

## Compétences individuelles et entrepreneuriat féminin en Algérie : Quel effet du capital social ?

Ahmed LASSAS<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Université d'Oran 2 Mohamed Ben Mohamed (Algérie)

Amal HAKKA<sup>2</sup>

<sup>2</sup>Université d'Oran 2 Mohamed Ben Mohamed (Algérie)

Reçu : 25/02/2020,

Accepté: 25/06/2020,

Publié: 30/06/2020

---

**Résumé :** *Cette recherche examine le rôle du capital social individuel défini comme la somme des ressources mobilisables grâce aux relations sociales dans la participation des femmes dans l'activité entrepreneuriale en Algérie. L'hypothèse principale est que ces relations ont un effet positif sur le développement des compétences des femmes et que ces compétences sont déterminantes pour leur engagement et leur réussite dans la création d'entreprise. Cette hypothèse est testée dans un échantillon de 1867 femmes Algériennes interrogées entre 2011 et 2013. Les résultats font apparaître les talents et les connaissances que les femmes croient posséder comme des facteurs de chance important pour l'entrepreneuriat féminin. Cette compétence ne semble pas être le résultat des années de formation mais plutôt des connexions qu'ont les femmes avec le monde des affaires notamment avec des entrepreneurs ayant réussi dans l'entrepreneuriat.*

**Mots-clés :** entrepreneuriat féminin, capital social, compétences entrepreneuriales, réseau social.

**Jel classification :** D83, J24, L25, L26

---

<sup>1</sup> E-mail : lassas.ahmed@univ-oran2.dz

<sup>2</sup> E-mail : hakka.amal@univ-oran2.dz

**INTRODUCTION**

Le niveau de l'activité entrepreneurial féminine en Algérie, a connu une stagnation ces vingt dernières années. Par rapport à l'ensemble des femmes occupées en 2018, elles sont seulement 20,81% qui ont choisi la voie de l'entrepreneuriat contre 31,62% en 2001<sup>1</sup>.

Paradoxalement à ce constat, le nombre potentiel des femmes entrepreneures est relativement important. Selon les données les plus récentes de GEM<sup>2</sup>, elles sont en effet 36,6% de la population qui projettent sérieusement dans le court terme la création de leur propre entreprise. Dans la réalité, il y a seulement 4,9% qui se sont engagées et ont réussi à faire émerger une jeune entreprise. A la faiblesse quantitative, s'ajoute une faiblesse qualitative. En effet, cet engagement est souvent motivé par une logique de nécessité à cause notamment de l'absence d'autre possibilité de revenu, ou de la recherche d'une conciliation entre la responsabilité familiale et le travail<sup>3</sup>. Le risque d'échec dans ce cas est plus important comparé à une entreprise créée par une logique d'opportunité ou d'innovation, comme le montre l'indice de discontinuité entrepreneuriale<sup>4</sup>. Ce constat explique le développement actuel de la recherche sur l'entrepreneuriat féminin en Algérie dont une grande partie tente d'identifier les facteurs les plus significatifs qui favorisent ou contraignent le développement de cette activité devenue cruciale comme le montrent les études empiriques récentes<sup>5</sup>.

Du point de vue de la littérature, les synthèses les plus récentes ont montré que la recherche relative à l'entrepreneuriat féminin interroge six aspects fondamentaux 1) les caractéristiques individuelles et les motivations des femmes entrepreneures 2) la limitation des ressources durant le processus entrepreneurial 3) le financement de l'activité entrepreneuriale de femmes 4) la performance des entreprises créées par des femmes 5) la faiblesse des capacités de gestion 6) le capital social des femmes avant et pendant la création d'entreprise<sup>6</sup>. Ce sont ces deux derniers axes qui nous intéressent particulièrement.

En effet, ce travail s'interroge sur le mécanisme par lequel le capital social des femmes, défini comme l'ensemble des ressources utiles pouvant être obtenues grâce à la possession de relations sociales, influence leur engagement dans un processus entrepreneurial. Nous avons soumis à la réflexion l'hypothèse selon laquelle les interactions avec des entrepreneurs actifs dans le marché, permettent aux femmes de développer des capacités spécifiques (talents, connaissances, informations...) qui agissent positivement sur la décision de s'engager et de réussir la création de l'entreprise. Autrement dit, ces compétences jouent un rôle de médiation entre le capital social et la participation entrepreneuriale des femmes.

<sup>1</sup> Données ONS, Emploi et chômage, 4<sup>ème</sup> trimestre 2001 et 2018

<sup>2</sup> Global Entrepreneurship Monitor, nous reviendrons en détail sur ces données dans la partie relative à la méthodologie

<sup>3</sup> HAMOUDI .S., ABEDOU.A., Le Parcours Socioprofessionnel Des Femmes Entrepreneures En Algérie : Caractéristiques Et Motivations. Revue Organisation & Travail Volume 7, N°2 (2018)

<sup>4</sup> HAMMACHE. E., Contribution de la recherche féminine à la valorisation de l'entrepreneuriat féminin en Algérie, Afkar wa Affak, volume 7, numéro 2, année 2019 pp. 267 - 288

<sup>5</sup> Voir la synthèse de HAMMACHE. E., Contribution de la recherche féminine à la valorisation de l'entrepreneuriat féminin en Algérie, Afkar wa Affak, volume 7, numéro 2, année 2019 pp. 267 - 288

<sup>6</sup> HOLIENKA M. et al. , Drivers of women entrepreneurship in Visegrad countries:GEM evidence, *Social and Behavioral Sciences* 220 ( 2016 ), pp 124 – 133

AUDE D., GABARRET I., Femmes et entrepreneurs : Trente ans de recherche en motivation entrepreneuriale féminine, Revue de l'Entrepreneuriat, 2016/3 Vol. 15 | pages 87 à 107

## LE CADRE THEORIQUE

### 1. L'entrepreneuriat, une approche processuelle

Une lecture chronologique des travaux publiés dans le domaine de l'entrepreneuriat au cours de ces trente dernières années, montre que le concept de processus a fait son entrée dans le monde académique pour palier aux insuffisances constatées dans l'explication du phénomène par les traits de l'entrepreneur qui a prévalu jusqu'aux années 1980. Avec l'approche processuelle, la question n'est plus *qui devient entrepreneur ?*, mais quels sont les actes de ce dernier, c'est-à-dire, quels sont les actions et les comportements que l'individu engage tout au long du processus entrepreneurial<sup>7</sup> ? Dans cette perspective, BYGRAVE.W, définit le processus entrepreneurial, comme un ensemble d'étapes et d'événements qui se succèdent. Ces étapes sont, l'idée ou la conception de l'activité projetée (conception of the business), l'engagement dans le processus (triggering opérations) et l'implantation et la croissance de cette activité (implémentation and growth)<sup>8</sup>. En se fondant sur cette perspective, BRUYAT.C considère que ces trois étapes mettent en relation dialogique l'individu comme acteur central et la création de valeur comme le résultat de ces actes. Le processus entrepreneurial devient une démarche progressive où deux paramètres y sont fondamentalement liés : les compétences de l'entrepreneur et son contexte social<sup>9</sup>.

Ce travail de recherche tente d'articuler le processus entrepreneurial (comme phénomène résultant) et le concept de capital social et la compétence entrepreneuriale. Cette articulation nécessite au préalable le choix des définitions car ces deux concepts ont émergé selon des approches et dans le cadre de disciplines différentes.

### 2. Le capital social, une approche par le réseau social

Depuis les travaux des auteurs comme GRANOWETTER M, (1973, BOURDIEU.P (1980)) et PUTNAM .R (1993) au milieu des années 1990, une attention grandissante sera portée à l'influence des ressources de nature sociale sur l'activité économique. Ces ressources revêtent des formes diverses. Il peut s'agir de la confiance et de la réciprocité, qui permettent de promouvoir la coopération entre les individus et la réduction des coûts de transaction<sup>10</sup>. Ce sont aussi les institutions formelles qui garantissent les droits de propriété et le fonctionnement libre du marché<sup>11</sup>. Les relations sociales et l'engagement civique dans la vie associative sont une autre catégorie de ressources sociales qui favorisent la performance économique<sup>12</sup>. Les ressources sociales concernent aussi des règles informelles, dont la fonction principale est la création d'un ordre et la réduction de l'incertitude dans ce jeu économique<sup>13</sup>. Ces ressources sociales évaluées différemment et découlant des relations maintenues par des individus, des groupes ou des organisations, sont habituellement identifiées par le concept de capital social.

