

Pérennité des jeunes entreprises innovantes : Une analyse à travers les caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur

ESSOMBA AMBASSA, C.¹, ASSOUMOU MENYE, O.² et EMADAK CHITHOUA, M.³

1. Maître de conférences, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion Appliquée, Université de Douala-Cameroun, LEMA (Laboratoire de Recherche en Économie et de Management Appliquée), ceambassa@yahoo.fr

2. Maître de conférences, École Supérieure des Sciences Économiques et Commerciale, Université de Douala-Cameroun, FARGO (Finance Architecturale et Gestion des Organisations), Oscar_assoumou@yahoo.fr

3. Doctorant, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion Appliquée, Université de Douala-Cameroun, LEMA (Laboratoire de Recherche en Économie et de Management Appliquée), emadak_michel@yahoo.fr

Date de soumission : 28/01/2023

Date d'acceptation : 17/04/2023

Résumé :

Dans cet article, nous montrons l'influence des caractéristiques entrepreneuriales du startupper sur la pérennité de la jeune entreprise innovante. Pour atteindre cet objectif, nous adoptons une méthode mixte de design de recherche exploratoire à temporalité séquentielle, sous une posture épistémologique du réalisme critique. Dans un premier temps, la méthode qualitative est mobilisée afin de faire émerger un modèle de comportement approximatif des startuppers face à la pérennité de leurs start-ups. Par la suite, des hypothèses sont formulées, en vue d'être testées à travers un modèle de régression logistique sur les données collectées auprès de 120 start-ups.

Nos résultats montrent que le profil de l'entrepreneur (soutien familial), la motivation de l'entrepreneur (le désir d'indépendance et de satisfaction d'un besoin personnel), la stratégie de l'entrepreneur (l'adaptation de la start-up à l'environnement externe), la compétence de l'entrepreneur (la diversification des investissements) ont une influence positive et significative sur la pérennité de la start-up. Les résultats, montrent de même que les startuppers conceptualisent la pérennité suivant deux dimensions que sont : la pérennité de gestion planifiée de l'organisation et la pérennité de l'accompagnement financier.

Mots clés : profil, motivation, stratégie, compétence, pérennité.

Sustainability of young innovative companies: An analysis through the entrepreneurial characteristics of the entrepreneur

Abstract :

In this paper, we show the influence of the entrepreneurial characteristics of the startup on the sustainability of the young innovative company. To achieve this objective, we adopt a mixed method of exploratory research design with a sequentialtemporality, under an epistemological posture of critical realism. First, the qualitative method is mobilized in order to bring out a model of approximate behavior of startups regarding the sustainability of their startups. Then, hypotheses are formulated and tested through a logistic regression model on the data collected from 120 start-ups.

Our results show that the profile of the entrepreneur (family support), the motivation of the entrepreneur (the desire for independence and satisfaction of a personal need), the strategy of the entrepreneur (the adaptation of the start-up to the external environment), the competence of the entrepreneur (the diversification of investments) have a positive and significant influence on the sustainability of the start-up. The results also show that the startups conceptualize sustainability according to two dimensions: the sustainability of planned management of the organization and the sustainability of financial support.

Key words: profile, motivation, strategy, skill, sustainability.

Introduction :

La création d'entreprise, considérée aujourd'hui comme moteur de croissance est devenue un élément stratégique dans l'évolution des économies des pays. D'ailleurs, dans un contexte de globalisation où le monde vibre au rythme accéléré des inventions et du progrès technologique, la plupart des pays développés et émergents se sont intéressés aux jeunes entreprises innovantes (JEI), vue leur capacité à contribuer à la croissance de leurs économies.

Cependant, le revers de la médaille est noirci par l'échec et la défaillance de ces JEI. Moins de deux entreprises sur trois, arrivent à passer le cap des trois ans d'existence et seulement la moitié survivent au-delà des cinq ans (Mignon, 2002). Dans le même sens, Mayegle et Ngo Omam (2015) dans une étude réalisée dans le contexte de cinq (5) pays africains, rapportent que moins de deux entreprises sur cinq arrivent à survivre au-delà de cinq ans.

Les facteurs à même de trancher entre la survie de ces JEI et leur défaillance peuvent se situer dans les caractéristiques de l'entrepreneur (Fahmi et Farah, 2022). Certes, l'entrepreneur est un réalisateur de projets qui recherche en permanence de nouvelles pistes de développement. Boufahja et Abriane (2023) ont identifié dans leurs travaux les variables définissant les caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur. Ils ressortent une cartographie du profil de l'entrepreneur permettant d'expliquer le succès entrepreneurial en se basant sur six catégories de variables, il s'agit : des variables liées au profil sociodémographique, celles liées aux caractéristiques de la start-up, celles liées aux caractéristiques personnelles, celles liées aux motivations entrepreneuriales, celles liées aux compétences entrepreneuriales et celles liées aux comportements entrepreneuriaux.

Au regard de ce qui précède, nous voulons expliquer le succès entrepreneurial des jeunes entreprises innovantes à travers les caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur, mesurées par son profil, son orientation entrepreneuriale, ses stratégies et ses compétences managériales. Pour ce faire, la question qui émerge de cette préoccupation est la suivante : **Quelle est l'influence des caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur sur la pérennité des jeunes entreprises innovantes ?**

Partant de cette question, notre objectif est de présenter les différentes caractéristiques entrepreneuriales des startups et analyser leur influence sur la pérennité de leurs jeunes entreprises innovantes.

Nous allons opter pour une démarche scientifique mixte en occurrence une analyse qualitative, nous permettant de mieux peaufiner notre questionnaire et une analyse quantitative pour nos résultats. Cette démarche consistera à partir non seulement d'une étude exploratoire pour affiner les hypothèses et la problématique, mais aussi d'une étude quantitative pour vérifier les hypothèses de notre modèle.

