

Étude économétrique des facteurs décisionnels du déclenchement du processus entrepreneurial : cas de la wilaya de Bejaia

An econometrics study of the decision-making factors for triggering the entrepreneurial process: case of the wilaya of Bejaia

IDIRI Yanis¹

Maître de Conférences (Docteur)/Département des Sciences de Gestion
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de
Gestion .Université de Bejaia, 06000. Algérie
yanis.idiri@univ-bejaia.dz

MAAMRI Moussa

Maître de Conférences (Docteur)/Département des Sciences
Financières et Comptabilité
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de
Gestion .Université de Bejaia, 06000. Algérie
moussa.maamri@univ-bejaia.dz

BENRMILA Abderrahim

Doctorant/Laboratoire de Recherche en Management et Techniques
Quantitatives (RMTQ)
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de
Gestion .Université de Bejaia, 06000. Algérie
abderrahim.benremila@univ-bejaia.dz

Date de soumission : 15.02.2022, Date d'acceptation :14.04.2022, Date de publication :06.06.2022

Résumé :

À travers cet article, nous essayons d'analyser le processus entrepreneurial, et plus particulièrement la phase de décision ; autrement dit, nous chercherons d'expliquer la décision du déclenchement du processus entrepreneurial, en adoptant un modèle économétrique reposant sur la technique d'échantillonnage et la collecte de données à l'aide d'un questionnaire distribué sur un échantillon aléatoire de la population ciblée.

¹ Auteur Correspondant

Les premiers résultats montrent que les facteurs liés aux perceptions des individus et des facteurs externes ont une influence aussi bien sur les perceptions des individus que sur le processus en lui-même. Nous retenons également la prise en compte du temps comme élément primordial dans toute tentative d'explication et de compréhension du déclenchement du processus entrepreneurial.

Mots-clés : Entrepreneuriat, Décision d'investissement, Processus de déclenchement, Bejaia.

Code JEL: L26, G11, M13

Abstract :

Through this article, we try to analyze the entrepreneurial process, and more particularly the decision phase; In other words, we will seek to explain the decision to trigger the entrepreneurial process, by adopting an econometric model based on the sampling technique and the collection of data using a questionnaire distributed on a random sample of the target population.

The first results show that the factors linked to the perceptions of individuals and to external factors have an influence both on the perceptions of individuals and on the process itself. We also retain the consideration of time as an essential element in any attempt to explain and understand the triggering of the entrepreneurial process.

Keywords: Entrepreneurship, Investment Decision, Triggering process, Bejaia.

Jel Classification Codes: L26, G11, M13

Introduction :

Le monde de l'entreprise a profondément évolué au cours du siècle dernier. Les grandes entreprises étaient une source majeure d'emploi et de création de richesse économique. Plus tard, à l'ère de la mondialisation, l'apparition et la suprématie des grands groupes mondiaux pouvaient nous laisser penser que le phénomène de création et de reprise d'entreprise resterait marginal. Pourtant, depuis la crise des années 70, la plupart des pays ont redonné une place particulière à l'entrepreneur.

La création d'entreprise, au niveau politique et à travers sa composante création d'emplois, semble constituer un moyen de lutter contre le chômage. Sur le plan économique, elle peut être un moteur de la croissance. Elle permet également, quoique plus indirectement, de favoriser l'innovation. Un intérêt particulier est d'ailleurs porté à la création et/ou au développement d'entreprises technologiques et innovantes ayant un potentiel de croissance élevé ; ces dernières étant perçues comme des entreprises créatrices d'emplois très qualifiés.

Certains chercheurs ont déjà suggéré une relation possible entre la situation économique et le nombre de créations d'entreprises. Dyer W.G. (1994) avance la thèse selon laquelle les périodes de croissance économique entraîneraient une augmentation du nombre de créations d'entreprises. Par ailleurs, Leana C.R. et Feldman D.C. (1992) défendent l'idée qu'un licenciement amène un individu à envisager la création d'entreprise comme une option possible de carrière. Verstraete T. et Saporta B. (2006) considèrent l'importance accordée à la création d'entreprise comme le fruit d'un enchaînement de situations politique, économique et sociale.

Nous positionnons notre recherche au sein du processus entrepreneurial. Il convient tout d'abord de préciser que lorsque nous parlons de processus entrepreneurial nous nous intéressons à la création mais aussi à la reprise d'entreprise (héritage, donation, rachat en bonne santé ou en difficulté). Ainsi, notre préoccupation essentielle est de répondre à la problématique suivante :

Comment mieux comprendre la décision de création et précisément le déclenchement d'un processus de création d'entreprise ?

La création d'entreprise, et plus généralement l'entrepreneuriat, a connu au fil du temps un intérêt grandissant. Pour Verstraete T. (1999), la crise des années 1970 a été un fort stimulant pour l'entrepreneuriat.

L'entrepreneuriat permet d'aborder la création d'entreprise, la création d'emplois, l'esprit d'entreprendre et sa matérialisation au sein d'entreprises existantes (comportement intra-preneurial, développement de l'innovation). En Algérie, les chiffres semblent même montrer une tendance inverse. Jamais l'engouement pour l'entrepreneuriat en général n'est apparu aussi fort.

L'objectif que nous assignons à notre présent travail consiste à tenter d'avoir une meilleure compréhension de la perception des acteurs quant au déclenchement du processus de création ou de reprise d'entreprise ; ce déclenchement pouvant mener à l'acte entrepreneurial. Ceci en vue :

- De déterminer les antécédents du déclenchement du processus ;
- D'expliquer les enchaînements de décisions ou actions qui peuvent permettre à l'individu de déclencher le processus.

Ce présent article a donc pour but d'analyser la phase du déclenchement du processus de création ou de reprise d'entreprise.

Il est maintenant possible d'envisager les hypothèses quant aux différentes voies de déclenchement du processus entrepreneurial :

- L'intention entrepreneuriale d'un individu, sous l'effet du temps, semble augmentée peu à peu jusqu'à ce que cet individu prenne une décision et commence à agir afin de tenter de créer ou reprendre une entreprise (stratégie délibérée).
- En dépit d'une intention, l'individu ne prend aucune décision pour tenter de concrétiser cette intention. Un déplacement (facteur externe) apparaît et deux cas de figure se présentent donc : Ce déplacement augmente le niveau d'intention jusqu'au déclenchement du processus. Dans ce cas, nous pouvons postuler que le temps entre le déplacement et le déclenchement du processus est relativement long (stratégie délibérée). Ce déplacement, combiné à l'intention préalable, permet le déclenchement du processus (le processus est immédiatement déclenché à l'apparition du déplacement) (stratégie semi-émergente).
- Sans intention préalable, le processus entrepreneurial est déclenché sous l'effet d'une influence externe. L'intention apparaît donc comme une conséquence du déplacement (et du déclenchement) (stratégie émergente). Il s'agit d'une dynamique exogène de déclenchement.

Pour y parvenir à l'élaboration de ce travail, une méthodologie de recherche sera d'abord présentée, et qui se base sur la technique d'échantillonnage reposant sur la distribution d'un questionnaire sur un échantillon aléatoire de la population ciblée (les entrepreneurs et non entrepreneurs de la wilaya de Béjaïa).

La collecte d'informations, l'élaboration et l'administration du questionnaire seront tout d'abord abordées dans la première section, dans laquelle la méthodologie adoptée sera présentée. L'analyse vise à déterminer l'implication de deux variables essentielles qui sont l'intention et un facteur de déplacement dans la stimulation de la décision d'investir. Par ailleurs, des tests préliminaires visant la vérification de la fiabilité des outils de mesures s'imposent, puis les données recueillies seront soumises à de différents tests statistiques tout en prenant en considération les éléments de réponses représentant les deux variables citées précédemment. Quant à la seconde section, elle sera dédiée à la discussion des résultats des différents tests effectués, notamment en analysant les principaux résultats relatifs à la décision du déclenchement du processus entrepreneurial au niveau de la wilaya de Bejaia.

