

ASAC 2003
Halifax, Nouvelle-Écosse

Yvon Gasse
Faculté des Sciences de l'administration
Université Laval

Monica Diochon
Department of Business Administration
St-Francis Xavier University

Teresa V. Menzies
Faculty of Business
Brock University

LES ENTREPRENEURS NAISSANTS DONT L'ENTREPRISE EST DEVENUE OPÉRATIONNELLE ET LES AUTRES: COMPARAISONS LORS DE LA CONCEPTION DU PROJET D'ENTREPRISE

Une étude longitudinale sur les entrepreneurs canadiens impliqués dans le démarrage d'une entreprise (entrepreneurs naissants) est menée depuis janvier 2000. Un échantillon de 119 entrepreneurs qui a été suivi pendant deux ans a été divisé en deux groupes : ceux dont l'entreprise est devenue opérationnelle en moins de deux ans et les autres. Les résultats montrent que les entrepreneurs opérationnels sont plus orientés vers l'action concrète, s'investissent plus dans leur projet et sont plus réalistes dans leurs attentes que les autres.

L'étude des entrepreneurs

La recherche sur l'entrepreneuriat et les entrepreneurs a connu une grande popularité au cours des vingt dernières années; on n'a qu'à consulter les nombreuses revues et les conférences, séminaires, colloques et congrès ayant pour thème et contenu l'entrepreneuriat et la création d'entreprise pour s'en convaincre (Voir par exemple Sarasvathy 2000).

Pourquoi un tel engouement? Il y a d'abord l'attrait d'une discipline nouvelle pour les chercheurs, mais aussi le battage médiatique auprès des « success stories » d'entrepreneurs ayant bâti des fortunes considérables à partir de presque rien. Il y a surtout le fait que les entrepreneurs sont les créateurs des PME, influences déterminantes dans les économies locales, régionales et nationales. Par exemple, on a montré que les PME dynamisent le milieu par la création d'emplois, l'exploitation des ressources, l'utilisation des talents et de la créativité des personnes, l'émulation auprès de la population, surtout auprès des jeunes, la diversification et la complémentarité des

entreprises, petites et grandes, assurant ainsi une certaine stabilité et une meilleure pérennité des économies locales et régionales.

Ainsi, dans la majorité des pays industrialisés, l'entreprise nouvellement créée depuis moins de trois ans et ayant moins de 100 employés à son actif, serait responsable de 80% des nouveaux emplois au cours des vingt dernières années (OCDE, 1997). Au Canada, les PME (moins de 100 employés) représentent plus de 60% du PIB et de 50% de la main d'œuvre active (Picot et Dupuis, 1996). On peut facilement comprendre l'intérêt et la fascination que peuvent avoir les représentants des différents milieux pour la création des nouvelles entreprises, et surtout pour leurs fondateurs, les entrepreneurs.

Les entrepreneurs initient une démarche de mobilisation et d'organisation des ressources dans le but de lancer, puis de développer des entreprises qui viendront combler des besoins. Plusieurs études ont porté sur les profils des entrepreneurs, leurs caractéristiques personnelles, leurs traits de personnalité, leurs habiletés, leurs talents, etc. On a aussi étudié leurs motivations, leurs visions, les raisons qui les amènent à poser des actions entrepreneuriales. Même si ces études ne sont pas toutes concluantes, elles ont permis de mieux cibler et organiser certaines interventions auprès de futurs entrepreneurs, entre autres, dans le domaine de l'éducation (Vesper and Gartner, 1997).

Par ailleurs, l'entrepreneur, pour réussir, doit compter sur un milieu facilitateur, autant pour la faisabilité technique et commerciale de son projet que pour la perception de sa désirabilité. Ces éléments sont particulièrement importants puisque de nombreuses statistiques et études tendent à démontrer que près de 60% des nouvelles entreprises ne franchissent pas le cap des trois premières années d'existence. Même s'il ne s'agit pas à proprement parler toutes de faillites, il est clair que les premières années sont cruciales pour la réussite de la nouvelle entreprise. On a donc regardé toute une série de facteurs et d'influences pouvant expliquer les raisons des succès et des échecs des nouvelles entreprises. On peut comprendre que les causes sont multiples, et qu'il n'est pas toujours évident d'établir des relations claires de cause à effet. Cependant, on commence à mieux appréhender les milieux porteurs de culture entrepreneuriale forte et enracinée (Fortin, 2002).

Cependant, il existe encore très peu d'études approfondies sur la trame de la création et du fonctionnement des entreprises au cours des toutes premières phases d'opération, celles de l'émergence. Les études dont nous disposons portent surtout sur certains éléments particuliers du processus entrepreneurial et font appel à des informations historiques et à des comptes-rendus rétrospectifs de la part des acteurs ou de certains observateurs. Par exemple, on connaît mal les dispositions des personnes qui sont directement impliquées dans une démarche de création d'entreprises, ce qu'elles visent, leurs attitudes et motivations, leurs antécédents, les actions concrètes qu'elles posent, avec quels moyens et ressources, et leurs efforts investis dans le projet. L'étude présentée ici veut remédier jusqu'à un certain point à cette lacune.

L'étude globale

L'étude globale à la base de cet article fait partie d'une vaste initiative de 111 chercheurs en provenance de 32 organisations universitaires et de recherche de dix pays, dont le Canada, regroupés dans une association appelée « Entrepreneurship Research Consortium » (ERC). Depuis 1996, cette association a permis aux chercheurs participants de définir les objectifs et les paramètres de l'étude, de développer une démarche méthodologique commune et d'élaborer des

instruments de recherche utilisables par l'ensemble (Pour une description détaillée de l'historique et des activités de cette association internationale, voir Reynolds, 2000).

