

Impact de la préparation à la création sur le succès entrepreneurial : Cas de la région de Sfax

Hadrich, Amira

Faculté des sciences économiques et de gestion de Sfax

Ammoura_hadrich@yahoo.fr

Saddoud, Ferida

Faculté des sciences économiques et de gestion de Sfax

saddoudferida@yahoo.fr

Mohamed Ali, Bejjar

Faculté des sciences économiques et de gestion de Mahdia

medalibejjar@yahoo.fr

Résumé :

La « préparation à la création » est une phase clé pendant laquelle l'entrepreneur consacre du temps, de l'énergie et des moyens et s'engage dans la perspective de créer. C'est une étape primordiale ayant un impact sur le succès et le développement de la jeune entreprise. L'objectif de cette communication consiste à étudier l'impact des trois dimensions de préparation à la création (étude de faisabilité, mobilisation des ressources et mobilisation des équipes) sur le succès de la jeune entreprise dans la région de Sfax.

Pour ce faire, nous avons mobilisé le modèle de Louis Jacques Filion, (2012), Frank Lash et al., (2005) et les travaux de Diane Saty Kouame, (2012) ainsi que tout le socle théorique y afférent. Nous avons fait appel à une étude quantitative d'analyse de données. Une étude qui a touché 280 entrepreneurs tunisiens. Ces derniers étaient appelés à répondre à la question suivante : « Quel est l'impact des dimensions de la préparation à la création sur le succès de la jeune entreprise ? ». Pour répondre à cette question, nous avons divisé notre travail en deux parties. Une première, consacrée à l'étude du socle théorique du phénomène et une deuxième partie consacrée à la validation empirique. C'est un moyen pour étudier de près les facteurs relatifs à la préparation à la création et leur susceptibilité à influencer le succès de la jeune entreprise dans la région de Sfax.

Les résultats étaient satisfaisants du fait que la mobilisation des équipes de départ explique bien le succès de la jeune entreprise. La mobilisation des ressources en partant de la logique effective contribue fortement au succès des entreprises, tandis que l'étude de faisabilité s'avère comme un facteur non significatif pour le succès des jeunes entreprises dans la région de Sfax.

Mots-clés : processus entrepreneurial, pré-crédation, préparation à la création, succès entrepreneurial.

Impact de la préparation à la création sur le succès entrepreneurial : Cas de la région de Sfax

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat, en tant que phénomène économique et social, est considéré aujourd'hui comme un enjeu majeur dans notre société. Il permet de générer de la richesse et des emplois, de dynamiser et de renouveler le tissu économique (MH Rispal et al., 2015).

Nous avons constaté que les changements de l'environnement (politique, économique, technologique, social et écologique) nécessitent des modifications au niveau de la gestion des entreprises. D'où la nécessité de mettre en exergue les facteurs qui influencent la réussite et la pérennité des entreprises (HADRICH.A, 2013).

La différence entre les entreprises qui réussissent et celle qui échouent peut être de causes diverses. L'implantation géographique, les caractéristiques de l'entrepreneur, l'existence d'un environnement favorable et d'autres facteurs peuvent influencer le processus entrepreneurial et mener la firme au succès ou bien à l'échec fatal. La préparation de la création de l'entreprise, malgré la rareté des études, est une variable qui est positivement corrélée au succès entrepreneurial (Kevin C. Cox, 2014).

En s'inspirant des travaux de (HADRICH.A, 2013), la préparation à la création s'avère comme étant un facteur qui influence considérablement et positivement le succès entrepreneurial. Dans le but d'accomplir l'analyse effectuée, ce phénomène a été mis sous le feu des projecteurs pour déceler de près les éléments déterminants.

Pour ce faire, la présentation du processus entrepreneurial sous forme d'étapes et d'action exhalée à partir d'une revue de la littérature existante sur le sujet s'avère nécessaire. Selon (Vesper,1990; Reynolds et Miller, 1992; Carter, Gartner et Reynolds,1996; Reynolds et White, 1997; Reynolds, 2000; Delmar et Shane, 2002; Gasse, Diochon et Menzies, 2002a; Shook, Priem et McGee, 2003; Jean Pierre Boissin, Barthélémy Chollet et Sandrine Emin, 2009 et Aude d'Andréa,2014), le processus entrepreneurial se découpe en quatre phases : l'initiation, la préparation, le démarrage et la consolidation. La première phase du processus entrepreneurial (l'initiation) est définie comme étant une « Action de révéler ou de recevoir la connaissance de certaines pratiques » et une « Action de donner les premiers rudiments d'une discipline ». Pour Jacques Arlotto et al., (2012), l'initiation, est l'action qui précède l'action d'entreprendre. Elle se résume par l'identification des opportunités d'affaires et par la présence de la désirabilité et de la faisabilité conjointement (l'intention d'entreprendre).

La préparation, dont le développement sera présenté dans la section qui suit, est la phase pendant laquelle l'entrepreneur effectue son étude de faisabilité, mobilise les ressources nécessaires, construit son équipe et enregistre sa marque (Delmar et Shane, 2002; Gasse, Diochon et Menzies, 2002a ; Gelderen, Bosma et Thurik, 2001; Shook, Priem et McGee, 2003).

Le démarrage, quand à lui, correspond au lancement physique de l'activité entrepreneuriale. La première vente en représente la preuve. (A. GIBB ,1999).

Ceci a pour objectif de décortiquer le processus de création d'une entreprise en vue de faciliter la compréhension du phénomène en question et de cadrer la phase de préparation à la création, objet principal de notre recherche et donc répondre à la question suivante : « **Quel est l'impact des indicateurs de la préparation à la création sur le succès de la jeune entreprise ?** »

La réponse à cette problématique assez large nécessite une analyse de la théorie existante et la réponse à des questions plus précises. Pour ce faire, nous envisagerons l'organisation de cette étude sous forme de deux parties. La première nécessite une exploration du contexte de l'étude ainsi qu'une revue approfondie de l'état de l'art de la recherche concernant la phase de « préparation à la création » et la deuxième s'intéresse à la méthodologie qui représente un moyen de validation des différentes questions de recherche évoquées à savoir l'impact des indicateurs de la préparation à la création (étude de faisabilité du projet, la mobilisation des ressources et la mobilisation des équipes de départ) sur le succès des jeunes entreprises.

La méthodologie de recherche adoptée est quantitative. Elle est basée sur une logique hypothético-déductive.

1. LE SUCCES ENTREPRENEURIAL

La question du succès entrepreneurial est à l'ordre du jour. En fait, plusieurs chercheurs se sont mis d'accord sur le fait que : « *il n'y a pas un seul agrément sur la définition du succès entrepreneurial* » (Stefanovic et al.2010) et se sont mis d'accord sur le fait que : « le succès entrepreneurial peut être interprété de plusieurs façons ». En plus, selon Hussain et Yaquub (2010) il n'existe pas un seul déterminant du succès entrepreneurial et sa détermination est une affaire complexe (Jenning et Beaver, 1993). Mais dans certaines recherches comme celle de Lussier et Pfeifer, (2001) les déterminants du succès entrepreneurial peuvent être différents selon le contexte dans lequel ils sont utilisés. C'est pourquoi selon Lussier et Pfeifer, (2001) « *dans une étude au pacifique sud, les déterminants du succès étaient différents de ceux trouvés dans des études menées dans plusieurs états de l'Amérique* ».

Plusieurs auteurs comme Luttunen et al. (1998) misent sur le facteur local comme étant un important déterminant de la réussite puisqu'ils supposent que les conditions et les opportunités régionales pour les activités entrepreneuriales, la compétence, la concurrence et les relations interactives sont considérés comme les principaux facteurs pour la création et le développement des firmes. Amat et al (2013), avancent quatre facteurs de succès et de survie à savoir la qualité, l'innovation, l'internationalisation et l'accès aux financements. Ils insistent sur ces quatre facteurs suite à une investigation empirique menée auprès de 250 jeunes entreprises de la région catalane en Espagne. Besson et Eric (1999), avancent que le succès des PME est mesuré par 5 facteurs principaux à savoir l'âge, croissance au niveau du chiffre d'affaires, l'évaluation personnelle de l'entrepreneur de son affaire, la satisfaction de l'entrepreneur de son affaire, la compétitivité de l'entreprise dans le marché.

2. LA PREPARATION A LA CREATION

Une création d'entreprise, ça se prépare et pas seul dans sa chambre. L'accompagnement considérable, l'étude de faisabilité, la préparation des ressources (financières, humaines et matérielles) aident à dérouler sereinement le parcours de la création d'entreprise.

