



DULBEA

Département d'Économie Appliquée de l'Université Libre de Bruxelles

D
U
L
B
E
A

DOCUMENT DE TRAVAIL

WORKING PAPER

N°06-11.RS

RESEARCH SERIES

**CAPITAL HUMAIN ET PROCESSUS DE
CRÉATION D'ENTREPRISE : LE CAS DES
PRIMO-CRÉATEURS WALLONS**

**Michele CINCERA
Lydia GREUNZ
Jean-Luc GUYOT
Olivier LOHEST**

DULBEA | Université Libre de Bruxelles
Avenue F.D. Roosevelt, 50 - CP-140 | B-1050 Brussels | Belgium

Capital humain et processus de création d'entreprise : le cas des primo-créateurs wallons

Michele Cincera	Université Libre de Bruxelles, DULBEA et CERT, mcincera@ulb.ac.be
Lydia Greunz	Collaborateur scientifique F.N.R.S., Université Libre de Bruxelles, DULBEA et CERT, lgreunz@ulb.ac.be
Jean-Luc Guyot	Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique, jl.guyot@iweps.wallonie.be
Olivier Lohest	Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique, o.lohest@iweps.wallonie.be

Résumé

Ce working paper tente d'identifier, dans le cadre d'une démarche exploratoire et en articulation avec un cadre théorique original, les liens entre la trajectoire socio-professionnelle et le capital humain, défini sur la base des qualifications et de l'expérience professionnelle, d'un ensemble d'individus qui ont (ré)orienté cette trajectoire dans le sens d'un passage à l'entrepreneuriat. Cet ensemble est constitué de *primo-créateurs*, c'est-à-dire de personnes sans aucune expérience de création d'entreprise antérieure. La thèse défendue par les auteurs est celle d'une articulation forte, au niveau individuel, entre capital humain, tel qu'il peut être appréhendé par le niveau de qualification et l'expérience professionnelle, et dynamique entrepreneuriale. Dans cette optique, trois pistes sont envisagées :

- celle des particularités du profil des primo-créateurs, principalement au niveau de ce capital, l'hypothèse étant que ces individus se différencient des non créateurs sur le plan des qualifications ;
- celle d'une relation entre sphères d'expérience professionnelle et sphère entrepreneuriale, l'hypothèse étant que le contenu du projet entrepreneurial n'est pas étranger à l'expérience antérieure du créateur ;
- celle d'une influence du niveau de qualification et de l'expérience du créateur sur la temporalité du processus de création.

Pour ce faire, les données issues de deux larges enquêtes socio-économiques¹ sont analysées en recourant aux outils de la statistique et de l'économétrie.

1. Introduction

L'analyse des positionnements et des trajectoires dans le champ de l'activité économique et de leurs articulations avec les profils individuels, notamment en termes de qualifications et d'expérience, se cantonne souvent à l'emploi salarié et au marché du travail. Or certaines trajectoires ne peuvent être étudiées dans ce cadre strict. Parmi celles-ci, celles qui sont le fait d'individus qui ont décidé de concrétiser un projet entrepreneurial sont d'un grand intérêt. D'une part, elles fournissent un terrain fertile pour l'analyse de certaines stratégies de sortie du marché de l'emploi et de l'investissement dans des formes de travail autre que salariées. D'autre part, dans le contexte actuel de sous-emploi, leur examen s'inscrit dans la nécessité²

¹ Les différentes enquêtes réalisées dans le cadre de cette recherche ont été effectuées par le bureau d'études Sonecom-sprl. Les auteurs tiennent à remercier vivement cet opérateur pour la qualité de son travail et pour l'opiniâtreté dont il a fait preuve. Sans cela, la recherche n'aurait pu être menée à bien.

² Ce besoin a déjà été clairement exprimé en 1997 par le Conseil européen lors de la définition des lignes directrices pour l'emploi. Le gouvernement de la Région wallonne en est d'ailleurs bien conscient : il souligne dans le « Contrat d'avenir pour la Wallonie » (février 2000), l'enjeu collectif porté par l'essor et le développement d'un entrepreneuriat wallon. Ce gouvernement réitère ce constat par la version actualisée du Contrat (janvier 2005), par le « Plan stratégique transversal » élaboré par l'actuel Ministre wallon de l'Economie et de l'emploi (juin 2005) et par le nouveau programme gouvernemental relatif aux « Actions prioritaires pour l'avenir wallon » (août 2005).

de s'interroger sur les mesures susceptibles de dynamiser la demande de main-d'œuvre, la création d'entreprise et le développement du *self-employment* constituant sans doute deux voies privilégiées pour atteindre cette dynamisation. L'étude des créateurs d'entreprise revêt donc une importance indiscutable.

L'objet de ce working paper est l'examen exploratoire des liens entre la trajectoire socio-professionnelle et le capital humain, défini sur la base des qualifications et de l'expérience professionnelle, d'un ensemble d'individus qui ont (ré)orienté cette trajectoire dans le sens d'un passage à l'entrepreneuriat. Cet ensemble est constitué uniquement de *primo-créateurs*, c'est-à-dire de personnes sans aucune expérience de création d'entreprise antérieure. Plus précisément, l'hypothèse que nous tenterons de vérifier est celle d'une articulation forte, au niveau individuel, entre capital humain, tel qu'il peut être appréhendé par le niveau de qualification et l'expérience professionnelle³, et dynamique entrepreneuriale. Dans cette optique, trois pistes seront envisagées :

- celle des particularités du profil des primo-créateurs, principalement au niveau de ce capital, l'hypothèse étant que ces individus se différencient des non créateurs sur le plan des qualifications ;
- celle d'une relation entre sphères d'expérience professionnelle et sphère entrepreneuriale, l'hypothèse étant que le contenu du projet entrepreneurial n'est pas étranger à l'expérience antérieure du créateur ;
- celle d'une influence du niveau de qualification et de l'expérience du créateur sur la temporalité du processus de création.

2. Cadre théorique

Pour investiguer ces pistes un cadre théorique originale est adopté en tant que plate-forme commune pour des chercheurs venant de disciplines différentes (sociologie, géographie et économie). Ce cadre est fondé sur le concept de logique d'action. Les origines de ce concept remontent à la réflexion initiée par Weber (1904) et par Pareto (1917). Dans le milieu des années 1990, ce concept fait l'objet d'un regain d'intérêt. Bernoux (1995) puis Amblard, Bernoux, Herreros et Livian (1996) en donne une définition très stimulante.

Ces auteurs sont fortement influencés par les préoccupations de la sociologie des organisations mais leur théorisation n'apparaît en rien spécifique au monde particulier des organisations : elle s'avère transposable à bien d'autres réalités sociales, dont celle des créateurs d'entreprise. Selon ces auteurs, la logique d'action se réfère à l'articulation entre l'acteur, à la fois stratégique et historiquement et culturellement constitué, d'une part, et la situation d'action, d'autre part.

Dans cette perspective, très similaire à celle de Dubar (1991), l'acteur se caractérise par une dimension stratégique et est doté d'une identité qui est le produit de sa trajectoire personnelle et de son enracinement social, culturel et historique. Il poursuit des objectifs, mobilise des ressources et réalise des opérations de traduction. La situation d'action, quant à elle, est à la fois moment historique et espace culturel et symbolique. C'est une entité circonstanciée et singulière qui correspond à un dispositif d'objets et de sujets plus ou moins finalisé et irréductible à une dimension *micrologique* dans la mesure où il est façonné avec plus ou moins de force par le contexte socio-historique dans lequel il est inscrit. C'est à partir de la rencontre de l'acteur avec la situation d'action que se développent les interactions qui permettront aux logiques d'action de se matérialiser. L'acteur, dans cette perspective, est

³ En ce sens, nous nous inscrivons dans le cadre conceptuel proposé par l'OCDE qui définit le capital humain comme étant "les connaissances, les qualifications, les compétences et les qualités que possède un individu et qui intéressent l'activité économique" (Ouziel J., 2003).

irréductible à l'acteur stratégique au sens classique du terme notamment parce qu'il se meut dans une réalité sociale, culturelle et historique non négligeable.

Du point de vue du primo-créateur d'entreprise, le concept de logique d'action permet de mettre en lumière les rapports complexes entre les caractéristiques sociologiques du créateur, envisagées en termes de position sociale et de sédimentation biographique résultant de la trajectoire personnelle et des expériences vécues et constitutive de l'identité sociale, les particularités de son environnement, le processus stratégique vis-à-vis de la création d'entreprise et le déroulement et l'issue de celle-ci⁴. Un des enjeux est donc l'identification des caractéristiques socio-culturelles des entrepreneurs envisagées dans une perspective longitudinale et dynamique. La prise en compte de certaines de ces caractéristiques se retrouve notamment dans la schématisation du *cycle de vie* des entrepreneurs proposée par Bowen et Hisrich (1986). Celle-ci repose sur le découpage en trois étapes interdépendantes de la trajectoire biographique des entrepreneurs. Il en ressort neuf catégories fondamentales pour la compréhension de la dynamique entrepreneuriale au niveau individuel (tableau 1).

Tableau 1. *A Framework for an Entrepreneur's career development (Bowen et Hisrich, 1986)*

Life Space Areas	Childhood	Earlier Adulthood	Present Adulthood
Work/Occupation	Education and childhood experience (I)	Employment history (IV)	Current work situation (VII)
Individual/Personal	Childhood influences on personality, values, and interests (II)	Adult development history (V)	Individual's current perspective (VIII)
Nonwork/Family	Childhood family environment (III)	Adult family/nonwork history (VI)	Current family/nonwork situation (IX)

Les recherches effectuées permettent d'associer un certain nombre de constats à l'une ou l'autre de ces catégories. Le travail réalisé par Gasse (2003) à partir de recherches menées sur les entrepreneurs canadiens et américains permet d'en faire ressortir certains. En se limitant au thème des compétences et de l'expérience, on peut souligner : (I) « presque toutes les études récentes au Canada et ailleurs indiquent que le niveau d'instruction des entrepreneurs est plus élevé que celui de l'ensemble de la population. » (Gasse, 2003, p. 52) ; (III) « les entrepreneurs proviennent le plus souvent de familles où les parents ou autres personnes proches sont eux-mêmes dans les affaires, ou encore, à leur compte ; ainsi, plusieurs recherches indiquent que c'est le cas de 50 % d'entre eux. On peut penser que le jeune, grandissant dans ce type de famille ou d'entourage, considère ses parents ou ses proches comme des modèles à imiter » (Gasse, 2003, p. 52) ; (VII) le contenu du projet entrepreneurial semble fréquemment être influencé par la nature des activités professionnelles de l'entrepreneur, tantôt dans le cadre d'une logique de continuation (exploitation d'un savoir-faire, par exemple), tantôt dans une dynamique d'opposition et de rupture (passage d'une activité intellectuelle à une activité manuelle, par exemple).