En fait, les objectifs de ce projet d'envergure sont de mieux comprendre les raisons et les façons de faire des personnes qui créent des entreprises depuis les tout premiers moments de leurs activités jusqu'à la période du développement et des opérations. On espère ainsi étudier les facteurs personnels des entrepreneurs (caractéristiques socio-démographiques, motivations, attitudes, attentes, etc.), les déterminants sociaux et environnementaux (milieu, économie régionale, marché, etc.) et les activités principales des entrepreneurs naissants (préparation, mobilisation des ressources, démarrage, gestion, vision, etc.). Compte tenu de l'envergure et de la conception du projet, il est prévu d'effectuer des comparaisons à la fois sur le plan régional, national et international. Aux Etats-Unis, les chercheurs ont mis en place le PSED (Panel Study of Entrepreneurial Dynamics) pour analyser les données américaines sur les entrepreneurs naissants (Carter, Gartner and Shaver, 2000).

Le projet canadien a débuté en 1999 grâce à des contributions du Conseil Canadien de la PME et de l'Entrepreneuriat, d'Industrie Canada et du Conseil de Recherche en Sciences Humaines. L'équipe de chercheurs canadiens a suivi dans ses grandes lignes la démarche commune du ERC. Cependant, certaines adaptations ont dû être apportées, comme il convient, aux principaux instruments de recherche. L'étude canadienne a été menée dans les deux langues officielles, soit l'anglais et le français (Voir Gasse, Menzies et Diochon, 2002)

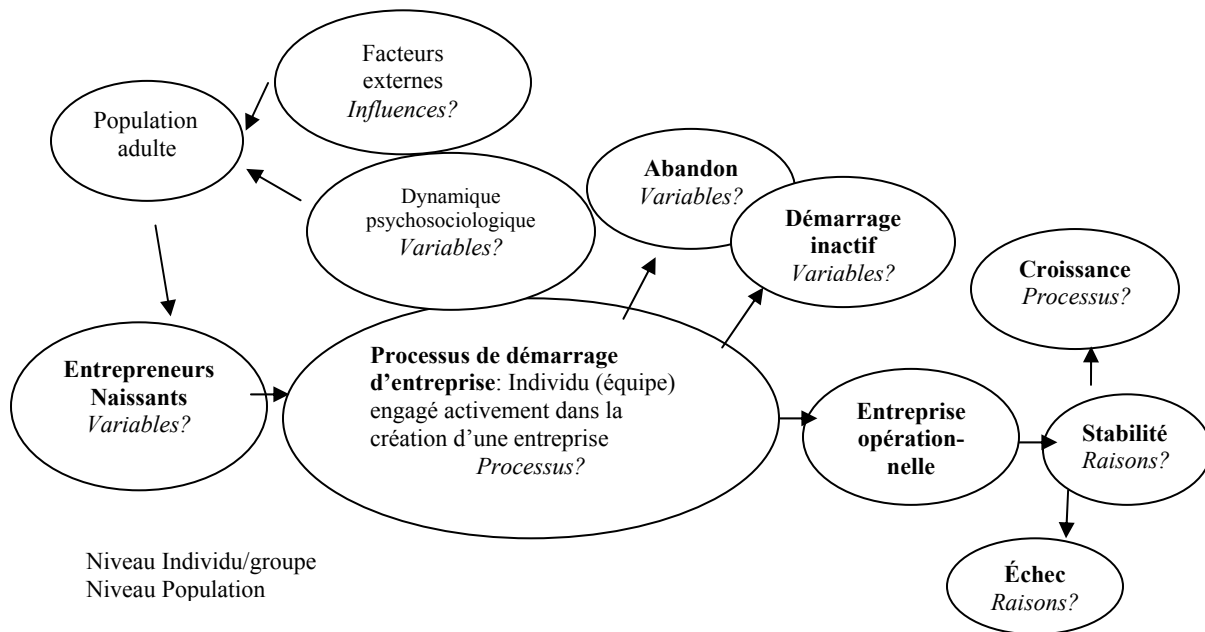
Modèle général

Les recherches sur l'entrepreneuriat et la création d'entreprise ont donné lieu à plusieurs présentations de modèles (Voir Menzies et autres, 2002 pour un sommaire de certaines études). La plupart de ces études font appel à un cadre conceptuel, généralement descriptif, représentant les principales variables en cause et leur dynamique. Cependant, compte tenu de l'état assez récent de la discipline de l'entrepreneuriat, il n'existe pas encore de modèles dominants dans ce domaine. La nature complexe et multivariée du processus entrepreneurial peut à certains égards expliquer cet état de chose.

Par ailleurs, la trame générale du processus de création d'entreprise ainsi que les profils d'entrepreneurs sont maintenant assez bien documentés pour permettre une certaine convergence des variables dominantes et des paramètres de base. Comme c'est le cas pour plusieurs disciplines, les nombreuses méthodologies utilisées dans les études sur l'entrepreneuriat ne permet pas toujours une comparaison valide des résultats. La plupart du temps, les recherches sont effectuées à un moment déterminé dans le temps, et souvent, à partir d'informations rétrospectives seulement (Reynolds et White, 1997). Le cadre conceptuel de cette étude peut être schématisé globalement comme à la Figure 1.

Figure 1 :

Modèle du processus entrepreneurial



Des descriptions détaillées de ce cadre ont déjà été faites par Diochon et autres (2001) et par Menzies et autres (2002). Le modèle montre bien l'influence des facteurs externes ou de l'environnement et de la dynamique psychosociale sur l'entrepreneur naissant, sur le processus de création d'entreprise et sur ses suites.