1. Méthodologie et spécification du modèle de détermination des facteurs décisionnels de création d'entreprises : cas de la wilaya de Bejaia

L'intérêt majeur de notre approche n'est pas de tester le modèle en sa globalité, mais de se limiter à déterminer les synergies et les interactions pouvant exister entre les paramètres et qui peuvent expliquer et permettre de bien comprendre et appréhender les facteurs incitant à la prise de décision d'investir.

1.1. Présentation de la méthodologie de recherche empirique :

L'échantillon de départ prend en compte 100 entreprises de différentes tailles et d'activités (et relevant des deux secteurs public et privé). Deux groupes d'individus nous intéressent plus particulièrement dans cette base. Le premier concerne les personnes entrepreneurs (c'est-à-dire tout individu ayant créé ou repris une entreprise pour son propre compte) au moment de l'enquête, c'est à dire de mars à septembre 2019. Le second sous-ensemble de la base comprend des personnes non- entrepreneurs.

À partir de cet échantillon, nous avons réalisé une enquête quantitative par questionnaire. La collecte des données et le choix de l'échantillon est un élément crucial du processus de recherche en management, pour cela nous présentons notre enquête quantitative comme suit :

1.1.1. Échantillon et méthode d'échantillonnage :

Notre base de travail est constituée à partir d'un échantillon de 200 individus (entrepreneurs et non-entrepreneurs) exerçant dans la région de Béjaïa, 192 questionnaires ont été distribués, 165 questionnaires remplis ont été récupérés et 131 ont été retenus (taux de retour de 68 %). De ce fait, notre méthode d'échantillonnage repose fondamentalement sur le jugement (méthode du choix raisonné). L'ensemble des données a été collecté pendant la période considérée.

Comme nous l'avons évoqué précédemment, nous avons décomposé notre échantillon en deux groupes d'individus : ceux d'entrepreneurs et, ceux de non-entrepreneurs. À ce stade de notre recherche, notre échantillon est formé de 131

individus (39 femmes et 92 hommes). La moyenne d'âge est de 39 ans. Il se décompose de la façon suivante :

Tableau 1. Récapitulatif de la distribution de l'échantillon par le critère du genre

	Entrepreneurs		Non-entrepreneurs		Total
	Nombre	%	Nombre	%	
Hommes :	45	76.2	47	65.2	92
Femmes :	14	23.7	25	34.7	39
Total :	59	100%	72	100%	131

Source: Tableau réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête.

- **72 individus non-entrepreneurs (INE)** : Il s'agit des personnes non entrepreneurs durant la période considérée, soit 36 % de l'échantillon de départ. L'âge moyen était de 40 ans. L'orientation de carrière de ce groupe était « la voie professionnelle ». Cet échantillon était principalement constitué de salariés, ces derniers occupaient des fonctions dans des différents domaines. La stabilité professionnelle était un facteur important dans le choix de leur carrière.
- **59 individus entrepreneurs (IE)** : Les individus de ce groupe sont des entrepreneurs ; soit 29,50 % de l'échantillon de départ. L'âge moyen était de 36 ans en 2011, ce qui fait quand même une différence par rapport à la moyenne d'âge de l'échantillon total de l'étude (39 ans) ainsi qu'aux individus non- entrepreneurs (40 ans). Ils sont principalement célibataires (58,5%). L'enseignement reçu était souvent moins technique. Ces individus étaient à la recherche d'un emploi ou d'un salaire élevé et d'un statut social. L'attachement professionnel était faible.

1.1.2. L'élaboration et l'administration du questionnaire :

Un soin extrême a été apporté à cette phase de la recherche. L'élaboration du questionnaire a pris un temps important. Plusieurs versions ont été pré-testées puis corrigées avant d'adopter le questionnaire final. Dans ce qui suit, on présentera les critères de l'élaboration du questionnaire ainsi que son administration.

1.1.2.1. L'élaboration du questionnaire :

Le questionnaire a été élaboré sur une période d'environ six mois. Les questions se présentent avec une certaine progressivité dans une succession logique au niveau de l'ordre. La version finale se décompose en deux questionnaires distincts en fonction de la situation du répondant : un questionnaire destiné aux personnes entrepreneurs et un questionnaire pour les personnes non-entrepreneurs.

L'articulation du questionnaire répond à la volonté de démarrer par des questions d'ordre général et de centrer progressivement l'interrogation sur des questions plus précises en finissant par des questions d'identification.

La majorité des questionnaires utilisés en management regroupe un grand nombre d'échelles de mesure. Dans notre cas, nous avons utilisé des échelles à 3 positions.

Le traitement des données et les analyses ont été faits à l'aide du logiciel SPSS version 24 et Microsoft Office Excel 2007. La présentation générale du questionnaire étant réalisée, nous abordons maintenant le test de validation du questionnaire ainsi que l'opérationnalisation des variables mesurées.

- **Test de validation du questionnaire :**

Le questionnaire a été pré-testé afin d'améliorer sa qualité et d'augmenter la fiabilité de ses résultats. Cette phase nous permet de s'assurer que les questions, telles que nous les avons formulées, sont bien comprises par les éléments de notre échantillon. Nous avons aussi pu vérifier l'ordonnement des questions.

Les deux types de biais quant à la construction du questionnaire sont le biais lié à la formulation de la question (compréhension) et le biais lié à l'architecture du questionnaire (l'ordre des questions).

Cette procédure de pré-test nous a permis de modifier quelques questions mal formulées. Par ailleurs, nous avons décidé de segmenter notre questionnaire de départ en deux parties distinctes : une pour les non-créeurs et une pour les personnes ayant créé ou repris une entreprise. Ceci a permis de faire face à une autre remarque concernant la longueur du questionnaire. De façon générale, les répondants ont trouvé le questionnaire trop long, certaines questions ne concernant qu'une partie des individus (entrepreneurs ou non-entrepreneurs). Le temps de réponse au questionnaire a été estimé finalement à environ 30 minutes.

- **L'opérationnalisation des variables**

Toutes les variables ont été mesurées à l'aide de questions à échelle de 1 à 3, où le niveau « 1 » représente le niveau le plus faible par rapport à la question, alors que le niveau « 3 » est le niveau le plus élevé, or le niveau « 2 » est la médiane de la réponse. Le questionnaire adressé aux individus ayant déjà créé ou repris une entreprise mesure uniquement, et a posteriori, l'influence d'un facteur externe et la perception de l'intention avant la mise en œuvre du projet.

1.1.2.2. L'administration du questionnaire :

Afin de présenter l'administration de notre questionnaire, nous précisons le choix effectué quant au mode d'administration.

- **Le choix d'un mode d'administration :** Nous devons choisir parmi plusieurs possibilités d'administration du questionnaire. Les principaux types sont la voie postale, le questionnaire en face à face, l'enquête par téléphone ou enfin par courriel. La longueur du questionnaire ainsi que la culture (pas de réponse par téléphone ou par courriel) des membres de notre échantillon nous ont conduits à choisir la voie en face à face.
- **L'administration du questionnaire :** Le questionnaire a été administré en face à face pour le plus grand nombre d'individus de l'échantillon. Malgré toutes les difficultés, nous sommes relativement satisfaits des résultats obtenus et plus particulièrement du taux de retour obtenu (68 %). Cette phase

s'est achevée à la fin du mois d'octobre de l'année 2019.

- **L'optimisation du taux de retour :** Nous avons ainsi obtenu deux questionnaires distincts en fonction du statut d'entrepreneur ou non des individus interrogés. Ces questionnaires ont été auto-administrés en face à face. Des relances ont été effectuées afin d'accroître le taux de retour.

1.2. Le déclenchement du processus entrepreneurial face au parcours de carrière: analyse des données de l'enquête

Nous testons les différents parcours suivis par les membres de notre échantillon. Notre analyse est donc bien de type causal dans le sens où elle cherche à établir des liens de causalité entre les différentes variables. Dans un premier temps, nous exposons la procédure de validation statistique, dans un second temps, nous procédons aux tests des différentes voies de carrière.

