprises camerounaises en phase de démarrage», sous la direction

- d'Emmanuel Kamdem, CODESRIA, 2011. *Management international/International Management/Gestión Internacional*, 16(2), 183-183.
- Mbengue, A., & Vandangeon-Derumez, I. (1999). Analyse causale et modélisation. 1999) *Méthodes de recherche en management*. Dunod, Paris, 335-372.
- Mehou Hounsou, M. R. (2020). *Impacts des sources de financement sur le résultat des projets d'entrepreneuriat* [PhD Thesis]. Université du Québec à Chicoutimi.
- Messeghem, K., Sammut, S., Chabaud, D., Carrier, C., & Thurik, R. (2013). L'accompagnement entrepreneurial, une industrie en quête de leviers de performance? *Management international/International Management/Gestión Internacional*, 17(3), 65-71.
- Messeghem, K., & Verstraete, T. (2009). La recherche en entrepreneuriat : État des thèses soutenues entre 2004 et 2007. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 8(1), 91-105.
- Metrick, A., & Yasuda, A. (2011). Venture capital and other private equity : A survey. *European Financial Management*, 17(4), 619-654.
- Mialocq, D. (2017). *Le financement à court terme des moyennes entreprises non cotées françaises : Etude en données de panel* [PhD Thesis].
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2003). *Analyse des données qualitatives*. De Boeck Supérieur.
- Mintzberg, H. (2013). *Simply managing : What managers do—and can do better*. Berrett-Koehler Publishers.
- Mintzberg, H., & Waters, J. A. (1985). Of strategies, deliberate and emergent. *Strategic management journal*, 6(3), 257-272.
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding : An exploratory study. *Journal of business venturing*, 29(1), 1-16.
- Mollick, E. R., & Kuppuswamy, V. (2014). After the campaign : Outcomes of crowdfunding. *UNC Kenan-Flagler Research Paper*, 2376997.
- Mondelli, M. P., & Klein, P. G. (2014). Private equity and asset characteristics : The case of agricultural production. *Managerial and Decision Economics*, 35(2), 145-160.
- Moreau, R. (2004). *L'émergence organisationnelle : Le cas des entreprises de nouvelle technologie* [PhD Thesis]. Nantes.
- Moreau, R. (2007). La spirale du succès entrepreneurial. *www.releat-mip*, 1.
- Morgan, G., & Smircich, L. (1980). The case for qualitative research. *Academy of management review*, 5(4), 491-500.

- Moritz, A., Block, J. H., & Heinz, A. (2016). Financing patterns of European SMEs—an empirical taxonomy. *Venture Capital*, 18(2), 115-148.
- Morrisette, S. G. (2007). A profile of angel investors. *The Journal of Private Equity*, 10(3), 52-66.
- Muller, M. (2016). La finance peut-elle être à l'origine d'une dynamique entrepreneuriale innovante? *Marché et organisations*, 1, 203-215.
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have*. National Bureau of Economic Research.
- Nakara, W. A., & Mezzourh, S. (2011). Entrepreneuriat et gouvernance des jeunes entreprises innovantes. *Entreprendre Innover*, 1, 59-68.
- Ndione, M. (2019). *Déterminants de la performance des institutions de micro-crédits : UEMOA et BRICS* [PhD Thesis]. Université Bourgogne Franche-Comté.
- Ndoume Essingone Hervé. (2016). *Le comportement financier des entreprises du secteur formel et informel en Afrique Centrale et de l'Ouest*.
- Ndubisi, N. O., & Agarwal, J. (2014). Quality performance of SMEs in a developing economy: Direct and indirect effects of service innovation and entrepreneurial orientation. *Journal of Business & Industrial Marketing*.
- Nkakleu, R., & Fouda Ongodo, M. (2009). Influence des structures d'accompagnement sur les pratiques de gestion de 250 PME/PE camerounaises en phase de démarrage. *Communication au Colloque international sur la vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé*.
- Nkakleu, Raphael, Biboum, A. D., & Badiang, A. M. (2013). *Accompagnement des Entrepreneurs et Performance Post Création des Petites Entreprises Camerounaises et Sénégalaises/Support for Entrepreneurs and Post Creation Performance of Cameroon and Senegalese Small Businesses*.
- Nkakleu, Raphaël, Kun IV, J., & Lévy-Tadjine, T. (2018). Le capital social dans un réseau territorialisé de PME dans un pays en développement. *Revue internationale des sciences de l'organisation*, 2, 111-140.
- Nunally, J. C., Knott, P. D., Duchnowski, A., & Parker, R. (1967). Pupillary response as a general measure of activation. *Percept. Psychophys*, 2, 149-155.
- Oberkampf, W. L., & Roy, C. J. (2010). *Verification and validation in scientific computing*. Cambridge University Press.

- Ola, A. M. (2016). *L'identification des opportunités d'investissement en incertitude : Le jugement intuitif des Business Angels dans le financement des firmes entrepreneuriales* [PhD Thesis]. Angers.
- Omrane, A. (2014). *Quels leviers sociaux pour le succès entrepreneurial?* L'Harmattan.
- Omrane, A., Fayolle, A., & Ben-Slimane, O. Z. (2011). Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : Une approche dynamique. *La Revue des Sciences de Gestion*, 5, 91-100.
- Onana, F.-X. (2009). Les motivations des femmes à entrer en affaires au Cameroun. *11e Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, du*, 27.
- Oudgou, M., & Zeamari, M. (s. d.). Les difficultés de financement des pme marocaines : Vision critique sur des dispositifs de financement. *Revue Economie, Gestion et Société*, 1(19).
- Pallemans, G. S. (2005). Positioning undergraduate foreign language programs and international business specializations for the global economy. *The Journal of Language for International Business*, 16(2), 24.
- Papadaki, E., & Chami, B. (2002). Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada. *document de travail, direction générale de la Politique de la petite entreprise, Industrie Canada*, 17.
- Paré, J.-L., & Rédis, J. (2011). Réorienter la recherche en finance entrepreneuriale. *Gestion* 2000, 28(4), 17-31.
- Pary, N., & Witmeur, O. (2019). Quel financement pour les jeunes entreprises technologiques bruxelloises. *Brussels Studies. La revue scientifique électronique pour les recherches sur Bruxelles/Het elektronisch wetenschappelijk tijdschrift voor onderzoek over Brussel/The e-journal for academic research on Brussels*.
- Pearce, J. L., & Huang, L. (2016). Gut feeling plays an important role in early-stage investors' decisions. *LSE Business Review*.
- Perret, V., & Séville, M. (2003). Fondements épistémologiques de la recherche. *Méthodes de recherche en management*, 2, 13-33.
- Perrien, J., Cheron, E. J., & Zins, M. (1984). Méthodes d'échantillonnage. *Recherche en marketing: méthodes et décisions*, 203-241.
- Perry, J. T., Chandler, G. N., & Markova, G. (2012). Entrepreneurial effectuation : A review and suggestions for future research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(4), 837-861.

- Pesqueux, Y. (2020). *De l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat*.
- Pettersen, N., & Jacob, R. (1992). *Comprendre le comportement de l'individu au travail : Un schéma d'intégration*. Agence d'Arc.
- Politis, D. (2008). Business angels and value added : What do we know and where do we go? *Venture capital*, 10(2), 127-147.
- Porter, M. E. (1982). *Choix stratégiques et concurrence*. Economica Paris.
- Pras, B. (1976). *Echelles d'intervalle a supports semantiques*.
- Read, S., & Sarasvathy, S. D. (2005). Knowing what to do and doing what you know : Effectuation as a form of entrepreneurial expertise. *The Journal of Private Equity*, 9(1), 45-62.
- Read, S., Song, M., & Smit, W. (2009). A meta-analytic review of effectuation and venture performance. *Journal of business venturing*, 24(6), 573-587.
- Reid, G. C. (2003). Trajectories of small business financial structure. *Small Business Economics*, 20(4), 273-285.
- Riding, A. L. (2008). Business angels and love money investors : Segments of the informal market for risk capital. *Venture Capital*, 10(4), 355-369.
- Robin, F. (2019). *Les stratégies de négociations des entrepreneures des PME au Québec dans leur recherche de financement par capital de risque* [PhD Thesis]. Université du Québec à Trois-Rivières.
- Roussel, P. (2005). Méthodes de développement d'échelles pour questionnaires d'enquête. *Management des Ressources Humaines: Méthodes de recherche en sciences humaines et sociales*, 245-276.
- Roussel, P., Durrieu, F., & Campoy, E. (2002). *Méthodes d'équations structurelles : Recherche et applications en gestion*. Economica.
- Roussel, P., Durrieu, F., Campoy, E., & El Akremi, A. (2005). Analyse des effets linéaires par modèles d'équations structurelles. *Management des ressources humaines: Méthodes de recherche en sciences humaines et sociales*, 297-324.
- Sahut, J.-M., Peris-Ortiz, M., & Teulon, F. (2019). Les start-up et PME à forte ou hyper croissance : Comprendre les enjeux et les raisons de leur performance. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 18(2), 7-19.
- Sapienza, H. J. (1992). When do venture capitalists add value? *Journal of business venturing*, 7(1), 9-27.

- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation : Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of management Review*, 26(2), 243-263.
- Sarasvathy, S. D. (2003). Entrepreneurship as a science of the artificial. *Journal of Economic Psychology*, 24(2), 203-220.
- Sarasvathy, S. D. (2009). *Effectuation : Elements of entrepreneurial expertise*. Edward Elgar Publishing.
- Sarasvathy, S., Kumar, K., York, J. G., & Bhagavatula, S. (2014). An effectual approach to international entrepreneurship : Overlaps, challenges, and provocative possibilities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(1), 71-93.
- Scarbrough, H., Swan, J., Amaeshi, K., & Briggs, T. (2013). Exploring the role of trust in the deal-making process for early-stage technology ventures. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(5), 1203-1228.
- Schmitt, C., & Julien, P.-A. (2016). Rapprocher l'entrepreneur et l'action entrepreneuriale : Pour le développement d'un agir entrepreneurial. *13 e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, CIFEPME*.
- Schmitt, C., & Julien, P.-A. (2020). Causation, effectuation, improvisation et agir entrepreneurial. Pour une approche renouvelée et intégrative de l'entrepreneuriat. *Projectics/Proyectica/Projectique*, 1, 131-153.
- Schoonhoven, C. B., & Romanelli, E. (2001). *The entrepreneurship dynamic : Origins of entrepreneurship and the evolution of industries*. Stanford University Press.
- Schwiebacher, A. (2007). A theoretical analysis of optimal financing strategies for different types of capital-constrained entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 22(6), 753-781.
- Séville, M., & Wirtz, P. (2010). Caractéristiques et dynamique de l'équipe dirigeante dans une jeune entreprise en hypercroissance. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 23(3-4), 43-70.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217-226.
- Signori, A., & Vismara, S. (2018). Does success bring success? The post-offering lives of equity-crowdfunded firms. *Journal of Corporate Finance*, 50, 575-591.
- Silberzahn, P. (2014). *Effectuation : Les principes de l'action entrepreneuriale*.
- Silberzahn, P. (2020). *Effectuation : Les principes de l'entrepreneuriat pour tous*. Pearson.

- Sorenson, O., Assenova, V., Li, G.-C., Boada, J., & Fleming, L. (2016). Expand innovation finance via crowdfunding. *Science*, 354(6319), 1526-1528.
- Sorenson, O., & Stuart, T. E. (2001). Syndication networks and the spatial distribution of venture capital investments. *American journal of sociology*, 106(6), 1546-1588.
- Stake, R. E. (1994). Case study : Composition and performance. *Bulletin of the Council for Research in Music Education*, 31-44.
- Stefanovic, I., Prokic, S., & Rankovic, L. (2010). Motivational and success factors of entrepreneurs : The evidence from a developing country. *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci: časopis za ekonomsku teoriju i praksu*, 28(2), 251-269.
- Stevenson, H., & Jarillo, C. (1990). A paradigm of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 3, 45-57.
- Steyaert, C., & Landström, H. (2011). Enacting entrepreneurship research in a pioneering, provocative and participative way : On the work of Bengt Johannisson. *Small Business Economics*, 36(2), 123-134.
- Svatošová, V. (2017). Identification of Financial Strategy in Small and Medium-sized Entrepreneurship. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 65(4), 1435-1453.
- Swedberg, R. (2000). *Entrepreneurship : The social science view*. Oxford University Press Oxford.
- Tarillon, C. (2017). Une vision élargie de la gouvernance au service de la croissance des entreprises innovantes. *Revue internationale PME*, 30(2), 145-179.
- Teddlie, C., & Tashakkori, A. (2009). *Foundations of mixed methods research : Integrating quantitative and qualitative approaches in the social and behavioral sciences*. Sage.
- Teufack, M. D., Moskolai, D. D., & Myede, M. (2017). Structures d'accompagnement informelles et financement de la petite entreprise camerounaise en phase de démarrage : Le cas de la femme entrepreneure. *Revue africaine de management*, 2(1).
- Thietart, R.-A. (2014). Méthodes de recherche en management. *Paris, Dunod*.
- Thiéart, R.-A. (2014). *Méthodes de recherche en management-4ème édition*. Dunod.
- Thompson, J. L. (2004). The facets of the entrepreneur : Identifying entrepreneurial potential. *Management decision*.
- Thorpe, A. S. (2014). Doing the right thing or doing the thing right : Implications of participant withdrawal. *Organizational Research Methods*, 17(3), 255-277.