Ceci ne fait qu'indiquer que, chez certains, la probabilité de créer une entreprise est plus grande que chez d'autres. Cela ne signifie pas que les personnes qui ont un profil différent ne sont ou ne deviendront jamais des créateurs d'entreprise. En outre, si ces constats ont souvent été vérifiés empiriquement, ils doivent être considérés avec prudence. Ils contiennent toujours une part de contingence liée, notamment, au contexte institutionnel. Le développement de politiques publiques volontaristes à l'égard de la création d'entreprises, par exemple, n'est pas sans conséquence sur l'évolution des profils socio-professionnels des créateurs d'entreprise. En France, « depuis plus d'une décennie, les demandeurs d'emploi créateurs d'entreprise

⁴ Pour plus de détails sur ce cadre théorique, voir Guyot (2004) et Guyot et Vandewattyne (2005).

représentent une nouvelle population d'entrepreneurs. Avec plus d'une nouvelle entreprise créée sur quatre, leur poids est loin d'être négligeable au niveau démographique » (Fayolle, 2003, p. 69). Ceci a amené Hernandez à inclure le profil de l'« exclu » dans sa typologie des créateurs d'entreprise. Il s'agit notamment de « jeunes peu formés, ou mal orientés, à qui le système productif n'offre aucune opportunité satisfaisante » (Hernandez, 2001, p. 106). Dès lors, la création d'une entreprise leur apparaît comme « une solution pour éviter la marginalisation croissante ou un avenir professionnel peu prometteur » (Hernandez, 2001, p.106).

Dans cette optique, que peut-on dire à propos des primo-créateurs d'entreprise en région wallonne ?

3. Sources de données

Répondre à cette question n'est pas aisé. En Wallonie, les systèmes administratifs et statistiques actuels prennent le plus souvent, comme unités d'observation, les entreprises en tant qu'entité juridique ou les employeurs. Il n'existe pas de répertoire des créateurs d'entreprise, et encore moins des « nouveaux » entrepreneurs ou créateurs. L'identification de ceux-ci n'est donc pas sans poser problème et, pour pouvoir cerner cette population, force est d'user de voies détournées.

Nous avons procédé en trois temps. Tout d'abord, nous nous sommes basés sur les données relatives aux entreprises pour isoler celles créées durant la période du 1er juin 1998 au 31 mai 2000. Dans un deuxième temps, ces 12.748 entreprises ont été contactées, de manière exhaustive, afin d'identifier leur(s) créateur(s) et de savoir s'il(s) avai(en)t une expérience antérieure de création. Cette enquête d'identification a été réalisée en octobre et novembre 2001. Dans un troisième temps, sur la base des résultats fournis par celle-ci, une enquête socio-économique exhaustive a été menée lors des mois de septembre et octobre 2004 auprès des 3.520 primo-créateurs identifiés. Parmi ceux-ci, 538 ont retourné un questionnaire valide⁵.

L'absence d'information exhaustive sur la population visée interdit l'estimation de biais de participation à l'enquête. Or des éléments laissent à penser que de tels biais sont présents. Par exemple, entre le moment de la passation de l'enquête et celui de la création, entre 4 et 6 ans se sont écoulés, selon les cas. Durant cette période, certains créateurs ont fermé les portes de leur entreprise. On peut présumer que ceux-ci ont été moins enclins à participer à l'enquête, ce qui n'est pas sans conséquences méthodologiques : ces créateurs présentent probablement des caractéristiques différentes de celles de leur homologues dont l'entreprise est en encore activité au moment de l'enquête.

Parallèlement à l'enquête socio-économique sur les primo-créateurs, une enquête a été menée auprès d'un échantillon représentatif de 8.000 particuliers. Parmi ceux-ci, 2.277 ont participé à l'enquête. L'examen comparatif de cet ensemble avec les données du recensement ne permet pas de détecter de biais de participation. Des 2.277 questionnaires valides, nous avons isolé les 2.037 émanant de personnes n'ayant jamais créé d'entreprise (que nous qualifierons de *non-créateurs*), et ce dans l'optique d'un travail comparatif avec les primo-créateurs⁶. Deux thèmes étaient visés par cette comparaison : les freins à la création et les caractéristiques individuelles.

⁵ Les différentes enquêtes réalisées dans le cadre de cette recherche ont été effectuées par le bureau d'études Sonecom-sprl. Les auteurs tiennent à remercier vivement cet opérateur pour la qualité de son travail et pour l'opiniâtreté dont il a fait preuve, notamment durant l'enquête auprès des primo-créateurs. Sans cela, la recherche n'aurait pu être menée à bien.

⁶ Le nombre de questions adressées aux primo-créateurs est plus important : elles ne se limitent pas uniquement à l'identification des caractéristiques socio-économiques.

C'est sur cette base que nous allons apporter un éclairage sur les relations entre capital humain et dynamique entrepreneuriale au niveau individuel. Les résultats doivent, au vu des éventuels biais de sélection et des limites opérationnelles de l'outil, notamment en ce qui concerne la mesure précise du capital humain, s'interpréter comme s'inscrivant dans une démarche exploratoire, la généralisation de nos résultats étant en effet trop hasardeuse, parce que, d'une part, ils s'inscrivent dans un cadre temporel et géographique limité et, d'autre part, ils ne présentent pas toutes les garanties pour une inférence statistique robuste.

4. Spécificités des primo-créateurs

Comme nous l'avons indiqué, le concept de logique d'action, dans sa composante actancielle, souligne l'importance de l'identité de l'acteur. Dans la littérature en entrepreneuriat, de nombreux travaux tentent d'identifier les variables de nature socio-professionnelle et culturelles susceptibles de prédisposer à une carrière entrepreneuriale. L'hypothèse sous-jacente de ces travaux est que les entrepreneurs présentent des caractéristiques socio-culturelles spécifiques. On ne peut, dès lors, comprendre ces acteurs et leur logique d'action sans prendre en compte leur ancrage micro-social et leur trajectoire socio-professionnelle.

Dans cette perspective, et à la lumière des données fournies par nos enquêtes, quel est le rôle des caractéristiques individuelles, principalement en termes de capital humain, dans le passage à la création d'entreprise en région wallonne ? L'âge, le genre, le niveau de diplôme le plus élevé obtenu, l'orientation ou la discipline de ce diplôme, le statut socio-professionnel ou la taille de l'organisme dans lequel l'activité professionnelle influencent-ils la probabilité de créer une entreprise ? L'effet de ces caractéristiques est analysé par un modèle de type probit⁷. Etant donné l'importance de la corrélation entre certaines variables, deux estimations distinctes ont été réalisées. La première régression (modèle complet) inclut l'ensemble des variables explicatives. La deuxième régression est réalisée à partir de chaque variable prise séparément (modèle partiel). La comparaison des résultats obtenus par ces deux régressions est une façon de contrôler pour les effets de la multicollinéarité entre certaines variables. Cependant, avant de présenter les résultats issus de ces régressions et d'analyser l'impact des caractéristiques individuelles sur la probabilité de création d'entreprise, il est opportun de décrire brièvement les caractéristiques particulières des primo-créateurs.

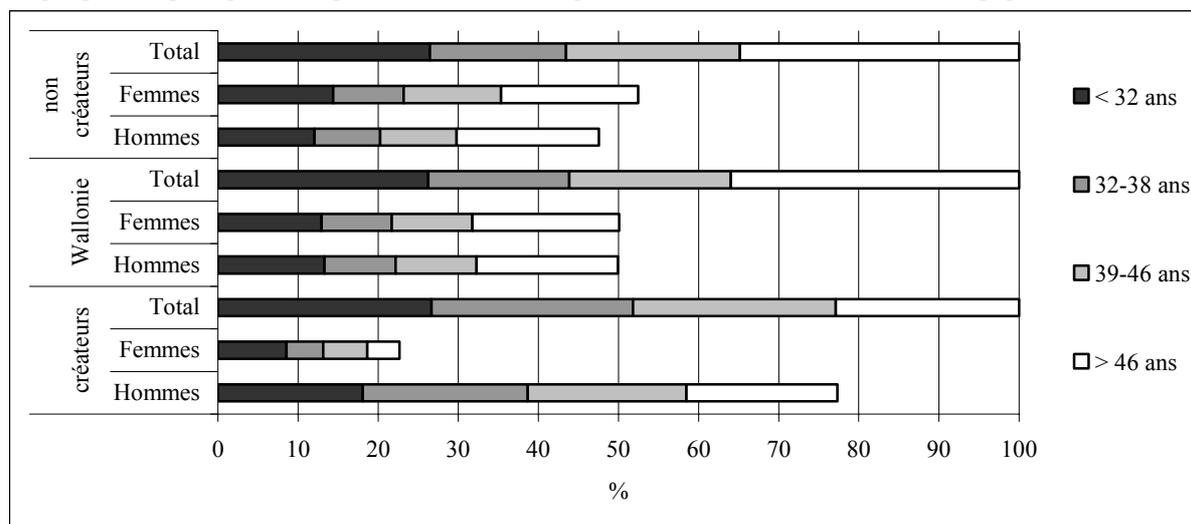
4.1. Caractéristiques des primo-créateurs

Loin d'être exhaustive, cette section vise à mettre en évidence les caractéristiques les plus importantes des primo-créateurs en comparaison avec celles observées pour les non-créateurs. L'analyse se concentre sur les variables qui apparaissent comme étant les plus discriminantes tels que l'âge, le genre, le niveau d'éducation, le statut socio-professionnel, le statut matrimonial, la composition du ménage ainsi que l'importance du revenu. Ainsi, le graphique 1 compare la situation des primo-créateurs en termes d'âge et de genre à celle observable pour l'ensemble de la population wallonne, d'une part, et pour l'échantillon des non-créateurs, d'autre part. Deux constats majeurs peuvent être dégagés. Primo, les primo-créateurs se distinguent par une forte surreprésentation masculine. En effet, pas moins de 77 % des primo-créateurs sont des hommes. Secundo, la part globale des créateurs âgés de 32 à 38 ans est importante (25 %), comparativement à ce qui est observé pour la population wallonne de cette tranche d'âge (18 %) et l'échantillon des non-créateurs (17 %). A l'inverse, les créateurs âgés de plus de 46 ans, qui représentent environ 24 % des primo-créateurs, sont, comparativement,

⁷ Les caractéristiques individuelles mesurées par les enquêtes sont celles des répondants au moment de la création pour les primo-créateurs et celles relatives à l'année 2000 pour les « non créateurs ».

plus rares, la part de la population wallonne âgée de 46 à 65 ans s'élevant à 36 % et celle des non-créateurs de cette tranche d'âge à 35 %.

Graphique 1. Age et genre des primo-créateurs : comparaison avec les non-créateurs et la population wallonne⁸



Source : calculé sur la base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise et des non-créateurs.