Les facteurs de l'environnement

Des études ont déjà montré l'influence de certains facteurs de l'environnement externe, comme les conditions économiques, sociales, politiques et culturelles, sur le taux de création d'entreprise. Ainsi, Reynolds, Storey et Westhead (1994) ont trouvé que la présence de plusieurs PME dans une industrie et la localisation urbaine avaient une incidence sur la création de nouvelles entreprises. Ces influences se retrouvaient aussi dans plusieurs pays (Etats-Unis, France, Grande-Bretagne, Suède, Allemagne, Italie). Dans une étude plus récente, Reynolds, Hay, Bygrave, Camp et Autio (2000) ont montré que le taux de création d'entreprise variait considérablement d'un pays à l'autre. On remarque aussi des variations dans les taux d'incidence des entrepreneurs naissants dans les pays participants au projet ERC. Ainsi, en Allemagne le taux est de 2,1% (Welter, 2000), de 3,8% dans les Pays Bas (EIM, 2000), 2,0% en Suède (Delmar et Davidson, 2000) et 3,8% aux Etats-Unis (Reynolds, 1999). Au Canada, le taux d'incidence des entrepreneurs naissants se situent à 1,8% (Diochon et autres, 2001 et Menzies et autres, 2002).

Ces études confirment bien l'importance et l'influence directe ou indirecte des facteurs de l'environnement externe.

Le profil des entrepreneurs

La dynamique psychosociologique influence jusqu'à un certain point l'entrepreneur naissant, c'est-à-dire, la personne activement impliquée dans une création d'entreprise. Comme on l'a déjà souligné, ces facteurs ont été abondamment étudiés dans la recherche en entrepreneuriat, à partir des caractéristiques de personnalité, les attitudes, les motivations, les intérêts, jusqu'aux profils socio-démographiques (Pour une revue plus complète de ces facteurs, voir Gasse et D'Amours, 2000 et Menzies et autres, 2002).

Dans cette étude, plusieurs éléments relatifs aux entrepreneurs naissants ont été pris en considération comme les motivations à créer une entreprise, certaines attitudes déterminantes, les attentes, la vision et l'ensemble des caractéristiques socio-démographiques ainsi que l'expérience. Dans leur article, Menzies et autres (2002) font état de certains résultats obtenus sur plusieurs de ces variables dans les pays participants au ERC.

L'objectif de l'article

La question qui nous préoccupe dans le présent article est de savoir : « qu'est ce qui distingue les entrepreneurs naissants dont l'entreprise est devenue opérationnelle des autres entrepreneurs naissants, c'est-à-dire ceux dont l'entreprise n'est pas devenue opérationnelle après deux ans ». L'objectif est donc de comparer les caractéristiques et les actions de deux groupes d'entrepreneurs naissants : d'une part ceux dont l'entreprise est devenue opérationnelle et, d'autre part, ceux dont l'entreprise n'est pas devenue opérationnelle. Nous espérons ainsi mieux comprendre les facteurs qui peuvent expliquer pourquoi certains entrepreneurs naissants ont réussi à démarrer une entreprise profitable en moins de deux ans alors que d'autres ne l'ont pas fait. Nous faisons l'hypothèse que les actions entreprises par les entrepreneurs naissants durant la conception et le montage de leur entreprise pourraient être différentes chez ceux dont l'entreprise est devenue opérationnelle comparées à ceux dont l'entreprise n'est pas devenue opérationnelle à l'intérieur d'une période de deux ans.

Méthodologie

Cette étude a suivi un protocole de recherche en quatre étapes mis au point par l'équipe de chercheurs du ERC (Pour une description détaillée de ce protocole, voir Reynolds, 2000).

La sélection des sujets (première phase)

Dans une première phase, nous avons procédé à la sélection aléatoire d'un échantillon canadien d'entrepreneurs naissants. L'unité d'analyse ou le sujet de l'étude était le ménage et visait toute personne ayant 18 ans et plus. Une firme de sondage a été embauchée à l'hiver 2000 afin de tirer un échantillon de façon aléatoire d'entrepreneurs naissants représentatif de la population canadienne et de contacter par téléphone les personnes ainsi identifiées. Une présentation des résultats de cette phase a été faite à l'automne 2000 (Gasse et autres, 2000 et 2002, et aussi Diochon et autres, 2001). Le tableau 1 montre la taille de l'échantillon selon les

phases et aussi en fonction des groupes d'entrepreneurs naissants (opérationnel, actif, inactif et abandon).

Tableau 1 :

Échantillon d'entrepreneurs naissants selon les phases

<i>Entrepreneurs naissants</i>	<i>Phase 1</i>	<i>Phase 2 (00)</i>	<i>Phase 3 (01)</i>	<i>Phase 4 (02)</i>
<i>Nombre de répondants</i>	416	151	132	100%
<i>Entreprise opérationnelle</i>			44	33,3%
<i>Démarrage actif</i>			52	39,4%
<i>Mise au repos</i>			17	12,9%
<i>Abandon</i>			19	14,4%

Les premiers entretiens (deuxième phase)

Les premiers entretiens téléphoniques avec les entrepreneurs naissants sélectionnés dans la première phase ont été menés au printemps 2000 par les équipes de chercheurs; chaque équipe étant responsable d'une des quatre principales régions du Canada. Le guide d'entretien comportait 240 questions, et pouvait prendre plus d'une heure à compléter. Un questionnaire écrit a aussi été expédié aux répondants qui acceptaient de le compléter; il contenait surtout des questions qui ne pouvaient pas être posées au téléphone. Le protocole de recherche prévoyait aussi la constitution d'un groupe de contrôle sélectionné auprès de la population canadienne en général. Le but était de comparer certaines réponses auprès de personnes n'étant pas impliquées dans un processus de création d'entreprise afin de mieux identifier les particularités des entrepreneurs naissants. Encore ici, on a procédé par entretiens téléphoniques et questionnaires expédiés par la poste, durant l'été 2000. Les résultats de cette phase ont été décrits dans Diochon et autres (2001).