Notre article est structuré de la manière suivante : Dans la première partie essentiellement théorique, nous présentons une revue de littérature portant sur le lien qui existe entre la

pérennité des JEI et les caractéristiques entrepreneuriales liées à l'entrepreneur. Et dans une seconde partie purement empirique, nous allons nous appuyer sur l'approche méthodologique et les caractéristiques de l'échantillon en mettant en évidence nos résultats, discussions et conclusions.

1. L'entrepreneur et la pérennité de la jeune entreprise innovante : une analyse théorique et conceptuelle

Dans cette section, nous présentons le cadre théorique et conceptuel de la relation qui existe entre la pérennité de la jeune entreprise innovante et les caractéristiques de l'individu entrepreneur, à travers une revue de littérature.

1.1. Définition de la jeune entreprise innovante : une revue de littérature

De nombreux travaux, sont consacrés à cette dernière afin d'identifier les facteurs explicatifs de leur succès entrepreneuriales voire même de leur pérennité. Ces travaux la définissent comme une start-up (Bouhtati et Eljaddaoui, 2023 ; Passy, 2021 ; Kaoutoing et al., 2020).

Selon Grundei et Talaulicar (2002), elle désigne une jeune entreprise nouvellement créée qui fournit des produits ou des services en lien avec les nouvelles technologies et qui a moins de 10 ans.

Le Gloan (2007), rejoint l'idée développée par les auteurs précédents en définissant cette dernière comme une entreprise à haut potentiel de croissance.

Les travaux de Bagard (2013) montrent que les jeunes entreprises innovantes sont des entreprises à base de connaissance, des firmes high-tech, des entreprises à base de Recherche et Développement (R&D), des nouvelles entreprises à base technologique ou d'innovations technologiques, des entreprises de la nouvelle économie.

Pour Kaoutoing et al. (2020), elle est une entreprise lancée par des jeunes créateurs un peu insouciants mais dotés d'un esprit d'initiative et d'un certain talent pour l'entrepreneuriat. Elle est, une entreprise nouvellement créée fournissant des produits ou des services en lien avec les nouvelles technologies et ayant moins de 10 ans.

Passy (2021), quant-à lui note qu'une jeune entreprise innovante est une start-up ayant les caractéristiques suivantes : elle est une organisation (i) temporaire, évoluant dans un (ii) environnement incertain, sur un (iii) marché innovant, (iv) indépendante, (v) étant en quête d'un modèle d'affaires répliquable et (vi) n'ayant pas encore atteint la rentabilité.

Bouhtati et Eljaddaoui (2023) conceptualisent la JEI comme une entreprise qui possède les caractéristiques suivantes : elle est un projet plus risqué, elle est une structure agile, elle est un état temporaire, elle a des besoins importants en financement et une rentabilité élevée.

La définition de ce concept fait ressortir plusieurs caractéristiques tenant compte de l'âge de l'entreprise, de sa taille, de son caractère innovant, de son niveau de dépenses en R&D. Ainsi, dans le cadre de cet article, nous adoptons la définition de Passy (2021). Ce choix se justifie par, la présence dans cette définition de toutes les caractéristiques que nous avons présentées.

1.2. La pérennité de la jeune entreprise innovante : Mise en évidence du rôle majeur des caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur

Dans ce paragraphe, nous nous intéressons d'une part aux antécédents de la pérennité des jeunes entreprises innovantes, c'est-à-dire aux conditions permettant l'atteinte de celle-ci. Et, d'autre part à la mobilisation théorique dans l'explication de la pérennité des JEI.

1.2.1. Les facteurs de pérennité liés aux caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur

La décision de créer une entreprise requiert des variables reliées aux caractéristiques propres de l'entrepreneur. Principalement, deux importants facteurs associés aux caractéristiques de l'entrepreneur sont susceptibles d'influencer le succès entrepreneurial : le capital humain (I.2.1.1.) et les traits de personnalité (I.2.1.2.).

1.2.1.1. Le rôle du capital humain

Le capital humain général, fait partie des facteurs les plus utilisés dans les recherches antérieures et même actuelles pour justifier la survie des entreprises naissantes. Ainsi, le niveau d'éducation académique s'avère être un élément nécessaire mais non suffisant (Cooper et Park, 2008). En réalité, l'expérience antérieure de l'entrepreneur joue également un rôle important dans la survie et la croissance de son entreprise (Fahmi et Farah, 2022 ; Elafi et al., 2021). Elle est même considérée par ces auteurs, comme l'un des facteurs les plus prépondérants permettant de prédire la performance entrepreneuriale potentielle.

De même, Laichi et al. (2022) montrent que le capital humain de l'entrepreneur, souvent évalué par son niveau d'éducation mais aussi par l'âge du créateur de la JEI du fait de la forte corrélation généralement observée, est globalement plus élevé que le capital humain de l'ensemble de la population, notamment pour les entreprises à fort potentiel de croissance. Un niveau élevé d'éducation est de nature à stimuler les capacités entrepreneuriales et à favoriser le succès des jeunes entreprises innovantes.

L'âge des créateurs dans les secteurs TIC (se situant entre 36 et 39 ans) est plus élevé que dans les secteurs non innovants. Ceci s'explique par le temps passé dans les études supérieures (Lasch et al., 2005). En revanche, dans une étude réalisée sur un échantillon de 498 start-ups françaises, Lasch et al. (op. cit.) ont utilisé une base de données qui rassemble des informations sur les entreprises et leur démarrage, de leur création jusqu'à trois et cinq ans après cette création. Suite à cela, l'existence d'une relation significativement positive entre le capital humain de l'entrepreneur et les chances de survie a été prouvée.

