

Incidences des Trajectoires Professionnelles sur l'Entrepreneuriat dans la Ville de Cotonou au Benin

Tohon Sètongninougbo Hermann Eric
Docteur en Sociologie de développement
Fakeye Hubert Madjecodoumy
Docteur en Sciences de Gestion

[Doi:10.19044/esj.2022.v18n9p129](https://doi.org/10.19044/esj.2022.v18n9p129)

Submitted: 12 February 2022

Accepted: 09 March 2022

Published: 31 March 2022

Copyright 2022 Author(s)

Under Creative Commons BY-NC-ND

4.0 OPEN ACCESS

Cite As:

Tohon Sètongninougbo H.E. & Fakeye H.M. (2022). *Incidences des Trajectoires Professionnelles sur l'Entrepreneuriat dans la Ville de Cotonou au Benin*. European Scientific Journal, ESJ, 18 (9), 129. <https://doi.org/10.19044/esj.2022.v18n9p129>

Résumé

Les entrepreneurs sont confrontés aux problèmes de fonctionnalité de leurs entreprises qui cachent celui de la préparation à la création de l'entreprise et celui de l'organisation des entreprises. Or, la création des entreprises résulte d'une diversité de trajectoires des entrepreneurs. Aussi, l'objectif de cette recherche est-il d'analyser les liens entre les trajectoires professionnelles et la fonctionnalité des entreprises, la préparation à la création et l'organisation des entreprises. Pour ce faire, elle s'appuie sur une approche méthodologique basée sur une recherche quantitative menée auprès de 246 entrepreneurs choisis aléatoirement. L'analyse de dispersion des séquences a permis de mesurer la force des liaisons. Il apparaît que sur les 235 entrepreneurs ayant décrit leurs trajectoires professionnelles, 200 soit 85% des entrepreneurs ont leurs entreprises fonctionnelles tandis que 35 soit 15% n'ont pas leurs entreprises fonctionnelles. De plus, les trajectoires professionnelles ont une incidence statistiquement significative sur la fonctionnalité des entreprises, la préparation à l'entrepreneuriat et l'organisation des entreprises.

Mots clés : Entrepreneuriat, trajectoire professionnelle, fonctionnalité, préparation à la création, organisation des entreprises

Impacts of Professional Trajectories on Entrepreneurship in Cotonou Town in Benin

Tohon Sètongninougbo Hermann Eric
Docteur en Sociologie de développement
Fakeye Hubert Madjecodoumy
Docteur en Sciences de Gestion

Abstract

Entrepreneurs face the enterprises functionality problems which conceal the enterprises creation preparing problem and the enterprises organizing problem. However, the creation of companies results from a diversity of entrepreneurs trajectories. Therefore, the objective of this research is to analyze the links between professional trajectories and the companies functionality, creation preparation and companies organization. To do this, a methodological approach based on quantitative research is conducted with 246 randomly selected entrepreneurs. The discrepancy analysis of state sequences is made to release the strength of the bonds. It appears that of the 235 entrepreneurs who described their professional trajectories, 200 or 85% of entrepreneurs have their businesses functional while 35 or 15% do not have their businesses functional. In addition, professional trajectories have statistically a significant impact on the enterprises functionality, preparation for entrepreneurship and the enterprises organization.

Keywords: Entrepreneurship, professional trajectory, functionality, preparation for creation, business organization

Introduction

L'entrepreneuriat constitue un enjeu économique et social majeur (Fayolle, 2001). Il est une réponse efficace aux problèmes de chômage. De par la création de la richesse qui en découle, il contribue au développement économique. Il est donc au cœur du développement économique à travers la création d'emploi, la dynamique d'innovation, la productivité et la croissance économique (Hermans, Vanderstraeten, Dejardin, Ramdani, et van Witteloostuijn, 2013). Aussi, fait-il l'objet d'attention particulière des pouvoirs publics qui l'encouragent et l'accompagnent (Defays, 2015).

Toutefois, le succès des entreprises créées n'est pas assuré (Defays, 2015). Bon nombre d'entreprises se créent annuellement mais très peu arrivent à survivre. Dans les pays développés comme la France, 50% des entreprises

créées disparaissent avant d'atteindre leur sixième année d'existence¹ alors que dans les pays en voie de développement comme le Bénin, un pays d'Afrique, le taux de mortalité des entreprises est 80%². Ce qui met en scène l'échec des entreprises et par ricochet le problème de leur fonctionnalité en ce sens que dans la théorie d'écologie des populations des organisations, l'échec d'une entreprise correspond à sa disparition (Smida et Khelil, 2010). La fonctionnalité, caractère de ce qui est fonctionnel, rend donc compte des entreprises qui continuent d'exister et d'être opérationnelles (entreprises à succès) et les entreprises qui ne sont plus fonctionnelles (entreprises ayant échoué). Parler alors de fonctionnalité consiste à mettre en exergue le succès et l'échec des entreprises. Le problème de fonctionnalité, partie visible de l'iceberg cache derrière lui celui de la préparation à la création de l'entreprise et de son organisation. En effet, la préparation à la création est supposée augmenter les chances de succès de l'entreprise alors que les caractéristiques organisationnelles des entreprises nouvelles sont une autre explication de leur réussite ou de leur échec (Lasch, Le Roy et Yami, 2005). Ainsi, le problème de fonctionnalité amène aussi à poser les problèmes sous-jacents de la préparation à la création et de l'organisation de l'entreprise. Cependant, la problématique de fonctionnalité des entreprises a fait l'objet d'une littérature abondante. Les travaux sont organisés autour de trois pôles : l'entrepreneur, l'entreprise et l'environnement (Lasch, Le Roy et Yami, 2005).

Axés sur l'entrepreneur, les travaux tournent autour de deux approches. L'approche par les traits montre que les traits de personnalité et les facteurs psychologiques conditionnent le succès et l'échec entrepreneurial (Brockhaus et Horwitz, 1986; Gartner, 1988; Shaver et Scott, 1991). A l'opposé, la perspective socio-professionnelle (Guyot et Vandewattyne, 2008) met en exergue le rôle des variables socio-professionnelles telles que l'âge du dirigeant, le nombre d'années d'expérience dans le milieu professionnel, le niveau de scolarité, la nature de la formation, le statut matrimonial, l'environnement familial, la profession du père dans la réussite/échec des entrepreneurs (Lalonde et D'Amboise, 1985; Cooper, Gimeno-Gascon et Woo, 1994; Lamontagne et Thirion, 2000; Wiklund et Shepherd, 2001; Fabre et Kerjosse, 2006 ; Abriane et Aazzab, 2016).

Quant aux recherches organisées autour de l'entreprise, les facteurs déterminant la réussite et l'échec des entrepreneurs concernent l'équipe fondatrice (Nerlinger, 1998; Schutjens et Wever, 2000; Ruef, Aldrich et Carter, 2003; Teal et Hofer, 2003), le montant du capital investi, la structure de la clientèle et le choix de la localisation (Lasch, Le Roy et Yami, 2005).

¹ <https://wydden.com/chiffres-cles-entreprises-en-france/>

² https://www.ccibenin.org/wp-content/uploads/2017/06/egsp_allocation_pdt_ccib.pdf

Enfin, concernant l'environnement, il est démontré que les écosystèmes influencent les démarches entrepreneuriales dans une logique plutôt de « top-down » où ils constituent un cadre de référence fait d'incitants et de contraintes (Surlémond, 2014). De ce fait, l'échec peut résulter de l'incapacité de l'entrepreneur à modifier les institutions en sa faveur ou à en créer de nouvelles, d'un changement rapide et radical des structures institutionnelles et d'un amenuisement du capital social (Krauss, 2009). Le succès et l'échec peuvent également provenir d'un couplage interne et d'un découplage par rapport aux autres groupes (Granovetter, 2003).

Dans une analyse traversable, l'échec des entreprises varie plus ou moins fortement selon les pays, la génération d'entreprises (influence de la conjoncture économique, des mutations structurelles de l'économie, etc.), les régions, le secteur d'activité, ainsi que les caractéristiques et la situation du créateur (âge, sexe, qualification, expérience professionnelle, situation antérieure, nombre d'entrepreneurs impliqués) (Krauss, 2016). C'est dans cette perspective que Khelil, Smida et Zouaoui (2011) ont identifié trois dimensions de l'échec : la dimension influente correspond à des contraintes contextuelles (contraintes institutionnelles, difficultés d'accès aux ressources, vivacité de la concurrence) et la carence en ressources (Manque d'expertise, fragilité de réseau relationnel, sous-capitalisation); la dimension relais est constituée de sources de démotivation; la dimension dépendante regroupe la défaillance financière, la déception de l'entrepreneur et la discontinuité entrepreneuriale.

De ces travaux, on peut retenir la perspective socio-professionnelle qui met entre autres l'accent sur les trajectoires professionnelles (Guyot et Vandewattyne, 2008). Toutefois, l'incidence des trajectoires professionnelles sur la fonctionnalité des entreprises est peu documentée en ce qui concerne les entrepreneurs des pays en voie de développement tels que le Bénin. Or, les entrepreneurs avant la création de leurs entreprises, empruntent une diversité de trajectoires allant des plus instables aux plus stables. La création d'une entreprise peut être faite après une période de chômage ou d'emplois occasionnels. De même, tout employé pour diverses motivations peut créer une entreprise. La création d'entreprise peut aussi résulter de l'alternance de périodes de chômage, d'emplois occasionnels ou d'emplois stables dans diverses configurations. A cet effet, soulignant la diversité des trajectoires des entrepreneurs, Reix (2014) montre que les créateurs d'entreprises sont composés des créateurs qui ont déjà un emploi et ceux qui sont chômeurs, étudiants ou sans emploi avant la création. Or, le moment où une expérience est vécue détermine son influence sur le cours de la vie (Gherghel, 2013). Dans ce contexte, quelles sont les incidences des trajectoires professionnelles sur la fonctionnalité des entreprises, la préparation à la création des entreprises et leur organisation ?

C'est dans ce cadre que la présente recherche a pour objectifs d'analyser l'incidence des trajectoires sur la fonctionnalité des entreprises d'une part et d'autre part sur la préparation à l'entrepreneuriat et l'organisation des entreprises. Pour ce faire, le développement est organisé en quatre temps. Après une présentation du cadre théorique de référence, il est abordé successivement les aspects méthodologiques, les résultats et la discussion.

1. Cadre théorique de référence

La recherche est empirique. Elle a pour principal objectif d'apporter une nouvelle connaissance sur les déterminants de la fonctionnalité des entreprises. Elle est aussi orientée vers la mise en évidence des facteurs prédictifs de la préparation à la création et de l'organisation des entreprises. Cette investigation cherche à mettre en exergue les liens entre les trajectoires professionnelles et la fonctionnalité des entreprises, la préparation à la création et l'organisation des entreprises. De même qu'elle a pour objectif de décrire les trajectoires professionnelles qui conditionnent ces facteurs sus-cités. Dans ce contexte, le cadre théorique ne vise pas à élaborer un modèle dont il s'agira de vérifier la validité dans le cadre d'une approche hypothético-déductive, mais à faciliter les investigations et les travaux empiriques (Fayolle, 2001).