L'étude faite par Delmar et Shane durant les années 2002, 2003 confirme effectivement ces propos. En effet, cette étude a concerné 223 entreprises créées en Suède. Lors de cette étude, plusieurs processus de création ont été étudiés de près pour détecter les étapes les plus importantes au succès et à la performance entrepreneuriale. Les activités de préparation ont été plus distinguées par rapport aux autres : « la planification, la rédaction du plan d'affaires, l'estimation du budget financier et la recherche des informations sur le marché. » Delmar et Shane (2002, 2003a et 2003b). Puis, viennent les activités de création officielle de l'entreprise comme l'enregistrement de l'entreprise etc.... Ils ont donc conclu que la planification d'un business réduit le danger de désengagement ultérieur et facilite le développement de la production et aide à l'organisation de la nouvelle entreprise.

Dans ce sens, le fait de s'intéresser à l'impact que peut avoir la préparation sur le processus entrepreneurial nécessite en premier lieu d'analyser l'aspect processuel même de préparation à la création. Il nous apparaît utile avant d'entrer dans l'analyse ardente de l'impact que peut se manifester suite à l'intégration de la préparation sur le succès entrepreneurial d'exposer les trajectoires parcourues par les entrepreneurs avant le démarrage de leur entreprise.

Cette maîtrise de la phase de préparation commence par la définition de son cadre et la définition du processus de préparation basé sur une analyse très qualitative et dont la conceptualisation n'est pas assez normative.

2.1 RETOUR SUR LES MODELES DE LA PREPARATION A LA CREATION

Le peu de travaux traitant le sujet de la préparation n'ont pas pu cadrer ce concept. Notons à ce niveau que Reynolds et White (1992), Reynolds (1997) supposent qu'il « n'existe pas de séquence d'action commune pour toutes les organisations émergentes ».

2.1.1 Modèle de Shook, Priem et McGee (2003)

En effet en 2003 Shook, Priem et McGee intègrent la préparation à la création dans les activités d'exploitation de l'opportunité (La planification la mobilisation du réseau, la recherche des ressources nécessaires). Le modèle commence par l'intention d'un individu à créer son propre projet (Krueger et Brazeal, 1994). L'intention est un état de conscience mentale qui précède l'action d'entreprendre mais qui dirige aussi l'attention de l'individu envers le but principal : la création d'une nouvelle organisation.

2.1.2 Modèle de Yvon Gasse et al. (2004)

Yvon Gasse et al. (2004), incorporent la préparation à la création dans une partie pré-crédation appelée « Engagement et préparation ». Dans leur modèle, le capital humain (la scolarité, l'expérience et l'apprentissage pratique) et social (la famille, le support des proches, les aides et les relations), le profil et les antécédents (âge, genre, origine ethnique, nationalité, langue, lieu de naissance, statut civil, occupation) et les attentes et motivations influencent d'une façon très remarquable l'entrepreneur. L'engagement et la préparation (plan d'affaires, équipe de démarrage, épargnes, investissements et temps consacré à l'entreprise) ainsi que les actions significatives (le développement de produit, les efforts de marketing, les acquisitions majeures, les demandes de financement, les ventes, etc.) influencent la démarche de création.

2.1.3 Modèle de Louis Jacques Filion (2012)

Si les enjeux semblent cruciaux et garantissent l'importance du sujet, les travaux recherches sur la préparation à la création souffrent d'un manque de vision d'ensemble. Comme l'indique Filion, les recherches sur la préparation sont très cloisonnées. Elles se contentent d'évoquer soit le plan d'affaires, soit les schémas d'investissement. Les travaux qui intègrent plusieurs de ces sujets sont presque introuvables, ce qui ne permet pas de comprendre la dynamique du processus dans le temps et surtout les enjeux associés à cette dynamique.

Filion propose une modélisation de la préparation à la création. C'est en fait un processus gigogne où chaque étape compose la suivante. En s'inspirant du modèle de Louis Jacques Filion, (2012), notre recherche sur laquelle se base notre modèle sera composée des étapes suivantes : Etude de faisabilité du projet, mobilisation des ressources et la constitution de l'équipe. La figure ci-dessous illustre le modèle déjà évoqué.

Figure 1: Les phases de préparation à la création



Source: Inspiré de Louis Jacques Filion, 2012

3. ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET ET SUCCES ENTREPRENEURIAL

La notion de faisabilité est généralement reliée à celle de la désirabilité en entrepreneuriat. (Steel et König, 2006). Larousse définit la faisabilité comme étant le caractère de ce qui est faisable et le faisable comme étant tout ce qu'on peut faire, tout ce qui possible, tout ce qui est réalisable. La théorie des attentes de Vroom (1964) suppose qu'un individu se comporte sur la base d'une part des attentes d'un certain résultat en une situation donnée et d'autre part sur l'attraction du résultat par rapport à l'individu. Gollwitzer (1996) dit que « *Les préférences sont établies en employant les critères d'évaluation de faisabilité et la désirabilité* ». Donc la faisabilité est reliée aux attentes et la désirabilité est une forme de valeur.

Le modèle des attentes suppose donc une relation multiplicative entre les attentes et la valence (la qualité intrinsèquement agréable ou désagréable d'un stimulus ou d'un résultat). Donc l'individu évalue la probabilité de réalisation de l'action puis la valeur du résultat attendu. Plus la valeur de la multiplication est élevée, plus l'action a une probabilité pour être poursuivie par l'individu. (Steel and König, 2006).

Notons à ce niveau que la faisabilité est la probabilité de réalisation de l'action entrepreneuriale. Celle-ci est mesurée par l'étude de faisabilité de l'opportunité d'affaires. Certains chercheurs (Shane et Venkataraman, 2000; König et al., 2004; Gruber, 2007; Brinckmann et al., 2010) restreignent l'étude de faisabilité en la simple rédaction du plan d'affaires.

Il existe une multitude de travaux qui soutiennent ce point de vue et expliquent comment rédiger un plan d'affaires et proposent que l'étude de faisabilité est d'une très grande importance pour la nouvelle entreprise. (Poon, 1996; Stevenson, et al. 1999; Timmons, 1999; Lambing and Kuehl, 2000; Wickham, 2001; Kuratko and Hodgetts, 2001). Notre acception de l'étude de faisabilité rejoint donc le sens irréductible du plan d'affaires.

Les banques et les capital-risqueurs ont besoin d'un Business Plan pour prendre leurs décisions d'investissement. Un Business Plan bien écrit fournit la preuve de la capacité de l'entrepreneur à planifier et à gérer une entreprise.» (Lambing & Kuehl, 2003).

Ces propos tracent d'une façon ou d'une autre les fonctions du business plan. Ces fonctions sont recentrées dans trois axes principaux.

3.1 LE SYMBOLISME

Dans ce sens, Sexton et Bowman-Upton, (1991) stipulent que le plan d'affaires améliore la communication de la vision de l'entrepreneur à propos de son entreprise aux différentes parties prenantes et principalement les investisseurs potentiels ou d'autres financiers. Perrow (1961) propose que les organisations ont parfois tendance à suivre les pratiques des entreprises à succès pour avoir du prestige et réussir.

Le symbolisme du plan d'affaires trouve sa légitimité dans sa capacité à aider les créateurs d'entreprises à avoir les fonds nécessaires pour la création. En 2014, Kevin C. Cox, suppose que le plan d'affaires dresse une image fidèle du projet et l'aide à avoir les fonds nécessaires pour le démarrage. Il représente image anticipative indispensable qui permet aux partenaires de juger de la viabilité du projet pour pouvoir s'engager à financer ou à participer au capital de l'entreprise et donc à assumer une partie des risques et ceci à travers un apport considérable de capital ou de matériels. Kevin C. Cox, (2014) suppose que plus le business plan est symbolique, plus il transmet une image fidèle, plus les investisseurs s'engagent plus et a beaucoup plus de chance à réussir.

3.2 L'APPRENTISSAGE (LEARNING)

En effet, l'apprentissage peut être l'avantage le plus important du processus de planification avant la création. Hisrich et Peters, (1989) rejoignent cette idée en supposant que plan d'affaires permet de déterminer la viabilité de l'entreprise. Dencker, Gruber et Shah, (2009) suppose que la planification aide à améliorer les connaissances et l'expérience pré-crétion. Ces derniers guident l'entreprise à la performance et au succès. Kevin C. Cox, (2014) dans le cadre de l'apprentissage à travers la planification pré-crétion supposent que le plan d'affaires permet d'évaluer l'opportunité d'affaires. Delmar et Shane, (2003) disent que l'étude du marché avant la création aide l'entrepreneur à apprendre à contacter les clients potentiels et donc garantir la pérennité de l'entreprise.