Les traits de personnalité de l'entrepreneur font parties dans la littérature, comme l'un des antécédents de la pérennité des jeunes entreprises innovantes.

1.2.1.2. Les traits de personnalité de l'entrepreneur

L'approche descriptive (approche par les traits) s'intéresse à l'entrepreneur en tant que personne. Elle consiste à repérer les traits de personnalité et les caractéristiques qui définissent la personnalité de l'entrepreneur. Cette approche estime que les entrepreneurs possèdent des traits de personnalité, des attributs personnels et un système de valeurs qui les prédisposent à une activité entrepreneuriale (Boufahja et Abriane, 2023 ; Passy, 2021). Selon les études faites par Elafi et al. (2021), le fondateur de la jeune entreprise innovante joue un rôle primordial dans la pérennité de son entreprise. Ce qui fait de lui une ressource inépuisable pour la pérennité de celle-ci.

Toutefois, l'approche par les traits de personnalité considère l'entrepreneur et cherche à définir ce qui le différencie des autres pour déterminer les facteurs de succès de l'entreprise. Dès lors, de nombreux travaux soulignent que l'analyse de la pérennité des JEI relève des caractéristiques de l'entrepreneur et de son profil entrepreneurial (Fahmi et Farah, 2022). Ces assertions sont appuyées par les travaux de Djoutsa et Hikkerova (2014), menés en contexte camerounais. En effet, ces auteurs soutiennent que les propriétaires-dirigeants de jeunes entreprises comme les PME au Cameroun, mettent leur profil en exergue pour pérenniser leur entreprise. Ils relèvent comme facteurs d'influence directe sur la pérennité de ces jeunes entreprises, l'âge du propriétaire-dirigeant, son genre, son niveau d'études, le type de formation et ses motivations entrepreneuriales. Il ressort de leurs résultats que seuls la motivation et le type de formation n'ont aucun lien significatif avec la pérennité de leurs entreprises. Sur la base de cette revue de littérature, nous émettons notre première hypothèse :

H₁ : Le profil du fondateur de la start-up influence positivement et significativement la pérennité de son entreprise.

S'agissant de la motivation entrepreneuriale, les travaux menés par El Yahyaoui et al. (2023) portent sur les facteurs déterminants de la motivation entrepreneuriale chez les étudiants de master. Ainsi, l'auto-efficacité et la créativité influencent positivement et significativement les intentions entrepreneuriales numériques des étudiants. Ces motivations sont d'autant plus accentuées si l'entrepreneur possède un modèle dans son entourage qui consolide le passage à l'acte et peut affecter la désirabilité perçue du comportement entrepreneurial (Afef, 2015). Cela nous conduit à émettre la deuxième hypothèse suivante :

H₂ : Les motivations du fondateur de la start-up influencent positivement et significativement la pérennité de son entreprise.

D'autres travaux, sont poursuivis dans le même contexte liant la pérennité des jeunes entreprises à la présence d'un écosystème entrepreneurial qui leur soit propice (Fouda O. et al., 2016). Ainsi, ils mettent en exergue les écueils contextuels sur lesquels doivent s'appuyer les institutions pour

parfaire cet écosystème entrepreneurial. Parmi ces institutions, sont citées les structures d'accompagnement. Ces structures ont pour mission le renforcement des capacités des entrepreneurs. Ainsi, nous émettons la troisième hypothèse suivante :

H₃ : Les stratégies adoptées par le fondateur de la start-up influencent positivement et significativement la pérennité de son entreprise.

Cependant, les travaux de Benhaddouch (2022) soulignent que ce renforcement des capacités est plus approprié lorsque ces structures prennent en compte les ressources et compétences des accompagnés. Ainsi, il distingue trois postures en termes d'accompagnement. La première posture, est celle fonctionnaliste où la structure d'accompagnement apporte son soutien au fondateur de la jeune entreprise en termes de ressources matérielles. Dans cette posture, l'on tient compte des ressources du fondateur, qui réfèrent à son apport personnel. La deuxième posture est celle herméneutique, où l'on ne tient pas du tout compte des ressources détenues par l'entrepreneur. Les ressources sont beaucoup plus d'avantage liées à sa personne. La troisième posture est celle réflexive critique. Cette posture demande de concilier les deux précédentes approches pour un accompagnement performant des fondateurs d'entreprises. De ce fait, l'on relève une absence de formations différenciées au cas par cas desdits fondateurs. Cette absence est due par le manque de compétences relevées aux formateurs desdites structures (Rapport GEM-CAMEROUN, 2014). Ces constats nous amènent à émettre notre dernier hypothèse :

H₄ : Les compétences du fondateur de la start-up influencent positivement et significativement la pérennité de son entreprise.

La revue de littérature que nous avons parcourue sur les antécédents du succès entrepreneurial des start-ups, nous permet de mettre en lumière, les différents apports de nombreux auteurs à la compréhension du succès entrepreneurial voire de la pérennité des JEI et sa structuration autour des caractéristiques liées à l'entrepreneur. Par la suite, nous avons recensé les différents construits des caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur issues de la littérature. Il ressort que : les caractéristiques entrepreneuriales liées à l'entrepreneur sont mesurées par le capital humain de l'entrepreneur et ses traits de personnalité. Sans prétendre pouvoir parvenir, au cours de cet article à l'obtention de résultats prescriptifs pouvant mener à la réussite des start-ups, il nous semble possible de dépasser la simple description de la survie en adoptant une approche plus globale permettant de l'expliquer, au moins partiellement. Pour atteindre cet objectif, le choix d'un cadre théorique adéquat est maintenant prépondérant.