- Tomczak, A., & Brem, A. (2013). A conceptualized investment model of crowdfunding. *Venture Capital, 15*(4), 335-359.
- Tounès, A. (2004). *L'entrepreneur : L'odyssée d'un concept*. Agence universitaire de la francophonie, Réseau entrepreneuriat.
- Tounès, A., & Fayolle, A. (2006). L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur. *La Revue des sciences de gestion, 4*, 17-30.
- Trépanier, L. (1999). *Ténacité et flexibilité dans la poursuite de projets personnels : Impact sur le bien-être à la retraite* [PhD Thesis]. Université du Québec à Trois-Rivières.
- Tricou, F. (2005). Au coeur du débat : La théorie économique de la décision. *B. Vidaillet, 500*, 13-42.
- Tsai, C.-L. (2018). The timing of fostering complementary innovation : Exploring the antecedent of industry platform emergence. *Technology Analysis & Strategic Management, 30*(10), 1121-1135.
- Tsambou, A. D., Zamo, A. C., Ludwick, N. E., & Tsafack, N. R. (2015). Déterminants du Choix de Financement des Petites et Moyennes Entreprises au Cameroun». *Revue Européenne du Droit Social, 4*, 87-115.
- Urban, S., & Zucchella, A. (2011). Building the future through real value creation and innovation : Achieving competitiveness in a chaotic world. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 13*(2), 126-149.
- Uzunidis, D., & Boutillier, S. (1999). Entrepreneur, esprit d'entreprise et économie : Un enseignement (supérieur) basé sur le triptyque structures-comportements-performances. *Entrepreneuriat et enseignement, 53-67*.
- Van Osnabrugge, M. (2000). A comparison of business angel and venture capitalist investment procedures : An agency theory-based analysis. *Venture Capital: An international journal of entrepreneurial finance, 2*(2), 91-109.
- Van Scheers, L. (2016). How do entrepreneurs measure success in South Africa? *Journal of Business and Retail Management Research, 11*(1).
- Vanacker, T., Vismara, S., & Walthoff-Borm, X. (2019). What happens after a crowdfunding campaign? In *Handbook of Research on Crowdfunding*. Edward Elgar Publishing.
- Venkataraman, S., Sarasvathy, S. D., Dew, N., & Forster, W. R. (2012). Reflections on the 2010 AMR decade award : Whither the promise? Moving forward with entrepreneurship as a science of the artificial. *Academy of management review, 37*(1), 21-33.

- Vernette, É. (1991). L'efficacité des instruments d'études : Évaluation des échelles de mesure. *Recherche et Applications en Marketing (French Edition)*, 6(2), 43-65.
- Verstraete, T. (1999). *Entrepreneuriat : Connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*. Éditions L'Harmattan.
- Verstraete, T., & Saporta, B. (2006). Création d'entreprise et entrepreneuriat. *Editions de l'ADREG, 2006*, 518p.
- Wacheux, F. (1996). *Méthodes qualitatives et recherche en gestion*. Economica.
- Wallmeroth, J., Wirtz, P., & Groh, A. P. (2018). Venture capital, angel financing, and crowdfunding of entrepreneurial ventures : A literature review. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 14(1), 1-129.
- Wamba, R. T., Kouotou, A. C. M., Makani, S. R., & Cilinou, D. (2019). Analyse de l'effet de la structure de financement sur la création de la valeur partenariale dans les PME camerounaises du secteur de commerce et de distribution. *Journal of Academic Finance*, 10(1), 81-102.
- Weber, M. (2013). *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Presses Électroniques de France.
- Welter, C., & Kim, S. (2018). Effectuation under risk and uncertainty : A simulation model. *Journal of Business Venturing*, 33(1), 100-116.
- Wirtz, P. (2000). L'étude de cas : Réflexions méthodologiques pour une meilleure compréhension du rôle de la comptabilité financière dans le gouvernement d'entreprise. *Comptabilité Contrôle Audit*.
- Wirtz, P. (2005). «Meilleures pratiques» de gouvernance et création de valeur : Une appréciation critique des codes de bonne conduite. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 11(1), 141-159.
- Wirtz, P. (2006). *Compétences, conflits et création de valeur : Vers une approche intégrée de la gouvernance*.
- Wirtz, P. (2008a). Les firmes entrepreneuriales en croissance ont-elles un système de gouvernance spécifique? *Cahier du centre de recherche en finance, architecture et gouvernance des organisations*.
- Wirtz, P. (2008b). Les firmes entrepreneuriales en croissance ont-elles un système de gouvernance spécifique. *Cahier du centre de recherche en finance, architecture et gouvernance des organisations*.

- Wirtz, P. (2011). The cognitive dimension of corporate governance in fast growing entrepreneurial firms. *European Management Journal*, 29(6), 431-447.
- Wirtz, P., Bonnet, C., & Cohen, L. (2017). Angel Cognition, Human Capital, and Active Involvement in Business-Angel-Networks' Governance and Management. *2017 Emerging Trends in Entrepreneurial Finance Conference*.
- Wong, A., & Kiswend-Sida, U. Y. (2011). *Les responsabilités sociétales des entreprises en Afrique francophone*. ECLM.
- Wong, A. Y. (2002). Angel finance : The other venture capital. Available at SSRN 941228.
- Wright, M., Filatotchev, I., Hoskisson, R. E., & Peng, M. W. (2005). Strategy research in emerging economies : Challenging the conventional wisdom. *Journal of management studies*, 42(1), 1-33.
- Yin, R. K. (2003). *Case study research : Design and methods (Vol. 5)*.
- Yu, S., Johnson, S., Lai, C., Cricelli, A., & Fleming, L. (2017). Crowdfunding and regional entrepreneurial investment : An application of the CrowdBerkeley database. *Research Policy*, 46(10), 1723-1737.
- Zidi, K. (2006). *Système interactif d'aide au déplacement multimodal (SIADM)* [PhD Thesis].
- Zogning Nguimeya, F. (2017). Investissements d'accord, mais financement d'abord. *Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy, Hors-série. Transformations*.

ANNEXES

Annexe 1 : Guide d'entretien

Dans le cadre de la rédaction de notre thèse de doctorat sur le thème : « *La stratégie de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale* », à l'Ecole doctorale de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG) de l'université d'Abomey-Calavi, nous sommes appelé à recueillir certaines informations préalables relatives au sujet. Ainsi, vous voudrez bien permettre de vous entretenir sur quelques préoccupations afin de mieux comprendre la stratégie de financement (logique de rationalité et trajectoire de financement), les leviers cognitifs des financeurs qui en découlent et la perception que de la réussite en entrepreneuriale. Tout en vous rassurant que votre contribution sera précieuse à l'avancement de ce travail de recherche, nous vous garantissons qu'elle restera anonyme et confidentielle.

Principaux axes de discussion	Questions indicatives
Trajectoire de financement	<ul style="list-style-type: none">- Comment avez-vous financé le démarrage de votre entreprise ?- Avez-vous accédé à d'autres types de financement après le démarrage ?- Quelles sont de façon chronologique, les types de financement que vous avez utilisés depuis la création de votre entreprise à ce jour ?
Logique de rationalité	<ul style="list-style-type: none">- Comment prenez-vous vos décisions de financement ?- Aviez-vous déjà un plan d'affaire dès le démarrage de votre entreprise ?- Pouvez-vous nous décrire, les critères qui guident vos choix de financement depuis le démarrage jusqu'à présent ?
Les leviers cognitifs des financeurs	<ul style="list-style-type: none">- En dehors du financement, quels sont les autres apports des financeurs, du démarrage jusqu'à l'état actuel de votre entreprise ?- Comment appréciez-vous l'influence de ces apports sur la marche de votre projet au démarrage et après ?
Réussite entrepreneuriale	<ul style="list-style-type: none">- Pouvez-vous nous parler de votre sentiment par rapport à la marche de votre entreprise ?- Suivant quel(s) critère (s) appréciez-vous la marche de votre entreprise

Annexe 2 : Questionnaire

Dans le cadre de la rédaction de notre thèse de doctorat sur le thème : « *La stratégie de financement de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale* », à l'Ecole doctorale de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG) de l'université d'Abomey-Calavi, nous sommes appelé à recueillir certaines informations préalables relatives au sujet. Ainsi, vous voudrez bien nous fournir certaines informations en répondant aux questions de ce questionnaire. Tout en vous rassurons que votre contribution est déterminante pour l'aboutissement de ce travail de recherche, nous vous garantissons qu'elle restera anonyme et confidentielle.

SECTION A: DIMENSION SOCIODEMOGRAPHIQUE	
Questions	Réponse
Veuillez indiquer quel est votre tranche d'âge 1 : 15-20 ; 2 : 21-25 ; 3 : 26-30 ; 4 : 31-35 ; 5 : 36-40 ; 6 : 41-45 ; 7 : 46-50 ; 8 : 50 et plus	<input type="checkbox"/>
Veuillez indiquer votre sexe 1. Masculin---2. Féminin	<input type="checkbox"/>
Votre niveau de scolarité le plus élevé ? 1. Aucun ; 2. Primaire ; 3. Secondaire ; 4. Universitaire ; 5. Autre (A préciser)	<input type="checkbox"/>

SECTION B1: FINANCEMENT DE DEMARRAGE				
<i>Vous voudriez bien apprécier sur une échelle allant de 1 à 3 l'importance pour votre entreprise de ces types de financement au démarrage</i> 1. Pas important ; 2. Indifférent ; 3. Important				
	Items	1	2	3
Modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur	Epargne personnelle			
	Aides financières de mes parents ou la famille			
	Prêt ou aide de mes amis			
	Tontine			
	Autres (à préciser)			
SECTION B2: FINANCEMENT AU FIL DU TEMPS				
<i>Vous voudriez bien apprécier sur une échelle allant de 1 à 3 l'importance pour votre entreprise de ces types de financement pendant le suivi</i> 1. Pas important ; 2. Indifférent ; 3. Important				
	Items	1	2	3
Modalités de financements institutionnels	Micro finance			
	Banque			
	Financement d'une Organisation non gouvernementale			
	Financement d'une structure étatique			
	Autres (à préciser)			

SECTION C1: LOGIQUE DE LA RATIONALITE AU DEMARRAGE				
<i>Vous voudriez bien apprécier sur une échelle allant de 1 à 3 chaque item selon au démarrage</i>				
1. Pas d'accord ; 2. Indifférent ; 3. d'accord				
Dimensions	Items	1	2	3
Raisonnement par perte acceptable	Votre décision de financement est principalement basée sur l'analyse des gains potentiels			
	Vous avez l'habitude de calculer à l'avance les ressources financières dont vous avez besoin pour réaliser les gains potentiels (attendus)			
	Votre décision de financement est principalement basée sur la minimisation des risques et des coûts			
Partenariats avec différents types d'acteurs plutôt que l'analyse de la concurrence	Vous essayez d'identifier vos marchés cibles par une analyse de marché minutieuse			
	Vous vous concentrez sur l'identification du risque à travers une analyse de marché			
	Vous essayez d'identifier le risque à travers l'analyse des concurrents			
	Vous demandez à vos clients et vos fournisseurs de s'engager avec vous pour réduire le risque et améliorer les circuits de valeurs			
Définir les buts à partir des moyens	Vos décisions ont été basées sur les ressources financières dont vous disposez			
	Vous veillez toujours à ce que votre objectif initialement défini soit atteint			
	Avant la création de votre entreprise, vous avez veillé à acquérir toutes les ressources financières dont vous aviez eu besoin			
	Vous prenez clairement une cible prédéfinie comme un point de départ pour votre nouvelle entreprise			
Contrôler le marché au lieu de le prédire	L'incertitude du marché ne vous bloque et ne vous arrête pas, vous comptez sur votre propre expérience.			
	Vous essayez de contrôler le futur basé à travers vos connaissances antérieures			
Tirer parti des surprises	Vous vous permettez de modifier vos planifications si le besoin se fait sentir, même durant le processus de lancement de votre nouvelle entreprise			
	Vous pouvez changer votre cible originale lorsque vous êtes confrontés à de nouveaux résultats			
	Vous permettez des retards durant le développement de votre entreprise lorsque vous apercevez de nouvelles opportunités qui émergent			
	Vous essayez de contrôler le futur en le créant			

SECTION C2 : LOGIQUE DE LA RATIONALITE PENDANT LE SUIVI			
<i>Vous voudriez bien apprécier sur une échelle allant de 1 à 3 chaque item selon au démarrage</i>			
1. Pas d'accord ; 2. Indifférent ; 3. d'accord			
Items			
Vous analysez les possibilités à long terme et sélectionnez ce qui, selon vous, offrirait les meilleurs rendements	1	2	3
Vous élaborez une stratégie de financement pour tirer le meilleur parti des ressources financières			
Vous avez conçu et planifié des stratégies commerciales			
Vous organisez et mettez en œuvre des processus de contrôle pour vous assurer que vos objectifs sont atteints			
Vous recherchez et sélectionnez des marchés cibles et effectuer une analyse concurrentielle significative			
Vous avez une vision claire et cohérente de l'endroit où vous voulez aboutir			
Vous avez conçu et planifié les efforts de production et de commercialisation			

SECTION D: LEVIERS COGNITIF DES FINANCEURS							
<i>Cette section s'intéresse particulièrement aux leviers cognitifs qu'exercent les financeurs après leur financement au démarrage et au fil du temps. Vous voudriez bien apprécier sur une échelle allant de 1 à 3 l'importance pour votre entreprise de chaque levier à chaque phase</i>							
Items	Réponses						
	Au démarrage				Au fil du temps		
	1	2	3		1	2	3
Apport d'expertise commerciale							
Apport d'expertise technique							
Apport d'expertise en matière de gestion comptable et financière							
Apport en matière de gestion d'un projet							
Parrainage auprès d'acteurs pouvant contribuer à la réussite de l'entreprise							
Facilitation des contacts auprès d'autres acteurs pouvant accompagner l'entreprise							
Soutien moral (encouragement)							
Apport d'expertise en matière de gestion comptable et financière							