1.2.1. Échantillon et méthode d'échantillonnage :

Un instrument de mesure est fiable s'il reproduit des résultats très proches quand il est administré plusieurs fois sur une même population. Plusieurs techniques permettent de vérifier cette fiabilité : le test/re-test (administrer une deuxième fois le questionnaire sur une même population), les deux moitiés (scinder la population en deux et vérifier que les réponses sont similaires au sein de deux échantillons ainsi obtenus) et les échelles multiples (mesurer un phénomène par plusieurs items). Nous avons choisi cette dernière méthode lors de notre étude. Ainsi, lorsqu'un instrument de mesure est « fiable », un phénomène mesuré plusieurs fois avec le même instrument doit aboutir au même résultat. Cette fiabilité permet de réduire l'erreur aléatoire. La cohérence interne nous informe sur le degré de corrélation de chaque item d'une échelle avec au moins un autre item de celle-ci. Le coefficient de l'alpha estime la variance du score total des facteurs communs propres aux items de l'échelle testée.

Lorsque ce coefficient est inférieur à un seuil déterminé, il est nécessaire d'éliminer certains items pour améliorer la cohérence globale. Lorsque l'alpha d'une échelle est inférieur au seuil retenu, il faut s'intéresser au score de chaque item (corrélation entre l'item et le score de l'échelle) en vérifiant si le score total de l'échelle augmente au-delà de ce seuil après suppression de l'item qui lui est le moins corrélé. Dans ce cas, l'item en question peut être éliminé et la cohérence globale s'en trouve rehaussée.

1.2.1.1. La fiabilité du questionnaire pour les non-entrepreneurs :

- **Les attitudes :** La fiabilité des échelles utilisées lors de la mesure des attitudes vis-à-vis de la création ou de la reprise d'entreprise a été effectuée à partir de 32 questions à échelle. Le tableau suivant retrace la mesure de l'Alpha de Cronbach concernant ces questions.

Tableau 2. Alpha de Cronbach de la variable « Attitudes » (échantillon 'non-entrepreneurs')

Coefficient de cohérence interne	
Test d'Alpha Cronbach	
Nombre de cas = 72	Nombre d'items = 32
Alpha = 85,08	

Source: Tableau réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête.

Le résultat du test de cohérence interne d'Alpha Cronbach montre que la cohérence globale du questionnaire concernant le critère « Attitude » est assez satisfaisante par rapport à sa valeur retenue dans notre recherche (soit 70 %), ainsi que par rapport au nombre d'items utilisé (de plus le nombre d'items est grand de plus la cohérence interne peut être susceptible de baisser). La valeur déterminée (85,08%) signifie que les items composant le questionnaire représentent le phénomène étudié à hauteur de 85 %.

- **La perception des normes sociales**

Tableau 3. Alpha de Cronbach de la variable « Perception des normes sociales » (échantillon 'non-entrepreneurs')

Éléments	Moy. 61,3529	Variance 117,9034	Écart type 10,8533	Variables 16
Items	Moy. échelle si item supprimé	Variance échelle si item supprimé	Corrélation item total corrigé	Alpha si item supprimé
Famille	58,7647	94,8393	,6158	,5763
Meilleurs amis	58,5735	93,5318	,6406	,5710
Gens importants	58,5441	92,4309	,6845	,5645
Famille – entrepreneur	58,0882	99,2458	,4214	,6036
Amis – entrepreneur	57,9412	104,0860	,3140	,6209
Gens – entrepreneur	57,5441	98,7592	,4425	,6005
Culture	58,1618	114,6451	,0304	,6566
Rôle – entrepreneur	55,8824	116,4636	-,0316	,6653
Entrepreneur - acceptable	57,1471	128,5154	-,3411	,7089
Avantages - entrepreneur	57,2647	112,8841	,0568	,6565
Avis – famille	58,0441	106,8488	,1786	,6419
Avis – amis	56,9706	112,3872	,0645	,6561
Avis – personnes	57,5000	116,1642	-,0408	,6719
Décision – famille	56,9559	98,6100	,4591	,5985
Décision – amis	56,5000	103,5970	,3813	,6133
Décisions – personnes	56,4118	104,3055	,4471	,6095

Coefficient de fiabilité	
Nombre de cas = 72	Nombre d'items = 16
Alpha = 0,6445	

Source: Tableau réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête.

L'approche par élimination d'items nous informe sur des degrés de cohérence toujours inférieurs à 70 % en éliminant progressivement un par un les 16 items constituant l'échelle de mesure de la perception des normes sociales, excepté l'item de « entrepreneur acceptable ». En éliminant ce dernier, le degré de cohérence interne passe à 70,89 % (en éliminant l'item 'entrepreneur acceptable' le degré de cohérence interne augmente). Par ailleurs, la suspension dudit item nous permet d'admettre l'ensemble des questions de l'échelle et par conséquent, l'étude considère uniquement des 15 items restants dans la mesure de la perception des normes sociales.

- **La perception du contrôle du comportement**

Tableau 4. Alpha de Cronbach de la variable « Perception du contrôle du comportement » (échantillon 'non-entrepreneurs')

Coefficient de fiabilité de la contrôlabilité		Coefficient de fiabilité de l'auto-efficacité	
Nombre de cas = 72	Nombre d'items = 10	Nombre de cas = 72	Nombre d'items = 14
Alpha = ,8628		Alpha = ,9450	

Source: Tableau réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête.

À la lumière des informations synthétisées dans le tableau n° 04, on constate que les deux échelles adoptées pour la mesure des réponses des questionnés quant à leur perception de la contrôlabilité ainsi qu'à l'auto efficacité sont aussi très satisfaisantes. Les réponses des 72 questionnés aux 10 items mesurant la contrôlabilité ont un degré de cohérence interne s'élevant à 86,28 %, soit 16,28 % en dessus de la norme retenue (70 %). Par ailleurs, pour l'échelle mesurant l'auto efficacité portant sur 14 items et concernant 72 sujets (questionnés) représente un degré de cohérence interne qualifié d'excellent du fait qu'il est très proche de 100 % et très satisfaisant en dépassant le seuil retenu de 24 % (soit un degré total de 94,50 %).

- **L'intention :** L'étude porte sur une échelle de 11 questions mesurant l'intention des questionnés quant à la décision de déclencher le processus d'investissement. Pour valider l'échelle en question, on présente ci-après (tableau n° 05) les résultats du test d'Alpha Cronbach de la cohérence interne de ladite échelle.

Tableau 5. Alpha de Cronbach de la variable « Intention » (échantillon 'non-entrepreneurs')

Coefficient de fiabilité	
Nombre de cas = 72	Nombre d'items = 11
Alpha = ,9538	

Source: Tableau réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête.

En prenant en considération les 11 questions mesurant l'intention chez les non- entrepreneurs, le coefficient d'Alpha Cronbach indique un degré de cohérence interne très satisfaisant et qui s'approche de 100 % (soit 95,38 %). Ce qui indique la fiabilité d'items choisis pour la mesure de l'intention des questionnés. De même, l'approche d'élimination des items paraît moins intéressante vu la significativité des résultats du test d'Alpha Cronbach, et ainsi l'étude se verra satisfaite du degré déterminé.

1.2.1.2. La fiabilité du questionnaire pour les entrepreneurs :

Le questionnaire adressé aux entrepreneurs est composé de 33 questions réparties sur trois facteurs qui sont : le déplacement positif, le déplacement négatif, et l'intention. Pour mesurer la fiabilité du questionnaire, on s'intéressera davantage aux items consacrés à l'intention vu la différence des échelles retenues pour la mesure des deux facteurs restants (le déplacement positif et le déplacement négatif).

Tableau 6. Alpha de Cronbach de la variable « Intention » (échantillon 'entrepreneurs')

Coefficient de fiabilité	
Nombre de cas = 59	Nombre d'items = 11
Alpha = ,8530	

Source: Tableau réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête.