Pour définir ce cadre théorique de référence, il a été mobilisé la théorie du parcours de vie. Comme le soulignent Elder, Johnson et Crosnoe (2004), la théorie du parcours de vie est issue des démarches visant à comprendre les cheminements sociaux, leurs effets sur le développement individuel et leurs relations avec les contextes personnels et sociohistoriques. Cette théorie est exploratoire et descriptive. Elle est également explicative dans la mesure où « l'examen du calendrier de vie permet de saisir l'influence des expériences passées et précédentes sur les perceptions et les choix des individus, (...). La succession des transitions sur les différentes trajectoires peut influencer la situation actuelle » (Gherghel, 2013). Ainsi, à la lumière de cette théorie, il s'agit non seulement de décrire les trajectoires mais aussi de saisir l'influence de celles-ci sur les choix des entrepreneurs dans la préparation à la création de l'entreprise et dans l'organisation des entreprises. De même, cette théorie permet de dégager le lien entre les trajectoires et la fonctionnalité des entreprises. Le choix de cette théorie amène à mettre en œuvre une approche méthodologique appropriée.

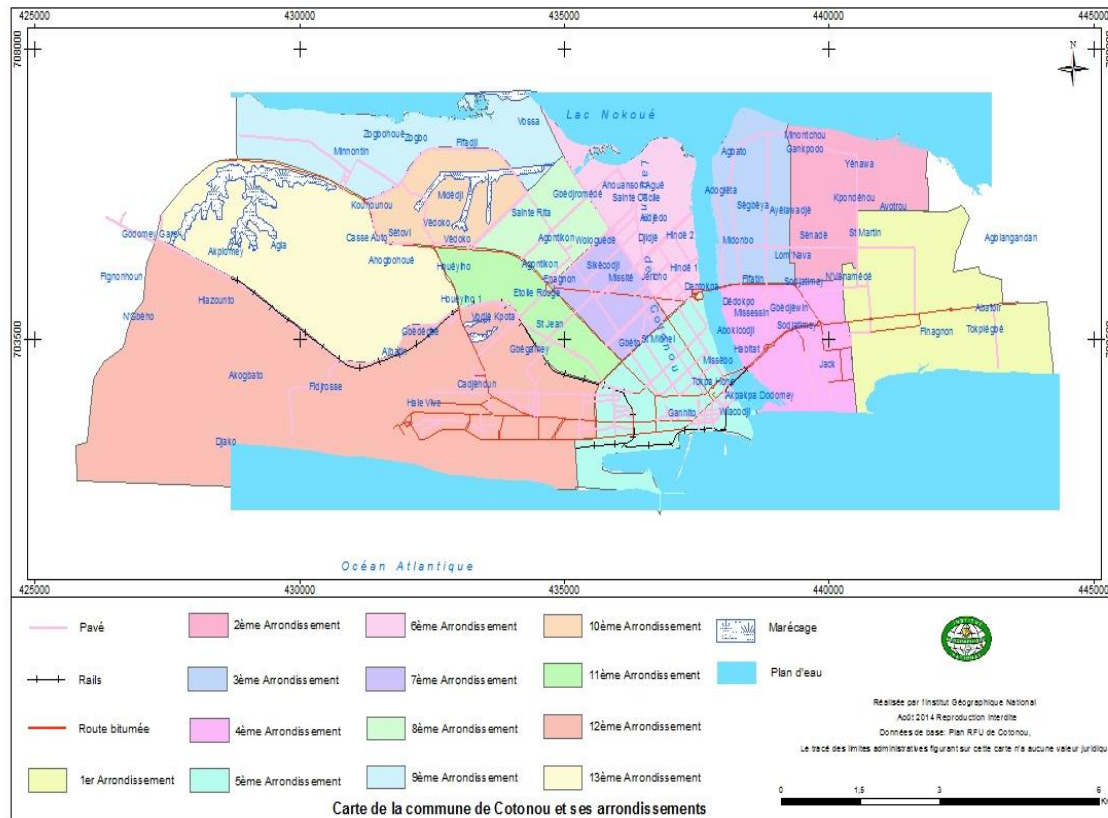
2. Aspects méthodologiques de la recherche

Les aspects méthodologiques de la recherche s'organisent autour de la zone de l'étude, de la population de l'étude, de l'échantillonnage et de la méthode d'analyse des données.

2.1. Zone de l'étude

La recherche est de nature quantitative. Elle a eu lieu du 04 mai au 07 novembre 2020 dans la ville de Cotonou en République du Bénin. Le choix de cet espace de recherche se justifie par le fait qu'il est la capitale économique du Bénin et abrite un grand nombre d'entreprises.

La ville de Cotonou a été créée en 1830 sur l'initiative du roi Guézo (illustre roi d'Abomey de 1818 à 1858). Originellement appelée " Kutonou" ("la lagune de la mort" en langue Fon d'Abomey), la ville de Cotonou est devenue un melting-pot ethnique du Bénin en plein essor d'urbanisation. La ville de Cotonou est située sur le cordon littoral qui s'étend entre le lac Nokoué et l'Océan Atlantique. Elle est limitée au nord par la commune de Sô-Ava et le lac Nokoué, au Sud par l'Océan Atlantique, à l'Est par la commune de Sèmè-Kpodji et à l'Ouest par celle d'Abomey-Calavi. Elle couvre une superficie de 79 km², dont 70% sont situés à l'Ouest du chenal. A l'Ouest de Cotonou, se trouvent le Port Autonome et l'Aéroport International qui font de la ville, la plus importante porte d'entrée et de sortie du Bénin, tandis que à l'Est se trouve une vaste zone industrielle.



Carte 1: Commune de Cotonou et ses arrondissements

Source : Institut Géographique National, 2017

2.2. Population de l'étude

La recherche porte sur les entrepreneurs régulièrement enregistrés à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin (CCIB)³ en 2015. Elle concerne les établissements et les Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL). Ces deux catégories d'entreprises se sont imposées du fait que l'entrepreneuriat semble plus être le fait de petits groupes d'entrepreneurs : la création ex nihilo correspond à la création par un individu ou un petit groupe (salariés, chômeurs...) d'une entreprise indépendante exerçant une activité nouvelle (Bruyat, 1994).

2.3. Echantillonnage

Le choix des entrepreneurs de ces deux catégories s'est fait par échantillonnage aléatoire simple. La sélection a donc été faite aléatoirement avec le logiciel R. La taille de l'échantillon est de 246. Elle est calculée avec la formule suivante :

$$n = t^2 \times p \times (1-p) / m^2$$

- n : taille d'échantillon minimale pour l'obtention de résultats significatifs pour un événement et un niveau de risque fixé ;
- t : niveau de confiance (la valeur type du niveau de confiance de 95 % sera 1,96) ;
- p : proportion estimée de la population qui présente la caractéristique ;
- m : marge d'erreur (généralement fixée à 5 %).

La proportion p est de 20% car selon la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin, la mortalité des entreprises au Bénin est de 80%. Ainsi, 246 entrepreneurs ont été interrogés. Le taux de réponse est de 96,34% : sur les 246 entrepreneurs enquêtés, 237 ont répondu. Toutefois, ce sont 235 entrepreneurs qui ont donné des informations complètes sur leurs trajectoires professionnelles.

2.4. Méthodes de collecte et d'analyse des données

La collecte des données s'est faite par questionnaire et le traitement des données a été effectué avec le logiciel R. Il a été procédé par Méthodes d'Appariement Optimal pour dégager les trajectoires. Les Méthodes d'Appariement Optimal consistent à mesurer la dissemblance (ou dissimilarité) entre chaque paire de séquences constituant l'échantillon (Robette, 2011). Cette méthode s'inscrit dans le cadre théorique du « parcours de vie » choisi pour conduire la recherche.

³ Cette liste est disponible sur
<https://s3-eu-west-1.amazonaws.com/s3.sourceafrica.net/documents/26559/LISTE-ENTREPRISES-CCIB-2015.pdf>

Pour ce faire, « chaque trajectoire (...) est décrite par une séquence, autrement dit par une suite chronologiquement ordonnée de « moments » élémentaires, chaque moment correspondant à un « état » déterminé de la trajectoire » (Robette, 2012). Dans le cas échéant, les états sont au nombre de treize à savoir "Etude secondaire", "Etude universitaire", "Chômage", "Employé", "Cadre", "Commercial", "Chef d'entreprise", "Apprentissage", "Stage", "Emploi occasionnel", "Formation", "Retraite", "Avant Etude". La période avant les études secondaires est désignée par l'état, "Avant Etude". L'analyse des liaisons entre les trajectoires et les variables s'est faite par l'analyse de dispersion des séquences. « Ce type d'analyse permet de mesurer la force du lien en fournissant un pseudo- R^2 , c'est-à-dire la part de la variation expliquée par une variable, ainsi que la significativité de l'association. On s'affranchit ainsi de l'hypothèse des modèles de trajectoires en calculant directement le lien, sans clustering préalable » (Studer, 2012). Le seuil de signification est de 5%, seuil accepté en sciences sociales. Cette analyse a été complétée par l'arbre de régression sur les séquences. Cette présentation des aspects méthodologiques permet d'aborder les résultats qui en découlent.

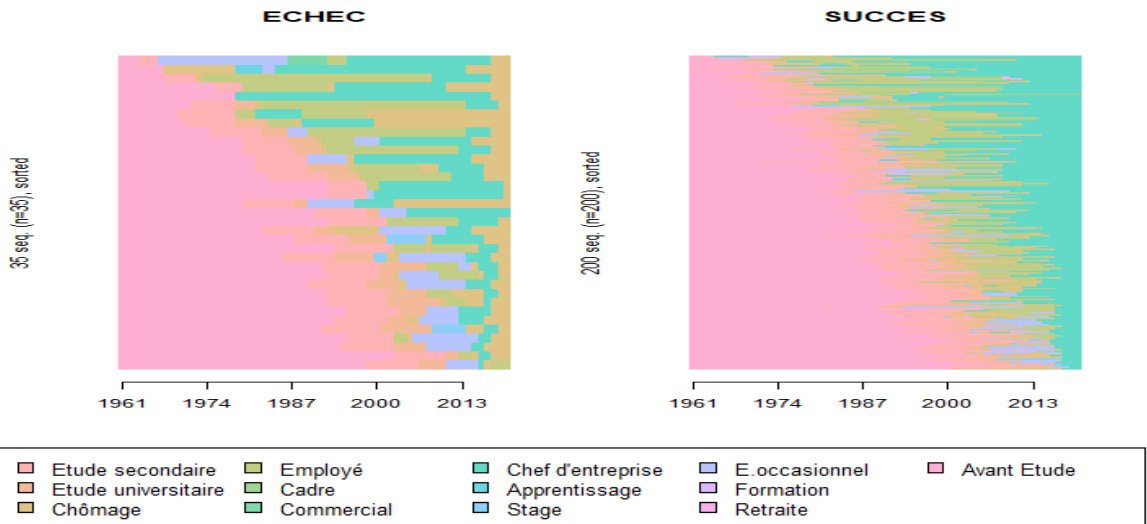
3. Résultats

Les résultats visent à mettre en lumière l'incidence des trajectoires professionnelles sur la fonctionnalité des entreprises, la préparation à leur création et l'organisation des entreprises et à décrire les trajectoires professionnelles à la base.