SECTION E : NIVEAU DE REUSSITE DE L'ENTREPRISE

Cette section s'intéresse à l'évolution de certaines variables caractéristiques de votre entreprise sur les trois dernières années. Vous voudriez bien cocher l'une des trois options « en baisse », « stable » ou « hausse »

Indicateurs	Items	Réponses		
		En baisse	stable	hausse
Performance financière	Bénéfice de votre entreprise			
	La capacité d'autofinancement (CAF) de votre entreprise.			
	La capacité de remboursement moyenne annuelle de votre entreprise.			
	La rentabilité interne de votre entreprise.			
Croissance	Total du bilan de votre entreprise.			
	L'évolution du marché du secteur d'activité de l'entreprise.			
	Le degré de croissance de l'excédent brut d'exploitation de votre entreprise.			
	Le degré de croissance de l'effectif de votre entreprise.			
	La productivité du capital financier de votre entreprise.			
L'évaluation de l'entrepreneur par rapport à son projet	Le niveau de satisfaction par rapport à la réalisation des objectifs de départ			
	Le niveau de satisfaction par rapport à la croissance globale de l'entreprise			
	Le niveau de satisfaction par rapport à la profitabilité des ventes			
	Le niveau de satisfaction par rapport à la compétitivité de l'entreprise			
	Le niveau de satisfaction par rapport à la réputation de l'entreprise			

Annexe 3 : Dictionnaire des variables

Variables	Définitions
MF_RS	Modalités de Financements basés sur les Relations Sociales de l'entrepreneur
MF_I	Modalités de Financements Institutionnels
LR_E	Logique de la Rationalité Effectuale (au démarrage)
LR_C	Logique de la Rationalité Causale (au fil du temps)
LCF_D	Leviers Cognitif des Financeurs au Démarrage
LCF_S	Leviers Cognitif des Financeurs au fil du temps
RE	Réussite Entrepreneuriale

Annexe 4 : Analyse factorielle exploratoire

Trajectoire de financement

Annexe : Analyse factorielle exploratoire des modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,784
	Khi-deux approximé	559,007
Test de sphéricité de Bartlett	ddl	6
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
Epargne personnelle	1,000	,799
Aides financières de mes parents ou la famille	1,000	,866
Prêt ou aide de mes amis	1,000	,838
Tontine	1,000	,794

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	2,963	74,077	74,077	2,963	74,077	74,077
2	,521	13,031	87,108			
3	,283	7,071	94,179			
4	,233	5,821	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Récapitulatif de traitement des observations

	N	%
Observations Valide	167	100,0
Exclus ^a	0	,0
Total	167	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,928	4

Annexe 5 : Analyse factorielle exploratoire des modalités des modalités de financements institutionnels

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,786
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	374,461
	ddl	6
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
Micro finance	1,000	,784
Banque	1,000	,673
Financement d'une Organisation non gouvernementale	1,000	,774
Financement d'une structure étatique	1,000	,732

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	2,963	74,077	74,077	2,963	74,077	74,077
2	,521	13,031	87,108			
3	,283	7,071	94,179			
4	,233	5,821	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Récapitulatif de traitement des observations

	N	%
Observations Valide	167	100,0
Exclus ^a	0	,0
Total	167	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,883	4

Annexe 6 : Analyse exploratoire de la logique de la rationalité effectuale

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,856
	Khi-deux approximé	1804,093
Test de sphéricité de Bartlett	ddl	120
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
Vous avez l'habitude de calculer à l'avance les ressources financières dont vous avez besoin pour réaliser les gains potentiels (attendus)	1,000	,784
Votre décision de financement est principalement basée sur la minimisation des risques et des coûts	1,000	,812
Vous essayez d'identifier vos marchés cibles par une analyse de marché minutieuse	1,000	,815
Vous vous concentrez sur l'identification du risque à travers une analyse de marché	1,000	,834
Vous essayez d'identifier le risque à travers l'analyse des concurrents	1,000	,784
Vous demandez à vos clients et vos fournisseurs de s'engager avec vous pour réduire le risque et améliorer les circuits de valeurs	1,000	,826
Vos décisions ont été basées sur les ressources financières dont vous disposées	1,000	,668
Vous veillez toujours à ce que votre objectif initialement défini soit atteint	1,000	,705
Avant la création de votre entreprise, vous avez veillé à acquérir toutes les ressources financières dont vous aviez eu besoin	1,000	,724
Vous prenez clairement une cible prédéfinie comme un point de départ pour votre nouvelle entreprise	1,000	,697
L'incertitude du marché ne vous bloque et ne vous arrête pas, vous comptez sur votre propre expérience.	1,000	,628
Vous essayez de contrôler le futur basé à travers vos connaissances antérieures	1,000	,773
Vous vous permettez de modifier vos planifications si le besoin se fait sentir, même durant le processus de lancement de votre nouvelle entreprise	1,000	,758
Vous pouvez changer votre cible originale lorsque vous êtes confrontés à de nouveaux résultats	1,000	,799
Vous permettez des retards durant le développement de votre entreprise lorsque vous apercevez de nouvelles opportunités qui émergent	1,000	,742
Vous essayez de contrôler le futur en le créant	1,000	,549

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	6,138	38,366	38,366	6,138	38,366	38,366
2	3,359	20,994	59,360	3,359	20,994	59,360
3	1,366	8,539	67,899	1,366	8,539	67,899
4	1,034	6,460	74,359	1,034	6,460	74,359
5	,771	4,816	79,175			
6	,571	3,567	82,742			
7	,506	3,163	85,905			
8	,416	2,601	88,506			
9	,366	2,289	90,795			
10	,329	2,054	92,849			
11	,284	1,775	94,624			
12	,234	1,461	96,085			
13	,186	1,160	97,245			
14	,162	1,011	98,256			
15	,149	,934	99,190			
16	,130	,810	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrice des composantes^a

	Composante			
	1	2	3	4
Vous avez l'habitude de calculer à l'avance les ressources financières dont vous avez besoin pour réaliser les gains potentiels (attendus)	,768	,373	-,224	-,066
Votre décision de financement est principalement basée sur la minimisation des risques et des coûts	,672	,460	-,386	-,014
Vous essayez d'identifier vos marchés cibles par une analyse de marché minutieuse	,697	,476	-,320	-,010
Vous vous concentrez sur l'identification du risque à travers une analyse de marché	,749	,489	-,176	-,055
Vous essayez d'identifier le risque à travers l'analyse des concurrents	,721	,492	-,113	-,095
Vous demandez à vos clients et vos fournisseurs de s'engager avec vous pour réduire le risque et améliorer les circuits de valeurs	-,267	,462	,150	-,720
Vos décisions ont été basées sur les ressources financières dont vous disposez	-,634	,411	,134	-,281
Vous veillez toujours à ce que votre objectif initialement défini soit atteint	,556	,401	,383	,297
Avant la création de votre entreprise, vous avez veillé à acquérir toutes les ressources financières dont vous aviez eu besoin	,402	,369	,649	-,066
Vous prenez clairement une cible prédéfinie comme un point de départ pour votre nouvelle entreprise	,414	,445	,520	,239
L'incertitude du marché ne vous bloque et ne vous arrête pas, vous comptez sur votre propre expérience.	-,545	,528	,229	-,002
Vous essayez de contrôler le futur basé à travers vos connaissances antérieures	-,662	,561	-,116	,080
Vous vous permettez de modifier vos planifications si le besoin se fait sentir, même durant le processus de lancement de votre nouvelle entreprise	-,664	,531	-,167	,088
Vous pouvez changer votre cible originale lorsque vous êtes confrontés à de nouveaux résultats	-,762	,443	-,123	,083
Vous permettez des retards durant le développement de votre entreprise lorsque vous apercevez de nouvelles opportunités qui émergent	-,710	,452	-,156	,091
Vous essayez de contrôler le futur en le créant	-,393	,383	-,091	,490

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 4 composantes extraites.

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
Vous avez l'habitude de calculer à l'avance les ressources financières dont vous avez besoin pour réaliser les gains potentiels (attendus)	1,000	,784
Votre décision de financement est principalement basée sur la minimisation des risques et des coûts	1,000	,812
Vous essayez d'identifier vos marchés cibles par une analyse de marché minutieuse	1,000	,815
Vous vous concentrez sur l'identification du risque à travers une analyse de marché	1,000	,834
Vous essayez d'identifier le risque à travers l'analyse des concurrents	1,000	,784
Vous demandez à vos clients et vos fournisseurs de s'engager avec vous pour réduire le risque et améliorer les circuits de valeurs	1,000	,826
Vos décisions ont été basées sur les ressources financières dont vous disposez	1,000	,668
Vous veillez toujours à ce que votre objectif initialement défini soit atteint	1,000	,705
Avant la création de votre entreprise, vous avez veillé à acquérir toutes les ressources financières dont vous aviez eu besoin	1,000	,724
Vous prenez clairement une cible prédéfinie comme un point de départ pour votre nouvelle entreprise	1,000	,697
L'incertitude du marché ne vous bloque et ne vous arrête pas, vous comptez sur votre propre expérience.	1,000	,628
Vous essayez de contrôler le futur basé à travers vos connaissances antérieures	1,000	,773
Vous vous permettez de modifier vos planifications si le besoin se fait sentir, même durant le processus de lancement de votre nouvelle entreprise	1,000	,758
Vous pouvez changer votre cible originale lorsque vous êtes confrontés à de nouveaux résultats	1,000	,799
Vous permettez des retards durant le développement de votre entreprise lorsque vous apercevez de nouvelles opportunités qui émergent	1,000	,742
Vous essayez de contrôler le futur en le créant	1,000	,549

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	6,138	38,366	38,366	6,138	38,366	38,366
2	3,359	20,994	59,360	3,359	20,994	59,360
3	1,366	8,539	67,899	1,366	8,539	67,899
4	1,034	6,460	74,359	1,034	6,460	74,359
5	,771	4,816	79,175			
6	,571	3,567	82,742			
7	,506	3,163	85,905			
8	,416	2,601	88,506			
9	,366	2,289	90,795			
10	,329	2,054	92,849			
11	,284	1,775	94,624			
12	,234	1,461	96,085			
13	,186	1,160	97,245			
14	,162	1,011	98,256			
15	,149	,934	99,190			
16	,130	,810	100,000			

Matrice des composantes^a

	Composante			
	1	2	3	4
Vous avez l'habitude de calculer à l'avance les ressources financières dont vous avez besoin pour réaliser les gains potentiels (attendus)	,768	,373	-,224	-,066
Votre décision de financement est principalement basée sur la minimisation des risques et des coûts	,672	,460	-,386	-,014
Vous essayez d'identifier vos marchés cibles par une analyse de marché minutieuse	,697	,476	-,320	-,010
Vous vous concentrez sur l'identification du risque à travers une analyse de marché	,749	,489	-,176	-,055
Vous essayez d'identifier le risque à travers l'analyse des concurrents	,721	,492	-,113	-,095
Vous demandez à vos clients et vos fournisseurs de s'engager avec vous pour réduire le risque et améliorer les circuits de valeurs	-,267	,462	,150	-,720
Vos décisions ont été basées sur les ressources financières dont vous disposez	-,634	,411	,134	-,281
Vous veillez toujours à ce que votre objectif initialement défini soit atteint	,556	,401	,383	,297
Avant la création de votre entreprise, vous avez veillé à acquérir toutes les ressources financières dont vous aviez eu besoin	,402	,369	,649	-,066
Vous prenez clairement une cible prédéfinie comme un point de départ pour votre nouvelle entreprise	,414	,445	,520	,239
L'incertitude du marché ne vous bloque et ne vous arrête pas, vous comptez sur votre propre expérience.	-,545	,528	,229	-,002
Vous essayez de contrôler le futur basé à travers vos connaissances antérieures	-,662	,561	-,116	,080
Vous vous permettez de modifier vos planifications si le besoin se fait sentir, même durant le processus de lancement de votre nouvelle entreprise	-,664	,531	-,167	,088
Vous pouvez changer votre cible originale lorsque vous êtes confrontés à de nouveaux résultats	-,762	,443	-,123	,083
Vous permettez des retards durant le développement de votre entreprise lorsque vous apercevez de nouvelles opportunités qui émergent	-,710	,452	-,156	,091
Vous essayez de contrôler le futur en le créant	-,393	,383	-,091	,490

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 4 composantes extraites.

Annexe 7 : Analyse exploratoire de la logique de la rationalité causale

Récapitulatif de traitement des observations

	N	%
Observations Valide	167	100,0
Exclus ^a	0	,0
Total	167	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,879	7

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,870
	Khi-deux approximé	800,162
Test de sphéricité de Bartlett	ddl	21
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
Vous analysez les possibilités à long terme et sélectionnez ce qui, selon vous, offrirait les meilleurs rendements	1,000	,723
Vous élaborez une stratégie de financement pour tirer le meilleur parti des ressources financières	1,000	,783
Vous avez conçu et planifié des stratégies commerciales	1,000	,755
Vous organisez et mettez en œuvre des processus de contrôle pour vous assurer que vos objectifs sont atteints	1,000	,775
Vous recherchez et sélectionnez des marchés cibles et effectuer une analyse concurrentielle significative	1,000	,755
Vous avez une vision claire et cohérente de l'endroit où vous voulez aboutir	1,000	,676
Vous avez conçu et planifié les efforts de production et de commercialisation	1,000	,986

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	4,445	63,493	63,493	4,445	63,493	63,493
2	1,007	14,382	77,875	1,007	14,382	77,875
3	,574	8,205	86,080			
4	,382	5,462	91,542			
5	,232	3,312	94,854			
6	,194	2,776	97,630			
7	,166	2,370	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrice des composantes^a

	Composante	
	1	2
Vous analysez les possibilités à long terme et sélectionnez ce qui, selon vous, offrirait les meilleurs rendements	,835	-,160
Vous élaborez une stratégie de financement pour tirer le meilleur parti des ressources financières	,884	-,038
Vous avez conçu et planifié des stratégies commerciales	,869	,014
Vous organisez et mettez en œuvre des processus de contrôle pour vous assurer que vos objectifs sont atteints	,876	-,081
Vous recherchez et sélectionnez des marchés cibles et effectuez une analyse concurrentielle significative	,865	,077
Vous avez une vision claire et cohérente de l'endroit où vous voulez aboutir	,822	,028
Vous avez conçu et planifié les efforts de production et de commercialisation	,139	,983

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 2 composantes extraites.