<sup>7</sup> OMRANE A , FAYOLLE A. ET BEN-SLIMANE O.Z., Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique Direction et Gestion | « La Revue des Sciences de Gestion » 2011/5 n° 251,p91-100,p 93

<sup>8</sup> BYGRAVE, W. D. The entrepreneurial process. In W. D. Bygrave & A. Zacharakis (Eds.). *The portable MBA in entrepreneurship*, . ,2004, 490 pages, pp 1-27, p 5

<sup>9</sup> OMRANE A , FAYOLLE A. ET BEN-SLIMANE O.Z., idem, p95

<sup>10</sup> FYKUYAMA.F., social capital, civil society and development, third world quarterly,vol22,2001,pp7-20,p7

<sup>11</sup> BARRO. R, «Democracy and growth». *Journal of economic growth*, N° 1,1996, pp.1-27,p 17

<sup>12</sup> KNACK. S et KEEFER P., Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, N° 4, ,1997), pp. 1251-1288, p1251

<sup>13</sup> North D.C., *Institutions Journal of Economic Perspectives- Volume 5, Number 1-Winter 1991-Pages 97-112,p 97*

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, plusieurs auteurs ont attiré l'attention sur l'existence d'une autre forme de capital aussi importante, que le capital économique (épargne, ligne de crédit) et le capital humain (expérience, qualification, santé)<sup>14</sup>. Cependant, s'il existe une proposition unificatrice par rapport aux conséquences de ce capital, les définitions n'ont pas fait l'objet d'une unanimité chez les auteurs. NAHAPIET.J, et GHOSHAL. S. définissent sous une approche intégratrice le capital social comme : " la somme des ressources actuelles ou potentielles qui sont encadrées, disponibles et dérivées du réseau de relations possédées par un individu ou une unité sociale"<sup>15</sup>. Ce que l'on pourrait retenir de cette définition c'est bien la position centrale qu'occupe le réseau social dans le capital social. Cette vision dépasse donc la stricte approche individuelle ou collective du capital social, et par ailleurs, « comprend à la fois le réseau et les actifs qui peuvent en être retirés ». Ainsi, les auteurs insistent autant sur la ressource qui peut être obtenue par le biais de la structure que sur la structure elle-même, celle-ci étant en soi une ressource.

Considéré comme l'ensemble des ressources que véhiculent les réseaux relationnels, le capital social revêt selon ces auteurs, une dimension structurelle et une dimension cognitive.

### **La dimension structurelle du capital social**

La dimension structurelle du capital social renvoie à la configuration du réseau social proprement dit à travers notamment des propriétés comme la densité, la taille, la hiérarchie des liens composant le réseau. Cette dimension est importante dans la mesure où cette structure agit avant et pendant le processus d'action des individus. En définitive, la qualité, la quantité et les conditions de transfert, des informations pouvant être accessibles dans ce réseau dépendent de la structure du réseau social qui agit sur l'orientation des actions de l'individu dans un sens conforme aux intérêts de chaque participant dans cette structure<sup>16</sup>.

### **La dimension cognitive du capital social**

Cette dimension renvoie aux systèmes de représentations mentales que partagent les acteurs dans un réseau déterminé. Ces représentations peuvent être un langage partagé, des codes de conduite, des histoires ou des expériences communes<sup>17</sup>. Ce partage de représentation facilite l'accès à des individus et indirectement aux ressources « connaissances » et informationnelles qu'ils possèdent, chose qui serait difficile à faire si les codes de conduite et les langages sont différents<sup>18</sup>. En effet, comme le fait souligner MOSCOVICI.S, les représentations sociales permettent aux individus de s'approprier de nouvelles idées et de nouvelles connaissances, et en plus de cette fonction instrumentale, elles jouent aussi le rôle de création de nouveaux liens et aident les gens à communiquer, à se diriger dans leur environnement et à agir. De ce fait, les représentations sont des antécédents qui engendrent des attitudes, des opinions et des

<sup>14</sup> BURT.R chapter 2: the social structure of competition, in network and organization,

<sup>15</sup> NAHAPIET, J. & GHOSHAL, S., Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage, *Academy of Management Review*, vol.23,N°2, 1998,pp242-266,p 243

<sup>16</sup> BOLINO, M.C., TURNLEY, W.H. & BLOODGOOD, J.M., « Citizenship behaviour and the creation of social capital in organizations », *Academy of Management Review*, Vol, 27, N°4, 2002,pp 505-522,p 515

<sup>17</sup>ARREGLE, J.L., VERY, P. & RAYTCHEVA, S. (2000) – «Capital Social et avantages des firmes familiales : proposition d'un modèle intégrateur », *Actes de la IXème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*, Montpellier, 24, 25 et 26 mai., p10

<sup>18</sup> NAHAPIET.J et GOSHAL.S., op ct, p 254

comportements qui conditionnent le processus d'action des individus pour plus d'efficience et d'efficacité<sup>19</sup>.

Cette approche met l'accent de manière significative sur ce qui doit être observé dans le capital social notamment lorsqu'il s'agit d'une recherche empirique. Toutes les dimensions que nous venons de citer sont inter-reliées et s'influencent mutuellement. La dimension structurelle est la plus fondamentale, car les aspects cognitifs et relationnels agissent et fonctionnent dans la structure du capital social. Les normes de comportement et les valeurs se partagent à travers les liens interpersonnels et la connaissance produit ses effets positifs grâce au schéma de relations qui se créent entre les personnes. En d'autres termes, la chose la plus importante concerne les relations qui lient les personnes leur permettant d'interagir et de créer un capital social, c'est-à-dire, la possibilité d'extraire des ressources pour atteindre leur objectif<sup>20</sup>. C'est pourquoi, la dimension qui nous intéresse particulièrement est la composante structurelle du capital social qui renvoie aux caractéristiques et aux effets du réseau social dans les activités des individus.

### 3. Effet multiplicateur du Capital social su la compétence individuelle

L'effet multiplicateur du capital social sur la compétence de celui qui le possède se fonde sur l'hypothèse que la formation et l'échange des connaissances sont un processus social complexe et qu'une grande partie des connaissances qui ont une valeur (de par leur impact sur l'atteinte des objectifs individuels ou organisationnels) sont fondamentalement encadrées dans une structure sociale<sup>21</sup>. Cette compétence constitue, pour ces auteurs, la somme des connaissances et des capacités d'accumuler des connaissances d'une entité comme un individu (*professionals practices*), une organisation ou une communauté qui permettent à un individu d'agir efficacement<sup>22</sup>.

#### La compétence entrepreneuriale

FLORIN.J et SCHULTZ.W considèrent qu'il y a un capital humain *général* et un capital humain *spécifique*. Le capital humain général est formé des connaissances et des talents qui peuvent être appliqués dans des d'activités qui ne sont pas nécessairement liées à un domaine professionnel particulier. Par contre, un capital humain spécifique relève des capacités dont l'usage se fait dans des contextes particuliers comme, par exemple, des connaissances liées à un domaine industriel particulier<sup>23</sup>. Dans notre contexte, le capital humain sera considéré comme la somme des connaissances et des aptitudes spécifiques dont l'application est particulière à la création d'une nouvelle entreprise<sup>24</sup>.

D'autres auteurs, expliquent davantage le rôle du capital humain spécifique en distinguant les différents types de connaissances et de capacités qu'il enferme. Selon DAVIDSSON.P et HONIG., ces connaissances peuvent être tacites (formant un capital humain spécifique) ou bien explicites (capital humain général). On pourrait comprendre cette distinction dans les propos suivants: "*Previous knowledge plays a critical role in intellectual performance. It assists in the integration and accumulation of new knowledge, as well as integrating and adapting to new situations (Weick, 1996). Knowledge may*

<sup>19</sup> PATUREL. R., RICHOMME-HUET Katia., DE FREYMAN J., op ct, p 8

<sup>20</sup> NAHAPIET.J et GOSHAL.S., op ct, p 260

<sup>21</sup> NAHAPIET.J et GOSHAL.S., NAHAPIET, J. & GHOSHAL, S., Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage, Academy of Management Review, vol.23,N°2, 1998,pp242-266,p 250

<sup>22</sup> NAHAPIET.J et GOSHAL.S., op ct, p 245

<sup>23</sup> DE CLERQ, D. and ARENIUS, P., op ct, p 159

<sup>24</sup> Cite par DE CLERQ, D. and ARENIUS, P., Effects of Human Capital and Social Capital on Entrepreneurial Activity (2003). Babson College, Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference (BKERC), 2002-2006. pp 157-17,p 158

be defined as being either tacit or explicit (Polyanyi, 1967). Tacit knowledge refers to "knowhow", the often non-codified components of activity. "Know-what" consists of the explicit type of information normally conveyed in procedures, processes, formal written documents, and educational institutions. Solving complex problems and making entrepreneurial decisions utilizes an interaction of both tacit and explicit knowledge, as well as social structures and belief systems".

#### 4. La notion de compétence dans le domaine de l'entrepreneuriat

L'usage qui est fait du concept de capital humain dans le domaine de l'entrepreneuriat consiste à considérer que ce sont les personnes dotées de connaissances et d'expériences qui peuvent être les plus aptes à découvrir et à exploiter avec succès les opportunités qui peuvent exister dans le marché<sup>25</sup>.