1.3. La pérennité des JEI à la croisée d'un cadre théorique

Les travaux théoriques portant sur la survie, voire de la pérennité, des entreprises en générale, sont nombreux vu l'importance des caractéristiques entrepreneuriales découlant de la compréhension de ce phénomène. À cet effet, sur le plan environnemental son analyse s'inspire largement de la théorie de contingence, évolutionniste et l'écologie des populations des

organisations. De plus, au regard du rôle prédominant des caractéristiques de l'entrepreneur, la théorie des ressources étendues vient résoudre toutes les limites qui ressortent des théories expliquant l'influence des facteurs contextuels sur la survie des entreprises.

1.3.1. Le fondateur de la JEI face au développement des caractéristiques entrepreneuriales : apport de la théorie des ressources étendues

Cette théorie, qui est issue des travaux de Weppe et al. (2012) s'inscrit dans une approche mixte à dominance volontariste. L'objectif principal est d'expliquer les différences de performance entre les entreprises à partir de la mobilisation et du déploiement des ressources non stratégiques (les caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur). Cela les amène à formuler une hypothèse générale selon laquelle la performance d'une entreprise est le corollaire non pas seulement des ressources stratégiques possédées, mais aussi de nouvelles combinaisons voire même de nouvelles utilisations des ressources ordinaires, pouvant être détenues en masse ou être acquises par l'entreprise qui en tire profit.

L'objectif de cette section était de mettre en avant l'angle théorique adopté pour apporter un essai de réponse au souci de pérennité des jeunes entreprises innovantes comme les start-ups. Cette dernière met au centre des recherches, les caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur.

2. Méthodologie de la recherche

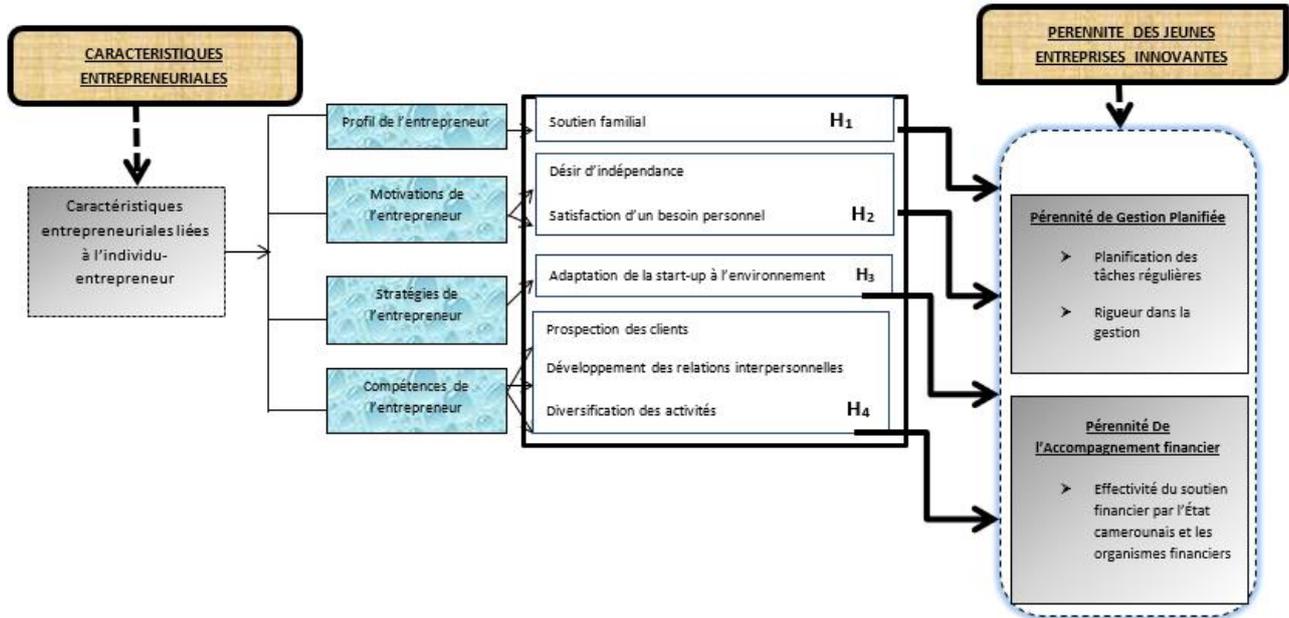
Dans les développements qui suivent, nous présentons d'une part le modèle de recherche et, d'autre part nous décrivons le terrain de recherche qui nous a permis d'obtenir les données de notre travail.

2.1. Modèle conceptuel de recherche

L'ensemble des résultats issus de l'AFE (Analyse Factorielle Exploratoire) nous conduits à élaborer le modèle empirique de recherche (**figure 1**). Pour les caractéristiques liées à l'individu-entrepreneur, nous retenons les variables telles que : le soutien familial, le désir d'indépendance, la satisfaction d'un besoin personnel, l'adaptation de l'entreprise à son environnement, la prospection des clients, le développement des relations interpersonnelles et la diversification des activités.

Le modèle empirique se présente ainsi que suit :

Figure 1 : Modèle empirique de recherche (Analyse Factorielle Exploratoire)



Source : Les auteurs à partir de l'enquête quantitative

2.2. Description du terrain de recherche

Après l'enquête exploratoire nous permettant d'élaborer notre questionnaire, nous avons conduit une enquête quantitative auprès d'un échantillon de startups afin de confirmer les relations de notre modèle conceptuel de la recherche. En effet, les données collectées ont été traitées et analysées en utilisant les logiciels IBM SPSS V.20 et STATA V.12.