Le suivi après 12 mois (troisième phase)

Tous les répondants de la deuxième phase furent rappelés au printemps 2001 afin de connaître l'état d'avancement de leur projet. Le guide d'entretien téléphonique comportait 266 questions; la plupart de ces questions s'adressaient seulement à ceux qui avaient réussi à démarrer leur entreprise. Les répondants qui étaient encore en train de démarrer leur entreprise, ou ceux qui avaient mis temporairement leur projet de côté, ou encore ceux qui avaient abandonné, ont aussi été questionnés sur leurs activités. Cette phase a fait l'objet d'un article par Menzies et autres (2002) et d'autres dimensions ont été analysées par Diochon et autres (2002).

Le suivi après 24 mois (quatrième phase)

Au printemps 2002, tous les répondants de la troisième phase furent de nouveau rappelés par téléphone. À l'aide d'un guide d'entretien de 262 questions, nous avons tenté de connaître l'évolution des projets d'entreprise au cours des 12 mois précédents. Encore ici, nous avons

regroupé les entrepreneurs en quatre catégories : (1) ceux qui étaient toujours activement impliqués dans le démarrage de leur entreprise, sans que celle-ci soit encore opérationnelle; (2) ceux qui avaient mis temporairement leur projet de côté; (3) ceux qui avaient totalement abandonné leur projet; (4) ceux dont l'entreprise était opérationnelle depuis un certain temps. Dans cette étude, une entreprise a atteint le stade de l'entreprise opérationnelle lorsque le seuil de rentabilité (revenus égaux ou supérieurs aux dépenses) est atteint depuis au moins six mois consécutifs.

L'échantillon

Le tableau 1 fait état du nombre d'entrepreneurs naissants dans chaque catégorie et aussi en fonction des différentes phases de l'étude. Le sondage de sélection a été effectué auprès de 21 116 adultes canadiens; de ce nombre, seulement 463 étaient éligibles pour cette étude, et seulement 416 ont accepté en principe de participer à l'étude. Pour de multiples raisons, seulement 151 entrepreneurs naissants ont pu être inclus dans l'échantillon final pour les premiers entretiens. Ce nombre a, par la suite, diminué (les personnes n'ayant pu être rejointes) d'une phase à l'autre. Dans cet article, nous utiliserons l'échantillon final de 119 personnes, c'est-à-dire celles qui ont été rejointes à toutes les phases de l'étude.

Résultats globaux

Les principaux résultats descriptifs de cette recherche seront présentés pour le profil des répondants ainsi que pour la phase de conception du projet, c'est-à-dire la période cruciale de la mise en place des premiers moments de l'entreprise. Ces données sont celles des premiers entretiens téléphoniques avec les répondants au printemps 2000, la deuxième phase de notre méthodologie.

Profil des répondants

On l'a noté précédemment, l'entrepreneur demeure toujours l'acteur clé dans tout processus entrepreneurial. L'entrepreneur incarne l'esprit d'entreprise, prend les initiatives et les responsabilités, précise les directions et les stratégies. L'entrepreneur (répondant) dans cette étude (appelé aussi entrepreneur naissant) est la personne qui cherche activement à démarrer une entreprise que ce soit seul ou avec d'autres pour son compte personnel ou encore celui de son employeur, et dont elle prévoit être propriétaire, en tout ou en partie. De plus, le répondant nous a déclaré avoir posé des gestes concrets au cours des douze derniers mois pour aider à démarrer cette entreprise ou projet, comme par exemple cherché de l'équipement ou un emplacement, mis sur pied une équipe de démarrage, travaillé sur un plan d'affaires, commencé à épargner pour ce projet ou toute autre activité susceptible d'aider à lancer cette affaire ou projet.

Ainsi, dans cette étude, on constate que les hommes sont plus fortement représentés que les femmes puisqu'ils constituent 61% de l'échantillon. L'âge moyen des répondants est de 41 ans (médiane de 40 ans). En général, la majorité des entrepreneurs ont entre 25 et 40 ans lors de la conception de leur entreprise. La grande majorité des répondants sont de race blanche (90%). Les anglophones représentent 69% de l'échantillon, les francophones, 21% et les autres 10%. La majorité sont mariés (48%) ou vivent avec un conjoint (19%). En termes de l'occupation avant et/ou pendant le montage de l'entreprise, environ 16% des répondants sont dans les ventes ou les

services, 15% occupent des tâches administratives, 11% sont dans les arts, la culture ou le tourisme, 8% sont des scientifiques et 7% dans le domaine de la santé. Quelques-uns sont encore étudiants (10%) et 11% ont déjà été à la retraite. En moyenne, les répondants ont 11 ans (médiane 19 ans) d'expérience dans l'industrie dans laquelle est située leur entreprise. Près de 46% des répondants ont mentionné avoir de l'expérience dans le démarrage d'une entreprise. La médiane du revenu familial moyen avant impôts est de 60,000\$. Environ 64% des répondants sont soit eux-mêmes propriétaires de la résidence dans laquelle ils habitent ou encore le conjoint est propriétaire. La valeur médiane de cette résidence est 195,000\$. En ce qui concerne l'avoir net du ménage (correspond à la valeur totale des possessions moins les dettes et emprunts), la médiane est de 100,000\$.

Phase de conception et de montage du projet

La période de conception du projet, souvent appelée aussi pré-incubation, doit permettre au futur entrepreneur de bien penser son projet, de réfléchir sur l'opportunité ou l'idée, de se questionner sur ce choix de carrière, de vérifier les réactions de ses proches, de se renseigner, prendre conseil, suivre des cours, monter un plan d'affaires, se trouver de l'aide, prendre des dispositions auprès de la famille, bref de bien se conditionner avant de faire le grand saut.

Ainsi, on a observé que plus de 78% des répondants ont mentionné avoir réfléchi longtemps avant de démarrer leur projet d'entreprise; en fait, plus de 30% auraient réfléchi pendant plus de 36 mois. Seulement, 19% prétendent que l'idée de démarrer une entreprise est apparue soudainement comme ça.