La compétence entrepreneuriale dans cette perspective est de nature déclarative, c'est-à-dire définie selon les croyances de l'entrepreneur sur ses capacités à organiser et à exécuter un certain nombre d'actions requises pour produire les résultats attendus<sup>26</sup>. L'hypothèse sous-jacente à ce concept est que les individus qui croient pouvoir exécuter des tâches spécifiques ne sont pas seulement les plus aptes à s'engager dans le processus entrepreneurial mais aussi à afficher des comportements favorables à la persistance dans le marché et à la réussite dans l'entreprise<sup>27</sup>. Ces tâches sont dites spécifiques à cause de l'incertitude qui les caractérise par rapport aux résultats auxquels elles peuvent aboutir, comme le soulignaient ces auteurs: "*If the economic value associated with a new market opportunity is uncertain, then it is difficult to know, for sure, which resources should be assembled and coordinated, how resource assembly and coordination decisions should be made, and what the residual profits from exploiting such an opportunity might be*"<sup>28</sup>. On pourrait citer par exemple l'introduction d'un nouveau produit, ou l'acquisition de ressources financières. C'est dans ce contexte que la croyance en ses propres capacités devient une variable importante pour le comportement entrepreneurial.

Plusieurs recherches empiriques ont montré l'importance de ce type d'attitude dans les différentes étapes du processus entrepreneurial. Dans une recherche portant sur le rôle des connaissances dans l'activité entrepreneuriale, DE CLERCK et ARNIEUS ont montré que l'effet de l'auto efficacité sur les comportements individuels est aussi lié à l'importance de l'apprentissage dans l'amélioration de la perception positive de ses propres capacités à réaliser avec efficacité des tâches particulières. Cet apprentissage peut être le résultat de leurs connaissances existantes (formation, expériences) mais aussi le résultat de leur contact avec d'autres personnes qui peuvent leur procurer des connaissances utiles. Grâce à cette auto efficacité, les individus peuvent non seulement afficher un penchant pour l'entrepreneuriat mais aussi être capables de fournir davantage d'efforts une fois qu'ils sont en plein processus entrepreneurial.

<sup>25</sup> DAVIDSSON, PER AND HONIG, BENSON, The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 18(3) (2003):pp. 301-331. p 309

<sup>26</sup> BANDURA.A., LOCKE E.A., Negative Self-Efficacy and Goal Effects Revisited, *Journal of Applied Psychology*, Vol. 88, N°. 1 2003, pp87-99, p 87.

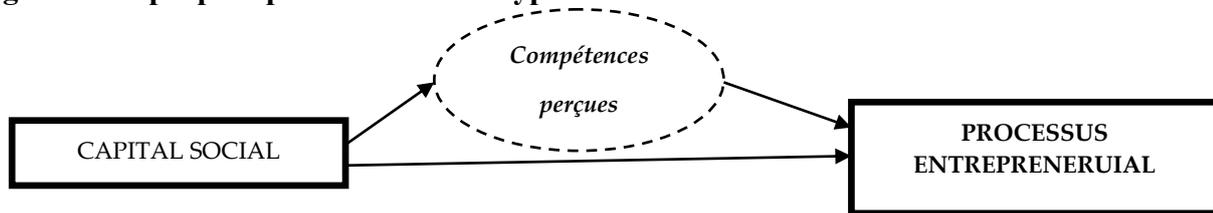
<sup>27</sup> Idem, p 93

<sup>28</sup> ALVAREZ.S.A. BARNEY.J.B., How Do Entrepreneurs Organize Firms Under Conditions of Uncertainty? *Journal of Management*, N° 31,2005, 776-793.p 777

## 5. L'Hypothèse de recherche

Le schéma suivant récapitule les relations envisagées entre les concepts développés plus haut.

**Fig1 modèle proposé pour le test de l'hypothèse de recherche**



Source auteur

## 6. DONNEES ET METHODE DE LA RECHERCHE

L'analyse empirique se fera en quatre étapes où sera présenté : 1) les données empiriques 2) les variables de la recherche 3) la méthode statistique d'analyse 4) les résultats du test d'hypothèse.

### 1. Données de la recherche

Les données utilisées dans cette recherche proviennent des enquêtes réalisées par le groupe international GEM. Ce dernier est un organisme international spécialisé dans la production de rapports détaillés sur l'activité entrepreneuriale dans plusieurs pays. Ces rapports exposent les résultats des enquêtes réalisées par un entretien face à face dont le contenu est définie dans un questionnaire standardisé pour tout les pays qui y participent. Ces rapports s'intéressent à quatre dimensions essentielles.

- Le niveau de l'activité entrepreneuriale dans chaque ;
- Les caractéristiques de l'environnement social et économique lié bien à l'activité entrepreneuriale ;
- L'impact de l'activité entrepreneuriale sur la performance macroéconomique du pays
- Les traits personnels des individus qui sont impliquées dans la création d'entreprise.

Les données disponibles sur l'Algérie résultent des enquêtes de 2009, 2011, 2012 et 2013. Le tableau suivant présente les échantillons enquêtés durant cette période<sup>29</sup>.

**Tableau 1. Echantillon des enquêtes GEM de 2009, 2011, 2012 et 2013 en Algérie**

	2011	2012	2013	Total
<b>Echantillon1</b>	3427	4995	2500	10922
<b>Echantillon2</b>	1390	2410	1260	5060
<b>Echantillon 3</b>	530	986	351	1867

Source les rapports de GEM de 2009 2011 2012 et 2013

Dans le cadre de cette recherche, la constitution de l'échantillon s'est effectuée en trois étapes Dans la première étape, nous avons regroupé les données des trois années 2011, 2012 et 2013<sup>30</sup> (échantillon1), ce qui a permis de la formation d'un échantillon de 10922 individus. Dans la deuxième étape, nous avons laissé que les répondants du genre féminin, ce qui a donné un effectif total de 5040

<sup>29</sup> Les résultats de chaque année sont consolidés dans une base de données (Adulte Population Survey, APS). Dont les résultats sont consolidés sous le programme SPSS version 18.0

<sup>30</sup> Nous avons délibérément exclus les données de 2009 car certain variables ne sont pas présentés de la même manière que celles qui apparaissent dans les années d'après.

femmes interrogées (échantillon2). Dans la troisième étape, nous avons utilisé le processus d'épuration des observations qui contiennent des valeurs manquantes dans les variables sélectionnées pour la présente recherche. L'échantillon final qui en résulte comprend 1867 femmes (échantillon 3).

## 2. Variables de la recherche

Les variables sont des éléments statistiques et empiriques qui servent à construire les concepts mobilisés dans notre hypothèse telle qu'elle se résume dans le modèle de recherche (fig1). Ainsi, quatre types de variables seront utilisés :

1. **Variables dépendantes** : se sont des variables qui identifient la participation des femmes dans l'activité entrepreneuriale. Elles sont soit en phase d'intention Dans cette phase se trouve impliquées toutes les femmes potentiellement entrepreneures. Pour identifier cette catégorie d'individus, nous utilisons la variable **FUTSUP**. cette variable binomiale qui calcule le nombre de femmes qui sont dans cette phase (codé 1) et le nombre de femmes qui ne le sont pas (codé0). Par contre les femmes qui au moment de l'enquête déclarent être activement engagées dans la création d'entreprise (recherche de fournisseur, d'un local, des ressources financières faire les démarches administratives requises pour la création légale de l'entreprise. ou bien elles ont réussies à faire démarrer une entreprise qui a moins de trois années d'existence, ces femmes ont dépassé le stade de l'intention. Cette deuxième catégorie de femmes sera considérée comme étant des entrepreneures réelles. Cette catégorie de femmes sera représentée dans la variable TEA qui est aussi une variable binomiale qui implique deux positions : leur présence dans cette phase (codée 1) ou non (codée 0). Une troisième catégorie résulte de l'observation des deux premières est celle des femmes qui ne se sont pas activement engagées dans la création de leur entreprise et n'ont pas l'intention de le faire. En définitive.

Ces deux variables seront considérées comme des **variables dépendantes** puisqu'elles correspondent au phénomène que nous chercherons à expliquer à savoir la participation des femmes dans l'entrepreneuriat .

**Tableau2. les variables dépendantes**

Participation féminine dans l'entrepreneuriat	Code de la variable	La Question dans le questionnaire	Modalité
Femmes entrepreneures potentielles	<b>FUTSUP</b> <sup>31</sup>	<i>Est-ce que vous avez l'intention dans les six mois à venir de créer votre propre entreprise</i>	0 = non 1= oui
Femmes entrepreneures réelles	<b>TEA</b> <sup>32</sup>	<i>Femmes qui sont soit en plein processus de création d'une entreprise soit elles viennent de démarrer une entreprise qui a moins de trois années d'existence)</i>	0 = non 1= oui

Source Global Entrepreneurship Monitor Data Collection Design and Implémentation 1998–2003

<sup>31</sup> FUTSUP abréviation de Futur startup.