Annexe 8: Analyse exploratoire des leviers cognitifs des financeurs (démarrage)

Récapitulatif de traitement des observations

	N	%
Observations Valide	167	100,0
Exclus ^a	0	,0
Total	167	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,940	7

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,908
	Khi-deux approximé	1057,658
Test de sphéricité de Bartlett	ddl	21
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
Apport d'expertise commerciale	1,000	,641
Apport d'expertise technique	1,000	,692
Apport d'expertise en matière de gestion comptable et financière	1,000	,777
Apport en matière de gestion d'un projet	1,000	,783
Parrainage auprès d'acteurs pouvant contribuer à la réussite de l'entreprise	1,000	,855
Facilitation des contacts auprès d'autres acteurs pouvant accompagner l'entreprise	1,000	,808
Soutien moral (encouragement)	1,000	,603

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	5,160	73,717	73,717	5,160	73,717	73,717
2	,687	9,811	83,528			
3	,378	5,400	88,927			
4	,276	3,945	92,872			
5	,210	2,996	95,868			
6	,183	2,609	98,476			
7	,107	1,524	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrice des composantes^a

	Composante
	1
Apport d'expertise commerciale	,801
Apport d'expertise technique	,832
Apport d'expertise en matière de gestion comptable et financière	,882
Apport en matière de gestion d'un projet	,885
Parrainage auprès d'acteurs pouvant contribuer à la réussite de l'entreprise	,925
Facilitation des contacts auprès d'autres acteurs pouvant accompagner l'entreprise	,899
Soutien moral (encouragement)	,777

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composantes extraites.

Annexe 9: Analyse exploratoire des leviers cognitifs des financeurs (au fil du temps)

Récapitulatif de traitement des observations

	N	%
Valide	167	100,0
Observations Exclus ^a	0	,0
Total	167	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,863	7

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.	,841
Khi-deux approximé	610,378
Test de sphéricité de Bartlett ddl	21
Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
Apport d'expertise commerciale	1,000	,540
Apport d'expertise technique	1,000	,601
Apport d'expertise en matière de gestion comptable et financière	1,000	,631
Apport en matière de gestion d'un projet	1,000	,725
Parrainage auprès d'acteurs pouvant contribuer à la réussite de l'entreprise	1,000	,679
Facilitation des contacts auprès d'autres acteurs pouvant accompagner l'entreprise	1,000	,658
Soutien moral (encouragement)	1,000	,192

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	4,025	57,503	57,503	4,025	57,503	57,503
2	,946	13,518	71,021			
3	,778	11,110	82,131			
4	,470	6,718	88,848			
5	,318	4,547	93,395			
6	,249	3,555	96,950			
7	,213	3,050	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrice des composantes^a

	Composante
	1
Apport d'expertise commerciale	,735
Apport d'expertise technique	,775
Apport d'expertise en matière de gestion comptable et financière	,794
Apport en matière de gestion d'un projet	,852
Parrainage auprès d'acteurs pouvant contribuer à la réussite de l'entreprise	,824
Facilitation des contacts auprès d'autres acteurs pouvant accompagner l'entreprise	,811
Soutien moral (encouragement)	,438

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composantes extraites.

Annexe 10 : Analyse exploratoire réussite entrepreneuriale

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,951
	Khi-deux approximé	1744,313
Test de sphéricité de Bartlett	ddl	91
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
Le niveau de satisfaction par rapport à la réalisation des objectifs de départ	1,000	,643
Le niveau de satisfaction par rapport à la croissance globale de l'entreprise	1,000	,728
Le niveau de satisfaction par rapport à la profitabilité des ventes	1,000	,644
Le niveau de satisfaction par rapport à la compétitivité de l'entreprise	1,000	,603
Le niveau de satisfaction par rapport à la réputation de l'entreprise	1,000	,569
Bénéfice de votre entreprise	1,000	,624
La capacité d'autofinancement (CAF) de votre entreprise.	1,000	,631
La capacité de remboursement moyenne annuelle de votre entreprise.	1,000	,579
La rentabilité interne de votre entreprise.	1,000	,641
Total du bilan de votre entreprise	1,000	,544
L'évolution du marché du secteur d'activité de l'entreprise	1,000	,590
Le degré de croissance de l'excédent brut d'exploitation de votre entreprise.	1,000	,649
Le degré de croissance de l'effectif de votre entreprise.	1,000	,575
La productivité du capital financier de votre entreprise.	1,000	,673

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	8,694	62,097	62,097	8,694	62,097	62,097
2	,840	6,002	68,099			
3	,695	4,963	73,062			
4	,553	3,948	77,010			
5	,492	3,512	80,522			
6	,472	3,371	83,892			
7	,403	2,881	86,773			
8	,348	2,488	89,261			
9	,338	2,411	91,672			
10	,305	2,182	93,854			
11	,260	1,855	95,709			
12	,234	1,673	97,383			
13	,202	1,442	98,824			
14	,165	1,176	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrice des composantes^a

	Composante
	1
Le niveau de satisfaction par rapport à la réalisation des objectifs de départ	,802
Le niveau de satisfaction par rapport à la croissance globale de l'entreprise	,853
Le niveau de satisfaction par rapport à la profitabilité des ventes	,803
Le niveau de satisfaction par rapport à la compétitivité de l'entreprise	,777
Le niveau de satisfaction par rapport à la réputation de l'entreprise	,754
Bénéfice de votre entreprise	,790
La capacité d'autofinancement (CAF) de votre entreprise.	,794
La capacité de remboursement moyenne annuelle de votre entreprise.	,761
La rentabilité interne de votre entreprise.	,801
Total du bilan de votre entreprise	,738
L'évolution du marché du secteur d'activité de l'entreprise	,768
Le degré de croissance de l'excédent brut d'exploitation de votre entreprise.	,805
Le degré de croissance de l'effectif de votre entreprise.	,759
La productivité du capital financier de votre entreprise.	,821

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composantes extraites.

Annexe 11 : Analyse Factorielle Confirmatoire (AFC)

AFC des modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur

Default model (Default model)

Notes for Model (Default model)

Computation of degrees of freedom (Default model)

Number of distinct sample moments: 10
 Number of distinct parameters to be estimated: 8
 Degrees of freedom (10 - 8): 2

Result (Default model)

Minimum was achieved

Chi-square = 7,775

Degrees of freedom = 2

Probability level = ,000

Group number 1 (Group number 1 - Default model)

Estimates (Group number 1 - Default model)

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
B1_1 <--- MF_RS	1,000				
B1_2 <--- MF_RS	1,273	,057	22,186	***	
B1_3 <--- MF_RS	1,289	,062	20,713	***	
B1_4 <--- MF_RS	1,103	,060	18,410	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
B1_1 <--- MF_RS	,841
B1_2 <--- MF_RS	,918
B1_3 <--- MF_RS	,877
B1_4 <--- MF_RS	,814

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
MF_RS	,161	,017	9,522	***	
U1	,067	,006	10,634	***	
U2	,049	,007	7,417	***	
U3	,081	,008	9,564	***	
U4	,100	,009	11,131	***	

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	8	72,775	2	,000	36,388
Saturated model	10	,000	0		
Independence model	4	1115,010	6	,000	185,835

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,010	,924	,919	,185
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,171	,374	-,043	,225

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,935	,804	,936	,809	,936
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,333	,312	,312
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	70,775	46,517	102,452
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1109,010	1002,957	1222,440

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	,209	,203	,133	,294
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	3,195	3,178	2,874	3,503

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,318	,258	,383	,000
Independence model	,728	,692	,764	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	88,775	89,008	119,639	127,639
Saturated model	20,000	20,291	58,579	68,579
Independence model	1123,010	1123,126	1138,442	1142,442

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	,254	,185	,345	,255
Saturated model	,057	,057	,057	,058
Independence model	3,218	2,914	3,543	3,218

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	29	45
Independence model	4	6

Execution time summary

Minimization: ,078
Miscellaneous: ,485
Bootstrap: ,000
Total: ,563

AFC des modalités de financement institutionnels: lundi 27 juillet 2020 19:13:47

Mf_i: lundi 27 juillet 2020 19:13

The model is recursive.

Sample size = 350

Minimum was achieved

Chi-square = 8,096

Degrees of freedom = 2

Probability level = ,000

Group number 1 (Group number 1 - Default model)

Estimates (Group number 1 - Default model)

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
B2_1 <--- MF_I	1,000				
B2_2 <--- MF_I	,803	,056	14,406	***	
B2_3 <--- MF_I	1,068	,063	17,005	***	
B2_4 <--- MF_I	,983	,061	16,134	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
B2_1 <--- MF_I	,829
B2_2 <--- MF_I	,726
B2_3 <--- MF_I	,835
B2_4 <--- MF_I	,795

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
MF_I	,324	,036	9,005	***	
U1	,148	,016	9,009	***	
U2	,188	,017	11,137	***	
U3	,161	,018	8,812	***	
U4	,182	,018	9,940	***	

Minimization History (Default model)

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPART	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	8	48,096	2	,000	24,048
Saturated model	10	,000	0		
Independence model	4	740,055	6	,000	123,342

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,020	,935	,977	,187
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,235	,452	,086	,271

Baseline Comparisons

Model	NFI	RFI	IFI	TLI	CFI
	Delta1	rho1	Delta2	rho2	
Default model	,935	,805	,938	,812	,937
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,333	,312	,312
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	46,096	27,112	72,502
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	734,055	648,401	827,102

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	,138	,132	,078	,208
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	2,121	2,103	1,858	2,370

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,025	,197	,322	,000
Independence model	,592	,556	,628	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	64,096	64,328	94,959	102,959
Saturated model	20,000	20,291	58,579	68,579
Independence model	748,055	748,171	763,486	767,486

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	,184	,129	,259	,184
Saturated model	,057	,057	,057	,058
Independence model	2,143	1,898	2,410	2,144

HOELTER

Model	HOELTER	HOELTER
	.05	.01
Default model	44	67
Independence model	6	8

Execution time summary

Minimization: ,047
 Miscellaneous: ,328
 Bootstrap: ,000
 Total: ,375

AFC de la logique de rationalité effectuale : premier ordre

Date: mardi 28 juillet 2020 Time: 00:29:00

The model is recursive.

Sample size = 350

Minimum was achieved

Chi-square = 46,620

Degrees of freedom = 17

Probability level = ,000

Group number 1 (Group number 1 - Default model)

Estimates (Group number 1 - Default model)

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
C1_1 <--- RaisPertAcc	1,000				
C1_2 <--- RaisPertAcc	1,057	,041	25,901	***	
C1_3 <--- RaisPertAcc	,903	,045	20,048	***	
C1_14 <--- TireSurp	1,000				
C1_15 <--- TireSurp	1,053	,059	17,881	***	
C1_16 <--- TireSurp	,899	,054	16,605	***	
C1_10 <--- DefButMoy	1,000				
C1_11 <--- DefButMoy	1,348	,216	6,229	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
C1_1 <--- RaisPertAcc	,910
C1_2 <--- RaisPertAcc	,933
C1_3 <--- RaisPertAcc	,802
C1_14 <--- TireSurp	,806
C1_15 <--- TireSurp	,909
C1_16 <--- TireSurp	,813
C1_10 <--- DefButMoy	,641
C1_11 <--- DefButMoy	,789

Covariances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
RaisPertAcc <--> TireSurp	-,189	,030	-6,368	***	
TireSurp <--> DefButMoy	-,076	,023	-3,317	***	
RaisPertAcc <--> DefButMoy	,159	,030	5,392	***	

Correlations: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
RaisPertAcc <--> TireSurp	-,418
TireSurp <--> DefButMoy	-,249
RaisPertAcc <--> DefButMoy	,490

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
RaisPertAcc	,479	,045	10,748	***	
TireSurp	,425	,049	8,691	***	
DefButMoy	,221	,047	4,737	***	
U1	,099	,014	7,284	***	
U2	,080	,014	5,739	***	
U3	,217	,019	11,354	***	
U4	,229	,023	9,865	***	
U5	,098	,018	5,365	***	
U6	,177	,018	9,665	***	
U7	,317	,041	7,749	***	
U8	,244	,063	3,883	***	

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	19	46,620	17	,000	2,742
Saturated model	36	,000	0		
Independence model	8	1589,131	28	,000	56,755

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,025	,967	,930	,457
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,222	,440	,279	,342

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,971	,952	,981	,969	,981
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,607	,589	,596
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	29,620	13,016	53,873
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1561,131	1434,205	1695,420

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	,134	,085	,037	,154
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	4,553	4,473	4,109	4,858

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,071	,047	,095	,074
Independence model	,400	,383	,417	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	84,620	85,626	157,921	176,921
Saturated model	72,000	73,906	210,886	246,886
Independence model	1605,131	1605,555	1635,995	1643,995

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	,242	,195	,312	,245
Saturated model	,206	,206	,206	,212
Independence model	4,599	4,236	4,984	4,600