En ce qui concerne la relation entre, d'une part, le niveau d'éducation et le statut socio-professionnel et, d'autre part, la création d'entreprise, la lecture du tableau 2 permet de dégager plusieurs constats. Le premier se rapporte au niveau du diplôme le plus élevé obtenu par les primo-créateurs. Il apparaît très nettement que, comparativement à la population active wallonne, ceux-ci sont plus diplômés. En effet, les diplômés supérieurs (non universitaires, universitaires et post universitaires) représentent environ 61 % des primo-créateurs alors qu'ils ne représentent que 15 % de la population active wallonne et 38 % de la population des non-créateurs⁹. Ainsi, quel que soit le statut socio-professionnel, la part des diplômés supérieurs est largement plus élevée parmi les primo-créateurs, en comparaison avec celle observée chez les non-créateurs. L'inverse apparaît en ce qui concerne la proportion des personnes non ou peu diplômées.

Le statut socio-professionnel est un deuxième élément discriminant. Si la proportion des primo-créateurs auparavant actifs en tant que salariés du secteur privé correspond globalement à la part des non-créateurs du même statut, les indépendants constituent clairement des candidats privilégiés à la création d'entreprise. Ainsi, environ 36 % des primo-créateurs étaient actifs en tant qu'indépendants (professions libérales, commerçants, artisans et autres indépendants) avant la création alors que ce statut ne concerne que 3 % des non-créateurs. Parallèlement, on observe chez les créateurs que les individus issus du secteur public sont relativement peu nombreux comparativement à ce qui est observé chez les non-créateurs.

⁸ Les données relatives à la Wallonie ne se rapportent pas à la population active mais à la population en âge de travailler définie dans cette étude comme étant âgée de 20 à 65 ans. La raison pour ce choix est la non disponibilité d'une désagrégation assez fine en termes d'âge de la population active qui permettrait la reconstitution des tranches d'âge retenues dans cette étude, lesquelles correspondent aux quartiles pour la population des primo-créateurs.

⁹ Les chiffres relatifs au niveau du diplôme le plus élevé de la population active wallonne sont vraisemblablement légèrement sous-évalués étant donné qu'ils se rapportent à 1991 et qu'on peut raisonnablement supposer que la Wallonie n'échappe pas à la tendance générale d'un nombre croissant de diplômés supérieurs. Quant à la part des diplômés supérieurs dans l'échantillon des non-créateurs, elle paraît fortement élevée et on ne peut exclure une surévaluation due à un biais liée au taux de réponse à l'enquête probablement plus élevé parmi les personnes diplômées.

Tableau 2. Diplôme le plus élevé et statut socio-professionnel des primo-créateurs : comparaison avec les non-créateurs et la population wallonne

		Sans diplôme et primaire	Secondaire inférieur	Secondaire supérieur	Supérieur	Total	en %
Salariés du secteur privé	Créateurs	2 %	6 %	33 %	58 %	100 %	42 %
	Non-créateurs	7 %	10 %	41 %	43 %	100 %	43 %
Indépendants	Créateurs	3 %	8 %	23 %	66 %	100 %	36 %
	Non-créateurs	12 %	11 %	35 %	42 %	100 %	3 %
Salariés du secteur public	Créateurs	-	9 %	11 %	80 %	100 %	8 %
	Non-créateurs	3 %	9 %	28 %	59 %	100 %	22 %
DEI ^(a) de moins de 2 ans	Créateurs	-	15 %	31 %	54 %	100 %	5 %
	Non-créateurs	21 %	14 %	45 %	20 %	100 %	3 %
DEI au moins 2 ans et DENI ^(b)	Créateurs	10 %	10 %	30 %	50 %	100 %	2 %
	Non-créateurs	26 %	16 %	47 %	11 %	100 %	5 %
Autres	Créateurs	3 %	22 %	31 %	44 %	100 %	7 %
	Non-créateurs	17 %	23 %	41 %	20 %	100 %	24 %
Ensemble	Créateurs	2 %	9 %	27 %	61 %	100 %	100 %
	Non-créateurs	10 %	13 %	38 %	38 %	100 %	100 %
Wallonie ^(c)		43 %	21 %	21 %	15 %	100 %	

Source : calculé sur la base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise et des non-créateurs.

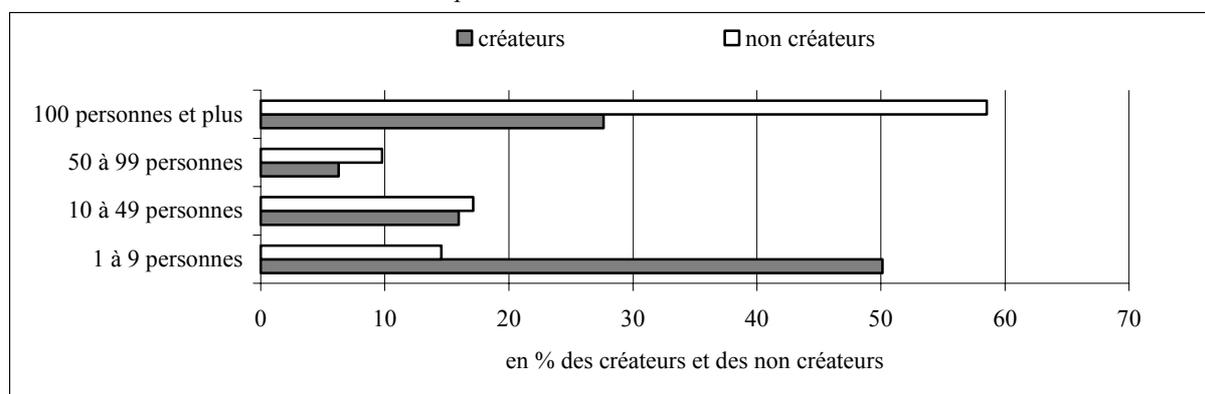
(a) DEI = demandeurs d'emploi indemnisés.

(b) DENI = demandeurs d'emploi non indemnisés.

(c) Les données relatives à la Wallonie se rapportent au recensement de la population de 1991 et couvrent la population active, source : INS.

A ce stade, un aspect complémentaire au statut socio-professionnel mérite examen : il s'agit de la taille de l'organisme qui occupait auparavant le primo-créateur. De fait, la littérature économique met en évidence que les petites et moyennes entreprises constituent des tremplins vers la création d'entreprise (Fritsch, 1992 ; Gorg et al., 2000 ; Evans et Leighton, 1989 ; Ashcroft et al., 1991 ; parmi d'autres). L'hypothèse sous-jacente est que les individus qui travaillent dans des petites entreprises ont la possibilité de développer le spectre des qualifications nécessaires à l'entrepreneuriat, notamment en raison de la diversité des tâches auxquelles ils sont confrontés et, de ce fait, ils sont prédisposés à valoriser ces acquis au travers de la création de leur propre entreprise.

Graphique 2. Taille des entreprises au sein desquelles les primo-créateurs étaient actifs avant la création : comparaison avec les non-créateurs



Source : calculé sur la base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise et des non-créateurs.

Le graphique 2, illustre la répartition des primo-créateurs et des non-créateurs en fonction de la taille de l'entreprise au sein de laquelle ils étaient actifs. A sa lecture on observe qu'environ 50 % des créateurs étaient actifs dans des entreprises occupant moins de 10 personnes alors que cette part s'élève à seulement 14 % pour l'échantillon des non-créateurs. Ces derniers, à

l'opposé des primo-créateurs, travaillent majoritairement (58 %) dans des grandes entreprises de plus de 100 effectifs. Pris ensemble, ces constats permettent de penser que les expériences acquises dans une petite entreprise constituent un atout à l'égard de la création d'entreprise.

Au chapitre des caractéristiques des primo-créateurs, il est également intéressant de s'interroger quant à l'importance du revenu dont disposent les individus, la composition des ménages auxquels ils appartiennent ainsi que les statuts du logement. Le tableau 3 résume les caractéristiques les plus importantes à cet égard et établit une comparaison avec la population des non-créateurs. Ainsi, en ce qui concerne le revenu mensuel net du ménage, globalement, on observe une surreprésentation des revenus élevés des créateurs en comparaison aux non-créateurs. Pour environ 36 % et 9 % des créateurs le revenu mensuel net du ménage est supérieur à respectivement 2.500 € et 4.000 € alors que pour les non-créateurs ces parts se limitent à 23 % et 3 %. Dans ce contexte il n'est pas étonnant que la part des propriétaires de leur logement soit également plus importante chez les créateurs en comparaison aux non-créateurs surtout en ce qui concerne les ménages à tranches de revenus élevés.

Tableau 3. Revenu mensuel net du ménage, composition du ménage et statut du logement des primo-créateurs : comparaison avec les non-créateurs

		moins de 1.000 €	entre 1.000 € et 2.500 €	entre 2.500 € et 4.000 €	plus de 4.000 €	Total
	Créateurs	12,3 %	51,5 %	27,3 %	9,0 %	100 %
	Non-créateurs	12,9 %	63,2 %	20,5 %	3,3 %	100 %
Composition du ménage						
Proportion des ménages comprenant au moins 4 personnes	Créateurs	1,2 %	20,7 %	16,2 %	5,1 %	43,1 %
	Non-créateurs	1,5 %	19,0 %	10,0 %	1,3 %	31,8 %
Proportion d'individus vivant en couple	Créateurs	5,7 %	42,7 %	25,6 %	8,0 %	82,0 %
	Non-créateurs	3,8 %	46,3 %	18,5 %	3,0 %	71,6 %
Statut du logement						
Proportion des propriétaires	Créateurs	4,1 %	38,1 %	23,1 %	8,2 %	73,4 %
	Non-créateurs	5,3 %	44,8 %	16,3 %	2,8 %	69,2 %

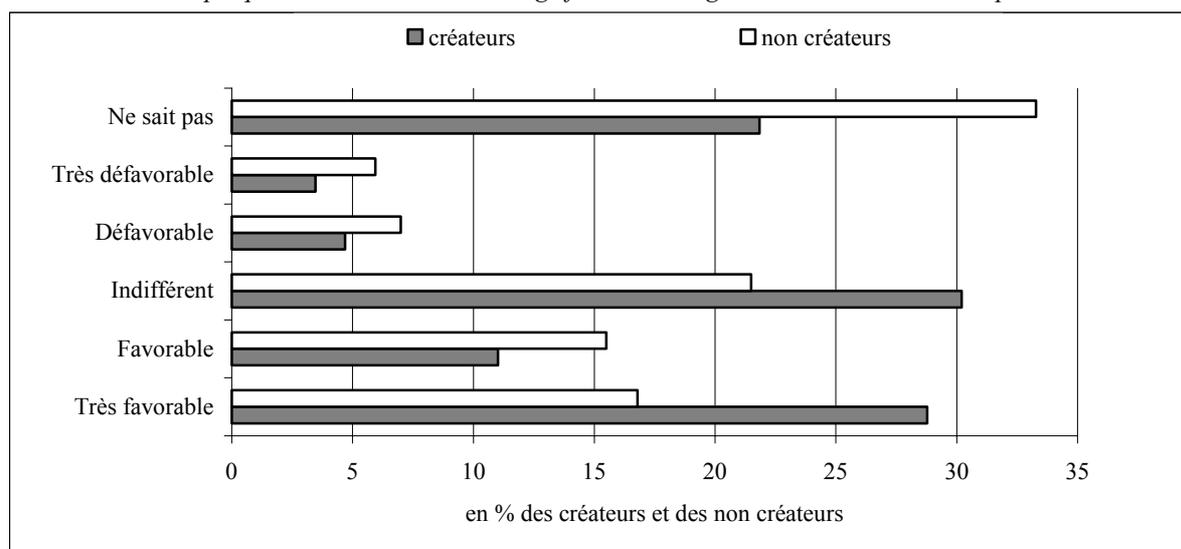
Source : calculé sur base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise et des non-créateurs.