L'importance de rédiger un plan d'affaires semble maintenant bien acquise. Dans notre échantillon, environ 36% des répondants l'avaient complété, alors que pour 28%, il était en cours de rédaction. Le temps moyen pour rédiger le plan d'affaires a été de 14 mois (md=7 mois), le quart ayant pris plus de 12 mois. Environ 32% des répondants ont pris contact avec les programmes ou les services d'aide. La plupart de ces programmes étaient gouvernementaux, soit du fédéral (67%) ou du provincial (23%). Les participants ayant bénéficié de ces aides y ont consacré en moyenne 110 heures. Même si la plupart de ces programmes ont été offerts gratuitement, 60% des participants ont estimé leur utilité pour eux, entre 3 et 6 sur une échelle en six points; la moyenne étant de 4,61 (md= 5). Environ 81% recommandent ces programmes aux personnes désireuses de démarrer leur entreprise; un autre 8% sont plus nuancés, mentionnant que ça dépend. En ce qui concerne leur existence, 70% disent savoir comment consulter les différents programmes d'aide. Une autre façon de se préparer au démarrage d'une entreprise, c'est de prendre des cours. En fait, seulement 40% des répondants avaient pris des cours ou des ateliers sur la création d'entreprise. Dans 40% des cas, ces cours ont représenté moins de 40 heures. La moitié d'entre eux les avaient pris depuis moins de 36 mois.

Le support moral est un élément souvent crucial dans la poursuite d'un projet d'entreprise, surtout lorsqu'il vient de la famille, et lors de la période de montage de l'entreprise. Le niveau d'encouragement de la famille semble avoir été assez fort, les répondants ayant évalué en moyenne ce soutien à 4.5 sur une échelle en six points. Par ailleurs, seulement 23% des répondants avaient pris des dispositions formelles avec leur famille ou leurs amis pour la garde de leurs enfants afin de pouvoir consacrer plus de temps au démarrage de leur entreprise.

Les entreprises opérationnelles et les autres

Comme l'objectif de cet article consiste à effectuer une comparaison entre les caractéristiques et les actions des entrepreneurs naissants dont l'entreprise est devenue opérationnelle et ceux dont l'entreprise n'est toujours pas opérationnelle après deux ans, notre base de comparaison portera sur les données recueillies au tout début du processus de conception et de montage du projet, soit au printemps 2000. À cette étape, aucun des entrepreneurs naissants n'étaient en affaires car nos critères de sélection des répondants dans cette étude excluaient ceux dont l'entreprise généraient des revenus mensuels supérieurs aux dépenses mensuelles (en incluant le salaire des gestionnaires qui sont aussi propriétaires) depuis plus de trois mois.

Cependant, au moment de la collecte des données, tous les entrepreneurs naissants retenus pour l'étude étaient activement impliqués dans l'élaboration de leur projet d'entreprise et avaient posé des actions concrètes, au cours des derniers douze mois, pour aider à démarrer cette entreprise ou ce projet d'entreprise. Afin de constituer les deux groupes pour les fins de la comparaison, nous nous sommes basés sur l'état du projet ou de l'entreprise deux ans plus tard, soit au printemps 2002. Ainsi, le groupe d'entrepreneurs dont l'entreprise est opérationnelle, est constitué des répondants dont l'entreprise a généré des revenus supérieurs aux dépenses depuis au moins six mois consécutifs, ce qui correspond à 39 entrepreneurs naissants. L'autre groupe est constitué de ceux qui ne répondent pas à ce critère, soit : les entrepreneurs naissants qui essaient toujours de démarrer; ceux qui ont mis temporairement leur projet de côté; et ceux qui ont abandonné leur projet, soit 80 répondants en tout. Le tableau 2 fait état des résultats sur certaines caractéristiques relatives à l'entrepreneur pour ces deux groupes, alors que le tableau 3 présente les principales activités d'entreprise.

Les caractéristiques de l'entrepreneur

Comme on peut le voir au tableau 2, les deux groupes d'entrepreneurs naissants se ressemblent sur la plupart des caractéristiques générales; cependant, certaines différences ressortent d'une façon assez significative et méritent une brève discussion.

Par exemple, la moyenne d'**âge** est assez semblable chez les deux groupes; cependant, une analyse plus détaillée des résultats nous indiquent que les répondants dont l'entreprise est opérationnelle (appelés ci-après « opérationnels ») sont plus concentrés dans la catégorie d'âge 26-39 ans (46,15%), et moins dans la catégorie 40-55 (30,77%), alors que pour les répondants dont l'entreprise n'est pas opérationnelle (appelés « non-opérationnels »), c'est l'inverse : 26-39 ans (33,75%) et 40-55 ans (46,25%). En ce qui concerne le **genre**, les deux groupes sont statistiquement différents : il y a plus d'hommes dans le groupe des non-opérationnels que dans l'autre groupe.

Par ailleurs, les deux groupes sont assez comparables sur les caractéristiques comme l'origine ethnique, le lieu de naissance, la nationalité, la langue, les années d'expérience de travail, l'expérience en management, les antécédents familiaux et le statut civil. Pour le **niveau de scolarité**, on remarque que les opérationnels sont plus fortement représentés chez les universitaires, alors que les non-opérationnels se concentrent plus au niveau du collégial. On peut aussi observer que les opérationnels sont légèrement plus nombreux dans la catégorie d'**occupation** des chômeurs, alors que les non-opérationnels se retrouvent un peu plus dans les travailleurs à temps partiel. Il semble aussi que les opérationnels aient des **revenus familiaux** plus élevés.