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	207	251
Independence model	10	11

Execution time summary

Minimization: ,046
Miscellaneous: ,657
Bootstrap: ,000
Total: ,703

AFC de la logique de rationalité effectuale : second ordre

Date: mardi 28 juillet 2020 Time: 00:25:12

Sample size = 350

Result (Default model)

Minimum was achieved

Chi-square = 46,620

Degrees of freedom = 17

Probability level = ,000

Group number 1 (Group number 1 - Default model)

Estimates (Group number 1 - Default model)

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
RaisPertAcc <--- LR_E	1,000				
TireSurp <--- LR_E	-,478	,123	-3,890	***	
DefButMoy <--- LR_E	,404	,112	3,616	***	
C1_1 <--- RaisPertAcc	1,000				
C1_2 <--- RaisPertAcc	1,057	,041	25,901	***	
C1_3 <--- RaisPertAcc	,903	,045	20,048	***	
C1_14 <--- TireSurp	1,000				
C1_15 <--- TireSurp	1,053	,059	17,881	***	
C1_16 <--- TireSurp	,899	,054	16,605	***	
C1_10 <--- DefButMoy	1,000				
C1_11 <--- DefButMoy	1,348	,216	6,229	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
RaisPertAcc <--- LR_E	,908
TireSurp <--- LR_E	-,461
DefButMoy <--- LR_E	,540
C1_1 <--- RaisPertAcc	,910
C1_2 <--- RaisPertAcc	,933
C1_3 <--- RaisPertAcc	,802
C1_14 <--- TireSurp	,806
C1_15 <--- TireSurp	,909
C1_16 <--- TireSurp	,813
C1_10 <--- DefButMoy	,641
C1_11 <--- DefButMoy	,789

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
LR_E	,394	,101	3,894	***	
U9	,084	,093	,909	,363	
U10	,335	,044	7,547	***	
U11	,157	,036	4,376	***	
U1	,099	,014	7,284	***	
U2	,080	,014	5,739	***	
U3	,217	,019	11,354	***	
U4	,229	,023	9,865	***	
U5	,098	,018	5,365	***	
U6	,177	,018	9,665	***	
U7	,317	,041	7,749	***	
U8	,244	,063	3,883	***	

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	19	46,620	17	,000	2,742
Saturated model	36	,000	0		
Independence model	8	1589,131	28	,000	56,755

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,025	,967	,930	,457
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,222	,440	,279	,342

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,971	,952	,981	,969	,981
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,607	,589	,596
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	29,620	13,016	53,873
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1561,131	1434,205	1695,420

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	,134	,085	,037	,154
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	4,553	4,473	4,109	4,858

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,071	,047	,095	,074
Independence model	,400	,383	,417	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	84,620	85,626	157,921	176,921
Saturated model	72,000	73,906	210,886	246,886
Independence model	1605,131	1605,555	1635,995	1643,995

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	,242	,195	,312	,245
Saturated model	,206	,206	,206	,212
Independence model	4,599	4,236	4,984	4,600

HOELTER

Model	HOELTER	HOELTER
	.05	.01
Default model	207	251
Independence model	10	11

Execution time summary

Minimization: ,063
 Miscellaneous: ,796
 Bootstrap: ,000
 Total: ,859

AFC de la logique de rationalité causale

Date: lundi 27 juillet 2020 Time: 20:29:43

Sample size = 350

Minimum was achieved

Chi-square = 43,917

Degrees of freedom = 9

Probability level = ,000

Group number 1 (Group number 1 - Default model)

Estimates (Group number 1 - Default model)

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
C2_1 <--- LR_C	1,000				
C2_2 <--- LR_C	1,109	,061	18,059	***	
C2_3 <--- LR_C	1,115	,064	17,517	***	
C2_4 <--- LR_C	1,091	,061	17,910	***	
C2_5 <--- LR_C	1,016	,062	16,502	***	
C2_6 <--- LR_C	,995	,066	15,164	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
C2_1 <--- LR_C	,788
C2_2 <--- LR_C	,861
C2_3 <--- LR_C	,842

	Estimate
C2_4 <--- LR_C	,856
C2_5 <--- LR_C	,804
C2_6 <--- LR_C	,752

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
LR_C	,319	,037	8,638	***	
U1	,195	,017	11,492	***	
U2	,137	,013	10,172	***	
U3	,164	,015	10,651	***	
U4	,139	,013	10,316	***	
U5	,181	,016	11,295	***	
U6	,243	,021	11,852	***	

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	12	176,917	9	,000	19,657
Saturated model	21	,000	0		
Independence model	6	1615,749	15	,000	107,717

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,029	,859	,972	,368
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,302	,306	,029	,219

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,991	,818	,895	,825	,895
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,600	,534	,537
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	167,917	128,374	214,893
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1600,749	1472,462	1736,401

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	,507	,481	,368	,616
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	4,630	4,587	4,219	4,975

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,031	,202	,262	,000
Independence model	,553	,530	,576	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	200,917	201,408	247,212	259,212
Saturated model	42,000	42,860	123,017	144,017
Independence model	1627,749	1627,995	1650,897	1656,897

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	,576	,462	,710	,577
Saturated model	,120	,120	,120	,123
Independence model	4,664	4,296	5,053	4,665

HOELTER

Model	HOELTER	HOELTER
	.05	.01
Default model	34	43
Independence model	6	7

Execution time summary

Minimization: ,047
Miscellaneous: ,398
Bootstrap: ,000
Total: ,445

AFC des leviers cognitifs des financeurs (démarrage)

Date: lundi 27 juillet 2020 Time: 20:55:10

Sample size = 350

Minimum was achieved

Chi-square = 237,177

Degrees of freedom = 14

Probability level = ,000

Group number 1 (Group number 1 - Default model)

Estimates (Group number 1 - Default model)

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
D1_D <--- LCF_D	1,000				
D2_D <--- LCF_D	,999	,069	14,463	***	
D3_D <--- LCF_D	1,267	,079	16,019	***	
D4_D <--- LCF_D	1,261	,076	16,555	***	
D5_D <--- LCF_D	1,444	,078	18,419	***	
D6_D <--- LCF_D	1,380	,077	17,853	***	
D7_D <--- LCF_D	1,046	,071	14,793	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
D1_D <--- LCF_D	,737
D2_D <--- LCF_D	,757
D3_D <--- LCF_D	,830
D4_D <--- LCF_D	,855
D5_D <--- LCF_D	,942
D6_D <--- LCF_D	,915
D7_D <--- LCF_D	,773

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
LCF_D	,294	,037	7,942	***	
U1	,247	,020	12,486	***	
U2	,218	,018	12,392	***	
U3	,212	,018	11,844	***	
U4	,171	,015	11,525	***	
U5	,078	,009	8,323	***	
U6	,109	,011	9,953	***	
U7	,217	,018	12,305	***	

Minimization History (Default model)

Iteration	Negative eigenvalues	Condition #	Smallest eigenvalue	Diameter	F	NTries	Ratio
0	e 2		-1,170	9999,000	2198,647	0	9999,000
1	e 4		-,541	3,528	908,650	20	,171
2	e 1		-,088	,471	565,305	6	,943
3	e 1		-,089	,276	478,000	5	,659
4	e 0	295,546		1,123	254,753	8	,856
5	e 0	111,849		,491	244,410	2	,000
6	e 0	149,665		,088	237,484	1	1,099
7	e 0	153,941		,039	237,181	1	1,071
8	e 0	151,845		,006	237,177	1	1,010
9	e 0	151,622		,000	237,177	1	1,000

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	14	237,177	14	,000	16,941
Saturated model	28	,000	0		
Independence model	7	2292,305	21	,000	109,157

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,034	,904	,907	,402
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,374	,254	,006	,191

Baseline Comparisons

Model	NFI	RFI	IFI	TLI	CFI
	Delta1	rho1	Delta2	rho2	
Default model	,897	,845	,902	,853	,902
Saturated model	1,000		1,000		1,000

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,667	,598	,601
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	223,177	176,931	276,861
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	2271,305	2117,775	2432,168

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	,680	,639	,507	,793
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	6,568	6,508	6,068	6,969

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,214	,190	,238	,000
Independence model	,557	,538	,576	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	265,177	265,834	319,188	333,188
Saturated model	56,000	57,314	164,022	192,022
Independence model	2306,305	2306,633	2333,310	2340,310

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	,760	,627	,914	,762
Saturated model	,160	,160	,160	,164
Independence model	6,608	6,168	7,069	6,609

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	35	43
Independence model	5	6

Execution time summary

Minimization:	,063
Miscellaneous:	,484
Bootstrap:	,000
Total:	,547

AFC des leviers cognitifs des financeurs (au fil du temps)

Date: lundi 27 juillet 2020 Time: 23:39:13

Sample size = 350

Minimum was achieved

Chi-square = 217,474

Degrees of freedom = 14

Probability level = ,000

Group number 1 (Group number 1 - Default model)

Estimates (Group number 1 - Default model)

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
D1_S <--- LCF_S	1,000				
D2_S <--- LCF_S	1,058	,095	11,085	***	
D3_S <--- LCF_S	1,153	,097	11,879	***	
D4_S <--- LCF_S	1,319	,100	13,254	***	
D5_S <--- LCF_S	1,324	,103	12,860	***	
D6_S <--- LCF_S	1,321	,104	12,645	***	
D7_S <--- LCF_S	,741	,111	6,692	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
D1_S <--- LCF_S	,653
D2_S <--- LCF_S	,678
D3_S <--- LCF_S	,737
D4_S <--- LCF_S	,850
D5_S <--- LCF_S	,815
D6_S <--- LCF_S	,798
D7_S <--- LCF_S	,388

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
LCF_S	,172	,026	6,593	***	
U1	,231	,019	12,140	***	
U2	,226	,019	11,983	***	
U3	,192	,017	11,486	***	
U4	,115	,012	9,409	***	
U5	,152	,015	10,308	***	
U6	,172	,016	10,659	***	
U7	,534	,041	12,958	***	

Minimization History (Default model)

Iteration	Negative eigenvalues	Condition #	Smallest eigenvalue	Diameter	F	NTries	Ratio
0	e 2		-,783	9999,000	1274,592	0	9999,000
1	e 2		-,086	2,563	532,540	20	,239
2	e 1		-,067	,644	324,883	5	,805
3	e 0	27,812		,746	231,724	6	,816
4	e 0	28,063		,441	221,136	1	,898
5	e 0	47,957		,150	217,541	1	1,067
6	e 0	51,469		,042	217,474	1	1,038
7	e 0	52,455		,003	217,474	1	1,003
8	e 0	52,453		,000	217,474	1	1,000

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	14	217,474	14	,000	15,534
Saturated model	28	,000	0		
Independence model	7	1325,786	21	,000	63,133

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,032	,936	,972	,418
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,198	,382	,176	,287

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,936	,754	,845	,766	,944
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,667	,557	,563
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	203,474	159,412	254,979
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1304,786	1189,124	1427,823

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	,623	,583	,457	,731
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	3,799	3,739	3,407	4,091

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,204	,181	,228	,000
Independence model	,422	,403	,441	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	245,474	246,131	299,485	313,485
Saturated model	56,000	57,314	164,022	192,022
Independence model	1339,786	1340,115	1366,792	1373,792

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	,703	,577	,851	,705
Saturated model	,160	,160	,160	,164
Independence model	3,839	3,508	4,191	3,840

HOELTER

Model	HOELTER	HOELTER
	.05	.01
Default model	39	47
Independence model	9	11

Execution time summary

Minimization: ,063
 Miscellaneous: ,453
 Bootstrap: ,000
 Total: ,516

ACF de la réussite entrepreneuriale : premier ordre

Date: mardi 28 juillet 2020 Time: 00:10:21

Sample size = 350

Minimum was achieved

Chi-square = 367,404

Degrees of freedom = 74

Probability level = ,000

Group number 1 (Group number 1 - Default model)

Estimates (Group number 1 - Default model)

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
E_P_1 <--- PF	1,000				
E_P_2 <--- PF	1,121	,072	15,553	***	
E_P_3 <--- PF	,965	,068	14,167	***	
E_P_4 <--- PF	1,124	,071	15,895	***	
E_C_1 <--- Croiss	1,000				
E_C_2 <--- Croiss	1,260	,089	14,137	***	
E_C_3 <--- Croiss	1,310	,094	13,950	***	
E_C_4 <--- Croiss	1,239	,091	13,663	***	
E_C_5 <--- Croiss	1,428	,099	14,360	***	
E_E_1 <--- EEProj	1,000				
E_E_2 <--- EEProj	1,152	,062	18,696	***	
E_E_3 <--- EEProj	1,072	,064	16,718	***	
E_E_4 <--- EEProj	,989	,060	16,409	***	
E_E_5 <--- EEProj	1,000	,065	15,393	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
E_P_1 <--- PF	,755
E_P_2 <--- PF	,777
E_P_3 <--- PF	,717
E_P_4 <--- PF	,792
E_C_1 <--- Croiss	,701
E_C_2 <--- Croiss	,772
E_C_3 <--- Croiss	,761
E_C_4 <--- Croiss	,745

	Estimate
E_C_5 <--- Croiss	,784
E_E_1 <--- EEProj	,797
E_E_2 <--- EEProj	,870
E_E_3 <--- EEProj	,801
E_E_4 <--- EEProj	,789
E_E_5 <--- EEProj	,752

Covariances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
PF <--> Croiss	,218	,022	9,698	***	
Croiss <--> EEProj	,221	,023	9,530	***	
PF <--> EEProj	,267	,027	9,798	***	

Correlations: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
PF <--> Croiss	1,055
Croiss <--> EEProj	,945
PF <--> EEProj	,923