La valeur recensée du coefficient d'Alpha Cronbach pour la cohérence des items mesurant l'intention d'entreprendre un investissement chez les entrepreneurs nous renseigne sur une cohérence interne très satisfaisante par rapport au seuil retenu. La cohérence interne étant supérieure à 70 % (soit 85,30 %) nous permet d'admettre le questionnaire adressé aux entrepreneurs.

1.2.2. Le test des différentes trajectoires de carrière :

Comme nous l'avons précisé précédemment, plusieurs variables permettant d'appréhender le déclenchement du processus entrepreneurial ont été identifiées en fonction de deux parcours génériques (entrepreneurial et non entrepreneurial).

1.2.2.1. L'intention des non entrepreneurs :

Vérifier le lien entre les antécédents de l'intention identifiés par Ajzen (1991) et l'intention revient, dans le cadre de cette étude, à déterminer l'influence des variables explicatives sur la variable à expliquer : l'intention entrepreneuriale. Aussi, nous souhaitons déterminer l'importance et la signification des contributions des variables indépendantes sur les variations de la variable dépendante. Autrement dit, nous cherchons à démontrer l'impact éventuel des attitudes associées au comportement, des perceptions des normes sociales et des perceptions du contrôle comportemental sur l'intention entrepreneuriale.

Nous recourons à la technique de régression. Ce type d'analyse est l'une des méthodes explicatives les plus utilisées. Elle permet de vérifier la relation de cause (variable explicative) à effet (variable à expliquer) entre deux variables quantitatives (métriques) dont nous avons postulé l'existence. L'interprétation des résultats d'une régression se fait au niveau de l'intensité de la relation (grâce au coefficient de corrélation linéaire « R ») et au niveau de la significativité de la liaison et de la qualité de l'ajustement du modèle dont les indicateurs sont le coefficient de détermination linéaire (R^2) et le test F de Fisher-Snedecor.

Nous réalisons également un test de colinéarité (Cf. tableau n° 08 en page suivante) afin de mesurer l'indépendance des trois variables indépendantes. La colinéarité (ou multi-colinéarité) est la situation indésirable dans laquelle les corrélations entre les variables indépendantes sont fortes.

Tableau 7. Régression linéaire du modèle d'intention

Variables / Constante	Paramètre estimé	R	R^2	R^2 Ajusté	F
Constante	-03.944				
SE+PBC Moyenne	00.581	0.746	0.556	0.535	26.350
Attitude moyenne	00.469				
Normes Sociales Moyenne	00.566				

Source: Tableau réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête.

Modèle estimé : Intention = F (SE+PBC Moyenne, Attitude Moyenne, Normes Sociales Moyennes). SE+PBC = Self-efficacy (auto efficacité) et contrôlabilité.

La régression linéaire effectuée aux moyennes des réponses par variable estimée nous montre que les trois facteurs affectent positivement l'intention des non entrepreneurs quant à leur décision d'entreprendre un investissement, mais leurs ampleurs restent très faibles (les paramètres varient entre 0 et 1). Par ailleurs, la constante du modèle (- 3,944) signifie que les questionnés peuvent être affectés négativement par d'autres facteurs qui ne sont pas pris en considération.

Le modèle a été validé par les coefficients de détermination R, R^2 et R^2 Ajusté qui sont acceptables (supérieurs de 50 %) ainsi que par le test de Fisher estimé à 26,350. L'intérêt de cette régression n'étant pas de mesurer l'importance

de l'effet de chacun des facteurs constituant les variables indépendantes du modèle, néanmoins, elle s'accroît sur le sens de l'effet de ses derniers sur l'intention des non-entrepreneurs quant à l'entrepreneuriat ; le sens de l'effet est positif sur les trois facteurs.

Tableau 8. Test de colinéarité

Coefficient ^a						
Modèle	Coefficients non standardisés			Corrélations		
	B	Erreur standard	t	Corrélation simple	Partielle	Partie
I constante)	-3,944	,966	-4,080			
SE+PBC moyen	,581	,126	4,620	,650	,503	,388
Attitudes moyennes	,469	,217	2,161	,519	,263	,181
Normes sociales moyennes	,566	,183	3,096	,540	,363	,260

a. Variable dépendante : Intention moyenne

Diagnostics de colinéarité ^a						
Modèle Dimension	Valeur propre	Index de conditionnement	Proportions de la variance			
			(constante)	SE+PBC moyen	Attitudes moyennes	Normes sociales moyennes
1	3,925	1,000	,00	,00	,00	,00
2	4,627 ^E -02	9,210	,05	,92	,01	,04
3	2,061 ^E -02	13,799	,13	,00	,09	,96
4	8,45 ^E -03	21,431	,81	,08	,89	,00

a. Variable dépendante : Intention moyenne

Source: Tableau réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête.

L'index de conditionnement fournit une indication du nombre de dimensions qu'il y a parmi les variables indépendantes. Quand plusieurs valeurs sont proches de zéro, les variables sont probablement inter-corrélées, ce qui signifie que peu de changement dans les données peut entraîner de profonds changements des coefficients. Par ailleurs, un index de conditionnement plus élevé que 15 indique un problème éventuel et un index supérieur à 30 signifie un problème sérieux de colinéarité. Nous constatons donc un éventuel problème qui peut s'expliquer par la faible taille de notre échantillon.

Comme le suggèrent les tableaux ci-dessus, la relation entre les trois antécédents de l'intention entrepreneuriale et cette intention est statistiquement très significative ($F = 26,350$). La corrélation entre les attitudes, les normes sociales et la perception du contrôle comportemental est statistiquement significative (respectivement $t=2,161$; $t=3,096$, et $t=4,620$).

Ces résultats nous conduisent à confirmer l'utilisation du modèle d'Ajzen (1991) ; ce modèle d'intention nous permettant de valider l'utilisation de cette variable pour la suite de notre recherche.

1.2.2.2. Le test du modèle de déclenchement pour les non-entrepreneurs :

Nous utilisons un test de comparaison des moyennes qui va nous permettre de visualiser de quelle manière l'intention et les facteurs externes influent sur le déclenchement.

L'analyse des moyennes correspond à la forme la plus simplifiée d'analyse de la variance. Le test se formule par l'hypothèse nulle selon laquelle la valeur moyenne de la variable à expliquer est la même pour toutes les modalités de la variable explicative. Si cette hypothèse nulle est démentie par le test, l'existence d'une liaison sera établie. L'hypothèse nulle peut être formulée de deux façons : sous forme d'inégalité (par exemple $\text{moy D} > \text{moy ND}$, il s'agit dans ce cas d'un test unilatéral), ou sous forme d'égalité ($\text{moy D} = \text{moy ND}$, il s'agit ici d'un test bilatéral). L'hypothèse nulle est testée par le test de Student (t). La valeur numérique du t et le seuil de significativité permettent donc de repérer les influences significatives.

Nous utilisons un test à échantillons indépendants qui compare la moyenne des variables indépendantes en fonction de la variable dépendante (le déclenchement). Une faible valeur de significativité pour le test t (généralement inférieur à 0,05) indique qu'il y a une différence significative entre les deux groupes (déclenchement ou non déclenchement). Si l'intervalle de confiance pour la différence moyenne ne contient pas de valeur zéro, cela indique également que la différence est significative.

Nous cherchons à démontrer le lien éventuel entre des variables indépendantes (l'intention, les facteurs externes et des inhibiteurs) et le déclenchement. Le tableau N° 09 (en page suivante) propose les analyses de la moyenne :

**Tableau 9. Test du déclenchement pour les non-entrepreneurs
Statistiques de Groupe**

DECLENCHEMENT (N .E)	Nbre question	Moyenne De réponse	Ecart-type	Erreur standard moyenne
Intention moyenne	11	2,8121	0,90353	,23329
DP_NC_MOY	06	2,7833	0,64626	,52059
DN_NC_MOY	16	1,8688	0,76549	,24207
INHIB_NC_MOY	08	2,7000	0,645	,25986

DP : déplacement positif DN : déplacement négatif INHIB: inhibiteurs

Source: Tableau réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête.