Tableau 2 : Les caractéristiques des entrepreneurs

		<i>Entreprises opérationnelles (n=39)</i>	<i>Entreprises non-opérationnelles (n=80)</i>	<i>Valeur des tests statistiques</i>	<i>Degré de signification</i>	
				<i>Khi²</i>	<i>Test en t</i>	
<i>Age</i>		41,64 ans	40,02 ans	-	0,814	0,417
<i>Genre</i>	Homme	46,20%	68,40%	5,365	-	0,021
	Femme	53,80%	31,60%			
<i>Origine ethnique</i>	Blanc, caucasien	94,90%	88,20%	1,343	-	0,246
	Autre	5,10%	11,80%			
<i>Nationalité canadienne</i>	Oui	96,30%	92,90%	0,381	-	0,537
	Non	3,70%	7,10%			
<i>Lieu de naissance</i>	Canada	73,10%	71,20%	0,32	-	0,858
	Autre	26,90%	28,80%			
<i>Langue</i>	Anglophone	73,70%	67,10%	3,255	-	0,196
	Francophone	23,70%	19,70%			
	Autre	2,60%	13,20%			
<i>Années d'expérience de travail</i>		11,90 ans	9,81 ans	-	1,042	0,300
<i>Années d'expérience en gestion</i>		8,91 ans	8,28 ans	-	0,361	0,719
<i>Niveau de scolarité</i>	Secondaire	20,50%	18,80%	2,24	-	0,298
	Collégial	28,20%	42,50%			
	Universitaire	51,30%	38,80%			
<i>Antécédents familiaux</i>	Parents ayant déjà été entrepreneur	56,40%	48,80%			
	Parents n'ayant jamais été entrepreneur	43,60%	51,30%	0,616	-	0,433
<i>Occupation</i>	Travail temps plein	33,30%	33,30%	1,123	-	0,570
	Travail temps partiel	13,90%	21,80%			
	Pas de travail	52,80%	44,90%			
<i>Statut civil</i>	Marié ou conjoint de fait	74,40%	62,50%	1,652	-	0,199
	Autre	25,60%	37,50%			
<i>Revenus familiaux</i>		91,478.26\$	69,517.65\$	-	0,937	0,351
<i>Support des proches</i>		3.90 (sur 6)	4.16 (sur 6)	-	-0,812	0,419
<i>Taille de l'entreprise espérée</i>	La plus grande possible	2,70%	22,50%	7,29	-	0,007
	Taille permettant de gérer par soi-même	97,30%	77,50%			
<i>Formation sur la création d'entreprise</i>	Oui	41,00%	38,80%	0,057	-	0,812
	Non	59,00%	61,30%			
<i>Contacté des programmes d'aide</i>	Oui	30,80%	31,60%	0,009	-	0,923
	Non	69,20%	68,40%			
<i>"Être respecté de mes amis et de mon entourage" (sur 5)</i>		1,59	2,56	-	-3,216	0,002
<i>"Obtenir une meilleure sécurité financière" (sur 5)</i>		3,41	4,2	-	-2,698	0,009
<i>"Avoir de meilleurs revenus" (sur 5)</i>		3,45	3,96	-	-1,765	0,082
<i>"Avoir la chance de me constituer une grande richesse" (sur 5)</i>		2,14	3,47	-	-4,169	0,000
<i>"Satisfaire une vision personnelle" (sur 5)</i>		3,68	4,11	-	-1,534	0,130
<i>Le concept découle d'une autre idée d'entreprise</i>	Oui	34,80%	31,10%	0,094	-	0,759
	Non	65,20%	68,90%			
<i>Le concept découle de mon expérience dans un domaine ou une industrie en particulier</i>	Oui	47,80%	37,80%	3,375	-	0,066
	Non	52,20%	62,20%			
<i>Le concept est apparu en discutant avec ma famille et mes amis</i>	Oui	78,30%	55,60%	0,634	-	0,426
	Non	21,70%	44,40%			

Par ailleurs, une différence intéressante est observée en ce qui concerne la préférence dans la **taille de l'entreprise à démarrer**; les opérationnels sont plus nombreux à préférer une taille d'entreprise leur permettant de gérer par eux-mêmes, alors que les non-opérationnels voudraient des entreprises de la plus grande taille possible. Est-ce qu'une ambition trop grande serait un frein dans la mise en place d'une entreprise opérationnelle? Dans son étude approfondie sur les entreprises faisant partie de la liste Inc. 500 (Inc. Magazine répertorie à chaque année les 500 nouvelles entreprises les plus performantes aux États-Unis), Bhidé (2000) montre que les entreprises qui réussissent le mieux, du moins selon les critères de la Revue Inc., sont celles qui sont démarrées avec une idée assez ordinaire, peu de moyens et des ambitions très modestes de la part de leurs promoteurs.

De la même façon, nous avons demandé aux entrepreneurs naissants de nous indiquer sur une échelle en cinq points quelles étaient leurs principales **raisons pour démarrer** une entreprise. On peut voir encore une fois des différences significatives intéressantes entre les deux groupes. Les raisons comme « être respecté de mes amis et de mon entourage », « obtenir une meilleure sécurité financière et de meilleurs revenus », ou « avoir la chance de me constituer une grande richesse » ont toutes été cotées plus fortement par les non-opérationnels que par les opérationnels. Une analyse plus détaillée de la distribution des cotes nous montre que les non-opérationnels ont systématiquement coté ces raisons comme très importantes, alors que les opérationnels les ont cotés plutôt comme moyennement importantes ou encore, dans certains cas, peu importantes. Encore une fois, l'étude de Bhidé (2000) nous démontre que les petits entrepreneurs avaient souvent des attentes plutôt modestes quant aux profits à retirer de leur future entreprise compte tenu du peu de moyens qu'ils y investissaient et de la relative facilité d'entrée dans le secteur. En d'autres termes, ces entrepreneurs demeuraient très réalistes dans leurs attentes financières de leur entreprise.

On voit aussi que les opérationnels ont tiré leur **concept d'entreprise** de leur expérience dans un domaine ou une industrie en particulier de façon plus significative que les non-opérationnels. Encore là, Bhidé (2000) a trouvé que 77% des entrepreneurs de la liste de Inc. 500 qu'il a étudiés, avaient trouvé leur idée d'entreprise à partir de leurs emplois antécédents; il s'agissait la plupart du temps de répliques ou de modifications de ce qui existait déjà. Enfin, on voit dans le tableau 2 que les deux groupes sont assez semblables en ce qui concerne la formation en création d'entreprise, de même que les contacts des programmes d'aide.