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
PF	,254	,031	8,224	***	
Croiss	,168	,022	7,463	***	
EEProj	,328	,037	8,795	***	
U1	,192	,015	12,488	***	
U2	,210	,017	12,318	***	
U3	,224	,018	12,689	***	
U4	,192	,016	12,180	***	
U5	,174	,014	12,859	***	
U6	,180	,014	12,572	***	
U7	,208	,016	12,630	***	
U8	,206	,016	12,706	***	
U9	,214	,017	12,492	***	
U10	,188	,016	11,456	***	
U11	,140	,014	10,050	***	
U12	,211	,018	11,412	***	
U13	,194	,017	11,547	***	
14	,252	,021	11,910	***	

Notes for Model (Group number 1 - Default model)

The following covariance matrix is not positive definite (Group number 1 - Default model)

	EEProj	Croiss	PF
EEProj	,328		
Croiss	,221	,168	
PF	,267	,218	,254

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	31	367,404	74	,000	4,965
Saturated model	105	,000	0		

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Independence model	14	3732,331	91	,000	41,015

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,022	,963	,906	,608
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,276	,182	,056	,158

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,902	,879	,920	,901	,919
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,813	,733	,748
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	293,404	237,325	357,011
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	3641,331	3445,146	3844,797

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	1,053	,841	,680	1,023
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	10,694	10,434	9,871	11,017

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,107	,096	,118	,000
Independence model	,339	,329	,348	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	429,404	432,188	548,999	579,999
Saturated model	210,000	219,431	615,083	720,083
Independence model	3760,331	3761,589	3814,342	3828,342

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	1,230	1,070	1,413	1,238
Saturated model	,602	,602	,602	,629
Independence model	10,775	10,212	11,358	10,778

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	91	100
Independence model	11	12

Execution time summary

Minimization: ,062
 Miscellaneous: 1,037
 Bootstrap: ,000
 Total: 1,099

AFC de la réussite entrepreneuriale : second ordre

Date: mardi 28 juillet 2020 Time: 00:04:33

Sample size = 350

Minimum was achieved

Chi-square = 367,404

Degrees of freedom = 74

Probability level = ,000

Group number 1 (Group number 1 - Default model)

Estimates (Group number 1 - Default model)

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
Croiss <--- RE	,831	,059	14,035	***	
EEProj <--- RE	1,017	,069	14,686	***	
PF <--- RE	1,000				
E_P_1 <--- PF	1,000				
E_P_2 <--- PF	1,121	,072	15,553	***	
E_P_3 <--- PF	,965	,068	14,167	***	
E_P_4 <--- PF	1,124	,071	15,895	***	
E_C_1 <--- Croiss	1,000				
E_C_2 <--- Croiss	1,260	,089	14,137	***	
E_C_3 <--- Croiss	1,310	,094	13,950	***	
E_C_4 <--- Croiss	1,239	,091	13,663	***	
E_C_5 <--- Croiss	1,428	,099	14,360	***	
E_E_1 <--- EEProj	1,000				
E_E_2 <--- EEProj	1,152	,062	18,696	***	
E_E_3 <--- EEProj	1,072	,064	16,718	***	
E_E_4 <--- EEProj	,989	,060	16,409	***	
E_E_5 <--- EEProj	1,000	,065	15,393	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
Croiss <--- RE	1,039
EEProj <--- RE	,909
PF <--- RE	1,015
E_P_1 <--- PF	,755
E_P_2 <--- PF	,777
E_P_3 <--- PF	,717
E_P_4 <--- PF	,792
E_C_1 <--- Croiss	,701
E_C_2 <--- Croiss	,772

	Estimate
E_C_3 <--- Croiss	,761
E_C_4 <--- Croiss	,745
E_C_5 <--- Croiss	,784
E_E_1 <--- EEProj	,797
E_E_2 <--- EEProj	,870
E_E_3 <--- EEProj	,801
E_E_4 <--- EEProj	,789
E_E_5 <--- EEProj	,752

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
RE	,262	,031	8,343	***	
U15	-,008	,005	-1,459	,145	
U16	-,013	,003	-4,011	***	
U17	,057	,009	6,151	***	
U1	,192	,015	12,488	***	
U2	,210	,017	12,318	***	
U3	,224	,018	12,689	***	
U4	,192	,016	12,180	***	
U5	,174	,014	12,859	***	
U6	,180	,014	12,572	***	
U7	,208	,016	12,630	***	
U8	,206	,016	12,706	***	
U9	,214	,017	12,492	***	
U10	,188	,016	11,456	***	
U11	,140	,014	10,050	***	
U12	,211	,018	11,412	***	
U13	,194	,017	11,547	***	
14	,252	,021	11,910	***	

Notes for Model (Group number 1 - Default model)

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	31	367,404	74	,000	4,965
Saturated model	105	,000	0		
Independence model	14	3732,331	91	,000	41,015

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,022	,863	,806	,608
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,276	,182	,056	,158

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,902	,879	,920	,901	,919
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,813	,733	,748
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	293,404	237,325	357,011
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	3641,331	3445,146	3844,797

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	1,053	,841	,680	1,023
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	10,694	10,434	9,871	11,017

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,107	,096	,118	,000
Independence model	,339	,329	,348	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	429,404	432,188	548,999	579,999
Saturated model	210,000	219,431	615,083	720,083
Independence model	3760,331	3761,589	3814,342	3828,342

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	1,230	1,070	1,413	1,238
Saturated model	,602	,602	,602	,629
Independence model	10,775	10,212	11,358	10,778

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	91	100
Independence model	11	12

Execution time summary

Minimization: ,062
Miscellaneous: 1,650
Bootstrap: ,000
Total: 1,712

Annexe 12 (Tableau 37) : Résultat des tests de fiabilité et de validité au niveau de la phase confirmatoire

Variables	Items	Loading Stand.	Fiabilité (Rhô de Jöreskog)	Validité convergente	Validité discriminante
Modalités de financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur			0,921	0,745	0,745 > 0,080*
	B1_1	0,841			
	B1_2	0,918			
	B1_3	0,877			
	B1_4	0,814			
Modalités de financements institutionnels			0,874	0,636	0,636 > 0,050*
	B2_1	0,829			
	B2_2	0,726			
	B2_3	0,835			
	B2_4	0,795			
Raisonnement par perte acceptable			0,915	0,782	0,782 > 0,255*
	C1_1	0,921			
	C1_2	0,919			
	C1_3	0,808			
Définir les buts à partir des moyens			0,673	0,507	0,507 > 0,244*
	C1_10	0,744			
	C1_11	0,679			
Tirer parti des surprises			0,882	0,714	0,714 > 0,322*
	C1_14	0,821			
	C1_15	0,892			
	C1_16	0,820			
Rationalité causale			0,924	0,669	0,669 > 0,017*
	C2_1	0,788			
	C2_2	0,861			
	C2_3	0,842			
	C2_4	0,856			

	C2_5	0,804			
	C2_6	0,752			
Levier cognitif des financeurs au démarrage			0,940	0,694	0,694 > 0,055*
	D1_D	0,737			
	D2_D	0,757			
	D3_D	0,830			
	D4_D	0,855			
	D5_D	0,942			
	D6_D	0,915			
	D7_D	0,773			
Levier cognitif des financeurs au fil du temps			0,877	0,515	0,515 > 0,002*
	D1_S	0,653			
	D2_S	0,678			
	D3_S	0,737			
	D4_S	0,850			
	D5_S	0,815			
	D6_S	0,798			
	D7_S	0,388			
Performance financière			0,849	0,584	0,584 > 0,524*
	E_P_1	0,761			
	E_P_2	0,799			
	E_P_3	0,778			
	E_P_4	0,716			
Croissance			0,867	0,568	0,568 > 0,417*
	E_C_1	0,675			
	E_C_2	0,723			
	E_C_3	0,823			
	E_C_4	0,714			
	E_C_5	0,820			
L'évaluation de l'entrepreneur par rapport à son projet			0,900	0,644	0,644 > 0,556*

	E_E_1	0,786			
	E_E_2	0,874			
	E_E_3	0,789			
	E_E_4	0,805			
	E_E_5	0,753			

*Les carrés de la plus forte corrélation avec les autres variables

Source : Résultats de notre recherche

Annexe 13 : FIABILITE ET VALIDITE\CORRELATIONS ENTRE LES VARIABLES

Date: mardi 28 juillet 2020 Time: 15:00:56

Sample size = 350

Minimum was achieved

Chi-square = 4238,262

Degrees of freedom = 1120

Probability level = ,000

Group number 1 (Group number 1 - Default model)

Estimates (Group number 1 - Default model)

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
E_P_4 <--- PF	1,000				
E_P_3 <--- PF	,859	,058	14,903	***	
E_P_2 <--- PF	,994	,060	16,456	***	
E_P_1 <--- PF	,894	,056	15,993	***	
E_C_4 <--- Croiss	1,000				
E_C_3 <--- Croiss	1,066	,071	15,058	***	
E_C_2 <--- Croiss	1,017	,067	15,146	***	
E_C_1 <--- Croiss	,817	,059	13,775	***	
E_E_4 <--- EEProj	1,000				
E_E_3 <--- EEProj	1,092	,066	16,458	***	
E_E_2 <--- EEProj	1,176	,064	18,378	***	
E_E_1 <--- EEProj	1,020	,062	16,387	***	
E_E_5 <--- EEProj	1,012	,067	15,066	***	
E_C_5 <--- Croiss	1,162	,075	15,549	***	
B1_1 <--- MF_RS	1,000				
B1_2 <--- MF_RS	1,272	,058	21,975	***	
B1_3 <--- MF_RS	1,299	,063	20,758	***	
B1_4 <--- MF_RS	1,110	,060	18,425	***	
B2_1 <--- MF_I	1,000				
B2_2 <--- MF_I	,806	,055	14,741	***	
B2_3 <--- MF_I	1,051	,062	17,078	***	
B2_4 <--- MF_I	,968	,060	16,155	***	
C1_1 <--- RaisPert	1,000				
C1_2 <--- RaisPert	1,054	,040	26,300	***	
C1_3 <--- RaisPert	,902	,045	20,143	***	
C1_14 <--- TirerSurp	1,000				
C1_15 <--- TirerSurp	1,041	,057	18,404	***	
C1_16 <--- TirerSurp	,906	,054	16,922	***	
C1_11 <--- DefBut	1,000				
C1_10 <--- DefBut	,831	,105	7,914	***	
C2_1 <--- LR_C	1,000				
C2_2 <--- LR_C	1,109	,061	18,239	***	
C2_3 <--- LR_C	1,112	,063	17,620	***	
C2_4 <--- LR_C	1,085	,060	17,962	***	
C2_5 <--- LR_C	1,011	,061	16,544	***	

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
C2_6 <--- LR_C	,990	,065	15,192	***	
D1_D <--- LCF_D	1,000				
D2_D <--- LCF_D	,993	,067	14,729	***	
D3_D <--- LCF_D	1,261	,077	16,366	***	
D4_D <--- LCF_D	1,250	,074	16,861	***	
D5_D <--- LCF_D	1,431	,076	18,847	***	
D6_D <--- LCF_D	1,355	,075	18,031	***	
D7_D <--- LCF_D	1,030	,069	14,906	***	
D1_S <--- LCF_S	1,000				
D2_S <--- LCF_S	1,065	,094	11,331	***	
D3_S <--- LCF_S	1,151	,095	12,070	***	
D4_S <--- LCF_S	1,304	,097	13,396	***	
D5_S <--- LCF_S	1,301	,101	12,931	***	
D6_S <--- LCF_S	1,297	,102	12,697	***	
D7_S <--- LCF_S	,749	,109	6,848	***	

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
E_P_4 <--- PF	,791
E_P_3 <--- PF	,717
E_P_2 <--- PF	,774
E_P_1 <--- PF	,758
E_C_4 <--- Croiss	,742
E_C_3 <--- Croiss	,764
E_C_2 <--- Croiss	,768
E_C_1 <--- Croiss	,705
E_E_4 <--- EEProj	,785
E_E_3 <--- EEProj	,802
E_E_2 <--- EEProj	,873
E_E_1 <--- EEProj	,799
E_E_5 <--- EEProj	,748
E_C_5 <--- Croiss	,786
B1_1 <--- MF_RS	,838
B1_2 <--- MF_RS	,915
B1_3 <--- MF_RS	,881
B1_4 <--- MF_RS	,817
B2_1 <--- MF_I	,835
B2_2 <--- MF_I	,734
B2_3 <--- MF_I	,828
B2_4 <--- MF_I	,789
C1_1 <--- RaisPert	,912
C1_2 <--- RaisPert	,931
C1_3 <--- RaisPert	,802
C1_14 <--- TirerSurp	,808
C1_15 <--- TirerSurp	,902
C1_16 <--- TirerSurp	,821
C1_11 <--- DefBut	,745

	Estimate
C1_10 <--- DefBut	,679
C2_1 <--- LR_C	,790
C2_2 <--- LR_C	,864
C2_3 <--- LR_C	,842
C2_4 <--- LR_C	,854
C2_5 <--- LR_C	,802
C2_6 <--- LR_C	,750
D1_D <--- LCF_D	,744
D2_D <--- LCF_D	,760
D3_D <--- LCF_D	,834
D4_D <--- LCF_D	,856
D5_D <--- LCF_D	,943
D6_D <--- LCF_D	,907
D7_D <--- LCF_D	,769
D1_S <--- LCF_S	,659
D2_S <--- LCF_S	,689
D3_S <--- LCF_S	,743
D4_S <--- LCF_S	,848
D5_S <--- LCF_S	,809
D6_S <--- LCF_S	,790
D7_S <--- LCF_S	,396