Notre étude a été réalisée auprès d'un échantillon constitué de 120 start-ups de la ville de Douala ; créées entre le 01/01/2016 et le 31/12/2018 soit trois à cinq ans après leur création. L'administration du questionnaire a eu lieu entre le début du mois de juillet 2021 et la fin du mois de mai 2022 dans la ville de Douala. En retour, nous avons disposé de 95 réponses exploitables (soit 13 start-ups qui font dans la conception des logiciels et outils internet, 13 qui font dans l'agro-alimentaire, 12 qui font dans le E-commerce, 11 qui font dans les Technologies de l'information, 11 qui font dans l'Agro-business, 11 qui font dans le service, 13 qui font dans le Digital et 11 qui font dans le Management) avec des taux de réponse se situant aux alentours de 79%. Le choix des répondants a été fondé sur la méthode de convenance afin de ne viser que les personnes concernées par le sujet traité.

Nous avons demandé aux enquêtés de répondre en utilisant une échelle de Likert de 1 à 5 (pas du tout d'accord, plutôt en désaccord, ni d'accord ni en désaccord, plutôt d'accord, tout à fait d'accord), afin d'apprécier l'effet de chaque item des échelles de mesure utilisées sur la réussite de leur projet entrepreneurial. Le questionnaire a été administré par voie directe auprès des startups composant l'échantillon. Le questionnaire administré, a abordé en plus d'une introduction de l'étude, trois sections principales à savoir :

La première Section, porte sur les antécédents de la pérennité des start-ups, elle regroupe six (6) questions. Il est mis en exergue les catégories des caractéristiques entrepreneuriales. La deuxième Section porte sur la perception des difficultés que rencontrent les startupers dans leur gestion quotidienne, dont l'appréciation s'étend sur 18 items et deux (2) questions posées. La dernière Section, porte sur l'identification du startuper. Ici, nous identifions les caractéristiques sociodémographiques de ce dernier. Le dit questionnaire est remis au startuper après avoir donné la durée de vie de leurs activités aux enquêteurs, et à ceux qui acceptaient se prêter à cet exercice à utilité scientifique dont le renseignement des informations prenait en moyenne 30 minutes de leur temps.

L'analyse des données collectées a été réalisée par la méthode de l'ACP (analyse en composantes principales) afin de confirmer la validité et la fiabilité des différentes échelles de mesure utilisées (alpha de Cronbach favorable). Les données détaillées de l'enquête seront présentées dans la section suivante.

3. Tendances des résultats de l'enquête quantitative et discussions

Dans la suite de ce travail, nous présentons premièrement les caractéristiques de notre échantillon, ensuite les analyses factorielles exploratoires sont déroulées à l'égard du développement dudit instrument.

3.1. Présentation de l'échantillon

L'enquête quantitative que nous avons effectuée nous révèle que les startupers se distinguent par une légère surreprésentation masculine. En effet, 52,6 % des start-ups ont été créées par des hommes contre seulement 47,4 % par des femmes. Le niveau d'études des individus est classé selon cinq (5) catégories. Ce sont les titulaires du bac+5 (Master 2) qui représentent la grande proportion des diplômés qui se lancent dans les affaires (60 %), suivis des titulaires du cycle Licence (20 %) et du second cycle du secondaire (9,5 %) puis des startupers ayant un Doctorat (8,4 %). Les individus ayant le niveau du secondaire premier cycle occupent la dernière place avec un taux de 2,1 %.

Ces startupers sont pour la plupart des adultes âgés de 31 à 50 ans (78,9 %), des jeunes âgés de 18 à 30 ans (14,7 %) et des vieux âgés de plus de 50 ans (6,4%). Ce constat s'explique par le fait que la tranche d'âge de 18 à 30 ans, symbolise l'âge académique où de nombreuses personnes se consacrent plus à leurs études ou leurs formations en vue d'espérer un avenir meilleur. Par ailleurs, les adultes sont déjà en âge de chercher de l'emploi au regard du degré de responsabilité auquel ils font face dans leur ménage.

En ce qui concerne les activités menées, les start-ups numériques (conception des logiciels et outils internet) représentent 13,7% et c'est le même pourcentage pour les start-ups digitales et agro-alimentaires qui sont suivies par celles dont les activités sont le E-Commerce (12,6%).

Enfin, nous mettons l'accent sur un dernier aspect. Celui de la date de création de la start-up, où la majorité (34,7%) a été créée en 2016, suivie de celles créées en 2017 (32,6%). L'enquête révèle aussi que 6,3% de ces start-ups ont été créées en 2011.

3.1.1. Opérationnalisation des caractéristiques entrepreneuriales (CE) de l'entrepreneur

Nous résumons dans le tableau suivant, le contenu retenu des différentes dimensions de caractéristiques entrepreneuriales à la suite de l'analyse factorielle exploratoire.

Tableau 1 : Récapitulatif du contenu des dimensions de caractéristiques entrepreneuriales (CE) de l'entrepreneur

Construit	Dimensions de CE	Indicateurs de mesure	Code des items des indicateurs de mesure
Caractéristiques liées au fondateur de la start-up	Profil de l'entrepreneur	J'amène les membres de ma famille à contribuer à la gestion des activités de ma start-up	SOUT_FA1
	Motivations de l'entrepreneur	Je travaille à mon propre compte	INDEP3
		Désir de satisfaction d'un besoin personnel	SAT_BE_PER2
	Stratégies de l'entrepreneur	Parvenir à épargner	AIS_FI2
	Compétences de l'entrepreneur	Les efforts pour augmenter le chiffre d'affaires	PROS_CLT1
		Entretenir de bonnes collaborations avec mon personnel	DEV_REL_IN1
		Diversifier les investissements	DIV_ACT1

Source : Elaboré par les auteurs

3.1.2. Tests d'hypothèses relatives à l'influence des caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur sur la pérennité de son entreprise

Ce paragraphe met en avant les tests d'hypothèses effectués par la méthode de régression logistique sur le modèle empirique obtenu après l'analyse factorielle exploratoire. L'ensemble de ces opérations est réalisé avec l'aide du logiciel STATA V.12.