Ces analyses statistiques nous permettent de vérifier l'écart de moyenne, pour chaque variable indépendante, entre les individus ayant déclenché un processus entrepreneurial et ceux n'étant pas passés à l'action.

Nous constatons que l'intention est très fortement corrélée au déclenchement, il n'en est pas de même pour les autres variables indépendantes que sont les déplacements et les inhibiteurs. Nous ne montrons donc pas de relation statistique entre le déclenchement et ces variables explicatives. En effet, un individu peut déclencher le processus sous l'effet d'un seul facteur parmi les deux variables de déplacement. Dans ce cas, le score des autres variables peut être très faible. Il peut donc réellement exister une relation entre cette variable de déplacement et le déclenchement, mais le test statistique ne peut la démontrer.

1.2.2.3. Le test du modèle de déclenchement pour les entrepreneurs :

Nous rappelons en introduction que les mesures concernant le déclenchement ainsi que ses antécédents ont été prises *a posteriori*. En effet, en 2019 lors de l'administration du questionnaire, les individus de cet échantillon étaient déjà entrepreneurs et nous leur avons donc demandé quelles étaient leurs perceptions, à l'époque du déclenchement. Pour ce faire, ils ont dû reconstruire leur parcours. Ceci peut entraîner un biais dans la mesure (reconstruction de parcours, rationalisation ...). Le tableau N° 10 ci-après propose les résultats de cette régression linéaire.

Tableau 10. Régression linéaire du déclenchement pour les entrepreneurs

Variables / Constante	Paramètre estimé	R	R ²	R ² Ajusté	F
Constante	02.934	0.511	0.261	0.123	0.288
DP_C_Moyenne	05.463				
DN_C_Moyenne	00.129				
I_C_Moyenne	-06.32				

Source: Tableau réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête.

Modèle estimé : Situation Actuelle = F (DP_C_Moyenne, DN_C_Moyenne, I_C_Moyenne)

DP_C_Moyenne : Moyenne des réponses sur le facteur du déplacement Positif.

DN_C_Moyenne : Moyenne des réponses sur le facteur du déplacement négatif.

I_C_Moyenne : Moyenne des réponses sur le facteur Intention.

La régression faite de la fonction de la situation actuelle mesurée par la moyenne des réponses des questionnés sur le facteur de déplacement positif, le déplacement négatif et l'intention montre une implication positive du facteur de déplacement positif ainsi que le facteur du déplacement négatif du processus entrepreneurial. Par ailleurs, une relation inattendue entre la situation actuelle et l'intention du déclenchement est déterminée ; la régression nous renseigne sur l'existence d'une relation négative du facteur « intention » sur la situation actuelle, alors que la relation était supposée être positive (par rapport à la littérature économique). Cette situation peut être expliquée ou justifiée par le fait que les questionnés étaient dans l'obligation de se déplacer dans le temps et de se repositionner dans la situation d'avant 2019 ce qui peut affecter, voire, biaiser leurs réponses de façon à avoir le critère de subjectivité. Ainsi, les intentions ne sont pas toujours concrétisées ce qui peut expliquer l'inachèvement du processus décisionnel de déclenchement d'un investissement.

L'analyse précédente de la régression ne peut hélas mener à des résultats fiables vue la non significativité de la forme finale de la régression. Même si le coefficient de détermination est supérieur à 50%, mais le test de Fisher ainsi que R-deux et R-deux ajusté ne sont pas significatifs. Cela ne nous permet pas d'adopter le modèle estimé, néanmoins, le sens des paramètres estimés s'avère intéressant.

Nous avons également testé le déclenchement du processus entrepreneurial (pour les non-entrepreneurs) au regard des variables identifiées (l'intention, les déplacements « positifs ou négatifs » et les inhibiteurs). Les résultats montrent une forte corrélation entre l'intention et le déclenchement du processus. Aucune relation statistique n'apparaît entre le déclenchement et les autres variables explicatives. Enfin, nous avons réalisé un test de régression, pour les entrepreneurs, sur une relation éventuelle entre le déclenchement du processus et les deux antécédents (l'intention et les déplacements). Les résultats ne permettent pas de montrer une relation statistique.

2. Analyse des résultats relatifs à la décision du déclenchement du processus entrepreneurial : cas de la wilaya de Bejaia

Nous avons réalisé notre recherche sur la décision de création d'entreprises et entrepreneuriat c'est-à-dire la phase de déclenchement du processus entrepreneurial. Nous avons mené une enquête quantitative qui nous a permis de vérifier la pertinence des variables identifiées lors de notre approche de la littérature. À partir de ces premiers résultats, nous avons pu mettre à jour les enchaînements de faits et les évolutions des perceptions des individus.

Nous présentons tout d'abord le « processus de déclenchement ». Nous analysons ensuite plus précisément les différents processus identifiés. Enfin, nous proposons une synthèse des processus de déclenchement.

2.1. Le processus du déclenchement :

D'après la revue de littérature, nous avons retenu pour le déclenchement du processus entrepreneurial deux principaux types de variables : la variable « intention » et les variables « externes ». Nous avons également insisté sur la notion de temps et sur son importance sur le déroulement du processus, aussi bien

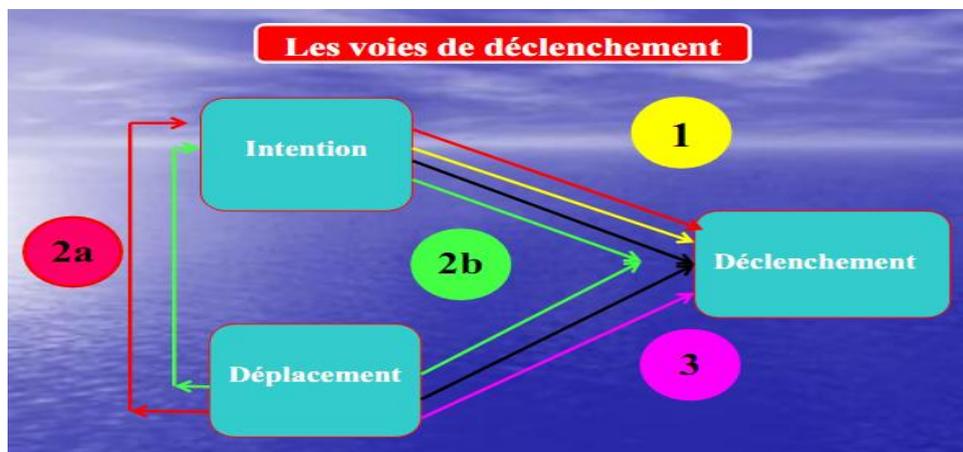
en termes d'évolution des perceptions de l'individu qu'en termes d'évolution de l'environnement et du contexte.

Cette approche nous a conduit à un choix méthodologique nous permettant de mesurer, à un niveau quantitatif, ces différentes variables et leurs éventuelles influences sur le déclenchement du processus. À l'issue de cette analyse, nous confirmons l'influence des différentes variables, mais nous constatons notamment un écart important du poids qui leur est donné, par l'individu, en fonction de ses perceptions.

Ceci nous conduit à aborder la décision du déclenchement non pas uniquement en fonction des variables pré-identifiées, mais de façon plus globale. Deux dimensions déterminantes s'imposent. Premièrement, nous constatons que les parcours de déclenchement se construisent au cours du temps. Il est parfois très long ou au contraire très court. Cette durée évolue en fonction des perceptions des individus, de l'environnement et du contexte, des déplacements qu'ils peuvent subir au cours de leur carrière. Ces derniers ont des conséquences plus ou moins importantes ou plus ou moins rapides sur l'individu et sur un éventuel déclenchement. L'intensité de ce déplacement est perçue différemment par les individus, et donc les conséquences peuvent fluctuer.