3.1. Incidence des trajectoires professionnelles sur la fonctionnalité des entreprises

Sur les 235 entrepreneurs ayant décrit leurs trajectoires professionnelles, 200 soit 85% des entrepreneurs ont leurs entreprises fonctionnelles tandis que 35 soit 15% n'ont pas leurs entreprises fonctionnelles. Cette configuration de fonctionnalité a un lien avec les trajectoires professionnelles des entrepreneurs (Pseudo- $R^2=2,3\%$, $p=0,0002$). Ce résultat semble opposer les trajectoires instables des entrepreneurs qui ont échoué aux trajectoires relativement stables de ceux qui ont réussi comme le confirme le graphique 1.

Grphe 1 : Tapis des trajectoires des entrepreneurs suivant la fonctionnalité de leurs entreprises



Source : Données de terrain, 2020

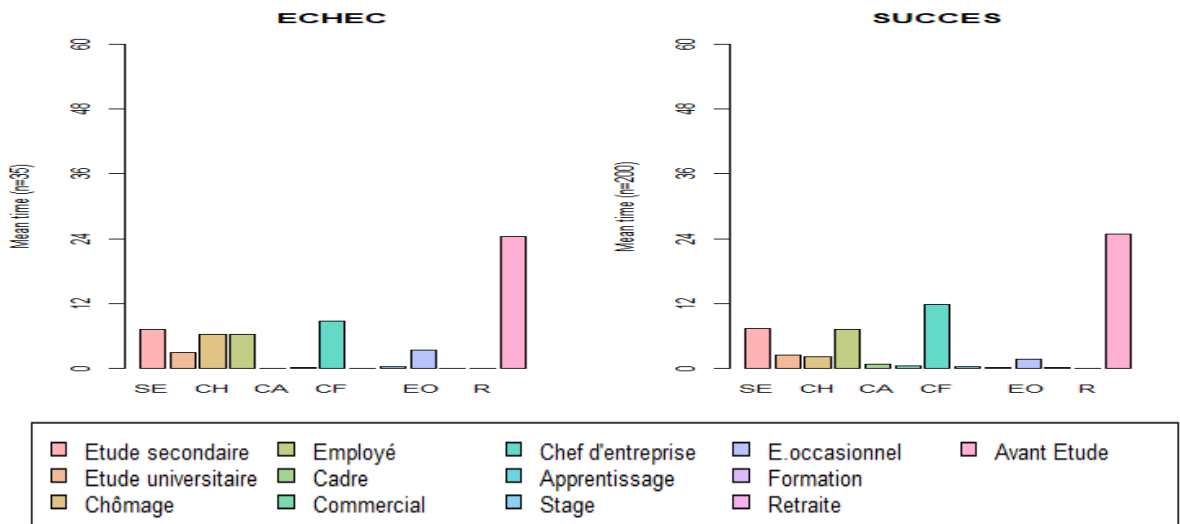
Au regard des trajectoires des entrepreneurs qui ont échoué, près de la moitié ont exercé des emplois occasionnels avant la création de leurs entreprises. Parmi ces derniers, 14 entrepreneurs sur 17 soit 82% ont créé leurs entreprises après leurs études à partir des emplois occasionnels. Certes 22 entrepreneurs sur 35 soit 63% ont exercé des emplois stables avant la création. Parmi ces derniers, 9 sur 22 soit 41% ont connu un temps de chômage avant la création de leurs entreprises. De plus, 10 sur 22 soit 45% ont eu une courte durée d'emploi stable avant la création de leurs entreprises. Les trajectoires des entrepreneurs ayant échoué sont alors de trois types. Il s'agit d'abord et pour la majorité, des emplois instables suivis de la création d'entreprise, ensuite, des emplois stables courts précédant une période de chômage avant la création, enfin des emplois stables relativement longs précédant la création. Ce dernier type reste moins fréquent.

Par contre, lorsqu'on se réfère aux entrepreneurs à succès, la question de l'instabilité de l'emploi a trait aux jeunes entrepreneurs. La majeure partie des entreprises jeunes sont mises sur pied à la suite d'une période d'emplois occasionnels après les études secondaires et universitaires. Ce type de trajectoires est moins fréquent. Les entreprises plus anciennes à l'exception de quelques rares ont vu le jour après l'exercice d'un long emploi stable. Cette typologie est très fréquente dans les trajectoires professionnelles des entrepreneurs à succès. Dans le cas échéant, les emplois occasionnels, s'ils sont présents, ont précédé dans bien des cas des emplois stables avant la création de sorte que si les emplois occasionnels sont présents dans les

trajectoires, la création de l'entreprise ne résulte pas forcément de cette situation d'instabilité. De même, si ces entrepreneurs ont connu des périodes de chômage après leurs emplois stables avant la création, ces situations ne sont pas légion.

Aussi, les tendances sont-elles inversées d'un groupe d'entrepreneurs à l'autre : pendant qu'on observe une prédominance des situations d'instabilité avant la création dans le groupe d'entrepreneurs ayant échoué, les entrepreneurs à succès présentent plutôt une plus grande fréquence d'emplois stables avant la création de leurs entreprises. Ainsi, s'observe la variabilité des trajectoires au regard des situations d'échec ou de succès. Ces résultats s'expriment également à travers les durées moyennes passées dans les différents états des trajectoires comme le montre le graphe 2.

Graphe 2 : Durées moyennes de temps passées dans les différents états suivant la fonctionnalité des entreprises



Source : Données de terrain, 2020

La question d'échec semble être plus l'apanage des jeunes entreprises que des anciennes. L'âge moyen des entreprises à succès est de douze ans alors que celui des entreprises ayant échoué est relativement moins élevé. La durée moyenne passée dans chaque état montre également que les entrepreneurs à succès ont une courte période d'emplois occasionnels contrairement aux entrepreneurs ayant échoué. Par contre, la durée moyenne passée dans un emploi stable est la même en passant des trajectoires des entrepreneurs ayant échoué à celles des entrepreneurs à succès. Cependant, la durée moyenne de chômage est plus longue chez les entrepreneurs ayant échoué que les entrepreneurs à succès. Il convient de la prendre avec prudence car elle tient aussi compte de la durée de chômage après l'échec de l'entreprise. La prise en

compte de la durée peut amener à soutenir que les deux groupes d'entrepreneurs s'opposent dans leurs trajectoires notamment sur le temps passé dans les périodes d'emplois occasionnels et dans une certaine mesure de chômage. Ces résultats montrent que plus le temps de périodes d'instabilité est long, plus les entrepreneurs sont enclins aux échecs tandis que plus il est réduit, plus les entrepreneurs ont la chance de réussir. Qu'en est-il de l'impact des trajectoires professionnelles sur la préparation à la création ?

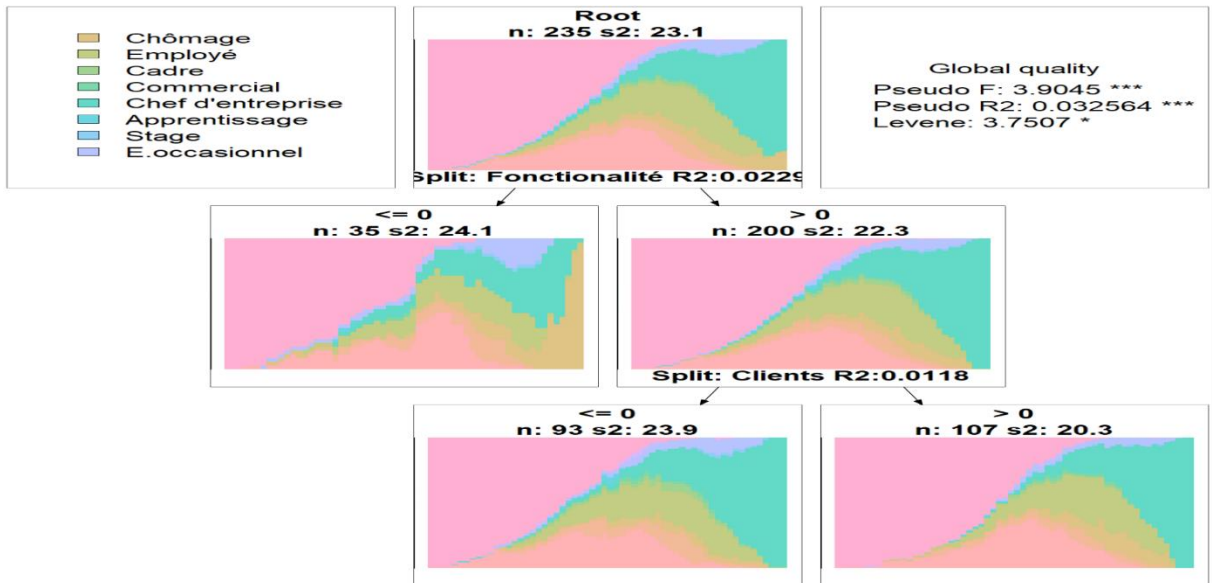
3.2. Impact des trajectoires sur la préparation à la création de l'entreprise

L'acte de création est l'aboutissement d'un processus qui peut prendre en compte plusieurs aspects dont les plus simples peuvent se résumer aux questionnements sur la faisabilité et les stratégies de conquête du marché. Le business plan apparaît donc comme un élément capital dans la création d'une entreprise dans certaines cultures. La préparation à la création peut aussi se manifester par le recours aux consultants. Cependant, sur les 237 entrepreneurs ayant répondu, à peine 12 soit 5% ont élaboré un business plan avant la création de leurs entreprises et aucun des entrepreneurs n'a eu recours aux consultants. Par contre, en prélude à la création de leurs entreprises, 52% de ces entrepreneurs ont eu des clients avant la création, 32% ont effectué une étude de faisabilité et 19% ont élaboré un plan marketing. De ce fait, il apparaît intéressant d'identifier le rôle joué par les trajectoires professionnelles dans la possession de la clientèle avant la création, dans la mise en œuvre d'une étude de faisabilité et dans l'élaboration d'un plan marketing.

3.2.1. Impact des trajectoires sur la possession d'une clientèle

La possession d'une clientèle avant la création de l'entreprise ne dépend pas des trajectoires professionnelles empruntées par les entrepreneurs (Pseudo- $R^2=0,6\%$, $p=0,1186$). Ainsi, les trajectoires professionnelles des entrepreneurs qui ont eu de la clientèle avant la création de leurs entreprises ne diffèrent pas de celles des entrepreneurs qui ne l'ont pas eue. Toutefois, le fait de disposer d'une clientèle reste significatif pour la fonctionnalité des entreprises comme l'atteste la figure 1.