<sup>32</sup> Total Entrepreneurial Activity taux d'activité entrepreneuriale.

## 2. Variables indépendantes

Il s'agit ici des variables qualitatives qui sont considérées par hypothèse comme déterminantes de la participation des femmes dans l'entrepreneuriat. Ces variables sont le capital social des femmes entrepreneurs et leur confiance en leurs propres compétences. Le capital social a été appréhendé à travers sa dimension relationnelle, il s'agissait de voir le type de réseaux de relations que possède une femme qui peuvent potentiellement enfermer des ressources importantes pour la création et la réussite dans le monde des affaires.

### *Le capital social*

Selon les données disponibles, le capital social sera considéré comme présent chez les femmes lorsqu'elles déclarent avoir dans son entourage un entrepreneur qui a réussi dans le monde de l'entrepreneuriat. Cette relation est probablement porteuse de différents types de ressources, notamment des connaissances nouvelles, des informations, des opportunités qui peuvent être favorables à l'amélioration de la compétence propre des femmes qui s'appêtent à se lancer à son propre compte. Cette variable est appelée **KNOWENT** (knowing entrepreneur) et sera codée « 1 » lorsque la femme interrogée affirme connaître depuis au moins trois années un entrepreneur, et sera codée « 0 » dans le cas contraire.

### *La compétence entrepreneuriale*

dans cette recherche la compétence est déclarative parce que la seule variable que nous avons trouvée dans la base de données APS appréhende cette compétence à travers ce que pensent les femmes interrogées sur leurs propres qualifications et capacités pour entamer une carrière d'entrepreneure. La variable est appelée la variable **SUSKIL** (start up skill) est une variable binomiale qui est codée « 1 » lorsque les personnes interrogées déclarent posséder le talent, les qualifications et l'expérience nécessaires pour la création d'une entreprise et codée 0 dans le cas contraire. Le tableau suivant résume le nom, et les modalités des variables indépendantes.

**Tableau3. Variables identifiant le capital social et les compétences entrepreneuriales des femmes interrogées**

	La Question dans le questionnaire	Modalité
KNOWENT	<i>Est-ce vous connaissez personnellement une personne qui a créé une entreprise ces deux dernières années ?</i>	0 = non 1 = oui
SUSKIL	<i>Est-ce que vous croyez détenir les connaissances, le talent et l'expérience nécessaire pour démarrer une entreprise ?</i>	

Source : Global Entrepreneurship Monitor Data Collection Design and Implémentation 1998–2003

Nous avons ajouté dans cette recherche des variables de contrôle, qui renvoient à des facteurs qui ne sont pas liés à notre hypothèse mais qui, peuvent, avoir un impact sur la participation des femmes dans l'activité entrepreneuriale. Ces facteurs sont les traits socio économiques des femmes interrogées. Les données disponibles permettent de retenir trois variables catégorielles : l'âge, le niveau d'éducation et le niveau de revenu.

**Age** plusieurs recherches ont montré qu'il y a une relation négative entre l'âge et l'esprit d'entreprendre, ce dernier semble plus intense chez les personnes les plus jeunes. Reynolds montre par

exemple dans une étude de références (un échantillon comprenant des entrepreneurs dans plusieurs pays), que les individus âgés entre 25 et 34 sont les candidats les plus chanceux de réussir la carrière d'entrepreneur.

**Niveau d'éducation :** la littérature considère le niveau d'éducation mesuré en termes de nombre d'année de formation comme un des indicateurs les plus importants du capital humain. Cependant l'éducation comme le montre plusieurs recherches n'est pas le seul déterminant, des capacités, des talents qui ne résultent pas nécessairement des années d'étude peuvent remplacer l'éducation formel pour la performance individuelle dans l'aventure entrepreneuriale<sup>33</sup>.

**Le niveau de revenu** Ce dernier reflète la disponibilité des ressources financière possédées par la femmes ou par son entourage immédiat ( familial) qui contribue dans le financement de l'entreprise aussi bien dans la phase de démarrage que pendant les années qui suivent la création d'entreprise. Ces ressources peuvent être discriminantes par rapport à la participation des femmes dans l'entrepreneuriat notamment dans des contextes de rationnement des crédits bancaires destinés à la création d'entreprise.

**Tableau 4. Modalités des variables de contrôle**

Variables	Modalité de la variable
<b>Age</b>	
18-24	0
25-34	1
35-44	2
45-54	3
55-65	4
<b>Education</b>	
niveau primaire et moins	0
niveau moyen	1
niveau secondaire et plus Non universitaire	2
niveau universitaire	3
<b>REVENU</b>	
faible	0
Moyen	1
élevé	2

Source : Global Entrepreneurship Monitor Data Collection Design and Implémentation 1998–2003

### 1. Les modèles de régression logistique proposés

Cette recherche a un caractère exploratoire dans la mesure où nous ne cherchons pas une explication de l'entrepreneuriat féminin, ce qui demanderait des données plus détaillées sur les femmes entrepreneures et une observation sur le long terme. C'est pourquoi cette recherche se limite à la vérification de l'existence d'un lien d'association entre le fait entrepreneurial des femmes et leur

<sup>33</sup> LEAZAR, E. P. Entrepreneurship, (2002): NBER Working Paper n.° 9109.p19

capital social. La vérification de cette association sera faite par la régression logistique binaire appliquée dans le programme statistique SPSS version 18.0. Cette technique s'accommode aussi bien avec notre objectif de recherche qu'avec le type de données empiriques dont nous disposons. En effet, la régression logistique est utilisée pour des études ayant pour but de vérifier si une ou des variables indépendantes peuvent prédire une variable dépendante qualitative et dichotomique<sup>34</sup>. Trois paramètres essentiels permettent d'interpréter les résultats<sup>35</sup>. La variable dépendante dans notre recherche est la présence ou pas des femmes dans l'activité entrepreneuriale.

**La Signification des prédicateurs :** il s'agit d'observer pour chaque variable introduite dans le modèle de régression la signification du coefficient de Wald. Celle-ci, étant placée dans la case Sig, doit afficher un nombre inférieur à 0,05. Si tel est le cas, on pourrait par la suite procéder à l'interprétation des rapports de cotes qui représentent l'indicateur du niveau d'association entre la variable dépendante et la collection de variables dans le modèle.

**Le rapport de cote :** ce paramètre constitue un des résultats les plus importants de la régression logistique. Le programme SPSS affiche ce paramètre sous l'appellation (Exp(B)). La valeur de ce dernier est comprise entre 0 et 1. Il calcule le nombre de fois d'appartenance à un groupe qui est dans notre cas les femmes présentes dans une étape du processus entrepreneurial, lorsque la valeur du prédicateur (capital social) augmente de 1. Plus précisément, un rapport de cote plus grand que 1 reflète une augmentation des chances de faire partie des entrepreneures potentielles, ou en émergence ou en survie, tandis qu'un rapport de cote inférieur à 1 diminue les probabilités d'appartenance à ces trois groupes. Le même procédé peut être utilisé pour la variable de compétences entrepreneuriale.

**La force d'association du modèle :** c'est une étape importante de la régression cette force d'association peut être mesurée par plusieurs indicateurs. Nous retenons pour notre cas la valeur du  $R^2$  de Nagelkerke qui indique le pourcentage de la variance de la variable dépendante expliquée par le modèle. Plus ce pourcentage est élevé, plus les variables introduites seront considérées comme pertinentes dans l'explication du phénomène étudié. Aussi, la vérification se fait à l'aide du tableau de classification.

### 3. Description des étapes de la régression logistique

#### 1<sup>ère</sup> étapes : lien entre le capital social, la compétence et la participation des femmes dans le processus entrepreneurial

Dans une cette étape il sera question de tester rôle du capital social dans les deux phases de l'entrepreneuriat. Il s'agit de voir si le fait d'afficher une intention de créer une entreprise (FUTSUP), ou être engagé réellement de cette création (TEA) exige la possession le même niveau de capital social. Nous attendons à ce que la phase d'engagement réelle des femmes dans ce processus marque un usage et une utilité plus intense par rapport à l'étape où il y a seulement une projection de se lancer dans cette activité. Trois régressions sont donc envisagées qui prennent respectivement FUTSUP et TEA comme des variables dépendantes et le capital social comme une variable indépendante. Dans une seconde étape, la même procédure est suivie mais cette fois avec comme variable indépendante : la compétence

<sup>34</sup> DESJARDINS. J L'analyse de régression logistique Tutorial in Quantitative Methods for Psychology, Vol1,N° 1, 2005, p. 35-41,p 35

<sup>35</sup> Idem,p 38

entrepreneuriale. Là aussi, il est question de voir si cette compétence agit différemment dans chaque étape. Dans les deux étapes de régression sera contrôlée par les caractéristiques individuelles (variables de contrôle).