3.3 L'EFFICIENCE

Le plan d'affaires a une fonction de guide dans la réalisation du projet, « feuille de route », « GPS ». Il revêt une importance capitale pour l'entrepreneur comme pour l'investisseur. Pour l'entrepreneur, ce guide permet d'ordonner ses idées, de préciser ses priorités d'éliminer les éléments difficiles ou gênants, de contrôler les évolutions, d'évaluer les résultats des actions engagées, de mesurer les écarts entre prévisions et réalisations. Ceci en vue de réaliser des

projections de développement et de croissance. Delmar et Shane, (2003) ont établi une étude selon laquelle ils ont conclu que le plan d'affaires aide les futurs entrepreneurs à prendre les bonnes décisions et diminuer les probabilités de faillite du projet. Gruber,(2007) dit que la planification a un impact positif sur la performance de l'entreprise. La planification possède un effet positif sur la turbulence de l'environnement surtout si elle est effectuée vite. Ainsi, Hisrich et Peters, (1989) confirment que le plan d'affaires permet de guider les actions ultérieures au moindre coût.

H1 : L'étude de faisabilité influence positivement le succès de la jeune entreprise.

4. MOBILISATION DES RESSOURCES ET SUCCES ENTREPRENEURIAL

Puisque le but primordial de l'entrepreneur est de faire durer une jeune organisation afin que les retours sur investissement puissent se réaliser, il se trouve obligé d'ajuster les ressources financières à ses besoins. Selon les théories classiques un entrepreneur rationnel et performant est celui qui obtient les moyens adéquats pour assurer la continuité de son entreprise. Ces moyens se transforment en input dans un processus mécanique de cause à effet, permettront à l'entrepreneur d'atteindre les objectifs déjà fixés. De nos jours, cette logique ne trouve plus sa place et ce, suite à la nouvelle tendance de réflexion qui suppose que l'entrepreneur qui réussit n'est pas celui qui prédit l'avenir, mais qui agit sur lui.

4.1 DEUX RATIONALITES CODICILLAIRES : LA RATIONALITE EFFECTUALE ET LA RATIONALITE CAUSALE

La logique causale se base sur trois axes principaux : une rationalité prédictive, des objectifs déjà fixés et des contraintes environnementales déjà existantes. Cette logique s'impose presque dans tous les styles de management actuels mais elle se trouve parfois impuissante dans les cas d'incertitude absolue (Knight, 1921).

Les premiers travaux se référant à l'effectuation ont été publiés en 1998 (Sarasvathy, Simon et Lave, 1998) et en 2001 (Sarasvathy, 2001). Etant pionnier, Saras Sarasvathy propose l'effectuation comme le paradigme pragmatique de l'entrepreneuriat et du management.

En effet, les processus entrepreneuriaux se basant sur l'effectuation prennent l'ensemble des moyens obtenus comme une donnée et se concentrent sur la sélection entre les effets possibles qui peuvent être créés avec cet ensemble de moyens. Ici, on utilise des logiques de prise de décision qui ne se basent pas sur l'atteinte des objectifs fixés mais plutôt sur l'allocation et le management des ressources déjà en main.

Amélie Jaquemin et Xavier Lesage (2016) supposent dans leur étude que les entrepreneurs adaptent une stratégie effectuale dans les moments douteux. Ils se trouvent perplexes et ils

partent dans tous les sens pour trouver un issu. La logique effectuale s'avère comme une solution adéquate pour éviter les démotivations lors du processus entrepreneurial.

Ainsi, Stuart Read, Michael Song et Willem Smit, (2009) ont élaboré une étude sur la relation entre le construit effectual et la performance et le succès de l'entreprise dans le temps, la géographie, les industries et les individus (fondateurs). Les résultats de cette étude démontrent le rôle significatif (par exemple) des moyens possédés par l'entrepreneur dans la performance entrepreneuriale. Par contre, la construction des possibilités à partir des moyens possédés est une variable non significative par rapport au succès entrepreneurial.

H2 : La mobilisation des ressources influence positivement le succès de la jeune entreprise.

5. CONSTITUTION DE L'EQUIPE ET SUCCES ENTREPRENEURIAL

La création en équipe permet à l'entrepreneur de bénéficier d'une synergie, tant au plan des compétences qu'au plan financier. Mais malgré leur importance bien argumentée, le champ de la recherche en équipes entrepreneuriales reste peu exploité. (Ben Hfaiedh, 2014).

« Une équipe est généralement composée par des individus ayant des fonctions différentes, des compétences complémentaires et un esprit d'équipe qui leur permet de coopérer, et de coordonner leurs tâches » La naissance d'une équipe est la pierre angulaire qui va mener à la réussite ou à l'échec du projet entrepreneurial. L'entrepreneur obtient des connaissances complémentaires grâce aux membres d'équipes et abouti à une meilleure évaluation des alternatives possibles (Ben Hafaiedh, 2011). Gueguen, (2014) s'intéresse alors à la diversité comme étant l'une des variables des équipes entrepreneuriales.

Dans le domaine de gestion, la diversité est définie comme étant : « la différence en terme de race, de genre, de nationalité, d'origine, d'ethnie, etc. » (Cox et Blacke, 1991). Elle est aussi « la différence au niveau des visions, la différence comportementale entre deux groupes d'individus dues à des différences socioculturelles, ou socioéconomiques » (Tajfel et Turner, 1979).

Lisa Hope Pelled, (1996) ajoute la notion de diversité démographique qui se compose de deux types de diversités: Le low-job relatedness et le high-job relatedness. Ces deux types de diversités ont été testés pour voir leur impact sur les conflits au sein de l'entreprise. D'autres auteurs (Sheila Simsarian Webber et Lisa M. Donahue, 2001) ont testé le rôle de la diversité des équipes à travers les variables low-job relatedness et high-job relatedness sur la performance organisationnelle. Ce modèle intègre les dimensions les plus intéressantes pour mesurer l'effet de la mobilisation des équipes de départ sur le succès entrepreneurial.

Plusieurs études démontrent qu'il existe une relation positive entre la constitution des équipes avec le succès entrepreneurial. Empiriquement, Carpenter et Fredrickson, (2001) ont démontré que l'équipe entrepreneuriale affecte la croissance, la survie, le CA, la performance financière, la taille de l'entreprise, le nombre des employés etc...

Dans la majorité de la littérature, il existe une forte corrélation entre la création par des équipes et la performance des entreprises. (Aldrich et Zimmer, 1986; Eisenhardt et Schoonhoven, 1990). Beckman, burton et O'reilly 2007), mettent l'accent sur le rôle positif des équipes sur la survie de l'entreprise.

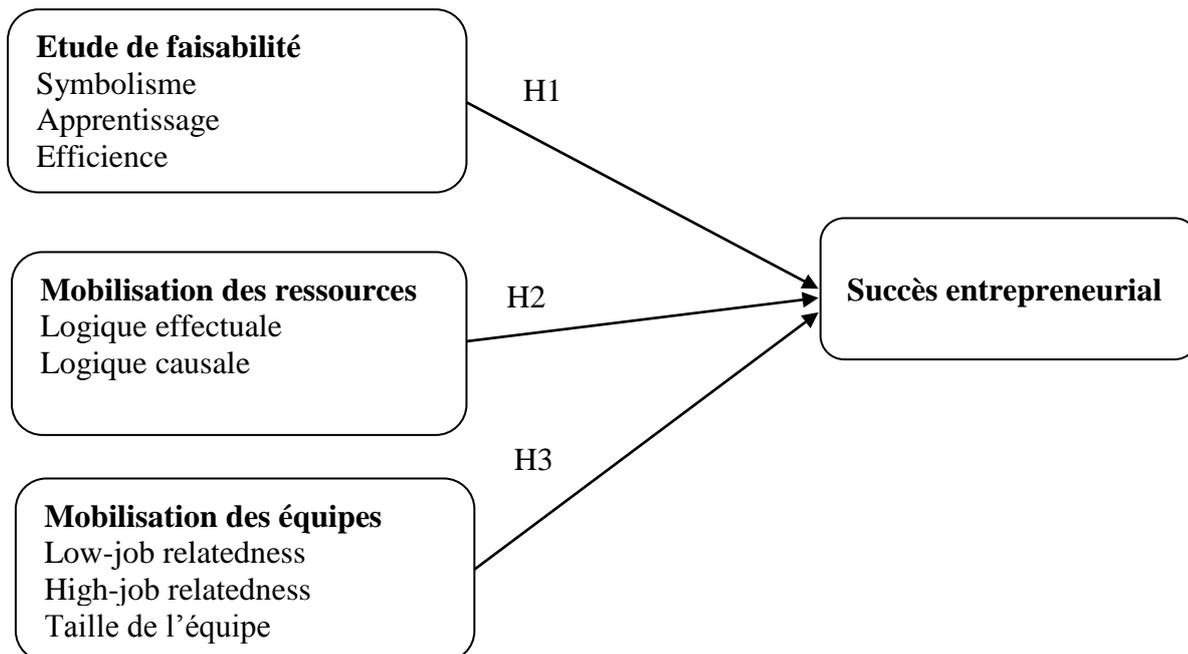
Pelled (1996) a distingué les variables de la diversité qui peuvent influencer la performance entrepreneuriale. Il les a regroupés en deux catégories : Des attributs fortement liés à l'emploi et des attributs moins liés à l'emploi (highly job-related and less job-related attributes). Cette relativité au travail est exprimée par le degré d'accumulation des expériences, des compétences ou des perspectives pertinentes vis-à-vis des tâches cognitives du travail. Simons et al. (1999) suppose que cette diversité est importante puisqu'elle aidera à préciser le degré de connaissance, de compétences et capacités reliées aux tâches qui doivent être effectuées.