Figure 1 : Interaction entre la fonctionnalité des entreprises et la possession de la clientèle



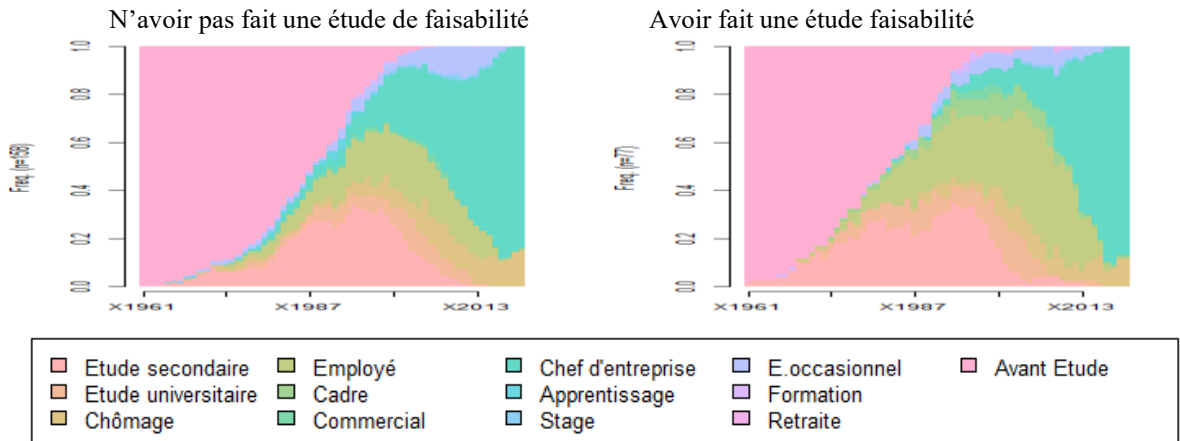
Source : Données de terrain, 2020

En effet, selon la figure 1, la fonctionnalité des entreprises a l'effet le plus important. Pour les entrepreneurs qui ont une entreprise fonctionnelle, disposer de la clientèle avant la création est significatif. Les entrepreneurs qui disposent d'une clientèle dont les entreprises sont fonctionnelles ont plus de chance d'avoir eu un emploi stable avant la création de leurs entreprises. Par contre, les entrepreneurs qui ne disposent pas d'une clientèle dont les entreprises ne sont pas fonctionnelles sont plus enclins à des trajectoires instables marquées par des emplois occasionnels. Ainsi, même si les trajectoires professionnelles ne conditionnent pas la possession de la clientèle avant la création de l'entreprise, elles ont néanmoins un effet significatif dans la fonctionnalité des entreprises. Cette tendance vaut-elle pour la mise en œuvre d'une étude de faisabilité?

3.2.2. Impact des trajectoires sur la mise en œuvre d'une étude de faisabilité

La mise en œuvre d'une étude de faisabilité résulte des trajectoires professionnelles suivies par les entrepreneurs (Pseudo- $R^2=2,5\%$, $p=0,0002$). Les trajectoires des entrepreneurs qui ont fait une étude de faisabilité se différencient donc significativement de celles de ceux qui ne l'ont pas faite comme l'illustre le graphe 3.

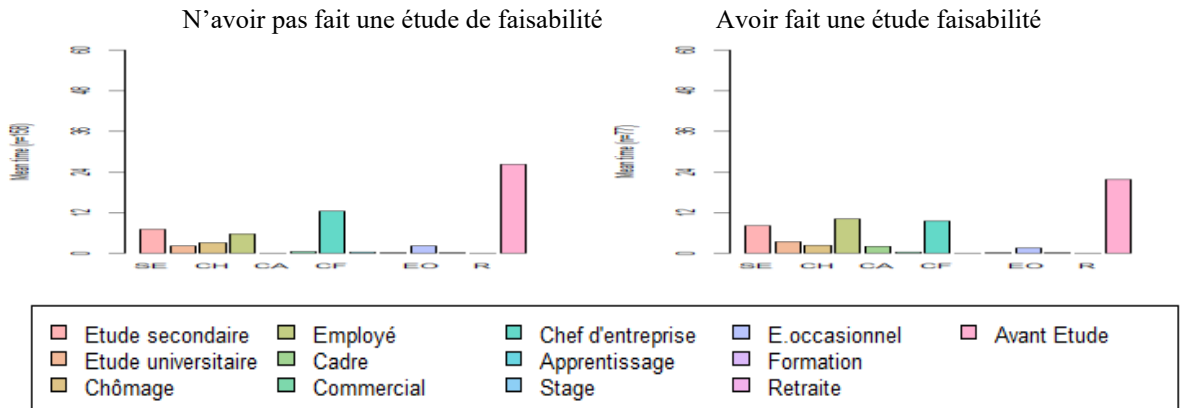
Grphe 3 : Chronogrammes des trajectoires des entrepreneurs suivant la mise en œuvre ou non d'une étude de faisabilité



Source : Données de terrain, 2020

Les entrepreneurs ayant fait une étude de faisabilité se différencient d'abord par le fait que certains ont été des cadres de direction de 1987 à 2000. Par contre, cette présence de cadres de direction ne se ressent pas dans les trajectoires des entrepreneurs qui n'ont pas effectué une étude de faisabilité. Ensuite, les trajectoires des entrepreneurs qui ont fait une étude faisabilité se caractérisent aussi par la prédominance de l'exercice d'emplois stables comparativement à celles de ceux qui ne l'ont pas faite. On enregistre également la plus grande fréquence des emplois instables au sein des trajectoires des entrepreneurs qui n'ont pas fait une étude de faisabilité. Les entrepreneurs ayant fait une étude de faisabilité se caractérisent aussi par une fréquence importante de ceux qui ont fait les études supérieures. Si les trajectoires des entrepreneurs divergent suivant la mise en œuvre ou non d'une étude de faisabilité, cette différence s'observe également au regard du temps moyen passé dans les différents états comme le décrit le graphe 4.

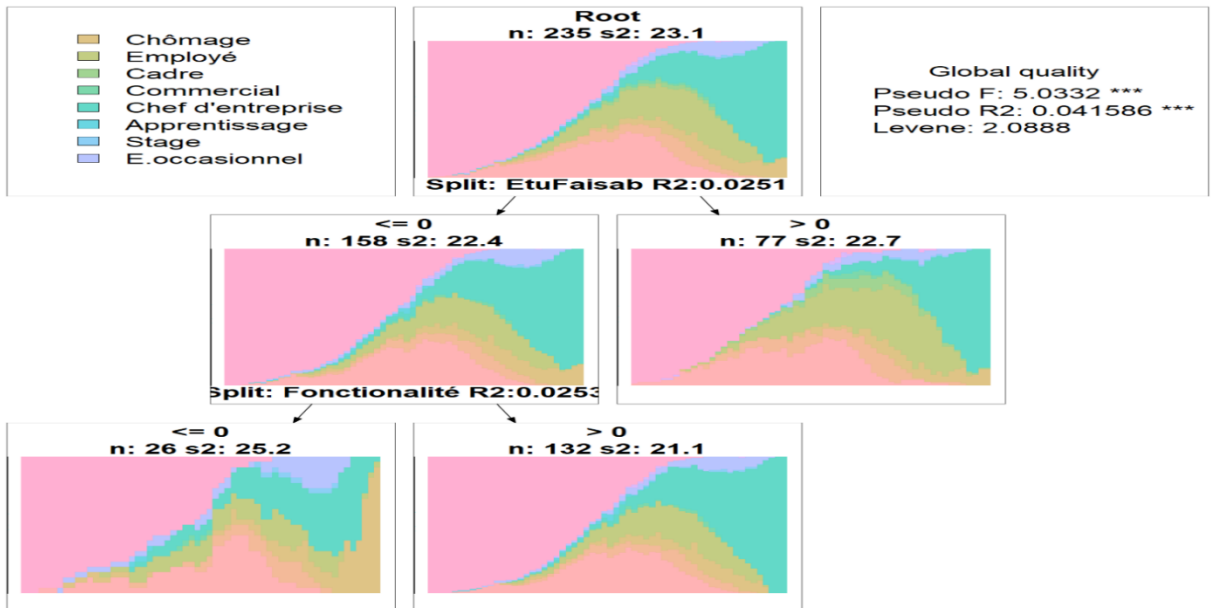
Graphe 4 : Durées moyennes de temps passées dans les états suivant les trajectoires de la mise en œuvre ou non d'une étude de faisabilité



Source : Données de terrain, 2020

La mise en œuvre d'une étude de faisabilité concerne mieux les jeunes entreprises que les entreprises ayant une durée moyenne de vie de 12 ans. Même si elle est le fait des cadres de direction, elle est aussi l'apanage des employés ayant fait en moyenne douze ans dans leurs emplois passés. Le temps moyen passé à l'université par les entrepreneurs qui ont mis en œuvre une étude de faisabilité est presque le double de ceux qui ne l'ont pas faite. De même, le temps moyen passé dans les emplois occasionnels et au chômage par les entrepreneurs qui ont fait une étude de faisabilité est légèrement supérieur à celui de ceux qui ne l'ont pas faite. Ces différences se font aussi remarquer dans la fonctionnalité des entreprises comme le met en exergue la figure 2.

Figure 2 : Interaction entre les variables fonctionnalité et mise en œuvre d'une étude de faisabilité



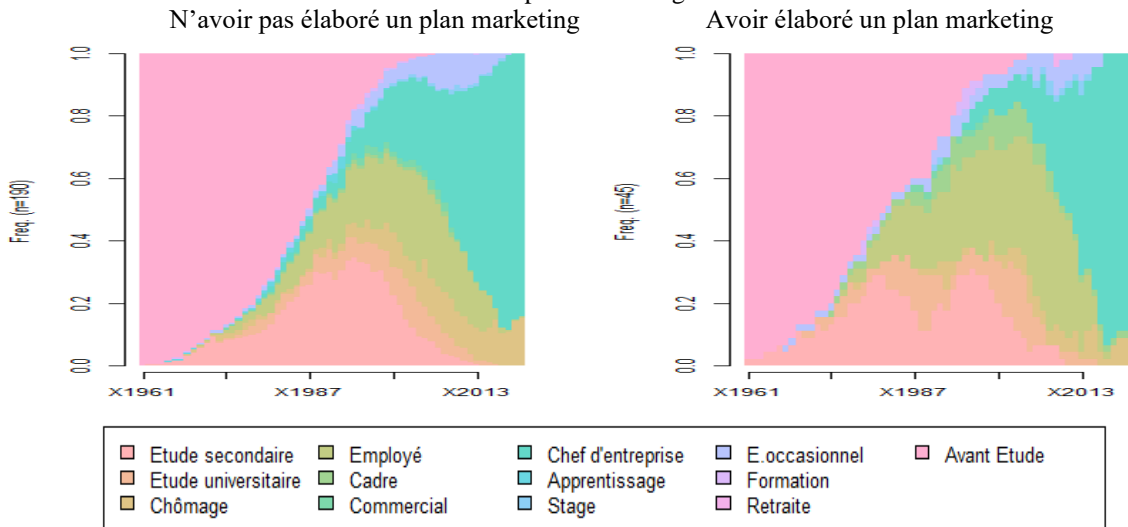
Source : Données de terrain, 2020

L'analyse de l'interaction entre la fonctionnalité des entreprises et la mise en œuvre d'une étude de faisabilité montre que la mise en œuvre d'une étude de faisabilité a l'effet le plus important. Pour les entrepreneurs qui n'ont pas fait une étude de faisabilité, la fonctionnalité des entreprises est significative. Les entrepreneurs n'ayant pas mis en œuvre une étude de faisabilité dont les entreprises ne sont plus fonctionnelles ont plus de chance d'avoir eu un emploi occasionnel. Par contre, ceux qui n'ont pas effectué une étude de faisabilité dont les entreprises sont fonctionnelles ont plus de chance d'avoir eu un emploi stable. En l'absence d'étude de faisabilité, la fonctionnalité de l'entreprise semble dépendre de la stabilité des emplois occupés avant la création. La mise en œuvre d'une étude de faisabilité peut déboucher sur l'élaboration d'un plan marketing. Quel est l'impact des trajectoires sur l'élaboration d'un tel outil ?