À la lumière de ces propos et de façon à renforcer cette approche, nous nous focalisons sur la notion de temps et sur l'enchaînement des variables. Nous nous apercevons que l'évolution de carrière ne peut pas être analysée uniquement suivant un processus téléologique. Les objectifs ne sont pas toujours prédéterminés. Les logiques de progression de carrière s'analysent plutôt en termes d'évolutions et de dialectique. Nous confirmons que de nombreux événements, parfois contradictoires, se présentent et ont une incidence provisoire ou définitive. Ainsi, les perceptions de l'individu sont modifiées et peuvent converger, ou non, vers un nouvel état et vers de nouvelles perspectives. La configuration de ce système est ouverte sur l'environnement qui parfois, et à lui seul, peut entraîner la rétention d'une unique solution perçue. Nous parlons donc désormais de **processus de déclenchement** (et non de déclenchement). Cette réflexion nous amène à présenter le schéma suivant :

Schéma n° 01. Typologie du processus de déclenchement



Source: Schéma réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête.

Nous retrouvons sur cette figure trois types du processus de déclenchement :

- Le premier type : Correspond à un **déclenchement par l'intention**, sans influence de facteur externe lors du déclenchement. Il n'y a pas de rupture forte dans le parcours de l'individu au moment du passage à l'action. Le processus de déclenchement peut être plus ou moins long suivant les individus. Dans le cas d'un parcours court, le déclenchement peut s'opérer par la recherche d'une opportunité lorsque l'individu se sent prêt. À l'inverse, un parcours de déclenchement plus long peut être entraîné par une hausse de l'intention au cours du temps. Cette hausse est provoquée aussi bien par des facteurs internes qu'externes. Les facteurs internes correspondent à des modifications de perceptions de l'individu (nouvelles motivations, prise de recul sur sa carrière, volonté de changement...). Les facteurs externes concernent des modifications dans l'environnement qui affectent, à plus ou moins long terme, les perceptions.
- Le deuxième type : Conduit au **déclenchement par une combinaison de l'intention de l'individu et d'influences externes**. Il s'agit d'un processus de déclenchement long. L'intention fluctue donc au cours du temps. Elle peut évoluer de façon linéaire. Cependant, malgré ces transformations, elle seule ne permet pas d'atteindre le seuil de déclenchement. L'apparition d'un déplacement lui permet d'atteindre ce seuil. Ce facteur externe est perçu comme une rupture puisqu'il déclenche immédiatement le processus entrepreneurial. Néanmoins, c'est l'intention qui, associée à ce facteur, permet l'action. La même influence externe, sans intention, n'aurait pas les mêmes conséquences. Il se peut d'ailleurs que des facteurs de ce type soient déjà apparus dans le parcours de l'individu, mais sans avoir, dans ce cas, entraîné un démarrage de l'action. Leurs influences se sont portées sur les perceptions de l'individu (de façon positive ou négative).
- Le troisième type : Correspond à une **rupture brutale** dans la vie de l'individu. Sans désir entrepreneurial, l'individu se dirige toutefois vers cette trajectoire sous l'impulsion de ce déplacement. L'intention, la volonté, n'est qu'une conséquence de cette rupture et elle apparaît donc au moment du passage à l'action. Nous sommes dans un processus de rationalisation.

2.2. Analyse des différents processus de déclenchement :

Pour de nombreux chercheurs, la création d'entreprise est le résultat direct de l'intention d'un individu qui transforme cette dernière en actions (Bird, 1992). De ce point de vue, le processus entrepreneurial est un processus intentionnel. Nous relevons trois issues possibles : l'intention se transforme rapidement en actions (le processus est donc déclenché), l'intention est abandonnée (une autre situation est préférée) ou alors, sous l'effet du temps, le niveau d'intention augmente jusqu'au déclenchement du processus.

Notre approche nous pousse à éclairer le passage d'une phase passive de l'individu (l'intention) à une phase active (l'individu agit). Cependant, nous avons démontré que dans certains cas, ce n'est ni l'intention qui se transforme en actions

ni le niveau d'intention qui se rehausse jusqu'au déclenchement. Des variables externes peuvent intervenir sur le processus de déclenchement sans volonté prédéterminée de l'individu. La création d'entreprise est un phénomène complexe (Gartner, 1989 ; Bruyat, 1993). Le lien entre l'intention et le passage à l'action (le déclenchement) n'est donc pas un processus linéaire. Des facteurs provenant de l'environnement peuvent renforcer ou inhiber les perceptions de l'individu quant à la volonté de passage à l'acte. Ceci nous a conduits à enrichir les voies de déclenchement proposées de variables externes pouvant agir aussi bien sur l'intention que sur le déclenchement.

Nous rapprochons, ci-après, les différentes hypothèses de trajectoires de déclenchement formulées de notre approche du terrain.

2.2.1. Le processus de déclenchement intentionnel délibéré :

L'intention conduit l'individu à l'action. La démarche est donc totalement volontaire et délibérée. L'individu agit librement. La décision est rationnelle, anticipée et planifiée. Les perceptions de l'individu évoluent au cours du temps. L'intensité d'intention varie, mais cependant, le passage à l'action est uniquement conduit par la volonté de l'individu. La recherche volontaire ou la recherche d'une opportunité peut illustrer ce cas.

Le déclenchement s'opère sous l'influence d'une intention qui rend l'individu suffisamment ouvert à la saisie d'une opportunité qu'il s'approprie. Ce niveau d'intention permet de dépasser le seuil de déclenchement.

2.2.2. Le processus de déclenchement intentionnel renforcé :

Malgré des attitudes positives de l'individu et une intention envers la création ou la reprise d'entreprise, aucune action n'est entreprise. Certains inhibiteurs peuvent avoir un rôle important (perception du risque, résistance au changement, manque de moyens...). Un déplacement provenant de l'environnement intervient et modifie les perceptions de l'individu. L'intensité de l'intention est rehaussée jusqu'au moment du passage à l'action. Ce processus est donc également un processus intentionnel. La stratégie demeure délibérée, la décision est anticipée. Toutefois, il se peut que sans l'intervention de ce facteur externe, le déclenchement ne soit pas possible. Le temps entre le déplacement et le passage à l'acte est relativement long. Ce déplacement, qu'il soit positif ou négatif, n'est pas vécu comme une rupture majeure. Son effet n'est pas immédiat.

Le cas de reprise d'entreprise en difficulté correspond à ce déclenchement. C'est uniquement lorsqu'une opportunité de reprise se présente qu'on s'engage totalement dans le processus, on abandonne donc les autres voies potentielles.

Ce déclenchement est conduit par une évolution permanente du niveau d'intention. Cette volonté entrepreneuriale se développe au cours du temps et au gré des perceptions de l'individu. L'augmentation de l'intensité de l'intention est incrémentale. Il n'y a pas de baisse du niveau d'intention. Cependant un déplacement négatif est nécessaire au véritable déclenchement du processus. Nous ne pouvons prédire si, sans le déplacement négatif, l'individu se serait lancé dans l'aventure entrepreneuriale.

L'intensité d'intention augmente au cours de l'évolution de la carrière de l'individu. Toutefois le déclenchement se fait sous l'influence à long terme d'un déplacement négatif. Il est impossible de connaître l'évolution de la situation sans

ce facteur externe.

2.2.3. Le processus de déclenchement semi-intentionnel :

En dépit de la présence d'une intention, l'individu ne passe pas à l'action. Au cours du temps, des facteurs externes peuvent venir affaiblir ou relever le niveau d'intention. Malgré tout, le déclenchement ne se produit pas. Un déplacement surgit qui entraîne rapidement le déclenchement du processus. C'est donc la combinaison d'une intention et d'un déplacement qui conduit au passage à l'action. L'intention à elle seule ne suffit pas et le déplacement représente une rupture assez forte. D'autres voies de carrière peuvent donc être envisagées même si c'est l'intention associée au déplacement qui permet rapidement à l'individu de privilégier la voie entrepreneuriale (même si un retour en arrière est toujours possible).

Cette intention formulée n'était qu'une déclaration, une modalité parmi d'autres sans réelle volonté de se lancer dans une voie entrepreneuriale. Plusieurs facteurs ont cependant des influences importantes sur son intention.