### 2<sup>ème</sup> étape La médiation de la compétence entrepreneuriale dans la phase de l'émergence :

La troisième étape est consacrée au test de l'hypothèse. Une seule variable dépendante sera utilisée et il s'agit de la phase où les femmes se sont engagées et ont réussi la création d'une jeune entreprise. Cette étape a été mise sous la variable TEA

Pour mettre en relief le rôle de médiations de la compétence entrepreneuriale, nous faisons usage de la procédure statistique proposée par BARON et al (1986) qui suggèrent, la réunion de quatre conditions pour l'existence de cette médiation,

1. La variable indépendante (capital social) doit significativement affecter la variable dépendante lorsque la variable médiatrice (compétence entrepreneuriale) n'est pas introduite dans le modèle ( $Exp(B)>1$ ,  $p<0,05$ )
2. La variable médiatrice doit significativement affecter la variable dépendante ( $Exp(B)>1$ ,  $p<0,05$ )
3. La variable indépendante doit affecter significativement la variable médiatrice ( $Exp(B)>1$ ,  $p<0,05$ )
4. Le coefficient de régression de la variable indépendante (qui s'affiche dans la colonne A) doit, tout en restant significatif, diminuer lorsque la variable médiatrice est ajouté dans le modèle.

Sur le plan de la procédure statistique, cette étape se fera sur la base de quatre modèles comme le montre le tableau suivant.

**Tableau 5. Les étapes de régression pour le test de l'hypothèse**

Les modèles	Variable dépendante	Variables indépendantes	Variable médiatrice	Variables de contrôle
<i>étapes1</i>	TEA	Capital social		Age, éducation, revenu
<i>Etapas2</i>	TEA	Compétence entrepreneuriale		Age, éducation, revenu
<i>Etapas3</i>	Compétence entrepreneuriale	Capital social		Age, éducation, revenu
<i>Modèle4</i>	TEA	Capital social	Compétence entrepreneuriale	Age, éducation, revenu

Source : nous même

Il est probable que les caractéristiques de profil affectent plus l'activité entrepreneuriale que le capital social des femmes. C'est pourquoi dans les trois étapes, les variables socio économiques des femmes seront introduites comme des variables de contrôle. Dans les régressions qui seront faites, les premières catégories (codées 0) des variables "Age", "Education" et "Revenu" seront considérées comme des catégories de référence.

## 2. Résultats de l'Analyse descriptive

Le nombre de femmes participant dans le processus entrepreneurial diminue à mesure que l'engagement devient effectif et l'entreprise devient opérationnelle. Le tiers des femmes interrogées (33,58%) peuvent être considérées comme des entrepreneures potentielles, mais la comparaison avec les stades les plus avancés du processus entrepreneurial révèle une espèce de sélection qui s'opère : Seulement 5,36% ont réussi à faire émerger une activité économique (**tableau 6**).

Pourtant les profils du point de vue économique et social semblent favorables à ce genre d'activité. Plus de 76 % ont moins de 44 ans et 76 % ont 12 années de scolarité et plus. Du point de vue de leurs niveaux de revenu, les données montrent une forte présence de femmes aisées financièrement. Du point de vue de leur compétence, les femmes présentent une forte confiance en leurs propres capacités notamment dans le domaine de la création de l'entreprise, puisque 59,56% déclarent détenir les connaissances, les qualifications et l'expérience nécessaires pour réaliser les tâches requises dans la création et la gestion d'une nouvelle entreprise. L'autre fait qui mérite d'être soulevé renvoie à l'*encastrement* des personnes interrogées : plus de 53% d'entre elles ont des contacts plus ou moins réguliers et durables avec des entrepreneurs (homme ou femmes).

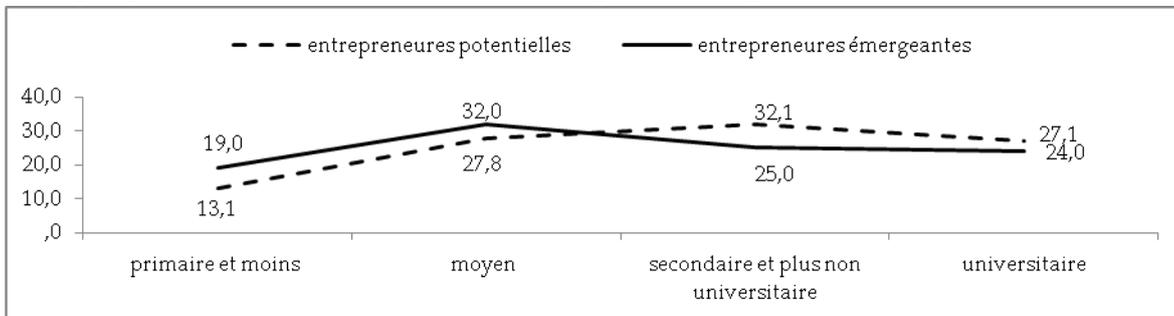
**Tableau 6. Résultat de l'analyse descriptive des variables de recherche**

Variables	Effectifs	%	TOTAL
	fs		AL
<b>Présence dans Processus entrepreneurial</b>			
FUTSUP	627	33,58	1867
TEA	100	5,36	1867
<b>Age</b>			
18-24	417	22,34	
25-34	474	25,39	
35-44	537	28,76	
45-54	304	16,28	
55-65	135	7,23	1867
<b>Education</b>			
niveau primaire et moins	284	15,21	
niveau moyen	468	25,07	
niveau secondaire et plus Non universitaire	595	31,87	
niveau universitaire	520	27,85	1867
<b>REVENU</b>			
faible	633	33,90	
Moyen	585	31,33	
élevé	649	34,76	1867
Capital social KNOWENT	990	53,03	1867
Compétences entrepreneuriales SUSKILL	1112	59,56	1867

Source : données GEM 2011-2012-2013

Cependant, le profil général esquissé jusqu'à présent cache des profils diversifiés lorsqu'on raisonne en matière de phase du processus entrepreneurial. En d'autres termes, les femmes présentes dans chacune des étapes de l'entrepreneuriat ne semblent pas présenter les mêmes profils comme le montre le graphique 1.

**Graphique 1 niveau d'éducation des entrepreneures potentielles et réelles**



Source : élaboré par nous sur la base des données des enquêtes CREAD, GEM 2011-2012-2013

Sans supposer à ce stade un impact de l'éducation sur la participation entrepreneuriale féminine, il semble, par contre, que le niveau d'éducation des entrepreneures potentielles et celles qui le sont réellement n'est pas le même. Le graphique 1 montre bien que les personnes ayant 12 années de scolarité et plus ainsi que les universitaires sont moins présentes dans l'étape qui marque un engagement réel dans la création ou la gestion d'une nouvelle entreprise. En effet, 32 % possédant le niveau secondaire et des qualifications professionnelles souhaitent devenir entrepreneures mais, dans la réalité, elles sont 25% qui se sont réellement engagées. Le même constat à un degré moindre est ressenti dans la phase de survie.

A ce stade, notre question de recherche se précise et consiste à savoir si les compétences nécessaires pour la création d'une entreprise peuvent être le fruit d'une activité sociale faite de contacts et d'interactions avec d'autres personnes du domaine de l'entrepreneuriat, en l'occurrence des entrepreneurs. Les régressions qui suivent ont pour objectif de répondre cette question

#### **Effet du capital social sur la participation féminin dans l'activité entrepreneuriale**

L'analyse de cet effet, s'est faite par une régression qui a intégré la variable dépendantes FUTSUP DANS le modèle 1 et TEA dans le modèle 2, la variable indépendante et KNOWENT. Trois commentaires méritent d'être formulés.