3.2.2. Impact des trajectoires sur l'élaboration d'un plan marketing

L'élaboration d'un plan marketing a des liaisons avec les trajectoires professionnelles des entrepreneurs (Pseudo- $R^2=1,3\%$, $p=0,0032$). Les trajectoires des entrepreneurs ayant élaboré un plan marketing restent semblables à celles des entrepreneurs ayant fait une étude de faisabilité comme le retrace le graphe 5.

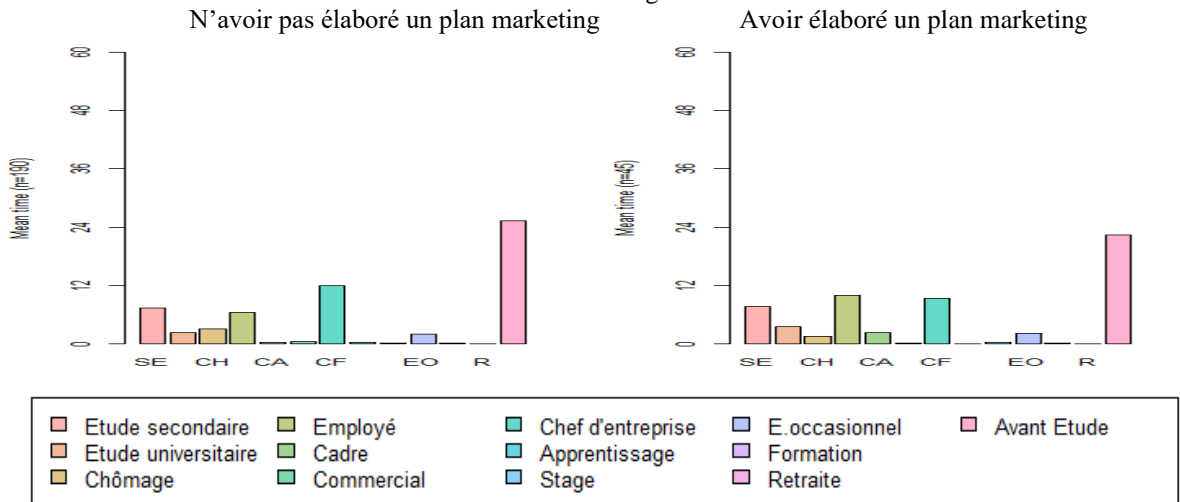
Graphe 5 : Chronogrammes des trajectoires des entrepreneurs suivant l'élaboration d'un plan marketing



Source : Données de terrain, 2020

En effet, à la différence d'une présence plus marquée des entrepreneurs ayant eu d'emplois occasionnels, les trajectoires des entrepreneurs qui ont élaboré un plan marketing se distinguent de ceux qui ne l'ont pas élaboré par la présence d'un grand nombre d'entrepreneurs ayant fait des études supérieures et occupé des emplois stables ou ayant été des cadres de direction. On n'observe aucun cadre de direction dans les trajectoires des entrepreneurs n'ayant pas un plan marketing. Le chômage est moins présent dans les trajectoires de ceux qui ont élaboré un plan marketing. Cette configuration tend à être la même avec les durées moyennes de temps passées dans les états comme le met en lumière le graphe 6.

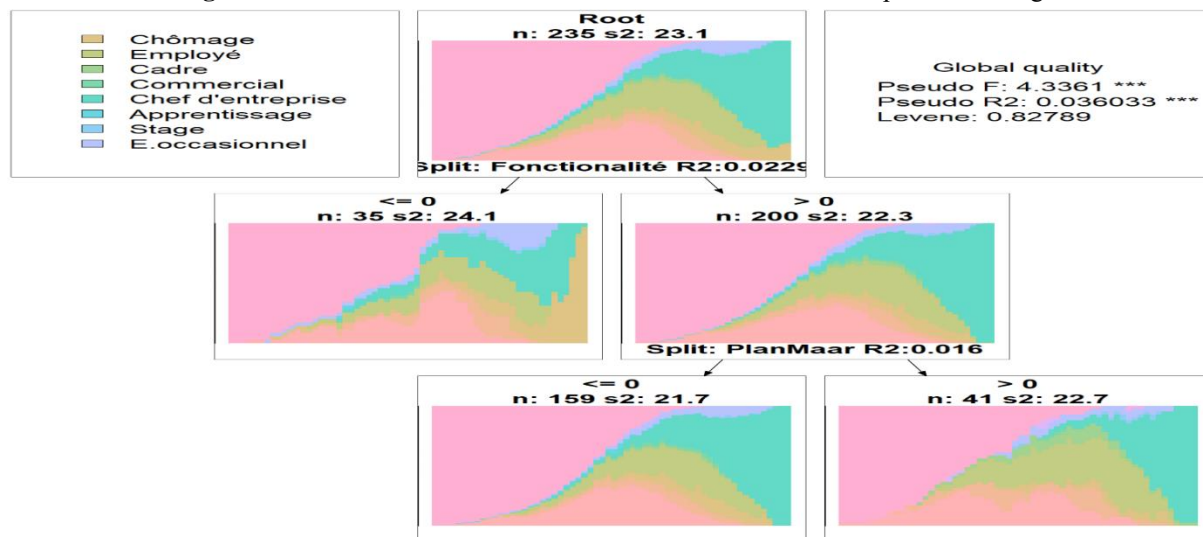
Graphe 6 : Durées moyennes de temps passées dans les états suivant l'élaboration d'un plan marketing



Source : Données de terrain, 2020

Les entreprises dans lesquelles un plan de marketing a été élaboré sont plus anciennes que celles dans lesquelles aucun plan n'a été élaboré. Leurs durées de vie avoisinent en moyenne douze ans tandis que les autres sont nettement moins âgées. Le temps passé par les entrepreneurs dans les emplois occasionnels reste le même chez les deux groupes d'entrepreneurs. *A contrario*, les entrepreneurs ayant élaboré un plan de marketing ont presque exercé moyennement douze ans d'emplois stables. Le temps de chômage chez les entrepreneurs ayant élaboré un plan marketing est moindre et le temps moyen passé à l'université est légèrement supérieur chez les entrepreneurs ayant élaboré un plan marketing. L'élaboration d'un plan de marketing en termes de trajectoire oppose les entrepreneurs ayant une longue expérience professionnelle dans les emplois stables avec un niveau universitaire élevé aux entrepreneurs avec moins d'expérience professionnelle et un niveau universitaire plus bas. Cette opposition a tout son sens dans la fonctionnalité des entreprises comme l'illustre la figure 3.

Figure 3 : Interaction entre la fonctionnalité et l'élaboration d'un plan marketing



Source : Données de terrain, 2020

Selon la figure 3, entre la fonctionnalité des entreprises et l'élaboration d'un plan marketing, la fonctionnalité a l'effet le plus important. Pour les entreprises fonctionnelles, l'élaboration d'un plan marketing est significative. Les entrepreneurs ayant leurs entreprises fonctionnelles et ayant élaboré un plan marketing ont plus de chance d'avoir été des cadres de direction ou d'avoir exercé un emploi stable.

La variabilité de la préparation à la création de l'entreprise reste à l'exception de la possession de la clientèle, tributaire des trajectoires professionnelles empruntées par les entrepreneurs et met en jeu la stabilité, la durée de l'emploi et le degré de responsabilité. Cette préparation peut être une passerelle à l'organisation de l'entreprise dans laquelle les trajectoires peuvent aussi intervenir.

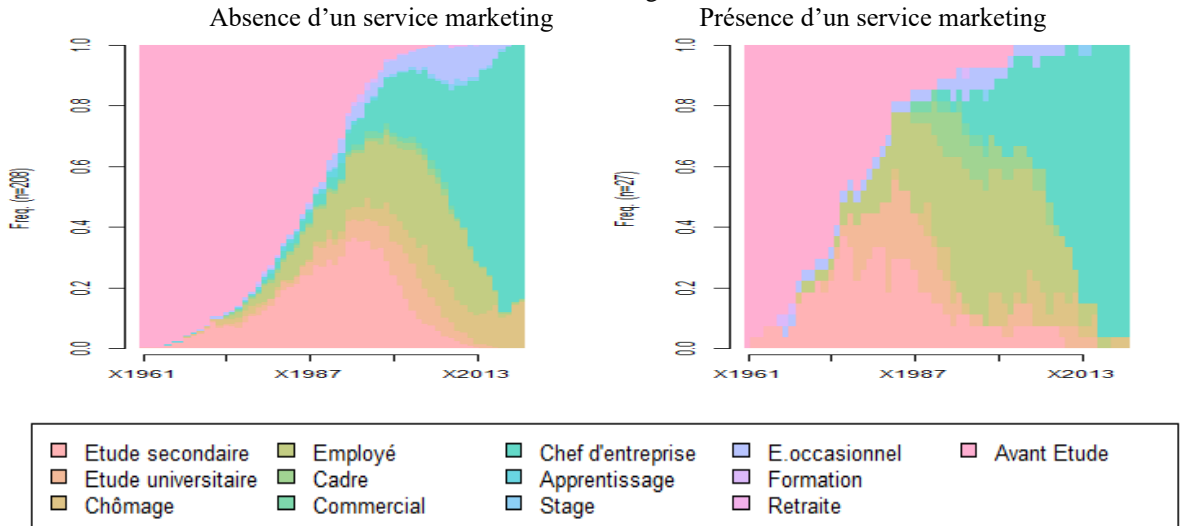
3.3. Impact des trajectoires dans l'organisation des entreprises

L'organisation des entreprises créées est une étape clé : « le choix des modalités de l'organisation de l'entreprise est une décision majeure » (Roux, 2015). Elle est surtout marquée par la mise en place de différentes directions et services. Au cœur de cette organisation apparaissent deux services d'une importance non négligeable. Il s'agit du service marketing et du service comptable. Toutefois, la mise en place de ces deux services n'est pas systématique. Sur les 237 entrepreneurs, 11% et 30% ont respectivement mis en place un service marketing et un service comptable. Cette configuration peut être expliquée par les trajectoires professionnelles empruntées.

3.3.1. Impact des trajectoires professionnelles sur la mise en place d'un service marketing

L'existence d'un service marketing quoiqu'un besoin de l'entreprise face à son marché est liée aux trajectoires des entrepreneurs (Pseudo- $R^2=2,06\%$ $p=0,0002$) comme le montre le graphe 7.