Des différences sensibles peuvent également être décelées à l'égard de la composition du ménage et du statut matrimonial. Ainsi, globalement, environ 82 % des créateurs vivent en couple et 43 % d'entre eux font partie d'un ménage relativement grand comptant au moins 4 personnes alors que ces parts se limitent à respectivement 72 % et 32 % pour les non-créateurs. A nouveau, ces différences s'observent le plus nettement pour les créateurs appartenant à des ménages à revenu net important.

L'investigation de la composition du ménage du créateur et son statut matrimonial conduit naturellement à s'interroger quant à l'attitude de l'entourage familial à l'égard de la création d'entreprise. Le graphique 3 met en évidence que 29 % des primo-créateurs bénéficient d'un entourage très favorable alors que pour la population des non-créateurs ce pourcentage ne s'élève qu'à 17 %. Parallèlement, si seulement 3 % des primo-créateurs sont confrontés à un entourage familial très défavorable à l'égard de la création d'entreprise, ce pourcentage est environ double pour les non-créateurs.

Bien que l'interprétation doit être menée avec prudence, ces différences suggèrent que l'attitude de l'entourage familial à l'égard de la création d'entreprise peut avoir un effet incitatif ou, au contraire, dissuasif sur les individus à développer l'envie de création d'entreprise et à parcourir toutes les étapes nécessaires pour la réalisation du projet.

Graphique 3. Attitude de l'entourage familial à l'égard de la création d'entreprise



Source : calculé sur base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise et des non-créateurs.

4. 2. Modélisation des spécificités des primo-créateurs

L'analyse exploratoire menée dans la section précédente suggère que les primo-créateurs ont des caractéristiques socio-économiques particulières. Parmi ces caractéristiques individuelles, l'expérience, le niveau d'éducation, le désir d'indépendance, l'environnement familial, l'âge ou le revenu apparaissent comme autant d'éléments susceptibles d'influencer la probabilité de créer une entreprise. En complément à l'analyse exploratoire, cette section se propose d'apporter un éclairage supplémentaires sur les conditions et le processus de création d'entreprise en s'intéressant précisément au rôle particulier des caractéristiques socio-économiques *individuelles* des créateurs ainsi que des non-créateurs dans le processus de création (ou de non-création). L'importance de ces caractéristiques individuelles sur le processus de création est analysée au moyen d'un modèle Probit estimé sur base des données des deux enquêtes¹⁰.

Pour l'ensemble des traitements effectués (modèles complet et partiel), la variable sexe apparaît significative au seuil statistique de 1 % avec un signe positif. Les hommes par rapport aux femmes ont une probabilité supérieure (entre 5 % et 20 %) de créer une nouvelle entreprise. Ce résultat confirme les travaux de Ritsilä et Tervo (2002) qui concluent sur la base des résultats d'estimation d'un modèle Probit que le sexe influence la probabilité de créer une entreprise¹¹. La nationalité des individus de même que leur lieu de naissance ne sont pas significatifs. En ce qui concerne l'âge, les résultats du modèle partiel indiquent une probabilité positive de créer pour les individus appartenant à la classe d'âge des 32-38 ans et un effet négatif pour les personnes les plus âgées (au delà de 46 ans). Ces résultats sont en partie confirmés par le modèle complet. Une probabilité plus grande de créer une entreprise est également observée pour la classe d'âge des 32-38 ans. Ces résultats vont à l'encontre des études de Evans et Leighton (1989) qui estiment, sur la base d'un modèle Probit, que la probabilité de passer au statut d'indépendant est globalement indépendante de l'âge et de l'expérience totale sur le marché du travail. Par contre, ils confirment ceux des modèles estimés par Johnson (1978), Jovanovic (1979), Miller (1984), Reynolds (1997) ainsi que

¹⁰ Le tableau à l'annexe 1 fournit une synthèse des résultats. La partie de gauche du tableau concerne le modèle complet (ensemble des variables explicatives) et celle de droite le modèle de régression reprenant chaque variable explicative séparément. Outre les coefficients estimés, le tableau présente également les effets nets d'une variation marginale des variables explicatives sur la probabilité de créer une nouvelle entreprise.

¹¹ Earle et Sakova (1999, 2002), Papadaki et al. (2000), Cowling et Taylor (2001) et Wagner (2002) arrivent à la même conclusion.

Blanchflower et al. (2001) qui prédisent que les individus vont se lancer dans des métiers plus risqués tel que l'entrepreneuriat lorsqu'ils sont jeunes. Une expérience professionnelle récente semble avoir également un effet positif sur le succès de l'entreprise créée, ce qui pénaliserait les très jeunes créateurs (Andreff et Redor, 2001). Par rapport aux personnes plus âgées, les jeunes créateurs seraient également confrontés à des contraintes de liquidité qui ne leur permettraient pas de disposer de fonds suffisants pour démarrer une activité.

En ce qui concerne la nature des ressources financières, les résultats estimés indiquent que les personnes bénéficiant de bourses d'études ou de recherche, d'allocations de chômage ou de revenus minimum d'insertion, d'allocations de (pré)retraite, d'allocations familiales ou autres indemnités ont une probabilité moins élevée de créer une entreprise. Des résultats similaires s'observent pour les individus dont les revenus du ménage sont principalement constitués de revenus mobiliers (placements, livret d'épargne etc.), de revenus immobiliers et de salaires. La seule composante du revenu dont l'impact sur la probabilité de créer est significatif et positif sont les rémunérations en tant qu'indépendant. Cette caractéristique n'est pas significative dans le modèle complet ce qui peut s'expliquer par la corrélation importante entre cette variable et d'autres variables introduites simultanément dans le modèle et reflétant le statut de travailleur indépendant. Outre la nature des rentrées financières, il est également intéressant de s'interroger sur l'importance des revenus. La variable « revenu mensuel net moyen du ménage » apparaît avec un signe significatif et positif, ce qui tend à confirmer l'hypothèse selon laquelle les entrepreneurs qui font face à des contraintes de liquidité ont une probabilité plus faible de créer une entreprise¹².

Par ailleurs, la taille du ménage est également positivement corrélée avec la probabilité d'entreprendre. Ritsilä et Tervo (2002) arrivent à la même conclusion en ce sens que le nombre de personnes vivant de ce revenu influence positivement la probabilité de créer une entreprise. Ces résultats sont confirmés par la variable reflétant le statut marital. Les personnes vivant en couple par rapport aux isolés (avec ou sans enfants) ont une probabilité plus importante de créer une entreprise. Le rôle du statut marital a également été mis en évidence dans diverses études (Evans et Leighon, 1989; Dunn et Holtz, 2000; Papadaki et al. 2000) qui estiment une relation positive entre le fait d'être marié et la probabilité d'être entrepreneur. Finalement, le fait d'être propriétaire de son logement (par rapport à la location) est une autre caractéristique importante expliquant l'acte de création.

Au niveau géographique, les résultats indiquent un dynamisme plus important en matière de création d'entreprises chez les individus domiciliés dans le Brabant wallon, qui constitue l'arrondissement de référence par rapport auquel les coefficients estimés relatifs aux autres arrondissements sont comparés. En effet, à l'exception des arrondissements d'Arlon, Bastogne, Dinant, Neufchâteau, Virton et Waremme qui ne ressortent pas significatifs, tous les autres arrondissements ont un coefficient significativement négatif.

L'éducation représente indéniablement une autre caractéristique essentielle intervenant dans la capacité des individus à entreprendre¹³. Les résultats des estimations indiquent une relation linéaire significative et positive entre le niveau d'éducation (mesuré par le plus haut diplôme obtenu) et la probabilité de démarrer une nouvelle entreprise. Ainsi par rapport à une personne sans diplôme, un diplômé du primaire et du secondaire inférieur a une probabilité supérieure de 21% de se lancer dans une nouvelle affaire. Ces chiffres sont encore plus élevés pour les diplômés du secondaire supérieur (24 %) et surtout les détenteurs de diplômes universitaires et du supérieur (37 %).

¹² Les résultats des études de Evans et Jovanovic (1989), Mata et Machado (1996), Cincera (2003) et Crépon et Duguet (2003) vont également dans ce sens.

¹³ Andreff et Redor (2001), constatent que, parmi les facteurs individuels influençant l'acte de création, ce sont surtout le diplôme et la spécialisation qui sont déterminants.

Dans de nombreuses études, les entrepreneurs se définissent comme étant des individus qui souhaitent se libérer du statut de salarié qui ne leur est pas adapté (Evans et Leighton, 1989; Andreff et Redor, 2001). Les résultats des estimations tendent à soutenir cette hypothèse du moins en ce qui concerne les salariés du secteur privé (ouvriers, employés et cadres supérieurs) étant donné le signe significatif et positif associé à ce statut socio-professionnel. A l'inverse, l'appartenance à la catégorie des salariés du secteur public n'a pas d'effet significatif sur la probabilité de créer ou non une entreprise. La distinction « salarié - non salarié » n'est cependant pas le seul facteur déterminant. Les professions libérales, les commerçants, les artisans et les autres indépendants par rapports aux autres statuts sont nettement plus enclins à se lancer dans la création d'une nouvelle entreprise (probabilité marginale de 73 %). Il est également intéressant de constater l'impact positif sur la création des individus sans emploi depuis moins de deux ans (chômeurs complets indemnisés de moins de deux ans). Un tel impact ne ressort pas pour les autres catégories de chômeurs (chômeurs complets indemnisés de plus de deux ans ou chômeurs non indemnisés).

A coté du statut socio-professionnel, la taille de l'organisme dans lequel l'activité professionnelle est exercée (avant la création pour les créateurs, et à la date de l'enquête pour les non-créateurs) est une autre caractéristique individuelle importante, les petites ou moyennes entreprises étant perçues dans la littérature sur l'entrepreneuriat comme étant des tremplins vers les créations propres. Les résultats du tableau de l'annexe 1 concernant la taille de l'organisme indiquent une relation négative entre la taille et la probabilité de créer¹⁴. Ce résultat est confirmé notamment par les travaux de Fritsch (1992), Gorg et al. (2000), Evans et Leighton (1989) et Ashcroft et al. (1991).