**Tableau 7. Capital social et présence des femmes dans le processus entrepreneurial**

Variables dépendantes	Modèle 1 FUTSUP			Modèle2 TEA		
	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)
<b>Capital social KNOWENT</b>	0,221	0,030	<b>1,248</b>	0,896	0,000	<b>2,449</b>
<b>Age (référence 18-24 ans)</b>						
	1,082	0,000				
<b>25-34</b>			2,950	0,571	0,473	1,770
	1,183	0,000				
<b>35-44</b>			3,263	1,874	0,012	6,512
	0,580	0,022				
<b>45-54</b>			1,786	1,455	0,051	4,284
	0,798	0,002				
<b>55-65</b>			2,222	1,395	0,067	4,037
<b>Education (référence primaire)</b>						
<b>niveau moyen</b>	0,204	0,240				
			1,227	0,832	0,014	2,298
<b>niveau secondaire et plus</b>	0,357	0,010				
			1,429	0,538	0,060	1,713
<b>niveau universitaire</b>	0,142	0,275		-		
			1,153	0,085	0,774	0,918
<b>Revenu (référence revenu faible)</b>						
<b>Moyen</b>	- 0,408	0,001		-		
			0,665	0,583	0,021	0,558
<b>élevé</b>	- 0,127	0,295		-		
			0,881	0,598	0,022	0,550
<b>Constante</b>	- 1,654	0,000		-		
			0,191	4,723	0,000	0,009
<b>Khi-Chi-deux</b>	62,880					51,555
<b>R-deux de Nagelkerke</b>	0,046					0,080

Source : auteur selon les données GEM 2011 ?2012 ET 2013

- a. Contrairement à ce qu'on pourrait croire, le niveau d'éducation n'est pas déterminant pour l'entrepreneuriat des femmes en Algérie. Comparé avec le niveau du primaire, les femmes ont plus de chance d'afficher une intention entrepreneuriale lorsqu'elles possèdent le niveau secondaire et quelques années de formation professionnelle (  $A=+0,357$ ,  $\text{sig}<0,05$ ) mais c'est le niveau moyen d'éducation qui semble constituer le vivier des fournir les femmes qui s'engagent réellement dans l'entrepreneuriat Plus les femmes sont instruites moins elles seront tentées de s'engager dans la voie de l'entrepreneuriat (tableau 7).

- b. L'âge des femmes interrogées semble être un facteur déterminant uniquement dans la phase de l'émergence de l'entreprise, par référence à la catégorie 18-24 ans, ce sont les catégories 35-44 ans qui sont les plus chanceuses de démarrer une activité économique alors que pour la phase d'intention, les coefficients de régression sont positifs montrant que se sont les plus âgées ne pensent dans l'avenir s'aventurer dans la carrière entrepreneuriale
- c. Du point de vue des capacités financières des femmes, il semble que les catégories à faible revenu sont les plus présentes dans l'activité entrepreneuriale. Par rapport à la catégorie à faible revenu, les coefficients de régression correspondants aux revenus moyens sont significativement négatifs dans les deux modèles (respectivement **-0,408** et **-0,583**). Cela peut expliquer le fait qu'une majeure partie des femmes qui créent leur propre entreprise, le font par nécessité c'est-à-dire à cause de l'absence d'autre alternative de revenu.

Le capital social individuel est un facteur de chance important pour participer dans le processus entrepreneurial. La première condition se trouve en effet vérifiée parce que les coefficients de régression pour la variable KNOWENT qui traduisent la possession ou non d'un capital social sont positifs et statistiquement significatifs et cela dans les deux premières étapes du processus entrepreneurial.

Le tableau 7 montre que la valeur la plus élevée de ces coefficients se trouve dans la phase où les femmes décident de s'engager dans l'entrepreneuriat et réussissent à faire émerger une jeune entreprise (TEA). En effet, celles qui déclarent posséder un lien personnel avec des entrepreneurs établis ont 2,449 fois plus de chance d'être présentes dans cette phase par rapport aux femmes qui ne possèdent pas ce genre de relation.

### Compétences individuelles et participation dans le processus entrepreneurial

La deuxième condition pour considérer le rôle de médiation de la compétence entrepreneuriale est vérifiée. Les résultats du tableau 5 montrent que la croyance en ses propres compétences est un facteur de chance très important pour la présence des femmes dans les trois phases du processus entrepreneurial.

**Tableau 8. Effet de la compétence des femmes selon leur présence dans la phase d'intention et d'émergence**

	FUTSUP			TEA		
	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)
<b>Compétences entrepreneuriale (fusil)</b>	0,831	0,000	<b><u>2,297</u></b>	1,500	0,000	<b><u>4,482</u></b>
<b>Age (référence 18-24 ans)</b>					0,002	
<b>25-34</b>	1,062	0,000	2,891	0,577	0,468	1,780
<b>35-44</b>	1,178	0,000	3,247	1,876	0,012	6,525
<b>45-54</b>	0,592	0,020	1,808	1,513	0,042	4,542
<b>55-65</b>	0,833	0,002	2,300	1,430	0,060	4,178

<b>Education (référence primaire)</b>						0,024
<b>niveau moyen</b>	0,241	0,170	1,272	0,766	0,023	2,151
<b>niveau secondaire et plus</b>	0,379	0,007	1,460	0,533	0,064	1,703
<b>niveau universitaire</b>	0,164	0,214	1,178	-	0,059	0,844
						0,943
<b>Revenu (référence revenu faible)</b>						0,054
<b>Moyen</b>	- 0,378	0,003	0,686	-	0,049	0,606
<b>élevé</b>	- 0,107	0,385	0,899	-	0,040	0,584
<b>Constante</b>	- 2,097	0,000	0,123	-	5,328	0,000
						0,005
<b>Khi-Chi-deux</b>	0,086					0,108
<b>R-deux de Nagelkerke</b>	120,212					69,915

Source : auteur selon les données GEM 2011 ?2012 ET 2013

Les femmes qui croient posséder suffisamment de talents, de qualifications et de connaissances ont **4, 482** fois plus de chance de passer à l'acte et à créer une jeune entreprise par rapport aux femmes qui ne sont pas persuadées de leurs propres compétences. Par contre, dans la phase où les femmes affichent une intention entrepreneuriale, le rapport de cote semble indiquer un impact certes significatif mais qui reste relativement faible par rapport aux deux phase précédentes (**Exp(B) =2,297**) .

Les résultats du tableau 8 mettent en relief la différence de contenu de la compétence entrepreneuriale lorsqu'on passe de la phase de naissance vers la phase de croissance de l'entreprise. Dans le premier cas, il s'agit de compétences minimums nécessaires pour exécuter avec succès des tâches de création d'entreprise (location d'un local, collecte de fonds, enregistrement de l'entreprise... etc.). La gestion et le développement d'une jeune entreprise requièrent un autre type de compétences fait de capacité à faire face à de nouveaux problèmes de fonctionnement de l'entreprise.

### Capital social et compétence entrepreneuriale

La troisième condition consiste à vérifier le lien entre le capital social et les compétences individuelles des femmes. La régression logistique élaborée à ce titre montre que la connaissance d'une personne qui a vécu une expérience entrepreneuriale est un facteur de chance significatif pour la perception positive de ses propres compétences. Le tableau 9 révèle en effet que les femmes possédant dans leur entourage une relation avec des entrepreneurs ont 2,371 fois plus de chance de faire confiance à leurs capacités dans le domaine de l'entrepreneuriat si on les compare avec les femmes qui n'ont pas cette relation. Le coefficient de régression est positif et statistiquement significatif. Ce résultat permet de confirmer la réalisation de que la troisième condition

**Tableau 9. Impact du capital social sur le développement des compétences des femmes**

			<b>Compétence entrepreneuriale SUSKILL</b>		
			<b>A</b>	<b>Sig.</b>	<b>Exp(B)</b>
<b>Variable indépendante</b>	<b>capital social</b>	<b>(KNOWENT)</b>			<b><u>2,371</u></b>
			0,863	0,000	
<b>Age (référence 18-24 ans)</b>				0,108	
					1,418
<b>25-34</b>			0,349	0,100	
					1,327
<b>35-44</b>			0,283	0,172	
					1,101
<b>45-54</b>			0,096	0,634	
			-		0,989
<b>55-65</b>			0,011	0,959	
<b>Education (référence primaire)</b>				0,539	
			-		0,793
<b>niveau moyen</b>			0,232	0,156	
			-		0,908
<b>niveau secondaire et plus</b>			0,096	0,482	
			-		0,881
<b>niveau universitaire</b>			0,127	0,323	
<b>Revenu (référence revenu faible)</b>				0,095	
			-		0,771
<b>Moyen</b>			0,260	0,030	
			-		0,874
<b>élevé</b>			0,134	0,268	
<b>Constante</b>					1,007
			0,007	0,974	
<b>Khi-Chi-deux</b>					110,944
<b>R-deux de Nagelkerke</b>					<b>0,780</b>

Source auteur selon les données GEM 2011 ?2012 ET 2013

Les résultats du tableau6 montrent aussi que le niveau d'éducation n'a pas d'effet sur le développement des compétences propres des femmes. Il s'agit peut-être de compétences spécifiques qui ne peuvent pas avoir comme origine la scolarité ou la formation universitaires.