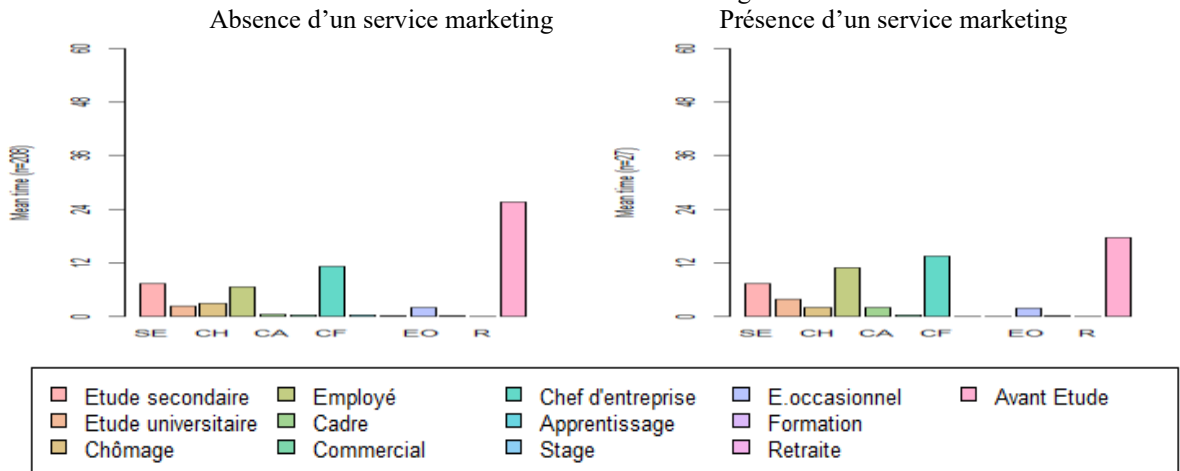
Graphe 7 : Chronogrammes des trajectoires suivant l'existence ou non d'un service marketing



Source : Données de terrain, 2020

Contrairement aux trajectoires des entrepreneurs n'ayant pas mis en place un service marketing, les trajectoires des autres entrepreneurs véhiculent très peu d'états de chômage. Ce qui traduit le fait que ces entrepreneurs ont connu très peu de périodes de chômage ou que la plupart des entreprises ayant un service marketing sont toujours fonctionnelles. De plus, dans toutes les entreprises où le créateur a occupé des postes de cadre de direction, il y a eu systématiquement un service marketing. Plus encore, beaucoup d'entrepreneurs ayant mis en place un service marketing ont eu un emploi stable entre 1974 et 2013. La mise en place d'un service marketing est surtout le fait des entrepreneurs ayant fait leurs études universitaires entre 1974 et 2000. Il existe des emplois occasionnels aussi bien dans les trajectoires des entrepreneurs qui ont mis en place un service marketing que dans celles de ceux qui ne l'ont pas mis. Cette tendance semble néanmoins être plus prédominante dans les trajectoires des entrepreneurs qui n'ont pas mis en place un service marketing. Ces résultats apparaissent dans les durées moyennes passées dans les états comme le met en lumière le graphe 8.

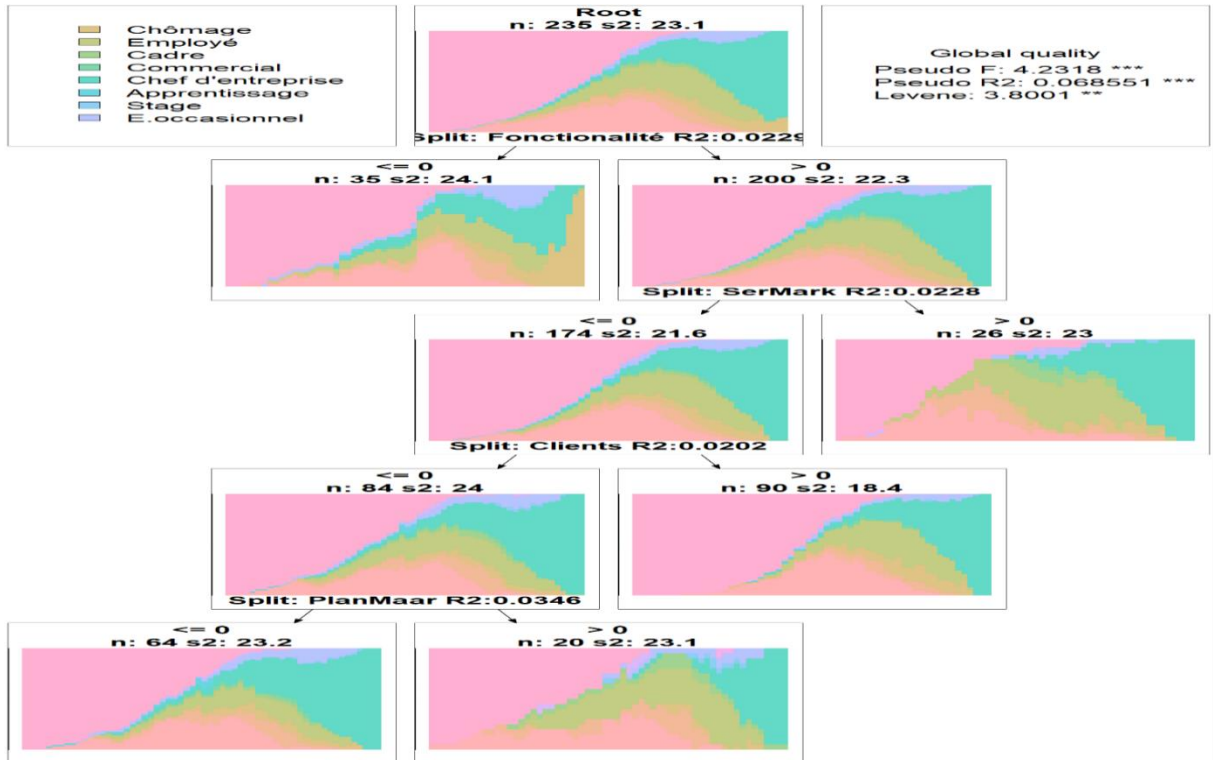
Graphe 8 : Durées moyennes de temps passées dans les états suivant la mise en place ou non d'un service marketing



Source : Données de terrain, 2020

Les entreprises dans lesquelles est mis en place un service marketing sont relativement plus anciennes que celles qui n'en ont pas mis. Ces entreprises sont créées par des entrepreneurs expérimentés. Ces derniers ont en moyenne douze ans d'expériences en tant qu'employés avant la création de leurs entreprises. En revanche, les entrepreneurs qui n'ont pas mis en place un service marketing ont une expérience en tant qu'employé relativement moindre. Toutefois, la durée moyenne de temps passée dans les emplois occasionnels reste la même de part et d'autre. En ce qui concerne le niveau d'instruction, le temps moyen passé à l'université par les entrepreneurs qui ont mis en place un service marketing avoisine cinq ans alors que les autres tournent autour de trois ans. Ainsi, la durée moyenne distingue les entrepreneurs expérimentés et plus instruits des entrepreneurs moins expérimentés et moins instruits. L'effet de cet antagonisme peut être aussi évalué dans l'interaction entre les variables liées au service marketing à savoir la possession de la clientèle avant la création, le plan marketing et la fonctionnalité des entreprises comme le retrace la figure 4.

Figure 4 : Interaction entre les variables fonctionnalité, mise en place d'un service marketing, plan marketing et disposition de la clientèle avant la création



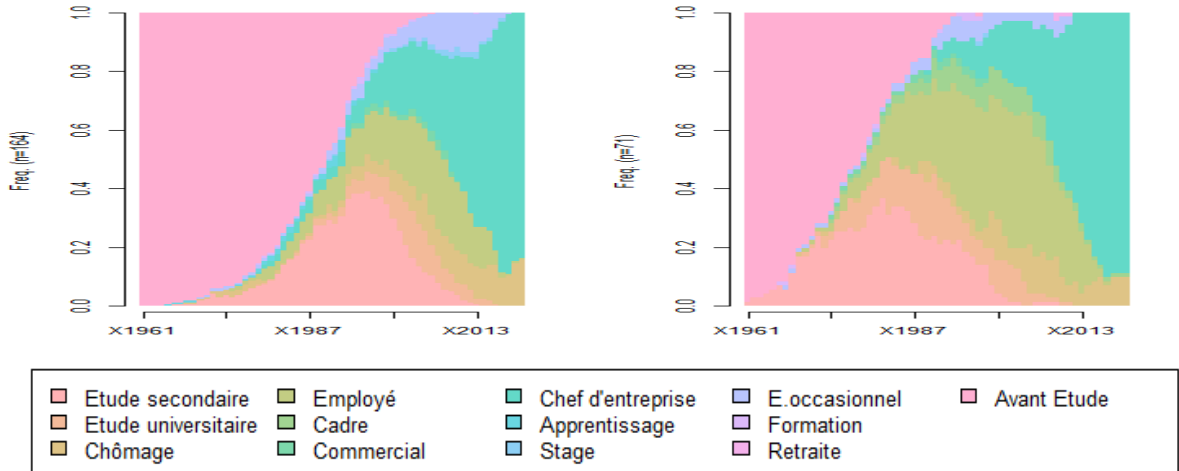
Source : Données de terrain, 2020

L'analyse de toutes les variables liées au service marketing montre que la fonctionnalité des entreprises a l'effet le plus important. Pour les entreprises fonctionnelles, la variable service marketing est la plus significative. De même, pour les entreprises fonctionnelles et n'ayant pas un service marketing, la possession de la clientèle avant la création est significative. Pour les entreprises fonctionnelles n'ayant pas un service marketing et ne disposant pas de la clientèle avant la création, la mise en œuvre d'un plan marketing est significative. Ces entrepreneurs ont plus de chances d'avoir été employés que les entrepreneurs n'ayant pas élaboré un plan marketing. Tout porte à croire que pour suppléer à certaines insuffisances, les entrepreneurs ont recours à la constitution de la clientèle avant la création qui intervient en absence d'un service marketing. De même, pour faire face au manque de clientèle avant la création, les entrepreneurs ont élaboré un plan marketing. Aussi, les trajectoires professionnelles, la fonctionnalité, la possession d'une clientèle avant la création de l'entreprise, la mise en place d'un service marketing et l'élaboration d'un plan marketing sont-elles toutes liées. Cette liaison avec les trajectoires se note également avec la mise en place d'un service comptable qui est un aspect important de l'organisation.

3.3.2. Impact des trajectoires professionnelles sur la mise en place d'un service comptable

Tout comme le service marketing, la mise en place du service comptable est inhérente aux trajectoires des entrepreneurs (Pseudo- $R^2=6,1\%$, $p=0,0002$). Les trajectoires des entrepreneurs qui ont mis en place un service comptable diffèrent significativement de ceux qui n'en ont pas mis comme l'illustre le graphe 9.

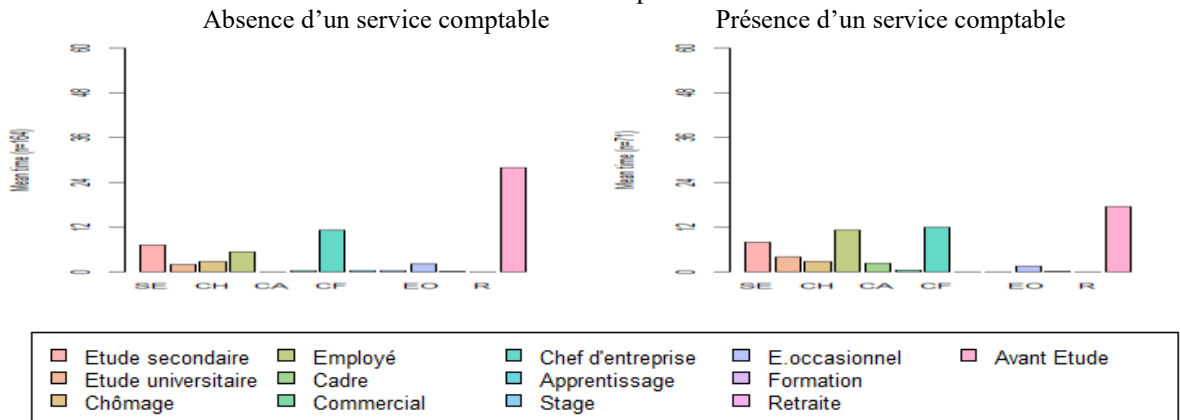
Graph 9 : Chronogrammes des trajectoires suivant la mise en place d'un service comptable



Source : Données de terrain, 2020

La mise en place d'un service comptable est systématique chez les entrepreneurs ayant été des cadres de direction. Ces derniers se retrouvent tous dans les trajectoires des entrepreneurs ayant mis en place un service comptable. De même, avoir été employés prédispose les entrepreneurs à mettre sur pied un service comptable. Cette prédisposition se fait ressentir aussi chez les entrepreneurs ayant fait des études supérieures. En revanche, l'occupation des emplois occasionnels amène à ne pas mettre en place un service comptable. De ce fait, les trajectoires professionnelles des deux groupes d'acteurs confrontent les emplois stables aux emplois instables. Cette confrontation transparaît également dans la durée moyenne de temps passée dans les états comme le met en lumière le graphe 10.