Covariances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
LCF_D <--> LCF_S	,047	,014	3,386	***	
LR_C <--> LCF_D	,089	,019	4,642	***	
MF_RS <--> LCF_D	,036	,013	2,825	,005	
MF_I <--> LCF_D	,028	,018	1,515	,130	
RaisPert <--> LCF_D	-,160	,025	-6,498	***	
TirerSurp <--> LCF_D	,149	,024	6,198	***	
PF <--> LCF_D	,235	,026	8,933	***	
Croiss <--> LCF_D	,212	,024	8,800	***	
EEProj <--> LCF_D	,228	,026	8,834	***	
DefBut <--> LCF_D	-,106	,024	-4,464	***	
LR_C <--> LCF_S	-,017	,014	-1,181	,237	
MF_RS <--> LCF_S	-,008	,010	-,853	,394	
MF_I <--> LCF_S	-,016	,015	-1,117	,264	
RaisPert <--> LCF_S	,008	,017	,479	,632	
TirerSurp <--> LCF_S	-,037	,017	-2,201	,028	
DefBut <--> LCF_S	,032	,017	1,852	,064	
EEProj <--> LCF_S	,036	,014	2,481	,013	
Croiss <--> LCF_S	,041	,013	3,100	,002	
PF <--> LCF_S	,042	,015	2,770	,006	
MF_RS <--> LR_C	,044	,014	3,269	,001	
MF_I <--> LR_C	,080	,020	3,978	***	
RaisPert <--> LR_C	-,035	,023	-1,556	,120	
TirerSurp <--> LR_C	,114	,023	4,841	***	

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
PF	<-->	LR_C	,133	,022	6,086	***	
Croiss	<-->	LR_C	,119	,020	6,084	***	
EEProj	<-->	LR_C	,111	,021	5,381	***	
DefBut	<-->	LR_C	,040	,023	1,728	,084	
PF	<-->	MF_RS	,065	,014	4,463	***	
MF_RS	<-->	MF_I	,042	,014	2,980	,003	
MF_RS	<-->	RaisPert	-,020	,016	-1,265	,206	
MF_RS	<-->	TirerSurp	,082	,017	4,981	***	
Croiss	<-->	MF_RS	,054	,013	4,227	***	
EEProj	<-->	MF_RS	,052	,014	3,801	***	
MF_RS	<-->	DefBut	-,027	,016	-1,682	,093	
MF_I	<-->	RaisPert	-,028	,024	-1,199	,230	
MF_I	<-->	TirerSurp	,074	,023	3,190	,001	
MF_I	<-->	DefBut	,035	,024	1,469	,142	
EEProj	<-->	MF_I	,071	,020	3,531	***	
Croiss	<-->	MF_I	,065	,018	3,521	***	
PF	<-->	MF_I	,070	,021	3,381	***	
RaisPert	<-->	TirerSurp	-,188	,030	-6,351	***	
RaisPert	<-->	DefBut	,205	,032	6,369	***	
EEProj	<-->	RaisPert	-,170	,026	-6,606	***	
Croiss	<-->	RaisPert	-,176	,024	-7,218	***	
PF	<-->	RaisPert	-,188	,027	-6,994	***	
TirerSurp	<-->	DefBut	-,103	,028	-3,636	***	
EEProj	<-->	TirerSurp	,196	,027	7,366	***	
Croiss	<-->	TirerSurp	,187	,025	7,508	***	
PF	<-->	TirerSurp	,198	,027	7,300	***	
EEProj	<-->	DefBut	-,086	,024	-3,545	***	
Croiss	<-->	DefBut	-,059	,022	-2,708	,007	
PF	<-->	DefBut	-,072	,025	-2,904	,004	
Croiss	<-->	EEProj	,268	,027	9,766	***	
PF	<-->	EEProj	,294	,030	9,956	***	
PF	<-->	Croiss	,301	,029	10,254	***	

Correlations: (Group number 1 - Default model)

			Estimate
LCF_D	<-->	LCF_S	,206
LR_C	<-->	LCF_D	,286
MF_RS	<-->	LCF_D	,165
MF_I	<-->	LCF_D	,089
RaisPert	<-->	LCF_D	-,423
TirerSurp	<-->	LCF_D	,416
PF	<-->	LCF_D	,757
Croiss	<-->	LCF_D	,768
EEProj	<-->	LCF_D	,740
DefBut	<-->	LCF_D	-,323
LR_C	<-->	LCF_S	-,070
MF_RS	<-->	LCF_S	-,050

		Estimate
MF_I	<--> LCF_S	-,067
RaisPert	<--> LCF_S	,028
TirerSurp	<--> LCF_S	-,134
DefBut	<--> LCF_S	,129
EEProj	<--> LCF_S	,151
Croiss	<--> LCF_S	,196
PF	<--> LCF_S	,175
MF_RS	<--> LR_C	,195
MF_I	<--> LR_C	,247
RaisPert	<--> LR_C	-,090
TirerSurp	<--> LR_C	,307
PF	<--> LR_C	,414
Croiss	<--> LR_C	,416
EEProj	<--> LR_C	,347
DefBut	<--> LR_C	,118
PF	<--> MF_RS	,284
MF_RS	<--> MF_I	,181
MF_RS	<--> RaisPert	-,073
MF_RS	<--> TirerSurp	,315
Croiss	<--> MF_RS	,266
EEProj	<--> MF_RS	,231
MF_RS	<--> DefBut	-,115
MF_I	<--> RaisPert	-,071
MF_I	<--> TirerSurp	,198
MF_I	<--> DefBut	,103
EEProj	<--> MF_I	,220
Croiss	<--> MF_I	,224
PF	<--> MF_I	,216
RaisPert	<--> TirerSurp	-,416
RaisPert	<--> DefBut	,494
EEProj	<--> RaisPert	-,436
Croiss	<--> RaisPert	-,505
PF	<--> RaisPert	-,479
TirerSurp	<--> DefBut	-,263
EEProj	<--> TirerSurp	,534
Croiss	<--> TirerSurp	,568
PF	<--> TirerSurp	,536
EEProj	<--> DefBut	-,254
Croiss	<--> DefBut	-,194
PF	<--> DefBut	-,211
Croiss	<--> EEProj	,946
PF	<--> EEProj	,924
PF	<--> Croiss	1,054

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
PF	,321	,037	8,795	***	
Croiss	,254	,031	8,081	***	
EEProj	,317	,037	8,609	***	
MF_RS	,161	,017	9,480	***	
MF_I	,329	,036	9,124	***	
RaisPert	,480	,044	10,804	***	
TirerSurp	,427	,049	8,775	***	
DefBut	,359	,060	5,984	***	
LR_C	,321	,037	8,678	***	
LCF_D	,300	,037	8,061	***	
LCF_S	,175	,026	6,673	***	
U4	,192	,016	12,234	***	
U3	,224	,018	12,723	***	
U2	,212	,017	12,386	***	
U1	,190	,015	12,509	***	
U9	,208	,016	12,877	***	
U8	,206	,016	12,787	***	
U7	,183	,014	12,768	***	
U6	,172	,013	12,977	***	
U15	,197	,017	11,678	***	
U14	,210	,018	11,489	***	
U13	,137	,014	10,108	***	
U12	,186	,016	11,521	***	
U16	,256	,021	12,006	***	
U10	,212	,017	12,668	***	
U18	,068	,006	10,715	***	
U19	,050	,007	7,701	***	
U20	,078	,008	9,456	***	
U21	,099	,009	11,107	***	
U23	,143	,016	8,876	***	
U24	,184	,017	11,068	***	
U25	,167	,018	9,117	***	
U26	,187	,018	10,137	***	
U28	,097	,013	7,397	***	
U29	,082	,014	6,056	***	
U30	,217	,019	11,384	***	
U32	,227	,022	10,120	***	
U33	,106	,017	6,333	***	
U34	,170	,017	9,754	***	
U38	,287	,046	6,206	***	
U37	,290	,036	8,110	***	
U5	,193	,017	11,513	***	
U11	,134	,013	10,185	***	
U17	,164	,015	10,718	***	
U22	,140	,013	10,443	***	

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
U27	,182	,016	11,366	***	
U31	,244	,021	11,899	***	
U35	,241	,019	12,497	***	
U36	,216	,017	12,422	***	
U39	,208	,017	11,882	***	
U40	,170	,015	11,611	***	
U41	,076	,009	8,514	***	
U42	,118	,011	10,459	***	
U43	,220	,018	12,380	***	
U44	,228	,019	12,115	***	
U45	,220	,018	11,921	***	
U46	,189	,016	11,447	***	
U47	,117	,012	9,525	***	
U48	,157	,015	10,476	***	
U49	,177	,016	10,811	***	
U50	,530	,041	12,947	***	

Notes for Model (Group number 1 - Default model)

The following covariance matrix is not positive definite (Group number 1 - Default model)

	LCF_S	LCF_D	LR_C	DefBut	TirerS urp	RaisPe rt	MF_I	MF_R S	EEPr oj	Croi ss	PF
LCF_S	,175										
LCF_D	,047	,300									
LR_C	-,017	,089	,321								
DefBut	,032	-,106	,040	,359							
TirerS urp	-,037	,149	,114	-,103	,427						
RaisPe rt	,008	-,160	-,035	,205	-,188	,480					
MF_I	-,016	,028	,080	,035	,074	-,028	,329				
MF_R S	-,008	,036	,044	-,027	,082	-,020	,042	,161			
EEProj	,036	,228	,111	-,086	,196	-,170	,071	,052	,317		
Croiss	,041	,212	,119	-,059	,187	-,176	,065	,054	,268	,254	
PF	,042	,235	,133	-,072	,198	-,188	,070	,065	,294	,301	,321

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	155	4238,262	1120	,000	3,784
Saturated model	1275	,000	0		
Independence model	50	16118,124	1225	,000	13,158

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	,029	,690	,647	,606
Saturated model	,000	1,000		
Independence model	,164	,170	,136	,163

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,737	,712	,792	,771	,791
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	,914	,674	,723
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	1,000	,000	,000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	3118,262	2922,400	3321,574
Saturated model	,000	,000	,000
Independence model	14893,124	14486,715	15305,980

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	12,144	8,935	8,374	9,517
Saturated model	,000	,000	,000	,000
Independence model	46,184	42,674	41,509	43,857

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,089	,086	,092	,000
Independence model	,187	,184	,189	,000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	4548,262	4601,315	5146,241	5301,241
Saturated model	2550,000	2986,409	7468,865	8743,865
Independence model	16218,124	16235,238	16411,020	16461,020

ECVI

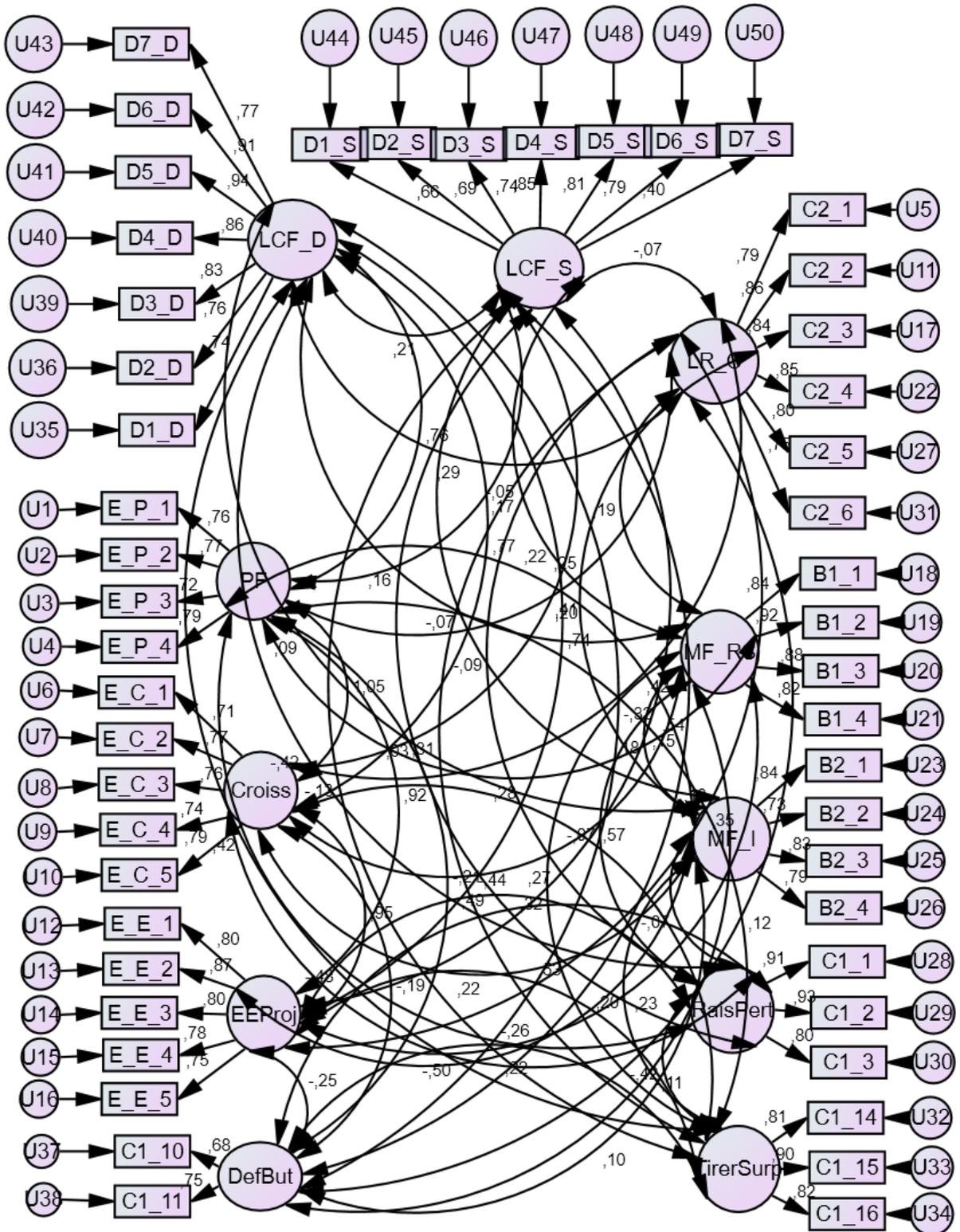
Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	13,032	12,471	13,615	13,184
Saturated model	7,307	7,307	7,307	8,557
Independence model	46,470	45,306	47,653	46,519