H3 : La mobilisation des équipes influence positivement le succès de la jeune entreprise.

6. METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

L'objectif principal de notre recherche vise à identifier l'impact de la préparation à la création sur le succès entrepreneurial. Cet impact est bel et bien mis sous forme de modèle qui sera testé par la suite. Dans notre étude, nous adopterons l'estimation par le maximum de vraisemblance. La Nous choisissons la méthode des équations structurelles qui est utilisée dans la présence de modèle complexe contenant une multitude de variables endogènes et une multitude de variables exogènes. La taille minimale de notre échantillon est de 280 entreprises situées dans la région de Sfax. Nous opterons pour une analyse exploratoire. Pour ce faire, nous allons faire recours à l'analyse en composantes principales qui est une première étape dans le traitement des données recommandée généralement par tous les chercheurs (Igalens et Roussel, 1998). Puis nous allons effectuer une analyse confirmatoire à travers la quelle on accorde une attention particulière à la multi dimensionnalité des concepts pour pouvoir évaluer la qualité du modèle (indices d'ajustement absolus, indices de mesure incrémentaux et indices de mesure de parcimonie), modifier le modèle et arriver à la phase de la validation et l'interprétation du modèle.

Figure2 : Le modèle conceptuel de l'impact de la préparation à la création sur le succès entrepreneurial



6.1 ANALYSE EXPLORATOIRE

6.1.1 Variable dépendante

La définition du succès entrepreneurial dépend des objectifs et des sous-basements des études établies à leurs propos. Islam et al., (2011) soutiennent l'idée que la mesure ou la définition du succès entrepreneurial peut être perçue selon différents opinions des différents chercheurs aux objectifs des différentes études. Inspiré des travaux de Diane Saty KOUAME, (2012) cette dimension est constituée de deux volets. Un volet quantitatif qui se compose lui aussi de plusieurs construits comme la performance financière (Du Jardin, 2007) et la croissance (Diane Saty KOUAME, 2012) et un volet qualitatif qui se compose de la survie (Dess G et Beard D, 1984), la qualité du produit (Atuahene-Gima, 2003), Satisfaction des clients (Miller, D., 1986), la satisfaction des employés, (Hupalo, 2006) et l'évaluation de l'entrepreneur par rapport à son projet (Zouaoui et al., 2009). Nous allons utiliser une échelle Likert à sept points d'ancrage. Le tableau suivant illustre les critères utilisés pour mesurer le succès des entreprises ainsi que les principaux résultats de l'analyse en composantes principales.

Tableau 1 : Les indicateurs du succès entrepreneurial

	Indicateur	Items	Référence	Nbr facteurs % variance
Indicateur	Performance financière	Bénéfice de votre entreprise	Du Jardin ,2007	
		La capacité d'autofinancement (CAF) de votre entreprise.	Du Jardin, 2007	

Indicateurs qualitatifs	Croissance	La capacité de remboursement moyenne annuelle de votre entreprise.	Du Jardin, 2007	F1 : Performance financière et Croissance F2 : Performance stratégique KMO= 0,868 Alpha de Cronbach= 0,842 Pourcentage cumulé de la variance expliquée= 84,835%
		La rentabilité interne de votre entreprise.	Du Jardin, 2007	
		Total du bilan de votre entreprise.	Davidsson et al., 2000	
		L'évolution du marché du secteur d'activité de l'entreprise.	Diane Saty Kouame 2012	
		Le degré de croissance de l'excédent brut d'exploitation de votre entreprise.	Diane Saty Kouame 2012	
		Le degré de croissance de l'effectif de votre entreprise.	Diane Saty Kouame 2012	
	Qualité du produit	Les produits de votre entreprise répondent aux exigences de vos clients.	Atuahene-Gima, 2003	
		La conception de produits de votre entreprise répond aux normes de qualité attendues par vos clients.	Atuahene-Gima, 2003	
		Vous êtes satisfait quant à la qualité de votre produit/service	Miller, D., 1986	
	Satisfaction des clients	Du nombre des nouveaux clients	Miller, D., 1986	
		Des plaintes des clients	Tommi Laukkanen, et al. 2013	
		Des demandes des clients prises en considération dans le processus de développement	Tommi Laukkanen, et al. 2013	
Satisfaction des employés	Vous avez un taux de turnover faible.	Hupalo, 2006		
	Votre entreprise essaie d'instaurer un milieu de travail favorable.	Lise Chrétien, Guy Arcand, Geneviève Tellier et Michel Arcand, 2005.		
	Votre entreprise respecte l'équilibre vie-travail.	Lise Chrétien, Guy Arcand, Geneviève Tellier et Michel Arcand, 2005.		
L'évaluation de l'entrepreneur par rapport à son projet	Le niveau de satisfaction par rapport à la réalisation des objectifs de départ	Zouaoui et al., 2009		
	Le niveau de satisfaction par rapport à la croissance globale de l'entreprise	Zouaoui et al., 2009		
	Le niveau de satisfaction par rapport à la rentabilité des ventes	Zouaoui et al., 2009		

	Le niveau de satisfaction par rapport à la compétitivité de l'entreprise	Zouaoui et al., 2009	
	Le niveau de satisfaction par rapport à la réputation de l'entreprise	Zouaoui et al., 2009	

6.1.2 Variables indépendantes

Tableau 2 : Les indicateurs de la préparation à la création

	Indicateur	Items	Référence	Nbr facteurs % variance		
Etude de faisabilité	Symbolism	Votre plan d'affaires vous a permis de communiquer votre vision du projet.	Sexton et Bowman-Upton, 1981	F1, F2 et F3 KMO= 0,794 Alpha de Cronbach= 0,793 Pourcentage cumulé de la variance expliquée= 68,367%		
		Le plan d'affaires est suffisant pour négocier un bon montant d'investissement.	Saporta, Verstraete, 2000			
		Votre plan d'affaires est une image fidèle de votre projet qui vous a aidé à avoir les fonds nécessaires et les partenariats pour votre démarrage.	Kevin C. Cox, 2014			
	Learning	Votre plan d'affaires vous a permis de déterminer la viabilité de votre entreprise	Hisrich et peters 1989			
		Les connaissances et l'expérience pré-crédation vous ont permis d'améliorer votre performance de direction	Dencker, Gruber and Shah ,2009			
		Votre plan d'affaires vous a permis d'évaluer votre opportunité d'affaires	Kevin C. Cox, 2014			
	Efficiency	Votre plan d'affaires vous a permis de guider votre entreprise.	Timmons et al. 1985			
		Votre plan d'affaires vous a permis de guider les actions ultérieures au moindre coût suite à la planification pré-crédation.	Hisrich et peters 1989			
		Dans un environnement turbulent, la planification vous a aidé à améliorer vos performances.	Gruber, 2007			
		Votre plan d'affaires a diminué les probabilités de faillite de votre projet.	Delmar and Shane, 2003			
	Mobilisation en perte	Raisonnement en perte	Votre décision est principalement basée sur l'analyse des gains potentiels		Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	Rejeté Qualité de représentation= 0.366
			Vous avez l'habitude de calculer à		Sarasvathy 2003, Aude	