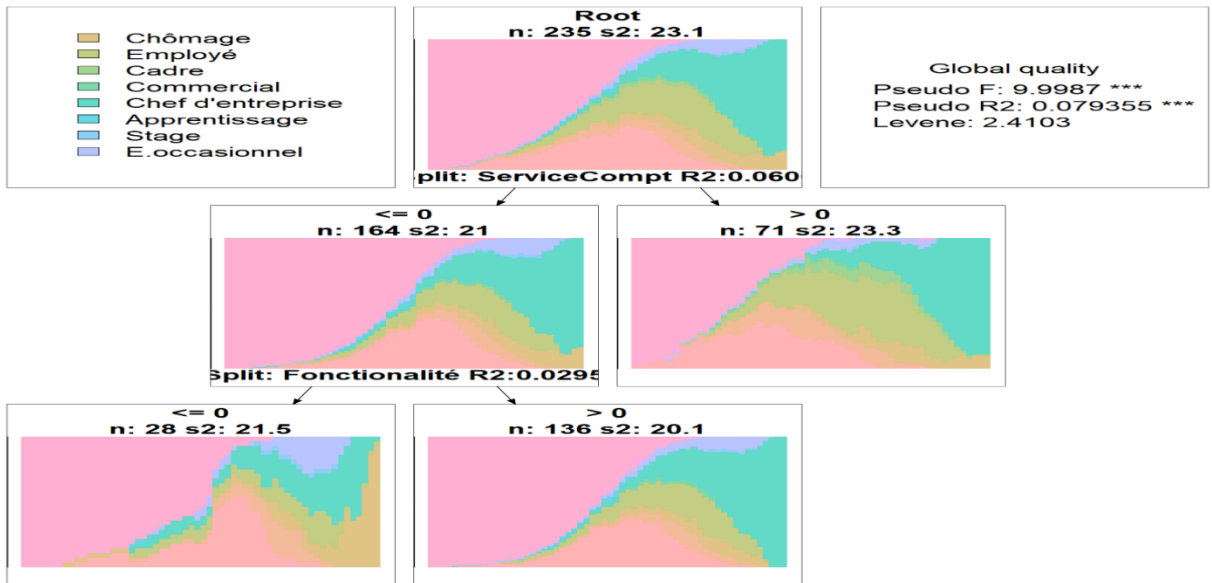
Graphe 10 : Durées moyennes de temps passées dans les états suivant la mise en place d'un service comptable



Source : Données de terrain, 2020

Si des entrepreneurs ayant mis en place un service comptable ont occupé des emplois occasionnels, la durée moyenne de temps passée est moindre contrairement au second groupe qui a presque fait le double. De même, la durée moyenne du temps passée par les entrepreneurs ayant mis un service comptable en place dans des emplois stables avoisine douze ans. Elle est plus que le double de celle des entrepreneurs n'ayant pas mis en place un service comptable. Ces derniers ont passé moins de temps à l'université que les entrepreneurs ayant mis en place un service comptable. Ainsi, les trajectoires en termes de durées mettent en opposition les entrepreneurs plus expérimentés et plus instruits et ceux moins expérimentés et moins instruits. L'incidence de ce schéma peut aussi être appréhendée dans l'interaction de la mise en place d'un service comptable avec la fonctionnalité des entreprises comme le met en exergue la figure 5.

Figure 5 : Interaction entre la fonctionnalité et la mise en place d'un service comptable



Source : Données de terrain, 2020

Entre la fonctionnalité et la mise en place d'un service comptable, cette dernière a l'effet le plus important. Pour les entreprises n'ayant pas un service comptable, la fonctionnalité est significative. Les entrepreneurs n'ayant pas un service comptable dont les entreprises ne fonctionnent pas ont plus de chance d'avoir occupé un emploi occasionnel. Les entrepreneurs n'ayant pas un service comptable dont les entreprises fonctionnent ont plus de chance d'avoir exercé un emploi stable avant la création de leurs entreprises.

4. Discussion

La recherche met en exergue quatre résultats significatifs. Premièrement, les résultats montrent le lien entre les trajectoires professionnelles et la fonctionnalité des entreprises. Les entreprises créées par les entrepreneurs dont les parcours sont caractérisés par l'occupation d'un emploi stable réussissent mieux que les entreprises des entrepreneurs dont les trajectoires sont marquées par des périodes d'instabilité. Ces résultats sont confirmés par les travaux de Krauss (2016). Il a en effet fait le constat que la trajectoire sociale compte aussi dans l'échec. S'appuyant sur Grossetti et Reix (2014), il a fait remarquer que le fait qu'une majorité des créateurs d'entreprise soient des personnes ayant auparavant vécu des situations d'instabilité professionnelle (chômage, recherche d'emploi, emploi précaire, réorientation, échec avec une autre société, etc.) indique que beaucoup d'entre eux créent leur entreprise à partir d'une situation de fragilité les rendant vulnérables dès le départ. De même, allant dans le sens des résultats, Barthe (2014) démontre

que la création d'une entreprise par les entrepreneurs sans expérience notamment les étudiants paraît comme une situation de fortes incertitudes. Cette catégorie découvre le monde entrepreneurial avec la création. Elle apprend sur le « tas » : « Il s'agit ici des situations les plus précaires dans lesquelles il faut à la fois traiter les inconnues liées à la création de l'entreprise et faire face aux incertitudes concernant la validité et l'acceptabilité des produits et/ou des services proposés, donc l'accessibilité à un marché, dans un contexte où les difficultés personnelles peuvent être importantes. » (Barthe, Chauvac et Dubois, 2014). Cependant, ces deux travaux n'ont pas réellement prouvé le lien entre l'échec/succès des entreprises et les trajectoires professionnelles mais ont plutôt évoqué des situations de vulnérabilité et d'incertitude résultant des entreprises créées à partir des situations d'instabilité. Mais au-delà de cette incertitude et vulnérabilité, à travers la recherche ainsi menée, le lien entre les trajectoires professionnelles et le succès ou échec a été clairement mis en évidence : les trajectoires professionnelles des entrepreneurs ont un effet statistiquement significatif sur la fonctionnalité des entreprises. Cette incidence des trajectoires sur la fonctionnalité des entreprises peut se comprendre à la lumière de l'« habitus professionnel » (Quijoux, 2019).

La trajectoire professionnelle fournit à l'entrepreneur une riche expérience qui lui confère un savoir-faire et un savoir-être adaptés à cette nouvelle fonction : les manières de faire et d'être des personnes qui deviennent des entrepreneurs sont les résultats des schèmes intériorisés des individus durant leur ancienne profession (Moreau, 2004). Ces schèmes sont constitutifs de l'habitus professionnel. En effet, l'habitus est un système « de schèmes de perception, d'appréciation et d'action » (Bourdieu, 1997) de « dispositions durables et transposables » (Bourdieu, 1980) c'est-à-dire le principe constitutif de l'ensemble de façons de penser, d'être, de se tenir et d'agir. En ce sens, l'habitus professionnel s'exprime avant tout comme l'aboutissement « logique » d'une trajectoire sociale, dans la rencontre entre un conditionnement extra-professionnel et les propriétés sociales, économiques et techniques d'un poste ou d'une profession (Quijoux, 2019). Cet habitus professionnel permet à l'entrepreneur une meilleure gestion de son entreprise, gage de son succès. Cependant, les conditions de l'habitus professionnel ne sont en effet réunies « que si le poste, plus ou moins institutionnalisé, avec le programme d'action, plus ou moins codifié, qu'il enferme, trouve, à la façon d'un vêtement, d'un outil, d'un livre ou d'une maison, quelqu'un pour s'y retrouver et s'y reconnaître assez pour le reprendre à son compte, le prendre en main, l'assumer, et se laisser du même coup posséder par lui » (Bourdieu, 1997). Or les situations d'instabilité ne favorisent pas la réunion de telles conditions favorables au développement de l'habitus professionnel. Ainsi, se

justifie la situation d'échec des entreprises créées à partir des trajectoires d'instabilité.

Deuxièmement, les trajectoires professionnelles conditionnent la préparation à la création et l'organisation. Les résultats ont révélé que la mise en œuvre d'une étude de marché, l'élaboration d'un plan marketing, la mise sur pied de services marketing et comptables dépendent des trajectoires professionnelles des entrepreneurs. Un long parcours d'emplois stables notamment aux postes de cadre de direction prédispose les entrepreneurs à une meilleure préparation et organisation. Cette situation s'explique par l'habitus professionnel qui dérive d'une longue occupation d'emplois stables. S'agissant des employés en particulier les cadres de direction, leur vie en entreprises leur a permis de mieux cerner l'organisation des entreprises et dans une certaine mesure, les outils de pilotage stratégique. Ainsi, la création de leurs entreprises a vu la reproduction de ces pratiques incorporées.

Troisièmement, les résultats montrent l'incidence des durées moyennes de temps passées dans les périodes d'instabilité et de stabilité de l'emploi. D'une part, les entrepreneurs ayant eu une période d'instabilité longue avant la création de leurs entreprises sont plus enclins aux échecs que les entrepreneurs ayant moins. D'autre part, les entrepreneurs ayant passé une longue durée dans les emplois stables sont plus portés à faire une étude de faisabilité, à élaborer un plan marketing et à mettre en place des services marketing et comptable. Cette tendance s'explique par le principe de l'accumulation d'avantages ou de désavantages, aussi connu sous le terme de «l'effet Matthieu» (O'Rand, 1996). En effet, les périodes d'instabilité constituent un désavantage dont l'accumulation sur une longue période porte atteinte au développement de l'habitus professionnel susceptible de permettre à l'entrepreneur d'avoir le savoir-faire et le savoir-être nécessaires pour une meilleure gestion de l'entreprise. A l'opposé, les périodes de stabilité professionnelle sont des avantages dont la longue durée participe au développement de l'habitus professionnel.