**Capital social et entrepreneuriat des femmes : effet médiateur de la Compétence entrepreneuriale**

Il s'agit, à cette étape, de vérifier si la compétence des femmes telle qu'elles la perçoivent est le mécanisme par lequel le capital social agit sur leur participation effective dans l'entrepreneuriat. C'est pourquoi à cette étape, nous prenons comme variable dépendante celle qui traduit empiriquement la présence ou l'absence des femmes dans la phase d'émergence (TEA). Pour que cette hypothèse soit vérifiée, il faudrait que le coefficient de régression de la variable indépendante diminue par rapport à sa valeur dans le modèle 1 sans perdre le niveau de signification et sans changer de signe. Autrement dit, il doit rester statistiquement significatif et positif. Dans les trois modèles, les variables indépendantes et la variable médiatrice seront contrôlées par les variables de profil socio économique (âge, éducation et niveau de revenu). Les résultats sont présentés dans le tableau 10.

**Tableau 10. Capital social, compétences et participation féminine le processus entrepreneurial dans le monde**

variable dépendante : TEA	modele2			modele2			model e3		
	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)
<b>KNOWENT</b>	<b>0,89</b>	<b>0,00</b>	<b>2,449</b>				<b>0,67</b>	<b>0,004</b>	<b><u>1,971</u></b>
	<b>6</b>	<b>0</b>					<b>8</b>		
<b>SUSKILL</b>				<b>1,50</b>	<b>0,00</b>	<b>4,482</b>	<b>1,36</b>	<b>0,000</b>	<b><u>3,932</u></b>
				<b>0</b>	<b>0</b>		<b>9</b>		
<b>Age (référence 18-24 ans)</b>									
<b>25-34</b>	1,30	0,00	3,680	1,29	0,00	3,666	1,30	0,000	3,670
	3	0		9	0		0		
<b>35-44</b>	0,88	0,01	2,421	0,93	0,01	2,552	0,95	0,011	2,587
	4	8		7	2		1		
<b>45-54</b>	0,82	0,04	2,281	0,85	0,04	2,347	0,91	0,028	2,501
	5	6		3	0		7		
<b>55-65</b>	-	0,47	0,565	-	0,46	0,562	-	0,511	0,592
	0,57	3		0,57	8		0,52		
	1			7			4		
<b>Education (référence primaire)</b>									
<b>niveau moyen</b>	-	0,34	0,745	-	0,45	0,792	-	0,308	0,723
	0,29	7		0,23	7		0,32		
	4			4			4		
<b>niveau secondaire et plus universitaire</b>	-	<b>0,00</b>	<b>0,399</b>	-	<b>0,01</b>	<b>0,438</b>	-	<b>0,006</b>	<b>0,397</b>
	<b>0,91</b>	<b>5</b>		<b>0,82</b>	<b>2</b>		<b>0,92</b>		
	<b>8</b>			<b>5</b>			<b>3</b>		
<b>niveau universitaire</b>	-	<b>0,01</b>	<b>0,435</b>	-	<b>0,02</b>	<b>0,465</b>	-	<b>0,009</b>	<b>0,411</b>
	<b>0,83</b>	<b>4</b>		<b>0,76</b>	<b>3</b>		<b>0,88</b>		
	<b>2</b>			<b>6</b>			<b>9</b>		

<b>Revenu (référence revenu faible)</b>									
<b>Moyen</b>	-	0,95	0,985	-	0,89	0,963	-	0,930	0,975
	0,01	9		0,03	6		0,02		
	5			7			5		
<b>élevé</b>	<b>0,58</b>	<b>0,02</b>	<b>1,792</b>	<b>0,50</b>	<b>0,04</b>	<b>1,650</b>	<b>0,50</b>	<b>0,047</b>	<b>1,661</b>
	<b>3</b>	<b>1</b>		<b>1</b>	<b>9</b>		<b>8</b>		
<b>Constante</b>	-	0,00	0,020	-	0,00	0,011	-	0,000	0,009
	3,90	0		4,48	0		4,75		
	4			7			4		
<b>R-deux de Nagelkerke</b>			<b>0,080</b>			<b>0,108</b>			<b>0,121</b>
<b>Khi-Chi-deux</b>			51,55			69,91			78,65
			5			5			

Source : auteur selon les données GEM 2011 ?2012 ET 2013

le capital social tout comme la compétence restent des facteurs de chance importants pour la présence des femmes dans l'activité entrepreneuriale, même lorsque les deux variables correspondantes à ces facteurs sont introduites simultanément dans le modèle 3, les rapports de cotes (Exp(B)) respectifs restent supérieurs à 1 (**1,971** et **3,932**).

Par contre, l'introduction de la compétence entrepreneuriale dans le modèle 3 a fait baisser la valeur du coefficient de régression de la variable KNOWENT par rapport à sa valeur dans le modèle 1, comme le montre le tableau 10. Celle-ci passe de **0,896** à **0,678** (diminution de 0.218). Aussi l'ajout de la variable médiatrice, n'a pas d'effet sur la signification du coefficient de régression de la variable du capital social ( $p < 0,005$ ). Ces résultats confirment donc le rôle de médiation de la variable SUSKILL et par conséquent vérifie notre hypothèse de départ. D'un autre côté, l'effet de l'éducation reste négatif comme nous l'avions constaté au début de cette analyse. Ce qui démontre que les compétences dont il est question ici sont spécifiques de par la nature des tâches qui attendent les femmes dans le processus entrepreneurial. Du point de vue de la capacité du modèle à prédire l'engagement et la réussite de la création des entreprises par les femmes : La valeur de R de Nagelkerke passe de 8,0% dans le modèle 1 à 12,1% dans le troisième modèle, ce qui montre que l'introduction du capital social et de la compétence entrepreneuriale améliore le niveau de prédiction de la présence des femmes dans l'activité entrepreneuriale. Mais la faiblesse des valeurs de R de Nagelkerke suggère l'existence d'autres variables explicatives.

### **L'effet médiateur des compétences entrepreneuriales dans un échantillon mondial**

Lorsqu'on réplique la procédure sur un échantillon mondial, les résultats obtenus confirment ce qui nous avons obtenu dans le cas des entrepreneures en Algérie. L'échantillon mondial se compose de femmes interrogées dans 79 pays en 2011-2012 et 2013. L'effectif global obtenu après le nettoyage des valeurs manquantes est de 93466 individus. Le tableau 11 concerne les femmes qui sont présentes dans les deux phases du processus entrepreneurial.

**Tableau 11. Participation des femmes dans le processus entrepreneurial dans le monde**

	FUTSUP	TEA	total
<b>Effectifs</b>	21768	9908	93466
<b>%</b>	23,29	10,60	100

Sources rapports GEM de 2011-2012 ET 2013

Les résultats de ce tableau montrent bien que la décision de s'engager dans l'entrepreneuriat et réussir la création d'une entreprise est un événement relativement rare chez les femmes. Le tableau 9 vérifie dans un échantillon mondial les résultats précédant concernant l'effet positif du lien avec des entrepreneurs actifs sur le développement des compétences de celles qui s'impliquent dans le processus entrepreneurial. Le tableau 12 montre dans le modèle 3 une diminution de la valeur du coefficient de régression relatif à la variable indépendante. Tout en restant positif et statistiquement significatif, il passe de 1,232 à 0,925 et sans perdre du niveau de signification statistique ( $p < 0,005$ ). Du point de vue du niveau d'explication du modèle, on remarque que le modèle explique 17% de la variable dépendante, ce qui est presque le même constat dans le cas du premier échantillon. Enfin, une remarque mérite d'être soulignée et concerne le rôle de l'instruction des femmes dans leur engagement. Nous constatons dans le tableau 9 que quand le niveau d'éducation s'améliore, on aura moins de chance de les trouver impliquées dans la création d'une activité propre à elles. De ce fait, le "rôle négatif" du niveau d'éducation, pour l'entrepreneuriat, semble être une tendance mondiale.

**Tableau 12. Capital social, compétences et participation féminine le processus entrepreneurial dans le monde**

	modèle 1			modèle 2			modèle 3		
	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)	A	Sig.	Exp(B)
KNOWENT	<b>1,230</b>	<b>0,000</b>	<b>3,423</b>				<b>0,925</b>	<b>0,000</b>	<b><u>2,521</u></b>
SUSKILL				<b>1,808</b>	<b>0,000</b>	<b>6,096</b>	<b>1,617</b>	<b>0,000</b>	<b><u>5,039</u></b>
<b>Age (référence 18-24 ans)</b>									
25-34	0,240	0,000	1,271	0,168	0,000	1,183	0,158	0,000	1,171
35-44	0,069	0,044	1,072	-0,042	0,225	0,959	-0,019	0,584	0,981
45-54	-0,215	0,000	0,807	-0,339	0,000	0,713	-0,271	0,000	0,763
55-65	-0,937	0,001	0,392	-0,915	0,001	0,401	-0,849	0,003	0,428
<b>Education (référence primaire)</b>									
niveau moyen	-0,358	0,000	0,699	-0,296	0,000	0,744	-0,286	0,000	0,751
niveau secondaire et plus	-0,519	0,000	0,595	-0,424	0,000	0,654	-0,401	0,000	0,670
<b>Non universitaire</b>									
niveau universitaire	-0,664	0,000	0,515	-0,596	0,000	0,551	-0,598	0,000	0,550
<b>Revenu (référence revenu faible)</b>									
Moyen	0,061	0,031	1,063	0,081	0,005	1,084	0,054	0,065	1,055
élevé	0,285	0,000	1,329	0,296	0,000	1,344	0,225	0,000	1,253
<b>Constante</b>	-2,411	0,000	0,090	-2,958	0,000	0,052	-3,272	0,000	0,038
<b>R-deux de Nagelkerke</b>			0,084			0,139			0,172
<b>Khi-Chi-deux</b>			3939,25			6593,48			8251,42
<b>pourcentage correct</b>			89,40			89,40			89,40

Source : auteur selon les données GEM 2011 ?2012 ET 2013

**CONCLUSION**

On peut conclure que les femmes entrepreneures ne sont pas des agents isolés mais sont encadrées dans un réseau social qui a une grande valeur. L'engagement effectif dans la création d'une entreprise et la réussite de cette création ne peuvent se réaliser que lorsque les femmes atteignent un certain niveau de croyance en leurs propres talents et capacités. Ces capacités ne sont pas seulement le fruit des années de scolarité mais résultent principalement de leur activité de réseautage avec le milieu des affaires.