		l'avance les ressources dont vous avez besoin pour réaliser les gains potentiels (attendus)	d'Andria, 2014	F1, F2, F3, F4 et F5 KMO = 0,709 Alpha de Cronbach = 0,852 Pourcentage cumulé de la variance expliquée = 75,725%
		Votre décision sera principalement basée sur la minimisation des risques et des coûts	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
Partenariats avec différents types d'acteurs plutôt que l'analyse de la concurrence		Vous essayez d'identifier vos marchés cibles par une analyse de marché minutieuse	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
		Vous vous concentrez sur l'identification du risque à travers une analyse de marché	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
		Vous essayez d'identifier le risque à travers l'analyse des concurrents	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
		Vous demandez à vos clients et vos fournisseurs de s'engager avec vous avant sa création pour réduire le risque et améliorer les circuits de valeurs	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
Définir les buts à partir des moyens		Lors de la création de votre entreprise, vos décisions ont été basées sur les ressources possédées	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
		Vous veillez toujours à ce que votre objectif initialement défini soit atteint	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
		Avant la création de votre entreprise, vous avez veillé à acquérir toutes les ressources dont vous aviez eu besoin	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
		Vous prenez clairement une cible prédéfinie comme un point de départ pour votre nouvelle entreprise	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
Contrôler le marché au lieu de le prédire		L'incertitude du marché ne vous bloque et ne vous arrête pas, vous comptez sur votre propre expérience.	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
		Vous essayez de contrôler le futur basé à travers vos connaissances antérieures	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
Tirer parti des surprises		Vous vous permettez de modifier vos planifications si le besoin existe, même durant le processus de lancement de votre nouvelle entreprise	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
		Vous pouvez changer votre cible originale lorsque vous êtes confrontés à de	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	

		nouveaux résultats		
		Vous permettez des retards durant le développement de votre nouvelle entreprise lorsque vous apercevez de nouvelles opportunités qui émergent	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
		Vous essayez de contrôler le futur en le créant	Sarasvathy 2003, Aude d'Andria, 2014	
Mobilisation des équipes	Diversité de l'équipe entrepreneuriale	L'âge	Ben Hafaïedh, 2014	F1 et F2 KMO =0,668 Alpha de Cronbach = 0,810 Pourcentage cumulé de la variance expliquée de la mobilisation des équipes= 80,139%
		Le genre	Ben Hafaïedh, 2014	
		Background éducatif	Bayad et al. ,2007	
		Background expérimental	Bayad et al. ,2007	
		Background de formation	Bayad et al. ,2007	
		Diversité générale	Bayad et al. ,2007	
	Taille de l'équipe entrepreneuriale	Taille de l'équipe	Teal et Hofer, 2003	
	diversité de l'équipe de travail	L'âge	Ben Hafaïedh, 2014	
		Le genre	Ben Hafaïedh, 2014	
		Background éducatif	Bayad et al. ,2007	
		Background expérimental	Bayad et al. ,2007	
		Background de formation	Bayad et al. ,2007	
		Diversité générale	Bayad et al. ,2007	
Taille de l'équipe de travail	Taille de l'équipe	Teal et Hofer, 2003		

6.1.3 Analyse confirmatoire

Il est à remarquer que les conditions de multinormalité sont identiques à celles de l'analyse confirmatoire de premier ordre pour les variables dépendantes et indépendantes. Par ailleurs, nous constatons que les estimations avant et après Bootstrap restent inchangées donc le modèle est stable. Roussel et al (2002) précisent que l'estimation par le maximum de vraisemblance fournit bien de meilleurs résultats même avec la violation de la condition de la multi-normalité.

Tableau 3 : Les indices d'ajustement après modifications des dimensions du modèle

	χ^2 /ddl	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	TLI	CFI	NFI
Etude de faisabilité	3,173	0,923	0,912	0,060	0,068	0,921	0,932	0,915
Mobilisation des ressources	3,173	0,923	0,912	0,060	0,068	0,921	0,932	0,915
Mobilisation des équipes	3,625	0,898	0,903	0,048	0,051	0,910	0,899	0,907
Succès entrepreneurial	3,036	0,936	0,920	0,043	0,052	0,923	0,931	0,920

Le modèle de mesure multidimensionnel de l'étude de faisabilité, de la mobilisation des ressources, la mobilisation des équipes ainsi que le succès entrepreneurial nous permet d'adopter une analyse factorielle confirmatoire du second ordre. Les corrélations entre les facteurs du premier ordre sont suffisamment importantes, ce qui justifie la convergence des dimensions vers un ordre supérieur. Après avoir effectué les différentes modifications autorisées (corrélations entre les termes d'erreur), le modèle de mesure du second ordre des différentes dimensions du modèle se présente dans le tableau suivant :

En effet, le modèle global est le modèle qui englobe tous les modèles déjà analysés. L'estimation du modèle de mesure globale a généré les résultats suivants:

Tableau 3 :L'ajustement du modèle de mesure global

<i>Les indices d'ajustement</i>	χ^2 /ddl	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	TLI	CFI	BIC du modèle/BIC du modèle saturé
<i>Valeurs obtenues Modèle global</i>	1,350	0,923	0,892	0,048	0,036	0,952	0,959	1790,296/4817,046

Nous concluons d'après le tableau ci-dessus que les indices d'ajustement sont convenables, ainsi ils semblent être très satisfaisants. Nous pouvons juger alors que le modèle a un bon ajustement. Donc notre modèle théorique fournie une bonne représentation des données empiriques.

6.2 LA FIABILITE DE MESURE DES CONSTRUIITS

Le Rhô de Joreskog représente un indicateur de fiabilité. A la différence de l'Alpha de Cronbach, le Rhô de Joreskog est indépendant du nombre d'items de l'échelle de mesure. Il pallie donc la faiblesse de l'Alpha de Cronbach dans ce domaine (Roussel et al., 2002). Il se calcule manuellement. L'échelle de mesure est considérée fiable si le coefficient de Rhô de Jöreskog est supérieur à 0,7 et très fiable s'il s'approche de 1 (Roussel et al., 2002).

Tableau 4 : Mesure de la fiabilité de mesures des construits

	Concepts	Dimensions	Rhô de Jöreskog
Proc essus	Etude de faisabilité	Symbolisme	0.802
		Apprentissage	0,814

		Efficienc	0,769
	Mobilisation des ressources	Partenariat	0,872
		Surprise	0,836
		Perte	0,802
		Buts et moyens	0,930
		Contrôle du marché	0,707
	Mobilisation des équipes	Equipe entrepreneuriale	0,958
		Equipe de travail	0,783
Succès entrepreneurial		Performance financière et croissance	0,867
		Performance stratégique	0,857

Etant donné que ρ est supérieur à 0,7 pour tous les facteurs, la fiabilité des échelles de mesures est donc vérifiée.

6.3 LA VALIDITE CONVERGENTE

La variance Moyenne Extraite (VME) est définie comme étant le ratio qui vérifie la validité convergente et qui calcule la moyenne des variances des items. en se basant sur les contributions factorielles et les erreurs de mesure non standardisées Cet indicateur doit être supérieur à 0,5.

Tableau5 : Mesure de la validité convergente

	Concepts	Dimensions	VME
Processus de préparation à la création	Etude de faisabilité	Symbolisme	0.615
		Apprentissage	0,588
		Efficienc	0,712
	Mobilisation des ressources	Partenariat	0,526
		Surprise	0,504
		Perte	0,537
		Buts et moyens	0,626
		Contrôle du marché	0,579
	Mobilisation des équipes	Equipe entrepreneuriale	0,815
		Equipe de travail	0,615
	Succès entrepreneurial	Performance financière et croissance	0,615
		Performance stratégique	0,509

La validité convergente est vérifiée, les indices ρ de validité convergente (VME) sont tous supérieur à 0,5.

6.4 LA VALIDITE DISCRIMINANTE

Elle est déterminée lors ce qu'on démontre qu'une mesure n'est pas fortement corrélée avec une mesure avec quoi elle devrait être différente (D.T Campbell, 1981 cité par J.P Peter, 1981). Autrement dit on essaie de prouver que deux construit théoriquement différents sont aussi pratiquement différents. Ceci est effectué à travers la comparaison de deux indicateurs. Une validité discriminante satisfaisante implique que ces dernières valeurs doivent être

inférieures à celle de la VME. Rappelons que pour se décider sur la bonne validité discriminante des construits il faut vérifier que le lien interne soit $>$ au lien externe.

Tableau 6 : Mesure de la validité discriminante

La variance Moyenne Extraite (VME)	Symbolisme	Apprentissage	Efficience	Partenariat	Surprise	Perte	Buts et moyens	Contrôle du marché	Equipe_entrepreneuriale	Equipe de travail	Performance financière et croissance	Performance stratégique
Symbolisme	0,615											
Apprentissage	0,025	0,588										
Efficience	0,078	0,089	0,712									
Partenariat	0,066	0,041	0,011	0,526								
Surprise	0,087	0,173	0,056	0,033	0,504							
Perte	0,012	0,004	0,116	0,020	0,089	0,537						
Buts et moyens	0,098	0,121	0,050	0,057	0,040	0,113	0,626					
Contrôle du marché	0,073	,048	0,018	0,009	0,051	0,021	0,122	0,579				
Equipe_entrepreneuriale	0,066	0,043	0,073	0,022	0,134	0,003	0,089	0,012	0,815			
Equipe_travail	0,067	0,026	0,085	0,134	0,158	0,090	0,076	0,099	0,022	0,615		
Performance financière et croissance	0,078	0,066	0,074	0,045	0,023	0,085	0,056	0,041	0,023	0,012	0,615	
Performance stratégique	0,065	0,014	0,023	0,074	0,056	0,023	0,025	0,074	0,098	0,047	0,078	0,509

A partir du tableau ci-dessus nous remarquons que la validité discriminante des différents construits est vérifiée. En effet, le carré des corrélations de chaque construit avec les autres construits est inférieur à la variance moyenne extraite conformément au test de Fornell et Larcker, (1981).