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	99	102
Independence model	29	30

Execution time summary

Minimization: ,250
 Miscellaneous: 9,838
 Bootstrap: ,000
 Total: 10,088



TABLES DES MATIERES

IN MEMORIUM	ii
DEDICACE	iii
REMERCIEMENTS	iv
SIGLES ET ABREVIATIONS	vi
LISTE DES TABLEAUX	vii
LISTE DES FIGURES	ix
RESUME	x
ABSTRACT.....	x
SOMMAIRE.....	xi
INTRODUCTION GENERALE	1
1. Contexte de la recherche	1
2. Problématique de recherche.....	4
3. Objectifs de la recherche.....	9
4. Intérêts de la thèse.....	10
5. Bref aperçu sur l’ancrage théorique et l’approche méthodologique	11
6. Structuration de la thèse.....	13
PREMIERE PARTIE.....	16
STRATEGIE DE FINANCEMENT DE L’ENTREPRENEUR, LEVIERS COGNITIFS DES FINANCEURS, REUSSITE ENTREPRENEURIALE : APPROCHE THEORIQUE.....	16
Introduction de la première partie	16
CHAPITRE 1 : ETAT DE L’ART SUR LES CONSTRUITS DE LA RECHERCHE	18
Introduction du chapitre 1 :	16
Section 1 : Du cadre théorique de l’entrepreneur à la réussite entrepreneuriale	18
1.1 Cadre théorique de l’entrepreneur et approches de l’entrepreneuriat	18
1.1.1 Evolution et contextualisation théorique de l’entrepreneur	18
1.1.1.1 Les premières figures de l’entrepreneur.....	19
1.1.1.2 De l’effacement de l’entrepreneur à son retour au premier plan	20
1.1.1.3 Synthèse et contextualisation de l’entrepreneur	23
1.1.2 Les différentes approches de l’entrepreneuriat	25
1.1.2.1 Approche descriptive de l’entrepreneuriat.....	25
1.1.2.2 Approche de l’entrepreneuriat par les faits.....	27

1.1.2.3	Approche processuelle de l'entrepreneuriat	27
1.2	La réussite entrepreneuriale et ses approches	31
1.2.1	La réussite entrepreneuriale : un concept polysémique et multidimensionnel	31
1.2.2	Présentation des approches d'analyse de la réussite entrepreneuriale.....	32
1.2.2.1	La réussite entrepreneuriale suivant l'approche classique.....	33
1.2.2.2	Limites de l'approche classique de la réussite entrepreneuriale.....	34
1.2.2.3	La réussite entrepreneuriale suivant le modèle séquentiel de Moreau	35
Section 2 : Aperçu sur la stratégie de financement entrepreneurial et les leviers cognitifs		38
2.1	La stratégie de financement entrepreneurial	39
2.1.1	La trajectoire de financement entrepreneuriale	39
2.1.1.1	Lecture financière de l'entrepreneuriat par l'approche processuelle	39
2.1.1.2	La notion de trajectoire de financement	40
2.1.1.3	Les acteurs du financement entrepreneurial du démarrage au suivi.....	43
3.1.1.3.1	Le financement entrepreneurial par le capital risque: l'institutionnel et l'informel	43
3.1.1.3.2	Les banques et le financement entrepreneurial.....	45
3.1.1.3.3	Le financement entrepreneurial par le crowdfunding	46
2.1.2	Les logiques de rationalité de l'entrepreneur face à la mobilisation du financement	47
2.1.2.1	La logique causale et son implication sur la mobilisation du financement....	48
2.1.2.2	La logique effectuale et son implication sur la mobilisation du financement	49
2.2	Aperçu sur les leviers cognitifs des financeurs.....	51
2.2.1	La gouvernance par les leviers cognitifs en finance entrepreneuriale	51
2.2.2	Manifestation des leviers cognitifs selon le type de financeur.....	52
2.2.2.1	Le capital-risque et les leviers cognitifs.....	53
2.2.2.2	Les business angels et les leviers cognitifs.....	54
2.2.2.3	Le Crowdfunding et les leviers de gouvernance	55
Conclusion du chapitre 1.....		55
CHAPITRE 2 : STRATEGIE DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEUR ET LES LEVIERS COGNITIFS DES FINANCEURS COMME MOTEURS DE LA REUSSITE ENTREPRENEURIALE		57
Introduction du chapitre 2 :		57
Section 1 : La stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale.....		57
1.1	La trajectoire du financement et la réussite entrepreneuriale.....	58

1.1.1	Aperçu global sur le fondement théorique du choix de financement	58
1.1.1.1	Les approches classiques et néoclassiques du choix de financement	58
1.1.1.1.1	L'approche classique: l'effet de levier financier	58
1.1.1.1.2	L'approche néoclassique: thèse de Modigliani et Miller	60
1.1.1.2	Les approches alternatives du choix de financement.....	61
1.1.1.2.1	La théorie du compromis ou Trade- Off Theory (TOT).....	61
1.1.1.2.2	La théorie du financement hiérarchique ou le Pecking Order Theory.....	62
1.1.1.3	Les autres théories d'analyse du choix de financement	63
1.1.1.3.1	L'approche par la théorie du choix managérial	63
1.1.1.3.2	L'approche par la théorie du cycle de vie	65
1.1.2	Cadre théorique d'analyse et formulation de la première hypothèse	66
1.1.2.1	Influence des caractéristiques de la trajectoire de financement sur la réussite entrepreneuriale.....	68
1.1.2.1.1	Les financements basés sur les relations sociales de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale.....	70
1.1.2.1.2	Les financements institutionnels et la réussite entrepreneuriale	72
1.2	Les logiques de rationalité de l'entrepreneur et la réussite entrepreneuriale.....	73
1.2.1	Les théories de la causation et de l'effectuation	73
1.2.1.1	Apport de la théorie de causation à la compréhension de la stratégie de financement de l'entrepreneur.....	74
1.2.1.2	Apport de la théorie de l'effectuation à la compréhension de la stratégie de financement entrepreneuriale	76
1.2.2	Les deux rationalités codicillaires de mobilisation des ressources financières et la réussite entrepreneuriale.....	79
1.2.2.1	La rationalité effectuale et la réussite entrepreneuriale	81
1.2.2.2	La rationalité causale et la réussite entrepreneuriale	83
Section 2 : Du rôle des leviers cognitifs des financeurs au modèle théorique de recherche		85
2.1	Cadre théorique d'analyse d'appréhension du rôle des leviers cognitifs des financeurs.....	85
2.1.1	Apport de la théorie cognitive de la firme	85
2.1.2	Mise en évidence du rôle des leviers cognitifs dans la relation entre la stratégie de financement et la réussite entrepreneuriale	87
2.2	Rappel des hypothèses et modèle théorique de recherche	92
2.2.1	Rappel des hypothèses	92
2.2.2	Modèle de recherche	93
Conclusion du chapitre 2.....		94

Conclusion de la première partie	96
SECONDE PARTIE	97
STRATEGIE DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEUR, LEVIERS COGNITIFS DES FINANCEURS, REUSSITE ENTREPRENEURIALE : APPROCHES METHODOLOGIQUE ET EMPIRIQUE	97
CHAPITRE 3 : METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE	98
Introduction du chapitre 3	99
Section 1 : Fondement méthodologique.....	99
1.1 Positionnement épistémologique de la recherche	99
1.1.1 Les postures épistémologiques en sciences de gestion.....	100
1.1.2 Notre positionnement épistémologique.....	101
1.1.3 Le choix d'une démarche hypothético-déductive.....	103
1.2 Le choix d'une approche mixte: combinaison des approches qualitative et quantitative	105
Section 2 : Les phases opérationnelles de la démarche méthodologique.....	106
2.1 La phase qualitative exploratoire.....	106
2.1.1 Objectif de notre phase qualitative	107
2.1.2 Méthode de collecte et analyse des données de la phase qualitative	108
2.1.2.1 Etude de cas multiples au moyen d'entretien semi-directif.....	108
2.1.2.2 Guide d'entretien	110
2.1.1.3 Méthode d'analyse de la phase qualitative exploratoire	112
2.1.3 Résultats de la phase qualitative	112
2.1.3.1 Résultats relatifs à la trajectoire de financement.....	112
2.1.3.2 Résultats relatifs à la logique de rationalité des entrepreneurs.....	113
2.1.3.3 Résultats relatifs aux leviers cognitifs des financeurs.....	115
2.1.3.4 Résultats relatifs à la réussite entrepreneuriale	116
2.1.3.5 Implication de la phase qualitative de la recherche	117
2.2 La phase quantitative de la recherche	118
2.2.1 Intérêt du paradigme de Churchill pour notre recherche.....	118
2.2.2 La phase exploratoire du paradigme de Churchill	119
2.2.2.1 De la spécification du domaine des construits à la génération d'un échantillon d'items.....	119
2.2.2.1.1 Choix des mesures des variables.....	120
2.2.2.1.2 Choix des mesures de la variable indépendante	120
2.2.2.1.3 Mesure de la variable médiatrice: les leviers cognitifs des financeurs..	126
2.2.2.1.4 La réussite entrepreneuriale.....	126

2.2.2.1.5	Choix de l'échelle et de d'échelon de mesure	127
2.2.2.2	Collecte des données	128
2.2.2.2.1	Du cadre de l'étude à l'échantillon	129
2.2.2.2.	2 Présentation du questionnaire.....	130
2.2.2.2.2	Déroulement de l'enquête.....	131
2.2.2.3	La purification de l'instrument de mesure.....	132
2.2.2.4	L'analyse factorielle confirmatoire	136
2.2.2.4.1	Collecte de données de la phase confirmatoire	136
2.2.2.4.2	Estimation de la fiabilité de l'échelle	136
2.2.2.5	Le développement des normes.....	139
2.3	Critères retenus pour le test des hypothèses	139
2.3.1.1	Le test des hypothèses de liens directs.....	139
3	Le test des hypothèses de médiation.....	140
	Conclusion du chapitre 3.....	141
CHAPITRE 4 : PRESENTATION, ANALYSE ET DISCUSSION DES RESULTATS		
	143
	Introduction du chapitre 4 :	143
	Section 1 : Traitement préliminaire et validation des instruments de mesure	143
1.1	Résultat de l'étude exploratoire	143
1.1.1	Présentation de l'échantillon de la phase exploratoire et vérification de l'adéquation des données	144
1.1.1.1	Présentation de l'échantillon de la phase exploratoire	144
1.1.1.2	La vérification de l'adéquation des données	145
1.1.1.2.1	La normalité de la distribution.....	145
1.1.1.2.2	Le traitement de valeurs manquantes	145
1.1.2	Résultat de l'épuration des échelles de mesure	146
1.1.2.1	Pour les modalités de financement caractéristiques de la trajectoire de financement	146
1.1.2.2	L'échelle de mesure des variables caractéristiques de la logique de rationalité	147
1.1.2.3	L'échelle de mesure des dimensions des leviers cognitifs.....	150
1.1.2.4	L'échelle de mesure des dimensions de la réussite entrepreneuriale.....	151
1.2	Résultats de la phase confirmatoire.....	153
1.2.3	Analyse confirmatoire	154
1.2.2.1	Adéquation de l'échelle aux données	154

1.2.3.1.1	L'échelle de mesure des variables caractéristiques de la trajectoire de financement	154
1.2.3.1.2	L'échelle de mesure des variables de la logique de la rationalité de l'entrepreneur	156
1.2.3.1.3	L'échelle de mesure les leviers cognitifs des financeurs.....	159
1.2.3.1.4	L'échelle de mesure la réussite entrepreneuriale	161
1.2.4	Fiabilité, validité des échelles de mesure et adéquation du modèle global de la recherche	163
1.2.4.1	Fiabilité, validité des échelles de mesure	163
1.2.4.2	Adéquation du modèle global de la recherche	163
Section 2 :	Les tests des hypothèses de recherche, discussion et implications de la recherche	165
2.1	Les tests des hypothèses de recherche.....	165
2.1.1	Les tests des hypothèses des liens directs	165
2.1.2	Les tests de l'hypothèse de médiation.....	166
2.2	Discussion et implications de la recherche	169
2.2.1	Discussion des résultats de la phase empirique	169
2.2.1.1	Discussion des résultats relatifs à l'influence de la stratégie de financement de l'entrepreneur	169
2.2.1.1.1	Discussion des résultats relatifs à l'influence de la trajectoire de financement sur la réussite entrepreneuriale (H1).....	170
2.2.1.1.2	Discussion des résultats relatifs à l'influence de la logique de rationalité sur la réussite entrepreneuriale (H2)	171
2.2.2	Discussion des résultats relatifs au rôle médiateur des leviers cognitifs des financeurs.....	173
2.2.3	Implications de la recherche	175
2.2.3.1	Implications théoriques de la recherche.....	175
2.2.3.2	Implication managériale.....	177
Conclusion du chapitre 4.....		180
Conclusion de la deuxième partie		181
CONCLUSION GENERALE.....		182
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....		188
ANNEXES.....		i
TABLES DES MATIERES		lii