Outre les caractéristiques personnelles des créateurs, la littérature sur l'entrepreneuriat s'est également intéressée à examiner l'influence de l'environnement familial sur la création d'entreprise. Parmi les différentes questions étudiées, l'importance des transferts de capitaux entre générations ainsi que le niveau d'occupation des parents, frères et sœurs ou du conjoint apparaissent jouer un rôle essentiel sur la probabilité de devenir indépendant ou de créer une entreprise¹⁵.

L'attitude favorable de l'entourage familiale à l'égard du projet de création est positivement associée à la probabilité de création. Ce résultat est confirmé par les régressions. Par contre, la nationalité des parents n'apparaît pas jouer de rôle particulier¹⁶. En ce qui concerne le niveau d'éducation des parents, il est à noter que les résultats des modèles complet et partiel sont contradictoires. L'explication provient en grande partie de la forte corrélation positive entre ces variables pour le père et la mère. Etant donné ce problème, l'interprétation des résultats concernant ces caractéristiques familiales se limite au modèle partiel. En ce qui concerne le père, seul les diplômés de l'enseignement universitaire et supérieur non-universitaire apparaissent significatifs et influencent de manière positive la probabilité de créer. Au contraire, chez la mère, par rapport au groupe de référence « sans diplôme », les catégories de diplôme du secondaire supérieur et de l'enseignement supérieur ressortent de manière positive tandis que les mères diplômées de l'enseignement primaire et du secondaire inférieur ont un impact négatif sur la probabilité de leur progéniture de créer une nouvelle entreprise.

¹⁴ La petite taille de l'entreprise serait plus favorable au développement de qualifications nécessaires au métier d'entrepreneur et augmente les chances de créer étant donné la similitude des activités professionnelles exercées.

¹⁵ Voir à ce sujet, Blanchlower et Oswald (1998), Le (1999), Dunn et Holtz (2000) Evans et Leighton (1989) et Papadaki et al. (2000).

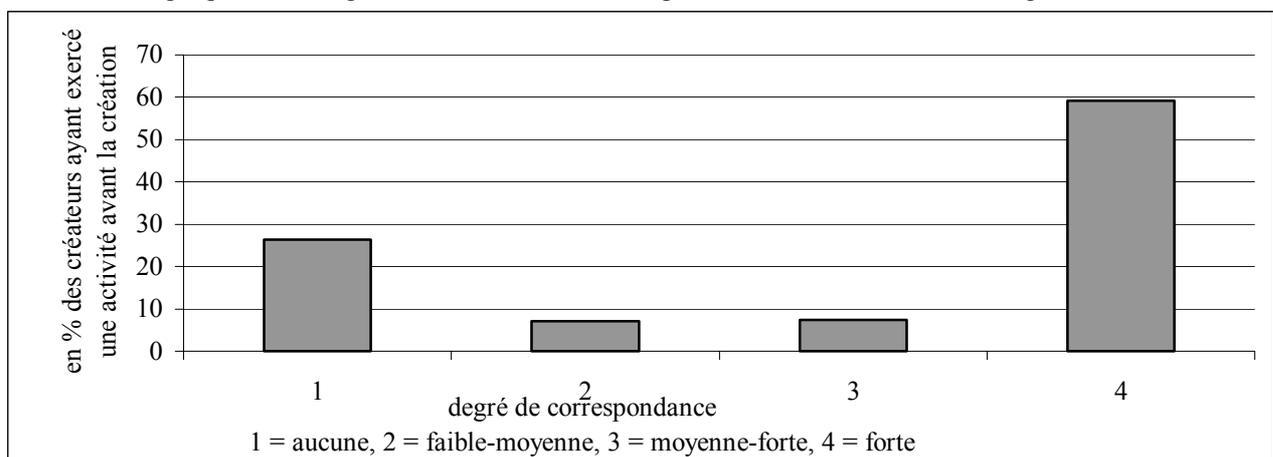
¹⁶ On notera cependant un impact significativement négatif (au seuil statistique de 10%) en ce qui concerne la nationalité du père dans le modèle partiel.

Le statut socio-professionnel des parents est une autre caractéristique intéressante à étudier. Le fait d'avoir un père et / ou une mère demandeur d'emploi a un impact négatif et significatif sur les chances de création de l'individu. Par contre les chances de création sont plus élevées chez les individus dont les parents occupent un emploi dans le secteur public ou sont indépendants. Ce résultat est confirmé par la variable « présence d'indépendants dans l'entourage familial proche ». L'exercice par le père d'une activité professionnelle dans le secteur privé a un impact positif et significatif sur la probabilité de créer une entreprise¹⁷. Finalement, le fait que les parents travaillent à temps plein joue également sur la probabilité de se lancer dans une nouvelle entreprise. On notera toutefois une différence entre le père et la mère, la probabilité marginale sur la création chez cette dernière étant plus faible (6 % contre 17 % pour le père).

5. Valorisation et acquisition du capital humain dans le processus de création

L'expérience accumulée, le savoir-faire acquis, la connaissance et la maîtrise des facteurs tangibles, intangibles ainsi que tacites, tels sont quelques uns des éléments qui pourront inciter le créateur à réaliser son projet de création d'entreprise dans le secteur d'activité au sein duquel il était actif antérieurement. Ce raisonnement sous-tend l'hypothèse selon laquelle le contenu du projet entrepreneurial n'est pas étranger à l'expérience et au capital humain accumulés par le créateur. Complémentairement, il est raisonnable de supposer que le créateur, bien que possédant un certain niveau de capital humain, souhaite se préparer à la création d'entreprise au travers des formations dans des domaines spécifiques pour lesquels il ressent un manque de connaissance ou d'expérience. Cette section tente d'apporter des éclaircissements en la matière en analysant d'une part, la correspondance entre l'activité antérieure du créateur et l'activité de l'entreprise créée et, d'autre part, les formations suivies en vue de la création d'entreprise.

Graphique 4. Correspondance entre secteur d'origine et secteur de création d'entreprise



Source : calculé sur la base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise

En ce qui concerne la correspondance entre l'activité antérieure et l'activité qui fait l'objet de l'entreprise créée, il est opportun de distinguer entre la correspondance « subjective » ressentie par le créateur et la correspondance réelle. Sur le plan de la correspondance « subjective », environ 60 % des créateurs déclarent que le domaine d'activité de l'entreprise créée correspond fortement à l'activité qu'ils exerçaient avant la création (graphique 4).

¹⁷ L'étude empirique de Dunn et Holtz (2000) arrive à la conclusion qu'un individu de sexe masculin a une probabilité plus élevée de devenir indépendant lorsque son père est lui-même indépendant alors que cette probabilité est plus faible lorsque sa mère est elle-même indépendante.

Relativement peu fréquents sont les créateurs qui jugent cette correspondance moyenne et environ 25 % des créateurs se lancent dans un domaine nouveau, pour lequel ils ne ressentent aucune correspondance avec leurs occupations professionnelles passées.

Tableau 4. Correspondance entre le secteur d'activité de l'entreprise créée et le secteur d'activité au sein duquel le créateur était actif avant la création (en %)

		Secteur d'activité principal de l'entreprise créée											
		Agriculture	Industrie manufacturière	Construction	Commerce, réparation	Horeca	Transports et communication	Activités financières, assurances	Immobilier, location et services aux entreprises	Éducation et formation	Santé et action sociale	Services collectifs, sociaux et personnels	
Secteur d'activité de l'occupation antérieure	Agriculture	70,8			5,3				1,6			7,1	
	Industrie manufacturière	8,3	58,3	10,0	3,5	7,7	20,0	16,7	17,5			7,1	
	Construction		8,3	82,5	5,3	7,7		5,6	9,5				
	Commerce, réparation			2,5	52,6	7,7			6,4		1,9		
	Horeca				3,5	53,9			1,6			7,1	
	Transports et communication				1,8		80,0	5,6	4,8	16,7			
	Activités financières, assurances		16,7		7,0	7,7		61,1	12,7				
	Immobilier, location et services aux entreprises		8,3		3,5			5,6	23,8		1,9	14,3	
	Éducation et formation	8,3		2,5	8,8	7,7		5,6	12,7	50,0	1,9	21,4	
	Santé et action sociale	12,5		2,5	8,8	7,7			6,4	16,7	92,3	21,4	
	Services collectifs, sociaux et personnels		8,3						3,2	16,7	1,9	21,4	
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	Total des réponses (effectifs)	24	12	40	57	13	5(a)	18	63	6(a)	52	14	304

Source : calculé sur la base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise.

Notes : (a) En raison du faible nombre de créateurs, l'interprétation des pourcentages doit être menée avec la plus grande précaution excluant toute inférence.

Si ce résultat suggère que, pour la grande majorité des primo-créateurs, le contenu du projet entrepreneurial n'est pas étranger à l'expérience accumulée, il convient « d'objectiver » ce constat établi à partir d'un « subjectif » ressenti. Le tableau 4 indique la répartition des créateurs en fonction du secteur d'activité au sein duquel ils travaillaient avant la création et le secteur d'activité qu'ils ont choisi pour créer leur propre entreprise. A sa lecture, on observe que les fréquences les plus importantes se situent sur la diagonale du tableau, indiquant pour la plupart des secteurs une correspondance forte entre « secteur de création » et « secteur d'origine ». Ces correspondances sont les plus fréquentes pour le secteur de la santé et de l'action sociale (92 %), la construction (83 %) ainsi que pour le secteur agricole (71 %). A l'opposé, des coïncidences significativement plus faibles sont observées pour le secteur de l'immobilier, de la location et des services aux entreprises (24 %) ainsi que pour le secteur des services collectifs, sociaux et personnels (21 %). Bien que l'explication de la divergence de ces pourcentages s'avère relativement hasardeuse, il est légitime de penser qu'elle soit liée à la spécificité des savoir et savoir-faire nécessaires pour réussir une affaire dans un secteur d'activité donné. En effet, on peut raisonnablement supposer que les connaissances et

compétences requises pour la création d'une entreprise dans le secteur des soins de santé soient plus conséquentes et plus spécialisées que celles nécessaires pour lancer une entreprise dans le secteur des services collectifs, sociaux et personnels. Ce raisonnement pourrait non seulement expliquer la forte correspondance entre le secteur « d'origine » et le secteur de l'entreprise créée pour les activités liées à la santé et à l'action sociale, mais également la correspondance faible en ce qui concerne les services collectifs, sociaux et personnels.