Nous pouvons conclure que les échelles mobilisées pour notre enquête sont validées, nous allons par la suite vérifier les relations hypothétiques postulées à l'issue de la partie théorique.

6.5 IDENTIFICATION DU MODELE CONCEPTUEL DES RELATIONS STRUCTURELLES

Le modèle conceptuel est testé au moyen des équations structurelles réalisé par le logiciel AMOS23. Dans ce paragraphe, nous allons analyser les effets directs de l'ensemble du modèle de causalité linéaire. En effet, nous allons adopter le test de ratio critique CR pour lequel on rejette l'hypothèse nulle s'il n'existe aucune relation entre la variable endogène et la variable exogène. Nous nous baserons aussi sur le signe des coefficients de régression standardisés ainsi que sur leurs valeurs. Si nous obtenons un CR qui est supérieur à la valeur de 1,96 et un

$p < 0,05$ donc le risque de rejet de H_0 est très faible. Le tableau ci-dessous présente les coefficients de régression, les coefficients des liens structurels et la significativité des relations linéaires.

Tableau 6 : Mesure des liens structurels

Etape 1			Lien structurel	CR	P
Performance financière et croissance	←	Etude de faisabilité	0,066	0,751	0,073
Performance stratégique	←	Etude de faisabilité	0,073	0,748	0,088
Performance financière et croissance	←	Mobilisation des ressources	0,201	2,054	0,000
Performance stratégique	←	Mobilisation des ressources	0,200	2,066	0,000
Performance financière et croissance	←	Mobilisation des équipes départ	0,212	2,316	0,023
Performance stratégique	←	Mobilisation des équipes départ	0,233	2,221	0,032

Dans le but d'améliorer notre qualité d'ajustement du modèle structurel, nous allons effectuer des modifications autres que celles effectuées dans les étapes précédentes. Ces modifications seront établies sur la base des CR obtenus dans le tableau précédent.

Tableau 7: L'ajustement du modèle de mesure global

Les indices d'ajustement	χ^2 /ddl	GFI	AGFI	RMR	RMSEA	TLI	CFI	NFI
Valeurs obtenues	1,328	0,945	0,966	0,021	0,030	0,987	0,977	0,965

Les résultats de l'Analyse Factorielle Confirmatoire relative à notre modèle structurel sont satisfaisants et attestent de la bonne qualité d'ajustement du modèle. En effet, les valeurs des GFI, AGFI et RMSEA se rapprochent des normes acceptables, cela permet de déduire que le modèle s'ajuste aux données. Notre modèle répond aux conditions de parcimonie puisque le Chi-deux normé a une valeur acceptable (1,328) qui est inférieur à 2. Les indices TLI et CFI présentent des résultats acceptables (supérieur à 0,9).

7. INTERPRETATION ET DISCUSSION DES RESULTATS

7.1 EFFET DE L'ETUDE DE FAISABILITE SUR LE SUCCES DES ENTREPRISES.

Nous avons supposé qu'il existe une relation linéaire directe entre l'étude de faisabilité et le succès des entreprises dans le contexte tunisien. Les résultats révèlent qu'il n'existe pas un lien significatif entre l'étude de faisabilité et la pérennité de l'entreprise. En effet, la valeur du CR est élevée avec ($CR = 0,751 < 1,96$; $p = 0,073 > 0,05$) ce qui nous a poussé à rejeter l'hypothèse H_1 . Ces résultats corroborent avec ceux de Gumpert (2003) qui suppose que le plan d'affaires n'est pas une condition nécessaire à la performance entrepreneuriale.

Ceci amène à exclure la variable étude de faisabilité de la liste des facteurs qui influencent positivement le succès de la jeune entreprise. En d'autre terme la rédaction du plan d'affaires n'a pas un impact sur la performance stratégique et financière ainsi que sur la croissance des entreprises tunisiennes. Ces effets ne confirment pas le travail de Kevin C. Cox (2014) qui a misé sur l'impact de la planification pré création sur le succès de l'entreprise tunisienne en évoquant la rédaction du plan d'affaires comme étant une pierre angulaire de cette planification.

Les résultats de l'analyse dans le contexte tunisien rejoignent celle des travaux de Castrogiovanni (1996) qui a recueilli la littérature qui concerne l'impact positif du plan d'affaires. En effet, les entrepreneurs rédigent un plan d'affaires destiné aux investisseurs. Ils le rédigent aussi pour apprendre et évaluer mieux l'opportunité et enfin pour les aider à guider leurs entreprises. Issu des témoignages des entretiens effectués avec les entrepreneurs, nous remarquons à travers notre échantillon, que l'utilité du plan d'affaires se résume en la simple rédaction pour avoir les fonds d'amorçage qui sont nécessaires à la création. Une fois cette étape est mise en place, l'entrepreneur possède une existence primitive du projet dans sa tête, une idée claire des pas à suivre dans la création, une évaluation de l'opportunité entrepreneuriale et son adéquation avec le profil entrepreneurial de l'entrepreneur et enfin, une prévision presque exacte des coûts nécessaires de l'investissement.

Ces résultats ne sont pas conformes aux travaux de Ghemawat (1991) et Sull (2003) qui supposent que le plan d'affaires est un outil qui aide à prendre des décisions stratégiques tout au long du processus entrepreneurial. Ainsi, dans le contexte tunisien, notre analyse a permis de conclure que l'utilité du plan d'affaires s'arrête à la fin de la phase de l'engagement de départ.

Ces résultats viennent consolider les travaux de Bhidé, 2003; Honig and Karlsson, 2004; Lange et al. 2007 qui remettent en question la fonction de la rédaction du plan d'affaires comme étant un indicateur de direction et de planification de l'avenir de l'entreprise. Ces propos sont soutenus par les témoignages des entrepreneurs. En effet, la plupart des entrepreneurs se servent du plan d'affaires pour deux raisons principales : la cristallisation et l'éclaircissement de l'idée entrepreneuriale dans le schème cognitif de l'entrepreneur pour évaluer son adéquation avec les ressources possédées ou bien pour l'obtention d'un financement pour le projet.

7.2 EFFET DE LA MOBILISATION DES RESSOURCES SUR LE SUCCES DES ENTREPRISES.

Nous avons proposé de tester l'hypothèse que la mobilisation des ressources par la logique effectuale a un impact direct et positif sur le succès des entreprises dans le contexte tunisien. Les résultats montrent que cet effet est frappant (0,401) et significatif ($t= 3,054$ et $p=0,000$).

Ces résultats sont conformes avec ceux de, Nathalie sarrouy-watkins (2003). En effet, les objectifs des entrepreneurs émergent en imaginant les actions possibles basées sur les ressources disponibles et les individus qui entrent dans le processus en devenant des partenaires et qui contribuent au processus de détermination des actions possibles et nécessaires.

En ce qui concerne l'effet indirect de la mobilisation des ressources par la logique effectuale, nous pouvons constater après avoir émis l'hypothèse de relation positive et indirecte, que cette dernière est validée. Ceci est justifié par un pourcentage élevé (51,798 %) et un une significativité inférieure au seuil maximal.

7.3 EFFET DE LA MOBILISATION DES EQUIPES DE DEPART SUR LE SUCCES DES ENTREPRISES.

Nous avons proposé de tester l'hypothèse que la mobilisation des équipes de départ a un impact direct et positif sur le succès des entreprises. Les résultats montrent que cet effet est remarquable (0,412) et significatif ($CR= 5,316$ et $p=0,023$).

Ceci va dans le même sens que les travaux de Carpenter et Fredrickson, (2001) qui ont démontré que l'équipe entrepreneuriale affecte la croissance, la survie, le CA la performance financière, la taille de l'entreprise, le nombre des employés etc... La théorie des échelons supérieurs explique davantage cet effet positif. (Hambrick et Mason, 1984).

Les cognitions de l'entrepreneur influencent tout le processus entrepreneurial. Donc, l'entrepreneur se trouve face à une difficulté de cerner tous les aspects de son organisation et de son environnement puisque ses champs de vision et d'attention sont restreints et réduits à sa juste perception.