Tout d'abord, les perceptions de l'individu peuvent être modifiées au cours du temps et plus particulièrement lors de l'expérience acquise. Les besoins de liberté d'autonomie peuvent être accrus lors du déroulement de la carrière. La création d'entreprise s'est donc peu à peu imposée comme une hypothèse réalisable afin d'atteindre ses objectifs. Ensuite, plusieurs facteurs externes peuvent affecter les perceptions d'un individu. Chômage, licenciement, la rencontre simultanée d'un associé et des clients potentiels. Donc cette succession de facteurs externes peut faire évoluer l'intention sans jamais faire croître cette dernière jusqu'au seuil de déclenchement.

Il nous semble donc que le déroulement du processus de déclenchement peut se résumer de la façon suivante : plusieurs facteurs peuvent modifier les perceptions d'un individu (par le biais d'une augmentation momentanée du niveau d'intention) sans jamais permettre d'atteindre le seuil minimum de déclenchement. L'apparition d'un déplacement positif combiné peut faire que l'individu déclenche immédiatement le processus entrepreneurial.

Les variations de l'intensité de l'intention ne suffisent pas à déclencher le processus. Un déplacement positif permet d'atteindre le seuil de déclenchement.

2.2.4. Le processus de déclenchement subi :

Sans intentions, le processus est déclenché sous l'effet d'un facteur externe. L'intention est donc une conséquence du déclenchement et du déplacement. C'est un déclenchement par rationalisation a posteriori. Le déplacement est perçu comme une rupture. Le passage à l'action est immédiat. La décision est prise dans l'urgence pour faire face à un événement majeur. La stratégie est émergente.

Le déclenchement provient d'une rupture importante dans la vie. Il s'agit d'un déclenchement accidentel avec un niveau d'intention presque inexistant. Le processus est déclenché par la seule force du déplacement. L'intention est concrètement très faible même si elle est parfois déclarée. Sans l'intervention d'une rupture forte dans le parcours d'un individu, le niveau d'intention n'atteint jamais le seuil de déclenchement.

L'intention est concrètement très faible même si elle est parfois déclarée. Sans l'intervention d'une rupture forte dans le parcours d'un individu, le niveau

d'intention n'atteint jamais le seuil de déclenchement. Le seuil de déclenchement ne correspond pas à un niveau fixe d'intention, il varie suivant les perceptions des individus. Ce seuil et au regard de l'intensité d'intention varie donc énormément.

Ensuite, nous notons une influence variable des facteurs externes. En effet, les conséquences de ces facteurs dépendent des dispositions de l'individu en fonction du contexte et de ses perceptions. Alors que certaines variables entraînent une rupture forte dans le parcours d'un individu, d'autres peuvent avoir des conséquences importantes sur les perceptions sans que l'intensité de la rupture perçue soit élevée. Il n'y a donc pas de corrélation systématique entre le niveau de rupture du déplacement et les conséquences sur les perceptions d'un individu ou sur le déclenchement du processus.

2.3. Synthèse des différents processus de déclenchement :

Dans un but explicatif, il nous semble enrichissant de présenter notre analyse des processus de déclenchement pour permettre de mieux comprendre les différences et l'articulation qui peuvent exister entre les différents processus de déclenchement. Ensuite de façon à clôturer notre analyse, nous souhaitons apporter quelques précisions sur les parcours des individus n'ayant pas déclenché un processus entrepreneurial.

Nous segmentons donc nos propos en deux sous sections distinctes. Nous présentons tout d'abord notre analyse des processus de déclenchement puis nous abordons une réflexion sur les parcours n'entraînant pas de déclenchement du processus entrepreneurial.

2.3.1. Analyse des processus de déclenchement :

Nous obtenons donc quatre processus de déclenchement identifiés en fonction de deux axes : la rapidité de ce processus et l'intensité perçue de la rupture. Revenons à présent sur chacun de ces cas :

➤ Le processus de déclenchement délibéré

Le déclenchement se fait sous l'impulsion d'une intention qui augmente au fur et à mesure de l'avancement de la carrière de l'individu. Cette intention permet ainsi de dépasser le seuil de déclenchement. Aucune perception de rupture importante n'affecte les perceptions de l'individu à la période du déclenchement. L'intention augmente en permanence lors de la construction de la carrière. Le futur lui apparaît clair. Le déclenchement est programmé. L'individu a une vision précise de son futur. Il n'évolue pas pour autant dans un milieu fermé. Il est sujet aux évolutions de l'environnement. Mais, de façon rationnelle, il met au service de son intention, et de façon positive, chaque évolution et modification de l'environnement. Sa vision à long terme de ses objectifs lui permet de gérer son intention comme une gestion de projet. Lorsqu'il se considère prêt, son niveau d'intention et sa volonté lui permettent de passer à l'action. Le passage à l'action est déterminé par son unique volonté. L'individu peut encore renoncer à son projet, mais, cependant, il s'agit d'une construction réfléchie qui peut indiquer un « engagement » assez fort de la part de l'individu, même si tout retour en arrière est encore possible.

➤ Le processus de déclenchement renforcé

Le processus de déclenchement se produit à la suite des évolutions de perceptions de l'individu. Il s'agit d'un processus de décision délibéré. En ce sens,

l'individu possède une intention au moment du déclenchement. Le passage à l'action n'est pas la conséquence d'une rupture majeure « contraignant » l'individu. La volonté de l'individu l'entraîne vers l'action. Cependant, le niveau de l'intention fluctue au cours du temps en fonction des évolutions de l'environnement. Un évènement particulier vient augmenter l'intensité de l'intention sans toutefois déclencher immédiatement le processus entrepreneurial. Néanmoins, le niveau d'intention s'en trouve rehaussé, ce qui permet, à terme, le passage à l'action.

➤ **Le processus de déclenchement semi-intentionnel**

L'intention évolue au cours du temps. Cette évolution peut être négative ou positive en fonction des changements de l'environnement. Un déplacement peut augmenter de façon très significative le niveau d'intention pour une période donnée. Dans l'exemple d'un licenciement, ce niveau peut devenir brutalement très fort. Le fait de retrouver un emploi salarié peut très rapidement faire redescendre ce niveau. Dans ce processus très long, le niveau d'intention ne permet jamais de dépasser le seuil de déclenchement. Dans le cas d'une évolution « incrémentale », chaque déplacement que subit l'individu renforce le niveau de son intention. Dans le cas d'une évolution « sinusoïdale », l'intensité de l'intention fluctue au cours des évolutions de l'environnement. Une variable externe à l'individu, perçue comme une rupture forte, entraîne immédiatement le passage à l'action. Il est difficile de prédire l'évolution de l'intention sans cette intervention puisqu'elle constitue le véritable déclencheur du processus entrepreneurial. Nous avons constaté qu'avant l'intervention de cette rupture, l'hypothèse de se tourner vers une trajectoire entrepreneuriale était formulée par les individus. Toutefois, il s'agit d'une alternative parmi d'autres. L'individu n'est pas totalement engagé. Il se peut qu'une alternative salariale se présente et le processus est alors abandonné.

➤ **Le processus de déclenchement subi**

Il s'agit d'un processus rapide qui se déclenche sous l'impulsion d'une rupture. L'intention de départ est très faible même si elle est parfois déclarée. Aucune volonté réelle n'est manifestée par l'individu pour s'orienter de lui-même dans une trajectoire entrepreneuriale. Au regard de l'intensité d'intention, le seuil de déclenchement est très faible. Les mouvances de l'environnement n'ont pas jusqu'alors affecté les perceptions de l'individu concernant l'acte entrepreneurial. Le déclenchement se produit donc sous l'effet d'une rupture considérée comme majeure par l'individu. Le processus se trouve déclenché, l'individu passe à l'action sans réelle préparation. Il lui semble alors que la voie entrepreneuriale est peut-être la meilleure solution face au nouveau contexte créé par la rupture. Dans ce cas, il peut s'agir d'un choix par défaut.

Après la présentation de cette analyse du processus de déclenchement, nous abordons, dans ce dernier point, le cas des individus n'ayant pas déclenché un processus entrepreneurial.