➤ Influence du profil du startuper sur la pérennité de son entreprise :

La première hypothèse propose que le profil du fondateur de la start-up influence positivement et significativement la pérennité de son entreprise. Il ressort de l'analyse que Le test de multi colinéarité appliqué, fait ressortir les caractéristiques entrepreneuriales des startups corrélées à la pérennité de l'accompagnement financier.

Tableau 2 : Récapitulatif du poids des caractéristiques entrepreneuriales dans la prédiction de la pérennité de l'accompagnement financier

y = Pr(PEREN_2) (predict) = .75774378							
variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X	
F1_PRO~R*	.2204034	.10699	2.06	0.039	.010715 .430092	.715789	
F2_PRO~R*	-.0279023	.08981	-0.31	0.756	-.203932 .148127	.494737	

Source : Nos calculs sous STATA

Pour H₁ : il existe une relation positive et significative entre la pérennité de l'accompagnement financier et le profil du fondateur de la start-up. En d'autre terme, la probabilité de bénéficier d'un accompagnement financier est plus élevée chez les entrepreneurs dont l'un des parents travaille à son compte. De ce fait, le startuper qui amène les membres de sa famille à contribuer à la gestion de ses activités a plus de chance de bénéficier d'un soutien financier dans le long terme. (H₁ : p<0.05, T>1.96, prédit y (effets marginaux = 75.77%).

➤ **Influence des motivations du fondateur de la start-up sur la pérennité de son entreprise :**

La matrice de corrélation dénote uniquement une significativité unilatérale positive à 5% concernant le lien entre la variable explicative «désir de satisfaction d'un besoin personnel » et celle de la « Pérennité de gestion planifiée ».

Tableau 3 : Récapitulatif du poids des caractéristiques entrepreneuriales dans la prédiction de la pérennité de gestion planifiée

y = Pr(PEREN_1) (predict) = .95269015							
variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X	
F1_MOT~R*	.1361655	.11962	1.14	0.255	-.09829 .370621	.884211	
F2_MOT~R*	.2807753	.12995	2.16	0.031	.02607 .53548	.852632	

Source : Nos calculs sous STATA

Pour H₂ : il existe une relation positive et significative entre la pérennité de gestion planifiée et les motivations de l'entrepreneur « indépendance et satisfaction d'un besoin personnel ». En d'autres termes, une nouvelle entreprise peut mieux planifier son organisation surtout si les raisons qui ont poussé un entrepreneur à créer son entreprise étaient le goût d'entreprendre et d'indépendance. Tout de même, une start-up qui a le désir de satisfaire son besoin personnel va pouvoir planifier sur le long terme la gestion de son entreprise. (H₂ : p<0.05, T>1.96, prédit y (effets marginaux = 95.3 %).

➤ **Influence des stratégies adoptées par le fondateur de la start-up sur la pérennité de son entreprise :**

L'application de ce test fait ressortir les caractéristiques entrepreneuriales « Stratégies du fondateur de la start-up » qui sont corrélées à la pérennité de gestion planifiée. En effet, d'après la matrice de corrélation il ressort deux (2) indicateurs de mesure des stratégies de l'entrepreneur. On dénote juste un seul indicateur qui a un lien avec la pérennité de gestion planifiée. Il s'agit de l'indicateur « adaptation de l'entreprise à l'environnement ».

Tableau 4 : Récapitulatif du poids des caractéristiques entrepreneuriales dans la prédiction de la pérennité de gestion planifiée

$$y = \text{Pr}(\text{PEREN}_1) \text{ (predict)}$$

$$= .94402883$$

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
F1_STR~R*	.0230477	.08002	0.29	0.773	-.13379	.179885		.884211
F2_STR~R*	.6043362	.20503	2.95	0.003	.202489	1.00618		.936842

Source : Nos calculs sous STATA

Pour H₃ : nos résultats montrent une relation positive et significative entre la stratégie de l'entrepreneur « adaptation de l'entreprise à l'environnement » et la pérennité de gestion planifiée (sa vision à long terme). En d'autres termes, le fondateur de la start-up qui adapte son entreprise à la dynamique de l'environnement pourra facilement pérenniser la gestion de sa start-up. Cela rejoint l'adage selon lequel, « *celui qui veut aller loin, ménage sa monture* ». (H₃ : p<0.05, T>1.96, prédit y (effets marginaux = 94.40%).

➤ **Influence des compétences du fondateur de la start-up sur la pérennité de son entreprise :**

La matrice de corrélation dénote uniquement une significativité unilatérale positive et négative à 5% concernant le lien entre les variables explicatives « développements des relations interpersonnelles », « diversification des activités » et celle de la « Pérennité de l'accompagnement financier ».

Tableau 5 : Récapitulatif du poids des caractéristiques entrepreneuriales dans la prédiction de la pérennité de l'accompagnement financier

y = Pr(PEREN_2) (predict)							
= .87079411							
variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X	
F1_COM~R*	-.1373671	.10276	-1.34	0.181	-.338781 .064047	.536842	
F2_COM~R*	-.2705205	.10146	-2.67	0.008	-.469381 -.07166	.536842	
F3_COM~R*	.7156358	.13233	5.41	0.000	.456281 .97499	.778947	

Source : Nos calculs sous STATA

Pour H₄: au niveau des variables relatives aux caractéristiques compétences de l'entrepreneur, nous constatons une relation positive et significative entre les caractéristiques « diversification des investissements » et la pérennité de l'accompagnement financier. Par contre, nous constatons une influence négative et significative entre les caractéristiques « prospections de la clientèle et développement des relations interpersonnelles » et la pérennité de l'accompagnement financier (H₄: p<0.05, T>1.96, prédit y (effets marginaux = 87.08 %).