En ce qui concerne l'impact indirect des équipes de départ à l'aide du processus d'escalade de l'engagement en tant que médiateur, les résultats ont montré que ce médiateur, affectent le succès des entreprises de notre échantillon. Cet effet confirme les travaux d'Aldrich et Zimmer, (1986), Eisenhardt et Schoonhoven, (1990) et Villanueva et al. (2012).

CONCLUSION

La préoccupation essentielle de cette recherche est de fournir un cadre de réflexion original pour étudier les problèmes relatifs à : L'évaluation et l'explication du succès des entreprises.

Cette recherche vise d'une part, à contribuer à l'enrichissement du cadre théorique relatif à la préparation à la création, et d'autre part, de tester un modèle conceptuel mettant en exergue l'effet de la préparation à la création sur le succès des entreprises.

Comme toute recherche, les méthodes utilisées et les résultats présentent des forces et des faiblesses que nous allons à présent souligner

Cette recherche apporte une contribution au niveau managérial dans le sens où elle participe à donner des arguments en faveur de la pérennité de l'entreprise. L'un des objectifs principaux de ce travail est d'identifier les différentes composantes du système entrepreneurial qui mène à la performance des organisations, ainsi que les liens qui existent entre ces composantes. Les résultats de notre étude sont encourageants puisque, les hypothèses relatives à l'impact de la préparation sur le succès sont toutes validées, à l'exception de la relation entre l'étude de faisabilité et le succès des entreprises. Ceci pourra sensibiliser les créateurs potentiels, les organismes d'appui et les pouvoirs publics à l'importance de la phase de « préparation à la création » avant le passage à l'acte. Une création bien préparée permet d'augmenter les chances de survie et de succès de la jeune entreprise. Il ne faut pas se précipiter. Chaque décision doit mûrir et doit être discutée pour limiter les marges d'erreurs. Ainsi, il s'agit d'identifier les éléments de « préparation à la création » qui présentent un impact important sur le succès/survie de la jeune entreprise.

Limites relatives aux choix des variables : les variables du modèle conceptuel peuvent être critiquées et améliorées. Nous n'avons pas aussi étudiée l'effet certains variables de contingence tels que le secteur d'activité et le genre de l'entrepreneur. Nous avons omis aussi les variables environnementales qui peuvent avoir un effet significatif sur le modèle de recherche. Toutefois, comprendre le succès entrepreneurial en considérant ses significations comporte certaines limites. En effet, des recherches complémentaires sont nécessaires pour expliquer la composition, le rôle et l'impact de l'ensemble des variables intermédiaires adoptées par cette recherche.

BIBLIOGRAPHIE

- Aldrich, H. E., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. In D. Sexton,
- Amat Oriol, Marcos Antón Renart, María José García, (2013), "Factors that determine the evolution of high-growth businesses", intangible capital, Vol 9, No 2 (2013)
- Atuahene-Gima Kwaku (2003) The Effects of Centrifugal and Centripetal Forces on Product Development Speed and Quality: How Does Problem Solving Matter?, academy of management
- Aude d'Andria, Philippe Naszályi, (2014) « Pas plus loin que le bout de son nez... », La Revue des Sciences de Gestion, 2014/2 (N° 266)

- BAYAD M., NAFFAKHI H., SCHMITT C. (2007), « L'équipe entrepreneuriale : rôle de la diversité dans le processus entrepreneurial », *5e Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Sherbrooke, Canada.
- Beckman Christine, M. Diane Burton b, Charles O'Reilly (2007), Early teams: The impact of team demography on VC financing and going publicB, *Journal of Business Venturing* 22 147 – 173
- Ben Hafaïedh-Dridi, (2011) , Projets high tech et constitution d'équipe, *Entreprendre & Innover* 2011/1 (n° 9-10)
- Ben-Hafaïedh Cyrine, (2014), Essai de modélisation de la constitution des équipes entrepreneuriales
- BESSON, Eric (1999) Pour un plan d'urgence d'aide à la création de « très petites entreprises », Rapport d'Information en application de l'art. 145 du Règlement
- Boissin J-P, Chollet.B, Emin.S (2009) : « Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants : un test empirique », *M@n@gement*, 12(1), 28-51.
- Brinckmann Jan , Dietmar Grichnik , Diana Kapsa (2010), Should entrepreneurs plan or just storm the castle? A meta-analysis on contextual factors impacting the business planning–performance relationship in small firms, *Journal of Business Venturing*
- Carpenter Mason A. and James W. Fredrickson (2001), Top Management Teams, Global Strategic Posture, and the Moderating Role of Uncertainty, *ACAD MANAGE J* June 1, 2001vol. 44 no. 3 533-545
- Carter, N. M., Gartner, W. B., & Reynolds, P. D. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11, 151-166.
- Cox, T.H, & Blacke, S. (1991). Managing cultural diversity implication for organizational competitiveness. *Academy of management executive*, 5 (3), 45-56.
Culture, Singapore, Superskill Graphics.
- Delmar, F., & Shane, S. (2002). What founders do: A longitudinal study of the start-up process. In W. -D. Bygrave et al. (Ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 2002* (pp. 632-645). Wellesley, MA.
- Delmar, F., & Shane, S. (2003a). Does business planning facilitate the development of new ventures? *Strategic Management Journal*, 24, 1165-1185.
- Delmar, F., & Shane, S. (2003b). Does the order of organizing activities matter for new venture performance? In P. D. Reynolds et al (Ed.), *Frontiers of Entrepreneurship 2003*. Wellesley, MA.: Babson College.
- Delmar, F., & Shane, S. (2004). Legitimizing first: Organizing activities and the survival of new ventures. *Journal of Business Venturing*, 19, 385-410.
- Delmar, F., S. Shane. 2003. Does business planning facilitate the development of new ventures? *Strategic Management J.* 24(12) 1165–1185
- Dencker, John C. Marc Gruber, Sonali K. Shah. (2009), Pre-Entry Knowledge, Learning, and the Survival of New Firms, *Organization Science*
- Diane Saty KOUAME (2012), Les facteurs de succès ou d'échec des jeunes entreprises innovantes françaises, selon leurs modes de financement et de gouvernance, thèse de doctorat , Centre Européen de Recherche en Economie Financière et Gestion des Entreprises, École Doctorale de Sciences Juridiques, Politiques, Economiques et de Gestion
- Dildar Hussain , Muhammad Zafar Yaqub (2010) Micro-Entrepreneurs: Motivations, Success Factors, and Challenges, *international Research Journal of Finance and Economics*, Vol. 56, pp. 22-28, 2010
- Du Jardin, P., (2007), « Prévion de la défaillance et réseaux de neurones : l'apport des méthodes numériques de sélection de variables », thèse de doctorat, Université de Nice.