Les activités d'entreprise

Comme l'ont souligné Carter, Gartner et Reynolds (1996) dans leur première étude sur les entrepreneurs naissants, ceux qui ont démarré effectivement leur entreprise avaient entrepris des activités tangibles et visibles, comme recherché des locaux, de l'équipement, du financement, organisé une équipe de démarrage, mis plus d'efforts, etc.

Le tableau 3 nous fournit plusieurs indications que c'est sensiblement le même cas en ce qui concerne les opérationnels de notre échantillon. On remarque, entre autres, des différences significatives entre ces derniers et les non-opérationnels sur des **activités** concrètes et tangibles comme : mis en place une équipe de démarrage, développé un produit prêt pour la vente, fait l'acquisition de matériel et de fournitures, effectué des acquisitions majeures, évalué les besoins financiers, effectué des investissements personnels, pris des arrangements familiaux, ouvert un compte de banque pour l'entreprise. On remarque aussi que les opérationnels ont consacré en moyenne 35,51 heures par semaine à leur entreprise ou projet d'entreprise, comparé à 28,22 heures pour les non-opérationnels. Par ailleurs, aucune différence significative n'est relevé en ce qui concerne les secteurs d'activités des entreprises, la rédaction des plans d'affaires, ou encore sur les revenus provenant des ventes initiales.

Tableau 3 : Les activités d'entreprise

		<i>Entreprises opérationnelles (n=39)</i>	<i>Entreprises non-opérationnelles (n=80)</i>	<i>Valeur des tests statistiques</i>		<i>Degré de signification</i>
				<i>Khi²</i>	<i>Test en t</i>	
<i>Secteur d'activités</i>	Arts et artisanat	10,30%	7,60%	7,08	-	0,852
	Élevage et plantation	7,70%	5,10%			
	Restauration, tourisme	10,30%	6,30%			
	Vente au détail	7,70%	6,30%			
	Services domestiques	7,70%	20,30%			
	Services de proximité	2,60%	5,10%			
	Services professionnels	12,80%	17,70%			
	Commun., santé, éducation	10,30%	3,80%			
	Construction, rénovation	7,70%	5,10%			
	Rédaction, publication	2,60%	3,80%			
	Manufacturier	7,70%	7,60%			
	Technologies, Internet	5,10%	6,30%			
	Marketing, distribution	7,70%	5,10%			
	<i>Plan d'affaires</i>	Complété	33,30%	36,70%	0,361	-
En progrès		64,10%	62,00%			
Non complété		2,60%	1,30%			
<i>Équipe de démarrage</i>	Complétée	40,50%	25,60%	4,822	-	0,090
	En progrès	54,10%	73,10%			
	Non complétée	5,40%	1,30%			
<i>Stade de développement</i>	Produit prêt pour la vente	75,70%	48,10%	7,781	-	0,005
	Produit pas encore prêt	24,30%	51,90%			
<i>Marketing et efforts promotionnels</i>	Oui	62,90%	64,40%	0,024	-	0,877
	Non	37,10%	35,60%			
<i>Droits d'auteur, marques de commerce</i>	Oui	15,40%	26,30%	1,765	-	0,184
	Non	84,60%	73,80%			
<i>Acquisition de matériel, de fournitures...</i>	Oui	84,60%	71,30%	2,541	-	0,111
	Non	15,40%	28,80%			
<i>Acquisitions majeures</i>	Oui	52,60%	41,60%	3,706	-	0,157
	En progrès	0,00%	7,80%			
	Non	47,40%	50,60%			
<i>Évaluation des besoins financiers</i>	Oui	57,90%	43,60%	2,094	-	0,148
	Non	42,10%	56,40%			
<i>Investissements personnels</i>	Oui	92,30%	77,50%	3,956	-	0,047
	Non	7,70%	22,50%			
<i>Demandes de financement</i>	Oui complétées	33,30%	21,30%	2,032	-	0,362
	Oui, en progrès	5,10%	6,30%			
	Non	61,50%	72,50%			
<i>Épargne</i>	Oui	56,40%	44,30%	1,533	-	0,216
	Non	43,60%	55,70%			
<i>Arrangements familiaux</i>	Oui	35,90%	16,30%	6,109	-	0,047
	Non	64,10%	82,50%			
	Ne s'applique pas					
<i>Temps consacré à l'entreprise</i>		35,51 hrs	28,22 hrs	-	1,69	0,094
<i>Embauche de personnel</i>	Oui	17,90%	13,80%	0,36	-	0,548
	Non	82,10%	86,30%			
<i>Ouverture d'un compte bancaire</i>	Oui	66,70%	56,70%	4,684	-	0,030
	Non	33,30%	54,70%			
<i>Revenus provenant de ventes</i>	Oui	68,40%	58,20%	1,126	-	0,289
	Non	31,60%	41,80%			

Conclusion et implications

Selon Stevenson et Jarillo (1990), la recherche en entrepreneurship peut être classée en trois catégories : comment les entrepreneurs agissent (ce qu'ils font); qu'est-ce qui arrive lorsqu'ils agissent (quels sont les résultats); pourquoi certaines personnes choisissent d'agir comme entrepreneurs (qui sont les entrepreneurs et ce qui les motive). Dans notre étude, nous avons tenté de répondre à certaines de ces questions.