Les compétences en question changent en termes de contenu durant le processus entrepreneurial. Nous pensons que la phase qui marque un engagement réel des femmes est une étape où il y a un besoin informationnel très important lié notamment aux tâches nécessaires pour la mise en œuvre de la création (procédures administratives, possibilité de financement, choix du local, approche du marché,... etc.). Ces informations peuvent être mieux obtenues, filtrées et sélectionnées grâce à la connaissance d'autres entrepreneurs qui sont passés par ce parcours auparavant.

Cette étude comporte bien entendu des limites. Du point de vue de la méthode, la création des entreprises par les femmes est un événement rare. Seulement 5 pour cent parmi les 1867 sont à considérer comme des femmes entrepreneures "émergent". La rareté de cet événement crée des biais dans l'estimation du niveau d'influence des prédicateurs sur leur présence dans processus entrepreneurial. Il existe plusieurs procédés pour palier à cette insuffisance, (Rare Event Logistic Regression) et permettent de réajuster les résultats. L'autre limite, constituant aussi une piste de recherche, est relative à la notion de compétence lorsque celle-ci est associée au phénomène entrepreneurial. On peut dire que finalement, comme l'ont montré plusieurs auteurs, il existe deux types de compétences qui doivent être analysés : une compétence au sens anglais du terme (competencies), qui renvoie à une capacité minimum standard que doit avoir un individu pour réaliser une tâche donnée (la création d'une entreprise), et la compétence au sens Américain du terme (competency), qui renvoie à un comportement que doit démontrer un individu pour obtenir une performance supérieure, comme c'est le cas dans le développement et la croissance de l'entreprise<sup>36</sup>. La distinction épistémologique entre ces deux types de compétences a des conséquences sur la plan de la recherche mais aussi sur le plan des politiques publiques relatives à la promotion de l'entrepreneuriat féminin et la création d'entreprise, d'une manière générale. Nous pensons qu'à travers ces résultats, il est utile de diriger les efforts, notamment en matière de formation et d'accompagnement, vers les femmes qui se trouvent dans le stade de post-crédation, car c'est dans ce contexte que les besoins en matière de compréhension du secteur, des contraintes commerciales, financières se font ressentir le plus.

<sup>36</sup> MITCHELMORE S., ROWLEY. J., Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Vol. 16 No. 2, 2010, pp. 92-111, p93

**BIBLIOGRAPHIE**

- ABEDOU. A., BOUYACOUB. A., KHERBACHI. H., **L'entrepreneuriat en Algérie 2011 Données de l'enquête GEM 2011**, ed: GIZ et CREAD, Alger, janvier 2013, 114 p
- ABEDOU. A., BOUYACOUB. A., KHERBACHI. H. ,, l'entrepreneuriat en Algérie 2009/2012, Rapport GEM Algérie 2012, ed: GIZ ET CREAD, Alger, Décembre 2013, 66p
- ALVAREZ . S.A., BARNEY J.B., How Do Entrepreneurs Organize Firms Under Conditions of Uncertainty? *Journal of Management*, N° 31,2005, ; 776-793,p 777
- ARREGLE, J.L., VERY, P. & RAYTCHEVA, S. (2000) – «Capital Social et avantages des firmes familiales : proposition d'un modèle intégrateur », *Actes de la IXème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*, Montpellier, 24, 25 et 26 mai., p10
- BANDURA. A., LOCKE E.A. Negative Self-Efficacy and Goal Effects Revisited, *Journal of Applied Psychology*, Vol. 88, N°. 1, 2003, pp 87–99, p 87.
- BARRO. R, «Democracy and growth». *Journal of economic growth*, N° 1,1996, pp.1-27,p 17
- BECKER.G , cite par HIKKEROVA L. et al., Caractéristiques des entrepreneurs et conception de leurs business plans : le cas des primés au concours du réseau entreprendre paris, « Gestion 2000 », Vol 29,2012,pp15-30, 16 .
- BOLINO, M.C., TURNLEY, W.H. & BLOODGOOD, J.M., « Citizenship behaviour and the creation of social capital in organizations », *Academy of Management Review*, Vol, 27, N°4, 2002,pp 505-522,p 515
- BURT.R chapter 2: the social structure of competition, in network and organization,2011/5 n° 251,p91-100
- BYGRAVE, W. D. The entrepreneurial process. In W. D. Bygrave & A. Zacharakis (Eds.). *The portable MBA in entrepreneurship*, . ,2004, 490 pages, pp 1-27, p 5
- DAVIDSSON, PER AND HONIG, BENSON The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 18(3) (2003):pp. 301-331. p 309
- DE CLERQ, D. and ARENIUS, P., Effects of Human Capital and Social Capital on Entrepreneurial Activity (2003). Babson College, Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference (BKERC), 2002-2006. pp 157-17,p 158
- DESJARDINS. J  
L'analyse de régression logistique Tutorial in *Quantitative Methods for Psychology*, Vol1,N° 1, 2005, p. 35-41,p 35
- FYKUYAMA.F., social capital, civil society and development, *third world quarterly*,vol22,2001,pp7-20,p7
- GUILLARD A ., , ROUSSEL J.,Le capital humain en gestion des ressources humaines :Éclairages sur le succès d'un concept, « Management & Avenir » N° 3, 2010, pp160-181,p 161
- HAMMACHE. E., Contribution de la recherche féminine à la valorisation de l'entrepreneuriat féminin en Algérie, *Afkar wa Affak*, volume 7, numéro 2, année 2019 pp. 267 - 288
- HAMOUDI .S., ABEDOU.A., Le Parcours Socioprofessionnel Des Femmes Entrepreneures En Algérie : Caractéristiques Et Motivations. *Revue Organisation & Travail* Volume 7, N°2 (2018)
- KNACK. S et KEEFER P., Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, N° 4, ,1997), pp. 1251-1288, p1251
- LASSAS.A., L'impact du capital social entrepreneurial sur la performance des PME en Algérie, Thèse de Doctorat Sciences Commerciales, université oran2,397p, sous la direction du Pr A.BOUYACOUB ,

2018

LEAZAR, E. P. *Entrepreneurship*, (2002): NBER Working Paper n.° 9109.p19

MITCHELMORE S., ROWLEY. J., Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 16 No. 2, 2010, pp. 92-111, p93

NAHAPIET.J et GOSHAL.S., NAHAPIET, J. & GHOSHAL, S., Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage, *Academy of Management Review*, vol.23,N°2, 1998,pp242-266,p 250

North D.C., *Institutions Journal of Economic Perspectives- Volume 5, Number 1-Winter 1991-Pages 97-112,p 97*

OMRANE A , FAYOLLE A. ET BEN-SLIMANE O.Z.,Les compétences entrepreneuriales et le processus

PATUREL. R., RICHOMME-HUET Katia., DE FREYMAN J. Du capital social au management relationnel, à la XIVème conférence Internationale de Management stratégique, Angers, <http://www.strategie-aims.com>

POULAIN É.,Le capital humain, d'une conception substantielle à un modèle représentationnel, *Revue économique*, vol 52, N°1, 2001. pp. 91-116

STIGLITZ STIGLITZ. J.E., AMARTYA S., FITOUSSI J-P., Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social, 2013,324 pages, p 30

STIGLITZ J. E., LAFAY J.-D., Walsh C. E., *Principes d'économie moderne*, De Boeck Supérieur , 2007, 4ième édition, 925 page

VIGNOLLES ., *Le capital humain : du concept aux théories*, La Découverte | « Regards croisés sur l'économie », N° 12 , 2012, pp37- 41