Quatrièmement, les résultats ont prouvé qu'il n'existe aucune liaison entre la possession d'une clientèle avant la création des entreprises et les trajectoires des entrepreneurs. Suivant leurs différentes trajectoires professionnelles, les entrepreneurs disposent ou non indifféremment de la clientèle avant la création de leurs entreprises. Sans remettre en cause les travaux de Grossetti et de Reix (2014) qui ont montré que « malgré l'existence d'éventuelles clauses de non-concurrence dans leurs anciens contrats, les entrepreneurs se privent rarement de puiser dans leur carnet d'adresses pour soutenir leur projet », les résultats prouvent que les entrepreneurs ayant connu des périodes d'instabilité se servent d'autres filets sociaux pour disposer de la clientèle. Aussi, la différence entre les deux groupes en matière de disposition de la clientèle avant la création n'est-elle plus significative. Le principe de vies

interreliées de la théorie du parcours de vie permet de comprendre cette tendance. En effet, « la régulation sociale, la structuration des liens et le soutien dont une personne bénéficie se manifestent partiellement dans les multiples relations avec les acteurs importants (relations sociales avec la famille, les amis, la parenté) à travers les processus de socialisation et les divers types d'échange. » (Gherghel, 2013). Aussi, en l'absence de relations professionnelles, les entrepreneurs ayant un parcours instable tirent-ils leur clientèle de leurs liens forts de sorte que la différence entre les deux groupes en matière de possession de clientèle avant la création de l'entreprise n'est plus perceptible. Cette posture tend à relativiser la théorie des liens faibles selon laquelle l'individu tirera davantage bénéfice de ses liens faibles que de ses liens forts (Granovetter, 1973).

L'ensemble de résultats ont des implications sur les programmes d'accompagnement des jeunes à l'entrepreneuriat. Bien que l'accompagnement varie suivant les aires socio-géographiques, l'incidence des trajectoires professionnelles sur la fonctionnalité des entreprises amène à considérer la question de l'expérience en entreprise des jeunes candidats à l'entrepreneuriat. L'immersion du jeune candidat à l'entrepreneuriat en entreprise à des postes de responsabilité apparaît comme un facteur-clé de succès dans sa création d'entreprise. Cela sous-entend que les programmes d'accompagnement doivent comporter un volet soutien à l'insertion temporaire des jeunes candidats à l'entrepreneuriat.

Conclusion

La recherche sur l'incidence des trajectoires professionnelles sur l'entrepreneuriat menée à partir d'une recherche quantitative auprès de 246 entrepreneurs a pour objectif d'analyser les liens entre les trajectoires professionnelles et la fonctionnalité des entreprises, la préparation à la création et l'organisation des entreprises. Il apparaît que sur les 235 entrepreneurs ayant décrit leurs trajectoires professionnelles, 200 soit 85% des entrepreneurs ont leurs entreprises fonctionnelles tandis que 35 soit 15% n'ont pas leurs entreprises fonctionnelles. De plus, les trajectoires professionnelles ont une incidence statistiquement significative sur la fonctionnalité des entreprises, la préparation à l'entrepreneuriat et l'organisation des entreprises. Ainsi, le passé des entrepreneurs, loin d'être définitivement révolu, continue de réguler la vie en entreprise. Il agit silencieusement sans se laisser voir dans le présent des entrepreneurs et modèle leurs actions. L'incidence des trajectoires professionnelles des entrepreneurs interrogés en est un fait bien révélateur. L'assertion : « dis-moi ta trajectoire professionnelle, je te dirai ta préparation à l'entrepreneuriat, l'organisation et la fonctionnalité de ton entreprise » ne serait pas fausse pour les entreprises individuelles enquêtées. Elle témoigne d'une réelle incursion des trajectoires professionnelles des entrepreneurs

interrogés sur l'entreprise dans le contexte des entrepreneurs dans la sphère géographique du Bénin. Les trajectoires professionnelles ont une incidence statistiquement significative et restent l'un des baromètres du sort des entreprises créées. Elles opposent les périodes d'instabilité professionnelles aux périodes de stabilité, le niveau universitaire inférieur au niveau supérieur. Cette incidence s'opère à travers l'habitus professionnel qui est créé à travers l'exercice d'un emploi stable ou absent dans les emplois instables. La validité de ces résultats reste néanmoins limitée aux entreprises individuelles dans le contexte béninois. De plus, la base de sondage reste relativement limitée car elle ne tient compte que des entreprises inscrites à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin ; ce qui explique le nombre très élevé des entreprises à succès. Il reste à élargir l'analyse de cette incidence sur les entreprises créées aux Sociétés Anonymes et à d'autres aires géographiques.

References:

1. Abriane, A. & Aazzab, A. (2016). L'échec entrepreneurial : essai d'explication par la méthode des experts, *Question(s) de management*, 1 (12) : 75 -81.
2. Barthe, J.-F., Chauvac, N., & Dubois, F. (2014). Chômeurs créateurs. In P.-M. Chauvin, M. Grossetti, & P.-P. ZALIO (Eds.), *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat* (pp. 113-130). Paris : Presses de Sciences Po.
3. Bourdieu P. (1980). *Le sens pratique*. Paris : Les Éditions de Minuit.
4. Bourdieu P. (1997). *Méditations pascaliennes*. Paris : Éditions du Seuil.
5. Brockhaus, R. & Horwitz, P. (1986). The Psychology of the Entrepreneur. In D.L. Sexton & R.W. Smilor (eds), *The Art and Science of Entrepreneurship* (pp. 25-48). Cambridge, MA : Ballinger.
6. Bruyat, C. (1994). Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat, *Revue française de gestion*, (101) : 113-125.
7. Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J. & Woo C. Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance", *Journal of Business Venturing*, 9, (5) : 371-395.
8. Defays, L. (2015). Bien gérer sa PME. Les clefs de la pérennité et de la croissance, Georges Kalousis, Paris, Dunod, Collection Entrepreneurs 2013, 246 p., *Revue internationale P.M.E.* , (28) 1 : 195-196.
9. Elder, G. H., Johnson, M. K. et Crosnoe, R. (2004). The emergence and development of life course theory. In J.T. Mortimer, & M.J. Shanahan (Eds.), *Handbook of the Life Course* (pp. 3-22). New York: Kluwer Academic Publishers.

10. Fabre, V. & Kerjosse, R. (2006). Nouvelles entreprises, cinq ans après : l'expérience du créateur prime sur le diplôme, Insee Première, (1064).
11. Fayolle, A. (2001). D'une approche typologique de l'entrepreneuriat chez les ingénieurs à la reconstruction d'itinéraires d'ingénieurs entrepreneurs, Revue de l'Entrepreneuriat, 1 (1) : 77-97.
12. Gartner, W. (1988). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. Entrepreneurship Theory and Practice, 13 (14).
13. Gherghel, A. (2013). La théorie du parcours de vie, Une approche interdisciplinaire dans l'étude des familles. Laval: Presses de l'Université Laval.
14. Granovetter M. (1973). The strength of weak ties, The American Journal of Sociology, 78(6) : 1360-1380.
15. Granovetter, M. (2003). La sociologie économique des entreprises et des entrepreneurs (traduction d'Ashveen Peerbaye et Pierre Paul ZALIO), Terrains & travaux, 1 (4) : 167 - 206
16. Grossetti, M., & Reix, F. (2014). Parcours biographiques et carrières entrepreneuriales. In P.-M. Chauvin, M. Grossetti, & P.-P. ZALIO (Eds.), Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat (pp. 412-431). Paris : Presses de Sciences Po.
17. Guyot, J.-L. & Vandewattyne, J. (2008). Le champ de l'entrepreneuriat: pluralité des approches et richesses du champ d'analyse. In J.-L. Guyot, & J. Vandewattyne (Eds.), Les logiques d'action entrepreneuriale (pp.15-40). Bruxelles : De Boeck Supérieur.
18. Hermans, J., Vanderstraeten, J., Dejardin, M., Ramdani, D. & van Witteloostuijn, A. (2013). L'entrepreneur ambitieux : état des lieux et perspectives, Revue de l'Entrepreneuriat, 1-2 (12) : 43- 70.
19. Khelil, N., Smida, A. & Zouaoui, M. (2012). Contribution à la compréhension de l'échec des nouvelles entreprises : exploration qualitative des multiples dimensions du phénomène, Revue de l'Entrepreneuriat, 11(1): 39-72.
20. Krauss, G. (2009). Les jeunes entreprises pionnières face à l'incertitude : la construction sociale de l'échec, Revue Française de Socio-Économie, 1 (3) : 169-186.
21. Krauss, G. (2016). L'échec dans la culture entrepreneuriale, Regards croisés sur l'économie, 2 (19) : 117-129.
22. Lalonde, C. & D'Amboise, G. (1985). Le propriétaire-dirigeant failli : les éléments d'un profil, Revue PMO, (1) : 5-11.
23. Lamontagne, E. & Thirion, B. (2000). Les facteurs de survie, les qualités du projet priment sur celles du créateur, Insee Première, (703).

24. Lasch, F., Le Roy, F. & Yami, S. (2005). Les déterminants de la survie et de la croissance des startup TIC, *Revue française de gestion*, 2(155) : 37 -56.
25. Moreau, R. (2004). L'identité entrepreneuriale de soi : Le cas de 45 fondateurs d'entreprise de nouvelle technologie. *Revue internationale P.M.E.*, 17(2) : 11-42.
26. Nerlinger, E. (1998). Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, Baden-Baden, Schriftenreihe des Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), (27).
27. O'Rand, A. (1996). The precious and the precocious: Understanding cumulative disadvantage and cumulative advantage over the life course», *The Gerontologist*, (36) : 230-238.
28. Quijoux, M. (2015). La fabrique du travailleur : reproduction sociale, habitus et champ. M. Quijoux (Eds.), *Bourdieu et le travail* (pp. 41-63). Rennes : Presses universitaires de Rennes.
29. Reix, F. (2014). Créateurs et création d'entreprise. In P.-M. Chauvin, M. Grossetti, & P.-P. ZALIO (Eds.), *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat* (pp. 141-165). Paris : Presses de Sciences Po.
30. Robette, N. (2011). Explorer et décrire les parcours de vie : les typologies de trajectoires. Paris : UVSQ-Printemps et INED.
31. Robette, N. (2012). L'analyse de séquences : une introduction avec le logiciel R et le package TraMineR, octobre, (<https://quanti.hypotheses.org/686>).
32. Roux, D. (2015). Les 100 mots de la gestion. Paris : Presses Universitaires de France.
33. Ruef, M., Aldrich, H.E. & Carter, N.M. (2003). Homophily, strong ties, and isolation among U.S. entrepreneurs”, *American Sociological Review*, 68 : 195-222.
34. Schutjens, V. & Wever E. (2000). Determinants of new firm success, *Papers of Regional Science*, 79 : 135-159.
35. Shaver, K. & Scott, L. (1991). Person, Process and Choice : The psychology of New Venture Creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, (16)2 : 23-46.
36. Smida, A. & Khelil, N. (2010). Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes : proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative, *Revue internationale P.M.E : économie et de gestion de la petite et moyenne entreprise*, (23) :65-106
37. Studer M. (2012). Étude des inégalités de genre en début de carrière académique à l'aide de méthodes innovatrices d'analyse de données séquentielles, Thèse pour le doctorat, Université de Genève.

38. Surlemont, B. (2014). Un regard sociologique et anthropologique sur l'entrepreneuriat. Les sociétés entrepreneuriales et les mondes anglophones. Jacques-Henri Coste (ed.), Presse Sorbonne Nouvelle, Paris, 2013, *Entreprendre & Innover*, 4 (23) : 94-98.
39. Teal, E. J. & Hofer C. W. (2003). New venture success: Strategy, industry structure, and the founding entrepreneurial team, *The Journal of Private Equity*, Fall, : 38-51.
40. Wiklund, J. & Shepherd, D. A. (2001). Intentions and growth: The moderating role of resources and opportunities, *Academy of management Proceedings*, 2001 ENT: F1.