3.2. Discussion des résultats

La discussion des résultats obtenus dans ce travail se déroule conformément aux hypothèses relatives aux différentes dimensions de pérennité.

Concernant le profil de l'entrepreneur, un indicateur de mesure «soutien familiale » a eu une influence positive et significative sur la pérennité de l'accompagnement financier. Les estimations montrent qu'avoir un membre de la famille travaillant pour le compte du startuper accroît la durée de vie de l'entreprise. Ce résultat rejoint celui de Gueye (2023) qui a montré que le profil de l'entrepreneur à travers sa dynamique entrepreneuriale a un impact globalement direct robuste sur la croissance économique. De même que les résultats des travaux d' Afef (2015), qui a montré qu'avoir les membres de famille comme employé, contribue à la survie de l'entreprise. Les résultats des travaux menés par cette auteure montrent que 50,8% des start-ups ont eu un succès entrepreneurial du fait d'avoir dans leurs effectifs salariaux, les membres de leur famille avec de très bonnes expériences professionnelles.

Pour la deuxième variable (motivations de l'entrepreneur), nous constatons une influence positive du désir d'indépendance du startuper et de la satisfaction d'un besoin personnel sur la pérennité de gestion planifiée de l'organisation de la start-up. Ces résultats se rapprochent des études faites par Tarillon (2021) et Laichi et al. (2022) qui mettent en évidence une relation positive entre le type de motivation chez l'entrepreneur fondateur de la start-up et la pérennité de son entreprise.

Pour la variable « Stratégies de l'entrepreneur », nos résultats nous montrent une influence positive de la stratégie adoptée par l'entrepreneur, à travers l'adaptation de son entreprise à l'environnement, sur la pérennité de gestion planifiée de l'organisation. De plus, l'adaptation de l'entreprise à son environnement se mesure à travers le développement de produits innovants, la différenciation marketing. Ces résultats vont globalement dans le même sens que ceux de Passy (2021) puis Sahut et al. (2019) qui montrent que la stratégie qu'adopte l'entrepreneur est considérée comme le déterminant essentiel du succès entrepreneurial de la start-up et de la vision à long terme de son organisation.

En analysant la variable « compétences de l'entrepreneur », nous décelons trois indicateurs de mesure. Il s'agit de la caractéristique prospection des clients, caractéristique développement des relations interpersonnelles et de la caractéristique diversification des activités. Nos résultats montrent que seule l'indicateur « diversification des activités » influence positivement et significativement la pérennité de l'accompagnement financier. En effet, plus l'entreprise diversifie ses investissements, plus elle est compétitive et plus encore elle a besoin de financement pour pouvoir se maintenir sur le marché. Ces résultats corroborent avec ceux d'Alami et Aftiss (2022) et Mignon (2002) qui mettent en évidence une relation positive entre la stratégie de diversification des investissements et la pérennité du projet.

Conclusion et perspectives:

L'objectif de cet article est de comprendre le phénomène de survie de la jeune entreprise innovante qu'est la start-up et de déterminer l'influence des caractéristiques entrepreneuriales du startuper sur l'essor de cette dernière.

Les résultats de notre enquête quantitative auprès de 120 start-ups ont bien démontré la validité de notre question principale de recherche : **Quelle est l'influence des caractéristiques entrepreneuriales de l'entrepreneur sur la pérennité des jeunes entreprises innovantes ?**

Cette recherche, sur le plan théorique est formulée à l'égard de la théorie des ressources étendues. Pour les théoriciens des ressources stratégiques, la pérennité d'une entreprise est fonction de la nature des ressources possédées par le startuper. Nos résultats s'inscrivent en marge de cette pensée déterministe qui occulte le rôle de l'acteur. Ainsi, la théorie des ressources étendues nous permet de postuler que la pérennité est fonction de la mise en œuvre des ressources non stratégiques possédées par le startuper à travers ses caractéristiques entrepreneuriales. Sur le plan méthodologique, Nous avons mobilisé une logique inductive pour ressortir nos items pour le questionnaire. Et, une logique déductive pour répondre à la question posée. Toutefois, la mise en relation de ces deux logiques de recherche s'appuie sur la flexibilité du chercheur, symbole de son ouverture d'esprit à des connaissances à priori. Cette attitude est qualifiée d'équation intellectuelle du chercheur (Rondeau et Paillé, 2019). Les contributions managériales sont présentées selon la synthèse des résultats obtenus suite aux différents tests d'hypothèses.

Notre recherche présente des limites, notamment du fait de la largeur de notre champ d'étude, mais également des contraintes liées à nos études qualitatives et quantitatives, ainsi qu'à la taille de nos échantillons respectifs. De même, à travers la théorie des ressources étendues (Weppe et al., 2012), nous pourrions expliquer la pérennité des start-ups par la prise en compte des stratégies de différenciation marketing, la compétence collective et enfin la satisfaction globale du dirigeant. L'autre limite de ce travail réside au niveau de la nature des données de notre étude, qui sont limitées à une région camerounaise. Sur dix (10) régions que comptent ce pays, nous nous sommes limitées à la métropole de Douala, car capitale économique et ville ayant plus de discontinuité d'entreprises.

Au final, il serait souhaitable d'envisager une analyse comparative pour éventuellement faire ressortir des distanciations des variables manifestes des caractéristiques entrepreneuriales du fondateur de la start-up dans d'autres territoires économiques dans la perspective de confirmer ou d'infirmer les résultats du présent travail de recherche.