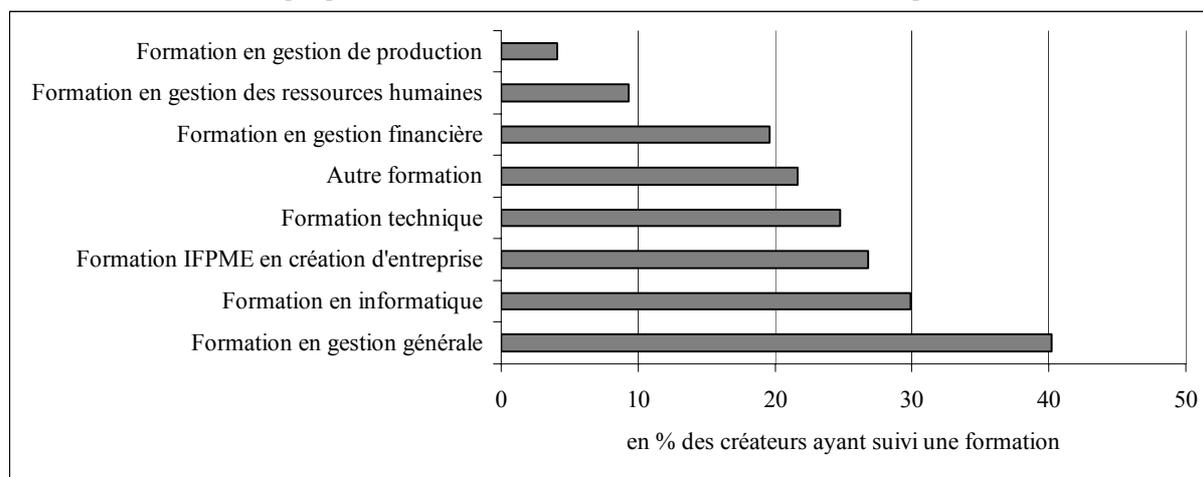
Tableau 5. Proportion des indépendants à titre complémentaire par statut professionnel

	Ouvrier du secteur privé	Employé du secteur privé	Cadre supérieur du secteur privé	Travailleur du secteur public	Total
Créateurs	16,7	23,1	13,0	35,6	21,6
Non-créateurs	1,1	2,7	2,6	2,0	2,2

Source : calculé sur la base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise.

Au chapitre de la valorisation du capital humain, il convient également d'examiner l'impact de l'expérience antérieure à la création d'entreprise en tant que travailleur indépendant à titre complémentaire. A la lecture du tableau 5, il ressort assez clairement qu'une telle expérience est fréquente chez les primo-créateurs. En effet, quelque soient les statuts professionnels des salariés, la proportion des créateurs ayant exercé une activité en tant qu'indépendant complémentaire est nettement supérieure à celle des non-créateurs. Ainsi, en moyenne, 21,6 % des créateurs salariés étaient indépendants complémentaire avant la création d'entreprise, alors que ce type d'activité ne concerne que 2,2 % des non-créateurs.

Graphique 5. Formations suivies en vue de la création d'entreprise



Source : calculé sur la base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise.

En ce qui concerne la ou les éventuelles formations suivies en vue de la création, on observe que la proportion des créateurs recourant aux dispositifs de formation est extrêmement faible et se limite à moins de 20 % des créateurs. Si cette observation peut s'expliquer partiellement par le niveau d'éducation des créateurs d'entreprise, en moyenne, supérieur au niveau observé pour la population wallonne, ce pourcentage est toutefois très faible. Le graphique 5 met en évidence que, parmi les créateurs s'étant préparés à la création de leur entreprise au travers d'une formation, la majorité a opté pour une formation en gestion générale ou en informatique¹⁸. Ces proportions concernent respectivement 40 % et 30 % des créateurs ayant suivi une formation. Paradoxalement, en dépit du faible nombre de primo-créateurs ayant

¹⁸ En moyenne, le volume total de formation est de 296 heures avec un écart type important s'élevant à 373 heures. Toutefois ces chiffres doivent être interprétés avec prudence étant donné que parmi les 20% des créateurs ayant suivi une formation, seule la moitié a donné l'information quant au volume de formation.

suivi une formation en vue de la création, nombreux sont ceux qui auraient souhaité un soutien en matière de gestion d'entreprise. Ainsi, selon les résultats de l'enquête, 60 % à 70 % des créateurs auraient souhaité un soutien dans le domaine de la fiscalité, de la finance et la comptabilité, la législation et les aspects juridiques. Comment expliquer ce paradoxe ? Ce constat suggère peut-être que l'offre de formation en matière de création d'entreprise soit mal adaptée à la demande ou mal connue. A moins que les carences individuelles en ces matières ne se soient manifestées qu'une fois l'entreprise créée.

6. Influence du capital humain sur le processus de création et sa durée

La littérature sur l'entrepreneuriat met habituellement l'entrepreneur au coeur de la réflexion et tente d'en définir le profil ou les caractéristiques propres (notamment, De Wit, 1993; De Reid et Smith, 2000; Pfeiffer et al., 2000; Van Gelderen et al., 2001). Cependant, comme le souligne Gartner (1988), cette approche classique centrée sur le créateur et son profil ne permet pas de couvrir le champ de l'entrepreneuriat dans sa globalité. De fait, elle n'intègre pas un élément essentiel de la création d'entreprises, à savoir sa dimension processuelle. En particulier, Gartner (1988) invite les chercheurs à se centrer sur les faits et non plus sur les traits. Dans cette perspective, l'acte d'entreprendre se conçoit comme la résultante d'un processus qui s'inscrit dans une dimension temporelle. Il renvoie au double binôme entrepreneur-acteur / entreprise-action. Cette approche de l'action d'entreprendre revient, selon Guyot et Vandewattyne (2005, p. 22), à envisager désormais l'acte d'entreprendre « comme une succession d'étapes articulées dans une temporalité, sous-tendue par certaines motivations et tendue vers certains objectifs ».

Il est donc nécessaire de considérer également la dimension processuelle du phénomène de la création. Cette nécessité est d'autant plus forte dans le cadre d'un travail sur les logiques d'action des créateurs, qui, comme nous l'avons vu, vise également une composante stratégique. Du point de vue du créateur, le processus entrepreneurial peut démarrer très tôt. Le désir d'entreprendre peut ainsi remonter à l'enfance ou à l'adolescence (Shapiro, 1983).

De nombreux facteurs peuvent influencer la « gestation » et la temporalité du processus de création. Ils peuvent se rapporter à la fois à l'environnement dans lequel vit l'individu, notamment, le contexte socio-économique et culturel, et à la fois aux attributs de l'individu, tel que le genre, l'appartenance sociale (Akerlof, 1997), l'expérience professionnelle, le diplôme, les qualifications etc. Bruyat (1994, pp. 97-98) précise, quant à lui, que « la persévérance (folie ?) du créateur, ses capacités d'adaptation, son métissage, sa capacité de vivre des situations ambiguës et émergentes, son aptitude à mobiliser des partenaires à partir d'un projet ou d'un rêve... seront fondamentales pour que le processus puisse aboutir à une réussite ». D'autres facteurs comme l'acquisition au cours du processus de compétences particulières interviennent également sur la temporalité du processus entrepreneurial (Reynolds, 1997). Compte tenu de ces différentes influences, la probabilité pour un groupe d'individu de créer une entreprise plus ou moins rapidement dépendra à la fois des opportunités du marché mais également des caractéristiques individuelles. C'est la combinaison de ces différents facteurs qui vont amener à l'émergence de stratégies individuelles complexes, qui se traduiront notamment par des rythmes de création variables.

L'importance de certains facteurs individuels, notamment relatifs au capital humain, sera analysée dans cette section. Tout d'abord, nous caractériserons la distribution temporelle du processus de création en nous basant sur la notion de probabilité de survie (entendue ici comme la probabilité de demeurer dans le processus créatif). Pour ce faire, nous nous appuyerons sur l'estimateur de Kaplan Meier. Ces estimations vont ainsi nous permettre de caractériser la probabilité de créer une entreprise par intervalle de temps. Dans cet exercice,

deux analyses différentes sont distinguées, l'une selon le genre et, l'autre selon le diplôme (au moment de la création). A la suite de cette approche univariée, nous compléterons l'étude exploratoire du processus en évaluant l'importance des facteurs individuels, en particulier le profil de qualifications, conditionnellement à la distribution du temps de réalisation, sur la fonction de hasard. Pour ce faire, nous tenterons de développer un modèle micro-économétrique s'inspirant des modèles à hasard proportionnel à temps discret avec hétérogénéité non observée (Prentice et Gloeckler, 1978; Meyer, 1990).

Cette section complétera donc l'analyse menée à la section 4 centrée sur les caractéristiques propres de l'entrepreneur. En particulier, la présente section étendra notre analyse du champ entrepreneurial en mettant l'accent sur l'aspect processuel de l'acte d'entreprendre au travers d'une analyse des déterminants de la durée du processus de création. En ce sens, l'acte d'entreprendre ne se conçoit pas comme un acte ponctuel mais se définit comme la résultante d'une succession d'étapes articulées dans une temporalité.

6. 1. Description et schématisation du processus de création

L'enquête menée auprès des primo-créateurs wallons présente l'avantage de fournir les informations nécessaires pour déduire la durée du processus de création. Elle permet également, comme nous l'avons déjà vu, d'obtenir différents renseignements sur les caractéristiques individuelles. Néanmoins, les données issues de cette enquête sont déficientes à certains égards dans le cadre de nos analyses.

Une première limite concerne la nature même des données utilisées. En effet, cette enquête ne permet pas de décomposer l'ensemble des caractéristiques (en particulier celles qui évoluent dans le temps comme l'emploi antérieur, l'état marital) par intervalle de temps (l'année) dans la mesure où la grande majorité des renseignements récoltés porte sur la situation de l'individu au moment de la création. L'information n'est donc pas aussi riche et intéressante que dans le cadre d'une enquête longitudinale.

Tenant compte de cette difficulté, en particulier pour l'interprétation de nos résultats, nous avons néanmoins développé la construction d'un fichier « personne-période » nécessaire pour l'estimation d'un modèle de durée à partir d'un « fichier épisode » (Le Goff et Forney, 2003a, b). Il s'agit ici de décomposer, par intervalle de temps, les données issues du fichier initial. Les individus sont ainsi détaillés par années en fonction de leurs caractéristiques. Certaines sont considérées comme fixes (soit en fonction de la nature de ces données ou en raison de l'absence des informations) au cours du temps comme : i) le genre, ii) le statut de l'emploi avant la création, c'est-à-dire, principalement si les personnes étaient indépendantes, cadres, ouvriers, employés du secteur public ou privé, au chômage, iii) le diplôme le plus élevé au moment d'avoir l'idée de créer une entreprise. Par contre d'autres caractéristiques sont dépendante du temps, l'âge, par exemple.