Par exemple, en termes de profil et de motivation, nous avons observé dans cette étude d'entrepreneurs naissants qu'il s'agit surtout de petits entrepreneurs ayant créé des micro-entreprises, ou encore des travailleurs autonomes dont le statut d'entrepreneur n'est pas encore très clair. Le profil des répondants nous fait voir un homme ou une femme dans la jeune quarantaine, ayant une dizaine d'années d'expérience dans l'industrie dans laquelle est située leur entreprise, et qui en est à sa première expérience de création d'entreprise. Ses motivations ne sont pas toujours très claires, du moins en ce qui concerne l'aspect financier. Ceux qui ont des attentes les plus élevées ne sont pas ceux qui réussissent, dans un délai de deux ans à rendre leur entreprise opérationnelle.

Par ailleurs, ceux dont l'entreprise est devenue opérationnelle en moins de deux ans ont démontré une approche plus pro-active au niveau des activités concrètes d'affaires et d'entreprise. Les cadres de cette recherche ne nous permettent pas de tirer toutes les implications qu'une analyse plus approfondie devrait nous donner. Cependant, on peut déjà à la lumière des résultats de cette étude et de celles que nous avons citées, souligner que les entrepreneurs opérationnels sont des gens orientés vers l'action, qui semblent préférer tenter de générer des revenus le plus tôt possible afin de couvrir leurs dépenses, incluant leurs salaires et ceux de leurs partenaires; ceux-ci s'investissent plus dans leur entreprise ou leur projet, que ce soit financièrement ou sur le plan de l'effort et de l'organisation familiale. Par ailleurs, ces entrepreneurs semblent encore une fois plus réalistes quant à leurs attentes d'entreprise et démarrent leur entreprise à partir de concepts dans leur domaine ou secteur d'expertise.

Il faudra voir à plus long terme si ces entreprises devenues opérationnelles et profitables plus rapidement que les autres, seront plus performantes, efficaces, et pérennes.

Références

Bhidé, A.V., *The Origin and Evolution of New Businesses*, New York, Oxford University Press, 2000.

Carter, N.M., Gartner, W.B. & Reynolds, P.D., "Exploring Start-Up Event Sequences", *Journal of Business Venturing*, 11, 1996, 151-166.

Carter, N.M., Gartner, W.B. & Shaver, K.G., "The Career Reasons Variables in the PSED Questionnaire", Paper presented to the 2nd Annual Lloyd Greif Symposium on Emerging Organizations, Los Angeles, CA, November 2000.

Diochon, M., Gasse, Y. & Menzies, T., "Attitudes and Entrepreneurial Action: Exploring the Link", Paper presented to the ASAC Conference, Winnipeg, Manitoba, May 2002.

Diochon, M., Gasse, Y., Menzies, T.V., & Garand, D. "From conception to inception: Initial findings from the Canadian study on entrepreneurial emergence" *Proceedings of the Administrative Sciences Association of Canada, London, Ontario, May 27-29, 22(21) 41-51, 2001.*

Delmar, F. & Davidsson, P., "Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs", *Entrepreneurship & Regional Development*, 12, 2000, 1-23.

EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands*, Zoetermeer, Netherlands, 2000, 52pp.

Fortin, P.A., *La culture entrepreneuriale: un antidote à la pauvreté*, Montréal, Qc, Les Éditions Transcontinental inc., 2002.

Gasse, Yvon et D'Amours, Aline, *Profession : Entrepreneur*. Montréal, Qc., Les Éditions Transcontinental inc., 2000.

Gasse, Y., Diochon, M., Menzies, T.V. & Garand, D., Entrepreneurial Process and Business Births, *CCSBE/CCPME Conference*, Ottawa, November, 2000.

Gasse, Y., Diochon, M., Menzies, T.V. & Tremblay, M., *Étude sur le processus de démarrage d'une entreprise au Canada*, Centre d'Entrepreneuriat et de PME, Université Laval, 8 pages, 2002.

Menzies, T. V., Gasse, Y., Diochon, M. & Garand D., "Nascent Entrepreneurs in Canada: An Empirical Study", Paper presented at the *ICSB 47th World Conference*, San Juan, Puerto Rico, June 2002.

OCDE, *Stimuler l'Esprit d'Entreprise*, Paris, France, 1998.

OCDE, *Perspectives de l'Emploi*, Paris, France, 1997.

Picot, G. et Dupuis R., *Création d'emplois selon la taille des entreprises : Concentration et persistance des gains et pertes d'emplois dans les entreprises canadiennes*, Statistique Canada, 1996.

Reynolds, P. D., Storey, D. J., & Westhead, P. "Regional characteristics affecting entrepreneurship: A cross-national comparison", Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA., 1994.

Reynolds, P. D., & White, S. B., "Entrepreneurial processes and outcomes: The influence of ethnicity" in P. D. Reynolds & S. B. White (Eds.), *The entrepreneurial process* (pp. 190-204). Westport, Quorum Books, 1997.

Reynolds, P.D. *National Panel Study of U.S. Business Startups: First Annual Overview*, 1999.

Reynolds, P.D., "National Panel Study of U.S. Business Startups: background and Methodology", *Databases for the Study of Entrepreneurship*, JAI/Elsevier Inc., Volume 4, 153-227, 2000.

Reynolds, P. D., Hay, M., Bygrave, W. D., Camp, S. M., & Autio, E., *Global entrepreneurship monitor: 2000 executive report*, Kauffman Centre for Entrepreneurial Leadership at Ewing Marion Kauffman Foundation, Wellesly, MA, Babson College, 2000, 54p.

Stevenson, H.H. & Jarillo, J.C., « A Paradigm of Entrepreneurship : Entrepreneurial management », *Strategic Management Journal*, 11, 1990, 17-27.

Sarasvathy, S.D., "Seminar on Research Perspectives in Entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 15, 1, 2000, 1-58.

Vesper, K.H. & Gartner, W.B., "Measuring Progress in Entrepreneurship Education", *Journal of Business Venturing*, 12, 5, 1997, 403-421.

Welter, F, "Would-be entrepreneurs and their process of business formation in Germany"
Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College, Wellesley, MA.1-15, 2000.