2.3.2. Un approfondissement par le non-déclenchement :

Nous avons remarqué que de nombreux individus déclaraient une intention depuis une longue période. Nous constatons un écart important entre l'intention

énoncée et la volonté qui pourrait en découler. Il s'agit du principal frein au déclenchement par l'intention. Les personnes de notre échantillon envisagent la carrière entrepreneuriale uniquement comme une modalité éventuelle de carrière. Ce n'est pas un véritable souhait. Avec cette intention, il se prépare juste à une éventuelle rupture dans leur carrière. Il rationalise un éventuel comportement futur. L'intention apparaît avec l'ancienneté de carrière. De ce fait, la mesure longitudinale du niveau d'intention montrerait certainement des fluctuations en fonction des modifications de l'environnement de l'individu, particulièrement au niveau de la lisibilité de son évolution professionnelle.

De ce fait, malgré des ruptures importantes pour certains individus déclarant une intention, le déclenchement ne s'est jamais opéré. Ces ruptures ont été gérées sans envisager sérieusement la trajectoire entrepreneuriale. Ceci nous confirme le fait que l'intention n'est pas toujours une condition suffisante au déclenchement du processus. Même lorsqu'une opportunité concrète se présente à un individu qui déclare une intention, le processus ne se déclenche pas pour autant. Les principaux facteurs évoqués concernent la perception du risque. Le risque apparaît trop important par rapport à une situation salariale. De ce fait, les individus privilégient une recherche d'emploi salarié, pour pallier à une rupture ou à un manque d'évolution, plutôt qu'une voie entrepreneuriale.

Enfin, les individus présentent généralement une vision d'évolution de carrière ascendante. L'entrepreneuriat ne semble pas remplir cette condition. Ceci nous ramène aux attitudes des individus vis-à-vis du comportement entrepreneurial. Il apparaît que les quatre types de processus de déclenchement pré-identifiés sont confirmés. À la lumière de l'explication sur les enchaînements des faits (et donc avec la prise en compte du temps), nous avons proposé quatre types de processus de déclenchement :

- **Le processus de déclenchement intentionnel délibéré**

Le niveau de l'intention de l'individu augmente au cours de son évolution de carrière jusqu'à ce qu'il décide de passer à l'acte. Le processus est déclenché par son unique volonté. Des déplacements peuvent survenir et faire fluctuer l'intensité de l'intention sans avoir une conséquence directe et à court terme sur le déclenchement.

- **Le processus de déclenchement intentionnel renforcé**

Le niveau d'intention évolue au cours du temps. Un déplacement se produit et rehausse ce niveau. Les effets de ce déplacement permettent, à terme, de déclencher le processus entrepreneurial.

- **Le processus de déclenchement semi-intentionnel**

Ce processus correspond à un déclenchement où l'intention évolue au cours du temps sans jamais atteindre un seuil suffisant pour permettre le passage à l'action. Un déplacement survient et, combiné à l'intention de l'individu, déclenche le processus.

- **Le processus de déclenchement subi**

Sans véritable intention, une rupture forte intervient dans le parcours de l'individu. Ce déplacement déclenche le processus.

Nous avons abordé le processus de déclenchement de manière globale. Nous avons utilisé un angle de vue différent (où l'analyse était menée en

fonction de deux variables : l'intention et les facteurs externes). Nous avons pris en compte la durée du processus de déclenchement (celle-ci évoluant en fonction des perceptions des individus et des éventuels déplacements) ainsi que la perception de l'intensité de la rupture induite par ces déplacements. Nous avons ainsi proposé une typologie du processus de déclenchement entrepreneurial ; cette dernière regroupant les quatre voies indiquées ci-dessus.

Conclusion :

Le développement économique et social d'un pays dépend de sa capacité à créer et à développer des produits et services nouveaux. La création d'activités et la création d'entreprises participent pleinement à ce processus. En outre, l'innovation est un atout majeur pour la réussite entrepreneuriale et permet de transformer des start-up en grandes entreprises ou groupes industriels engendrant au final le développement du pays. L'entrepreneuriat est devenu ainsi un moteur de croissance, de création d'emplois et de compétitivité. De ce fait, la présente étude a tenté d'analyser la décision du déclenchement du processus de création d'entreprise et du démarrage d'un projet entrepreneurial en Algérie en prenant le cas de la wilaya de Bejaia.

Pour ce faire, nous avons, dans un premier temps, présenté les résultats de notre enquête quantitative, en testant notamment la fiabilité de notre questionnaire. Par la suite, nous avons testé les différents modes de déclenchement envisagés pour les entrepreneurs.

Les résultats obtenus ont permis de mettre en évidence l'importance de plusieurs facteurs. Nous retenons principalement des facteurs liés aux perceptions des individus et des facteurs liés à l'environnement externe², qui peuvent avoir une influence aussi bien sur les perceptions des individus que sur le processus en lui-même. Nous retenons en outre la prise en compte du temps comme élément incontournable dans toute tentative d'explication et de compréhension du déclenchement du processus entrepreneurial.

En fait, nous avons mis à jour le lien entre le stade de l'intention et le début de l'action. Les interactions entre des variables personnelles et contextuelles complexifient le phénomène. Les facteurs contextuels et environnementaux jouent donc un rôle primordial dans le déclenchement du processus entrepreneurial. Nous confirmons donc que l'intention de l'individu, prise comme facteur unique, ne permet pas toujours d'expliquer le passage à l'action. Nous avons montré l'influence de variables externes, venant modifier les perceptions de l'individu, mais pouvant contribuer également et directement au déclenchement du processus. Ceci nous encourage à mener une réflexion sur l'utilisation de ce concept d'intention. Par ailleurs, nous avons montré que l'intention évolue au cours du temps ; ce qui nous poussera par conséquent à conduire des recherches avec des perspectives dynamiques.

² En Algérie, la création « subie », envisagée et réalisée par nécessité vitale, pour échapper aux affres du chômage et pour se réinsérer socialement, représente une proportion très importante des statistiques annuelles de la création d'entreprises. Par ailleurs, la création d'entreprise « par hasard » est une réalité que connaissent bien les personnes qui se sont intéressées à la création d'entreprise.

Références bibliographiques:

- **AJZEN, Icek** (1991), « The theory of planned behavior », Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 50, n° 2, pp.179-211. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/074959789190020T>
- **BIRD, Barbara** (1992), « The operation of intention in time: The emergence of the new venture », Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 17, n° 1, pp. 11-20. URL: https://econpapers.repec.org/article/saeentthe/v_3a17_3ay_3a1992_3ai_3a1_3ap_3a11-20.htm
- **BRUYAT, Christian** (1993), Création d'entreprise : Contributions épistémologiques et modélisation, Thèse pour le doctorat Ès Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France de Grenoble, 430 p.
- **DYER, Gibb** (1995), « Toward a theory of entrepreneurial careers », Entrepreneurship Theory and Practice, Vol.19, n° 2, pp. 7-21. URL: https://econpapers.repec.org/article/saeentthe/v_3a19_3ay_3a1995_3ai_3a2_3ap_3a7-21.htm
- **GARTNER, William** (1989), « Some suggestion for research on entrepreneurial traits and characteristics », Entrepreneurship Theory and practice, Vol.14, n° 1, pp. 27-38. URL: https://econpapers.repec.org/article/saeentthe/v_3a14_3ay_3a1989_3ai_3a1_3ap_3a27-38.htm
- **LEANA, Carrie, FELDMAN, Daniel** (1992), « Coping with job loss: How individuals, organizations and communities respond to layoffs », Lexington Books, New York.
- **VERSTRAETE, Thierry** (1999), « Entrepreneuriat : Connaitre l'entrepreneur, Comprendre ses actes », Économie et innovation, L'Harmattan, Paris, 207 p.
- **VERSTRAETE, Thierry, SAPORTA, Bertrand** (2006), « Création d'entreprise et entrepreneuriat », Les éditions de l'ADREG, France, 518 p.