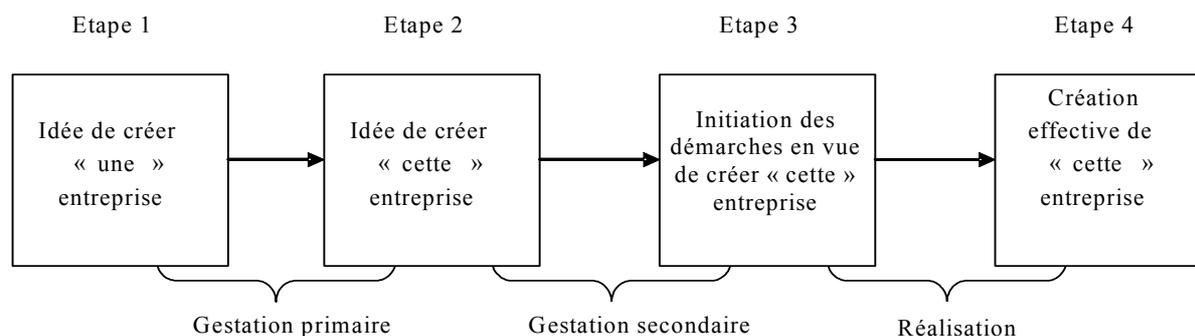
La deuxième limite concerne la nature même de l'échantillon utilisé pour l'analyse du processus de création (les primo-créateurs uniquement). De par le fait que l'échantillon ne couvre que des individus qui, d'une part, n'ont pas d'expérience antérieure de création, et, d'autre part, ont clôturé le processus avec succès en concrétisant leur projet de création, les résultats obtenus ne peuvent être généralisés à d'autres sous-populations (créateurs récidivistes, candidats créateurs n'ayant pas abouti à la création...).

La troisième limite de la base de données réside dans le fait qu'elle ne livre pas toujours l'information sur la date d'entrée dans l'événement, ni sur le diplôme, le genre ou le statut antérieur. Conscient de ce défaut, nous avons décidé d'éliminer les individus dont le genre, le

diplôme¹⁹, la date d'entrée ou le statut professionnel antérieur n'a pu être identifié. Ces critères de sélection réduisent la taille d'échantillon à 442 individus contre 553.

Sur la base de cet échantillon, quatre étapes constitutives du processus entrepreneurial peuvent être distinguées. Comme le montre le schéma 1, le processus débute avec l'envie d'entreprendre (étape 1) et se poursuit avec l'idée de créer une entreprise bien précise, *cette* entreprise (étape 2) et le début des démarches nécessaires à la création de celle-ci (étape 3). Il se termine avec la création effective de l'entreprise (étape 4)²⁰.

Schéma 1. Temporalité du processus de création



Comme indiqué au tableau 6, en moyenne, l'idée de créer « une » entreprise survient vers l'âge de 33 ans, soit à peu près 10 ans après la fin des études. C'est vers 37 ans que l'idée est mûre et le projet de création d'entreprise se concrétise. Un an après, vers 38 ans, les démarches en vue de la création sont entreprises, démarches qui aboutissent vers l'âge de 39 ans à la création effective de l'entreprise.

Tableau 6. La temporalité du processus en termes d'âge

	Nombre d'observations	Moyenne	Médiane	Mode	Minimum	Maximum	Ecart type
âge au moment de l'obtention du plus haut diplôme	492	22,65	23	24	11	49	4,79
âge au moment de l'idée de créer « une » entreprise	482	33,41	30	30	4	72	11,55
âge au moment de l'idée de créer « cette » entreprise	478	37,15	36	28	8	72	11,11
âge au moment des démarches pour la création	509	38,17	37	34	19	73	10,82
âge au moment de la création effective	527	39,13	38	34	19	73	10,60

Source : calculé sur base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise.

Toutefois, l'analyse en termes d'âge moyen masque une réalité très diversifiée, telle que mise en évidence par les maxima, minima et écarts types du tableau 6. Ainsi, l'âge auquel l'individu décide de créer « cette » entreprise se situe entre 8 et 72 ans. Les âges les plus fréquents vers lesquels les projets concrets de création d'entreprise sont envisagés se situent

¹⁹ Le traitement de ces données manquantes sera abordé dans d'autres travaux.

²⁰ Sur le plan théorique, il est concevable que, pour certains créateurs, les étapes 1 et 2 soient concomitantes. Dans ce cas, il n'y pas de période de « gestation primaire ».

entre 25 et 43 ans. Ainsi, environ deux tiers des individus ayant un projet concret de création d'entreprise se situent dans cette fourchette d'âge.

Tableau 7. La temporalité du processus de création en termes de durée entre les étapes

	Nombre d'observations	Moyenne	Minimum	Maximum	Ecart type
durée des différentes étapes du processus de création en années :					
<u>gestation primaire</u> : durée entre l'idée de créer <i>une</i> entreprise et l'idée de créer <i>cette</i> entreprise	442	3,6	0,5	30	5,42
<u>gestation secondaire</u> : durée entre l'idée de créer <i>cette</i> entreprise et les démarches pour la création de <i>cette</i> entreprise	442	1,5	0,5	30	2,91
<u>réalisation</u> : durée entre les démarches pour la création de <i>cette</i> entreprise et la création effective	442	1	0,5	16	1,57
durée totale du processus de création en années :					
durée entre l'idée de créer <i>une</i> entreprise et la création effective	442	5,4	0,5	40	6,56
durée entre l'idée de créer <i>cette</i> entreprise et la création effective	442	2,1	0,5	33	3,51

Source : calculé sur base des résultats de l'enquête IWEPS auprès des créateurs d'entreprise.

L'examen du tableau 7 nous fournit une série de statistiques descriptives sur les différentes étapes du processus de création. De ce tableau, il ressort que, en moyenne, le laps de temps écoulé entre la première étape (idée d'entreprendre) et la deuxième étape (créer *cette* entreprise) est de 3,6 ans. La durée comprise entre la prise de décision concrète (étape 2) et les démarches ainsi que la durée de la période de réalisation s'avèrent, en moyenne, plus courtes, soit respectivement 1,5 et 1 an. Au total, si l'on considère que le début du processus entrepreneurial débute avec l'envie de créer *cette* entreprise (étape 2) et se termine avec la création effective de l'entreprise (étape 4), on constate que la durée globale du processus de création atteint, en moyenne, 2,1 ans. Celle-ci atteint 5,4 ans pour le processus complet (de l'étape 1 à l'étape 4). Force est cependant de constater que ces durées moyennes relativement courtes se caractérisent par une variance importante.

6. 2. Estimation par la méthode de Kaplan-Meier

Avant d'aborder les résultats du modèle micro-économétrique, nous complétons notre analyse descriptive par une caractérisation de la distribution de la temporalité du processus de création. Cette caractérisation repose sur l'estimateur de Kaplan Meier²¹ relatif à la fonction de survie de l'événement (la création dans notre étude). Nous présenterons nos analyses suivant deux perspectives :

- a) l'approche *globale* du processus, qui correspond à la période comprise entre l'étape 1 (idée de créer *une* entreprise) et l'étape 4 (création effective) ;
- b) l'approche *partielle*, qui vise la période qui s'est écoulée entre l'idée de créer *cette* entreprise et la création.

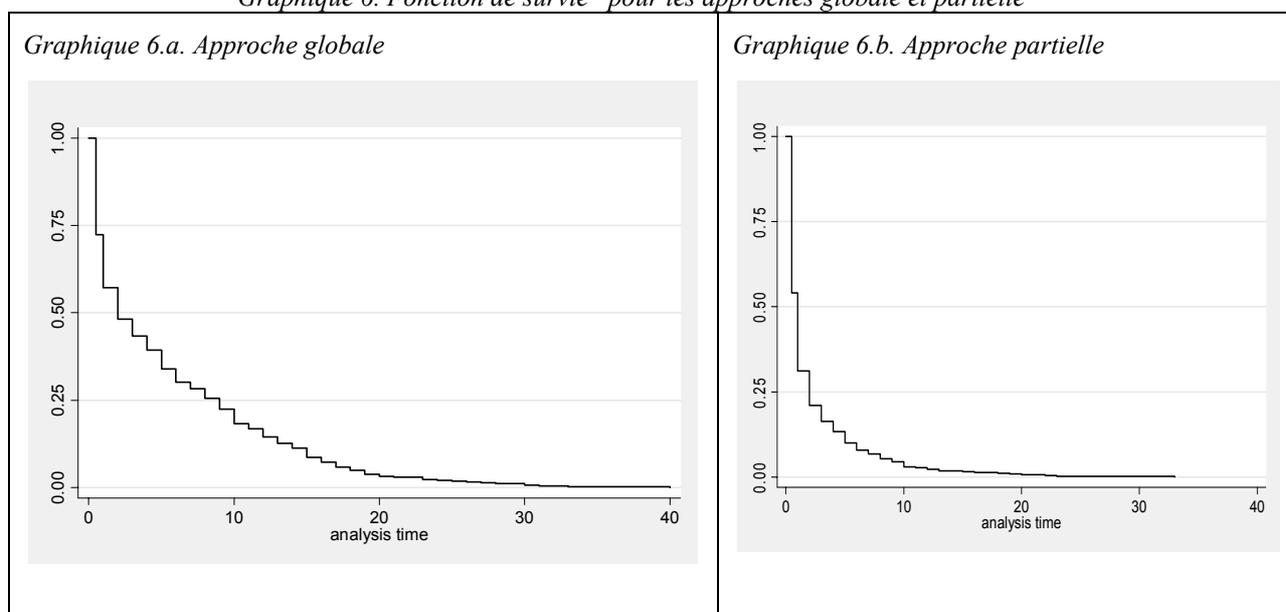
Si on considère le processus de création dans sa globalité (étape 1 à étape 4), l'estimateur de Kaplan Meier révèle que la probabilité de ne pas avoir créé son entreprise dans un délai de 3 ans maximum est élevée : le taux de survie (c'est-à-dire la probabilité de ne pas encore avoir clôturé le processus de création) est de 72 % si la création n'a pas lieu dans la première année contre 43 % si la création se concrétise trois années après l'émergence de l'idée de créer *une* entreprise. Sur l'intervalle compris entre 5 et 10 ans, on observe une baisse significative du

²¹ Nous avons également testé la sensibilité de nos résultats en utilisant l'estimateur actuariel de la fonction de survie. Cette analyse ne modifie pas fondamentalement le profil de la fonction de survie.

taux de survie. De fait, ce dernier tombe à 18 % après l'apparition de l'idée de créer *une* entreprise.

Comme le montre le graphique 6, il existe une différence nette entre les fonctions de survie empirique des deux approches, celle de l'approche *globale* étant uniformément supérieure à celle l'approche *partielle*. La différence est particulièrement marquée au cours des 5 premières années du processus entrepreneurial. La probabilité de clôturer le processus endéans les 5 ans sera systématiquement plus élevée dans l'approche *partielle*.

Graphique 6. Fonction de survie²² pour les approches globale et partielle



La ventilation de la fonction de survie par sous-populations²³ (définies sur la base du genre, d'une part, et du niveau d'éducation, d'autre part) révèle que la distribution du rythme de création n'est pas homogène entre les individus. De fait, l'estimateur de Kaplan-Meier témoigne d'une différenciation nette dans la durée du processus de création selon le genre d'appartenance, en particulier pour l'approche *globale*. Si on considère celle-ci, les femmes concrétisent plus rapidement²⁴ la création de leur entreprise. Ceci fait écho au fait que la probabilité de créer son entreprise au maximum 3 ans après avoir eu l'idée de créer *une* entreprise est de 73 % pour les femmes contre 52 % pour les hommes.