Bibliographie :

Afef, K. B. (2015). Les systèmes d'appui à la création d'entreprises en Tunisie. Quels enjeux et quels rôles pour les jeunes diplômés porteurs de projets ? –Cas de la région de Sfax-. Thèse de Doctorat, Sciences Économiques, Université de Sfax et Université de Bourgogne, 298p.

Alami, M. et Aftiss, A. (2022). Les déterminants de l'utilisation des TI pour le pilotage de la performance organisationnelle : étude de cas exploratoire dans un contexte industriel. Revue Internationale du Chercheur, Vol. 3, N° 2, pp. 498-520.

Bagard, A. (2013). Le financement de PME innovantes dans une économie mondialisée ou comment financer aujourd'hui notre avenir. Finance (q-fin.GN), Dumas-00933561, Mémoire de Stage, pp.1-58.

Benhaddouch, M. (2022). Étude exploratoire de l'écosystème d'accompagnement à l'entrepreneuriat au Maroc. Revue Internationale des Sciences de Gestion, Vol. 5, N° 2, pp. 902-919.

Boufahja, Z. et Abriane, A. (2023). Cartographie du profil de l'entrepreneur digital : Une analyse bibliographique. Revue AME, Vol. 5, N° 1, pp. 281-302.

Bouhtati, A. et Eljaddaoui, A. (2023). Évaluation des startups et profil-type de l'analyste financier : une étude exploratoire auprès des « *buy side* ». Revue AME, Vol. 5, N° 1, pp. 197-217.

Cooper, S.Y. et Park, J.S. (2008). The Impact of 'Incubator' Organizations on Opportunity Recognition and Technology Innovation in New, Entrepreneurial High-technology Ventures. International Small Business Journal, vol. 26, n° 1, pp. 27-56.

Djoutsa, W. L. et Hikkerova, L. (2014). L'entrepreneur : un input non négligeable pour la pérennité de son entreprise. Revue Gestion, pp.111-131.

El Yahyaoui, M., Azami Hassani, K. et Toubtou, A. (2023). Les facteurs déterminants de l'intention entrepreneuriale numérique au Maroc : Cas des étudiants de master. *Revue AME*, Vol. 5, n° 1, pp. 218-239.

Elafi, R., Kobi, H. et Akaaboune, M. (2021). Déterminants de survie des TPE au Maroc : cas des pharmacies d'officine. *Revue AME*, Vol.3, n°3, pp.340-358.

Fahmi, S. et Farah, N. (2022). Les déterminants de la survie et de la croissance des start-ups digitales au Maroc. *Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation, Colloque International sur l'Innovation et l'Entrepreneuriat*, Vol.3, n°12, pp.1-18.

Fouda Ongodo, M., Mougou, S. P. et Étoundi J. H. (2016). L'effet de l'écosystème entrepreneurial sur le développement des activités entrepreneuriales au Cameroun. 13ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME), Octobre, Trois-Rivières: Institut de recherche sur les PME, pp.1-26.

GEM, (2014), *Global entrepreneurship monitor, Rapport 2014*.

Grundei, J. et Talaulicar, T. (2002). Company law and corporate governance of start-ups in Germany : Legal stipulations, managerial requirements, and modification strategies. *Journal of Management and Governance*, Vol.6, n°1, pp.1–27.

Gueye, T. N. (2023). Impact de la dynamique entrepreneuriale sur la croissance économique : Rôle médiateur du capital social. *Revue AME*, Vol.5, N°1, pp. 260-280.

Kaoutoing, S., Mai Django W.-T. et Rabiadou, M. (2020). Croissance des start-ups camerounaises : une analyse par les mécanismes de gouvernance. *Revue Internationale du chercheur*, vol.1, n° 3, pp. 146-172.

Laichi, A., Beddaa, M. et EL Bakkouchi, M. (2022). L'entrepreneur : Approches et facteurs de réussite: Cas de la ville d'Er-Rachidia. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, Vol.3, n°3-2, pp.329-348.

Lasch, F., Le Roy, F. et Yami, S. (2005). Les déterminants de la survie et de la croissance des start-ups TIC. *Revue Française de Gestion*, n°155, pp.37-56.

Le Gloan, C. (2007). Les politiques publiques dans la création et le financement de start-up en France : une évaluation du concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes. Thèse de Doctorat, Droit-Economie-Sciences Sociales, Université Panthéon Assas, Paris II, 480p.

Mayegle, F.-X et Ngo Omam, F. (2015). Capital social du dirigeant et performance des entreprises : une étude quantitative auprès des PME du Cameroun. *Management & Avenir*, n° 75, pp.35-54.

Mignon, S. (2002). Pérennisation d'une PME : la spécificité du processus stratégique. *Revue Internationale P.M.E.*, Vol.15, n°2, pp.93-118.

Passy, P.-L. (2021). Les conditions de succès des start-ups. Thèse de Doctorat, École Doctorale de Management Panthéon-Sorbonne, Université Paris 1, Panthéon Sorbonne, 354p.

Rondeau, K. et Paillé, P. (2019). L'analyse qualitative pas à pas : gros plan sur le déroulé des opérations analytiques d'une enquête qualitative. Research Gate, Vol.35, n°1, pp.3-28.

Sahut, J.-M., Marta, P.-O. et Teulon, F. (2019). Les start-ups et PME à forte ou hyper croissance : comprendre les enjeux et les raisons de leur performance. Revue de l'entrepreneuriat, pp.1-13.

Tarillon, C. (2021). Vers une gouvernance coercitive pour soutenir la croissance des start-ups ? Revue française de Gestion, n°299, pp.163-183.

Weppe, X., Warnier, V., Lecocq, X. et Fréry, F. (2012). Quand les postulats d'une théorie induisent de mauvaises pratiques : La "théorie des ressources" selon J.B. Barney, Revue française de gestion, Vol.9, n°228-229, pp.253-268.