- Duchesneau, D. A., and W. Gartner, 1990, A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry, *Journal of Business Venturing* 5, 297-312. Evans, D.S., 1987, Tests of alternative Theories of Firm Growth, *Journal of Political Economy*, 95
- Eisenhardt, K. M., & Schoonhoven, C. B. (1990). Organizational growth: linking founding team, strategy, environment, and growth among US semiconductor ventures. *Administrative Science Quarterly*, September, 504–529.
- Fayolle .A. (2005), « Introduction à l'entrepreneuriat », Editions DUNOD ;
- Gaël Gueguen (2013), Équipe entrepreneuriale et survie de l'entreprise créée : une analyse longitudinale, *Revue de l'Entrepreneuriat* 2013/1 (Vol. 12)
- Gasse, Y., Diochon, M., Menzies, T. V. (2002a) Les entrepreneurs naissants et la poursuite de leur projet d'entreprise : une étude longitudinale. Communication présentée au 6ème Congrès international francophone sur la PME, Montréal.
- Gasse Yvon, Monica Diochon & Teresa V. Menzies (2004) Les Entrepreneurs Émergents Dont L'Entreprise Est Devenue Opérationnelle Et Les Autres: Comparaisons Lors De La conception Du Projet D'Entreprise, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 17:2, 117-134
- Gelderen, M., Bosma, N., Thurik, R. (2001). Setting up a business in the Netherlands: who starts, who gives up, who is still trying. Dans W. D. Bygrave, E. Autio, C. G. Brush, P. Davidsson, P. G. -Greene, P. D. Reynolds, H. J. Sapienza (Éds.). *Frontiers of Entrepreneurship Research 2001* (p. 80-90). Wellesley : Babson College.
- Gibb, A.A. (1999) 'Creating an Entrepreneurial Culture in Support of SMEs' *Small Enterprise Development. An International Journal*. Vol.10. No.4. pp 27-38
- Gruber, M., 2007. Uncovering the value of planning in new venture creation: a process and contingency perspective. *Journal of Business Venturing* 22 (6), 782–807
- HADRICH, A. (2013), Les facteurs clés de succès de l'émergence entrepreneuriale (Cas de la région de Sfax), XXII Conférence Internationale de Management Stratégique , Clermont Ferrand, France.
- Hills, G., 1988. Variations in university entrepreneurship education: an empirical study of an evolving field. *Journal of Business Venturing* 3 (2), 109–122
- Hisrich R. & Peters M. (1989). *Entrepreneurship: Starting, developing, and managing a new enterprise*. Homewood IL: Irwin.
- Honig, B. & Karlsson, T. (2004), Institutional forces and the written business plan. *Journal of Management*, 30(1), 29–48.
- Honig, B., Karlsson, T., 2004. Institutional forces and the written business plan. *Journal of Management* 30 (1), 29–48.
- Hupaló. P (2006), *Measuring Success in Small Business and ntrepreneurship - Thinking Like An Entrepreneur*
- Islam, Md Aminul; Khan, Mohammad Aktaruzzaman; Obaidullah, Abu Zafar Muhammad; Alam, M Syed (2011) Effect of Entrepreneur and Firm Characteristics on the Business Success of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Bangladesh .*International Journal of Business and Management; Toronto* 6.3 : 289-299.
- J Igalens, P Roussel – (1998), *Méthodes de recherche en gestion des ressources humaines-Economica*
- Jacquemin, amélie; lesage, xavier, (2016) Comment l'entrepreneur peut-il surmonter le doute ? Apport de la théorie de l'effectuation, *management International Winter2016*, Vol. 20 Issue 2, p29-41. 13p.
- Jacques Arlotto et al. (2012), « Les programmes de formation à l'entrepreneuriat sont-ils réellement utiles ? Le cas des concours pédagogiques de création d'entreprise », *Management & Avenir*, 2012/5 (n° 55)

- Jennings, P. L., and Beaver, G. (1993), *The Abuse of Entrepreneurial Power*, Small Business and Small Business Development Conference, European Research Press, Leicester, April, 1993.
- Kevin C. Cox (2014), *Fundamental entrepreneurial planning processes: resource assessment and opportunity evaluation*, *entrepreneurship and innovation* Vol 15, No 2, 2014, pp 79–88
- Knight, F. 1921. *Risk, uncertainty and profit*. New York: Augustus Kelley.
- KOUAME, D. (2012), « Le financement, levier de performance des jeunes entreprises innovantes », *Revue Entreprendre & Innover*, n°16.
- Kruger, J., & Dunning, P. (1999). *Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence leads to inflated self-assessments*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1121-1134.
- Kuratko, D.F., Hodgetts, R.M., 2001. *Entrepreneurship: a contemporary approach*. Harcourt, Orlando.
- Lambing, P., Kuehl, C.R., 2000. *Entrepreneurship*. Prentice Hall, Upper saddle river
- Lasch F. et al. (2005), *Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC*, *Revue française de gestion* 2005/2 (no 155).
- Lisa Hope Pelled, (1996) "RELATIONAL DEMOGRAPHY AND PERCEPTIONS OF GROUP CONFLICT AND PERFORMANCE: A FIELD INVESTIGATION", *International Journal of Conflict Management*, Vol. 7 Iss: 3, pp.230 – 246
- Littunen, H. ; Storhammer, E. & Nenonen, T. (1998), « the survival of firms over the critical 3 years and the local environment », *Entrepreneurial and regional development* , vol 10 p 189-202
- Louis Jacques FILION(2012), *Création d'entreprise*, Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier HEC Montréal Tunis
- Lussier et Pfeifer (2001), *A Crossnational Prediction Model for Business Success*, *Journal of Small Business Management*, Volume 39, Issue 3
- Marc Gruber, (2007), *Uncovering the value of planning in new venture creation: A process and contingency perspective*, *Journal of Business Venturing* Volume 22, Issue 6, November 2007, Pages 782.
- MH Rispal et al., (2015), *La contribution des méthodes qualitatives au développement du champ de l'entrepreneuriat*, *revue de l'entrepreneuriat*, 2015/1 (Vol. 14)
- Miller danny, (1986) *Configurations of Strategy and Structure: Towards a Synthesis*, *Strategic Management Journal*, Vol. 7, 233-249
- Mucchielli. R . (2002), *Le travail en équipe : clés pour une meilleure efficacité*, ESF éditeur, Issy-les-moulineaux.
- Perrow Charles (1961), *the Analysis of Goals in Complex Organizations* *American Sociological Review* Vol. 26, No. 6 (Dec., 1961), pp. 854-866
- Piers Steel & J. Konig, (2006), *integrating theories of motivation*, *Academy of Management Review* 2006, Vol. 31, No. 4, 889–913.
- Poon, J.T.F., 1996. *Writing a business plan that communicates*. In: Meng, L.A., Liang, T.W. (Eds.), *Entrepreneurs, Entrepreneurship, and Enterprising Culture*, Singapore, Superskill Graphics.
- Poon, J.T.F., 1996. *Writing a business plan that communicates*. In: Meng, L.A., Liang, T.W. (Eds.), *Entrepreneurs, Entrepreneurship, and Enterprising*
- Reynolds, P. D. (1997). *Who starts new firms? Preliminary explorations of firms-ingestation*. *Small Business Economics*, 9, 449-462.
- Reynolds, P. D., & Miller, B. (1992). *New firm gestation: conception, birth and implications for research*. *Journal of Business Venturing*, 7(405-417).

- Reynolds, P. D., & White, S. B. (1992). Finding the nascent entrepreneur: Network sampling and entrepreneurship gestation. In N. C.
- Ruef, M., Aldrich, H. E., et Carter, N. M. (2003). "The Structure of Founding Teams : Homophily, Strong Ties and Isolation among U.S. Entrepreneurs", *American Sociological Review*, 68, 195-222.
- SAPIENZA, Harry, Audrey KORSGAARD, (1995), "Performance feedback decision making processes, and venture capitalists support of new ventures" *Frontier of Entrepreneurship*, Research Babson College
- Sarasvathy D.K. , Herbert A. Simon, Lester Lave, (1998), Perceiving and managing business risks: differences between entrepreneurs and bankers, *Journal of Economic Behavior & Organization* Volume 33, Issue 2, January 1998, Pages 207–225
- Sarasvathy Saras D. , (2001), Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency, *Academy of Management Review*
- Schjoedt Leon , Sascha Kraus, (2009) "Entrepreneurial teams: definition and performance factors", *Management Research News*, Vol. 32 Iss: 6, pp.513 – 524
- Sexton, D. & Bowman-Upton, N. (1991). *Entrepreneurship: Creativity and Growth*. New York: Macmillan.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000), The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Sheila Simsarian Webbera., Lisa M. Donahue, (2001), Impact of highly and less job-related diversity on work group cohesion and performance: a meta-analysis, *Journal of Management* 27 141–162
- Shook, C., Priem, R. L., McGee, J. E. (2003). Venture creation and the enterprising individual: a review and synthesis. *Journal of Management*, 29, p. 379-399.
- Simons, T., Pelled, L. H., & Smith, K. A. (1999). Making use of difference: diversity, debate, and decision comprehensiveness in top management teams. *Academy of Management Journal*, 42 (6), 662–674
- Stefanovic, I., Prokic, S., Rankovic, L. (2010). Motivational and success factors of entrepreneurs: the evidence from a developing country. *Zb. rad. Ekon. fak. Rij. • 2010 • vol. 28 • sv. 2 • 251-269*
- Stevenson, H.H., Grousbeck, H.I., Roberts, M.J., Bhide, A., 1999. *New Business Ventures and the Entrepreneur*. McGraw-Hill, Boston
- Stuart Read, Michael Song, Willem Smit, (2009), A meta-analytic review of effectuation and venture performance, *Journal of Business Venturing* Volume 24, Issue 6, November 2009, Pages 573–587
- Tajfel, H. (1978), « Social Categorization, Social Identity and Social Comparisons », in H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*, London: Academic Press, p. 61-76.
- Timmons, J.A., 1999. *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. McGraw-Hill, Boston
- Vesper, Karl H., *New Venture Strategies* (1990). University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship
- Villanueva j., van de Ven a. H., Sapienza h. J. (2012), « Resource mobilization in entrepreneurial firms », *Journal of Business Venturing*, vol. 27, n° 1, p. 19-30. Volume 25, Issue 1, January 2010, Pages 24–40
- Wickham, P., 2001. *Strategic Entrepreneurship: A Decision-making Approach to New Venture Creation and Management*. Pearson, Harlow