Par contre, si l'on considère l'approche *partielle*, la différence entre les hommes et les femmes est plus faible (et statistiquement non significative). De fait, la probabilité d'être encore en cours de processus se situe autour de 10 % à la fin de la 3^{ème} année pour les femmes contre 14 % pour les hommes. En d'autres termes, il semble exister, tout chose étant égale par ailleurs, des différences statistiquement significatives dans la temporalité du processus de création entre les hommes et les femmes mais cette différence est plus flagrante dans l'approche *globale*.

L'hétérogénéité des temporalités des processus de création se vérifie également au niveau de l'importance du capital humain des individus. De fait, comme l'indique la statistique de Wilcoxon, la probabilité d'être encore en cours de processus par intervalle de temps varie largement d'une catégorie à une autre. Le taux de survie a tendance à être supérieur chez les

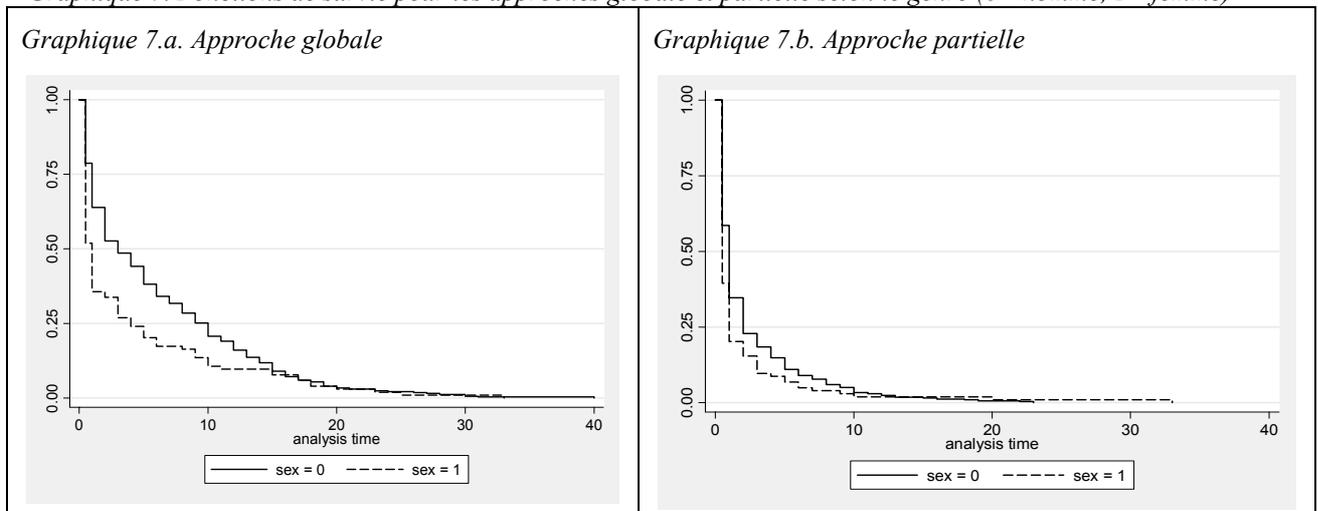
²² La fonction de survie mesure la probabilité de créer son entreprise au cours d'une période de temps suivant t, étant donné que l'individu a l'idée de créer une entreprise depuis l'intervalle de temps t.

²³ Ces résultats doivent être analysés avec prudence étant donné le nombre plus limité d'individus par catégorie.

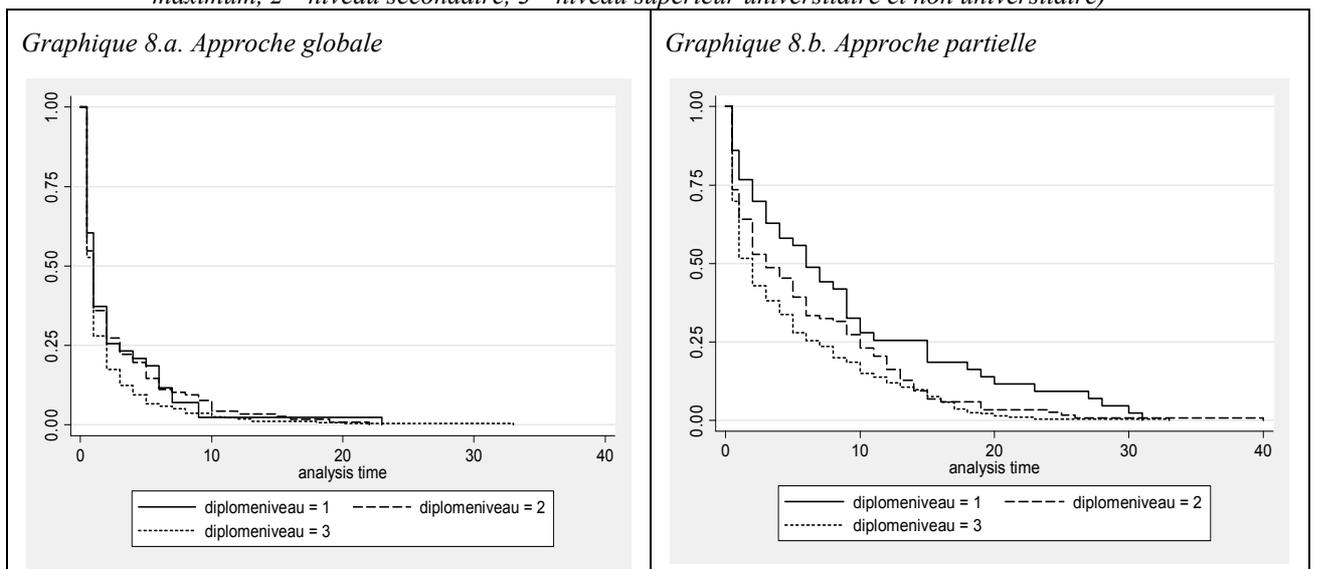
²⁴ Le test du « log-rank » confirme au seuil de 5% que la différence entre les 2 groupes est significative.

sujets les moins éduqués (le processus de création est donc, en moyenne, plus long). A l'opposé, la probabilité de clôturer rapidement le processus de création est plus élevée chez les diplômés du supérieur (universitaire et non universitaire) comparativement aux autres catégories. Cette différence est particulièrement marquée au cours des dix premières années et plus évidente dans l'approche *partielle*. Ce résultat pourrait s'interpréter à la lumière de différents facteurs : niveau d'aversion au risque plus grand chez les moins diplômés (ce qui pourrait induire une plus longue gestation), niveau de ressources disponibles supérieur chez les plus diplômés, interaction entre le genre et le niveau de diplôme (les femmes disposant plus fréquemment d'un capital humain élevé), articulation plus forte entre secteur de création et secteur d'activité antérieure chez les plus diplômés (ce qui faciliterait la création), conditions objectives et subjectives de l'entrée en processus (effet pull-push différencié suivant le niveau de capital humain), etc.

Graphique 7. Fonctions de survie pour les approches globale et partielle selon le genre (0= homme, 1= femme)



Graphique 8. Fonctions de survie pour les approches globale et partielle selon le diplôme (1= niveau inférieur maximum, 2= niveau secondaire, 3= niveau supérieur universitaire et non universitaire)



En résumé, il ressort que la probabilité de terminer le processus de création dans une période de temps limitée (moins de 5 ans) après avoir eu l'idée de créer une entreprise sera plus élevée chez les individus éduqués que chez les individus moins éduqués, chez les femmes que chez les hommes.

6. 3. Modélisation économétrique du processus de création

6. 3.1. Spécification de la fonction de hasard avec hétérogénéité non observée

L'estimation non paramétrique de Kaplan Meier reste essentiellement descriptive, répondant plutôt à des objectifs d'exploration des données. Son apport reste donc limité dans la mesure où elle ne permet pas de prendre en compte simultanément l'influence des facteurs propres à l'individu et celle des facteurs contextuels sur la probabilité de créer son entreprise par intervalle de temps. Pour répondre à cette critique et tenter de mieux comprendre les déterminants du processus de création²⁵, l'analyse empirique menée dans cette section s'inspire des modèles économétriques de durée²⁶. Plus spécifiquement, notre analyse entre dans la catégorie des modèles semi paramétriques proposés par Cox et Oakes (1984) qui se basent sur l'estimation d'une fonction de hasard proportionnel. Le modèle utilisé ci-dessous fournit une version à temps discret du modèle de hasard à risques proportionnels (Jenkins, 1997). Son intérêt réside notamment dans le fait qu'il va permettre d'estimer l'influence des caractéristiques des individus sur la probabilité de créer une entreprise tout en contrôlant pour la durée du processus de création.

Ce type de modèle est composé d'une fonction de hasard (ou de risque) de base, λ_0 qui mesure la durée du processus, et d'une fonction regroupant les variables explicatives (le vecteur x) et leurs paramètres associés.

La fonction continue des modèles de hasard proportionnel s'écrit habituellement pour un individu i qui rentre dans l'état (la totalité du processus, des étapes 1 à 4) au temps $T=0$ comme :

$$\lambda_i(t|X_i) = \lambda_0(t) \exp(\beta' X_i(t)) \quad (1)$$

où $\lambda_0(t)$ est une fonction inconnue appelée taux de hasard de base, β représente le vecteur des paramètres à estimer, $X_i(t)$ est un vecteur de variables explicatives pour l'individu i . Sur la base de cette version continue, la probabilité que la gestation d'entreprise dure jusqu'au temps $t+1$ (mesuré en année) conditionnellement au fait que l'individu a déjà passé un intervalle de temps t dans l'état, correspond à²⁷ :

$$\Pr[T_i \geq t+1 | T_i \geq t] = \exp\left[-\int_t^{t+1} \lambda_i(u) du\right] = \exp\left[-\exp(\beta' X_i(t)) \cdot \int_t^{t+1} \lambda_0(u) du\right] = \exp\left[-\exp(\beta' X_i(t) + \gamma(t))\right] \quad (2)$$

où

$$\gamma(t) = \ln\left[\int_t^{t+1} \lambda_0(u) du\right] \quad (2')$$

Bien que cette spécification se base sur une représentation en temps continu, il est possible de dépasser cette limite en s'appuyant sur l'approche de Meyer (1990). Si notre intervalle de temps peut être divisé en un nombre d'intervalles contigus (a_{j-1}, a_j) pour $j=1, \dots, k$, la fonction

²⁵ Nous considérons dans cette section l'ensemble du processus de création, c'est-à-dire l'intervalle de temps compris entre l'idée de créer une entreprise et la création effective de l'entreprise.

²⁶ Pour une présentation détaillée de ces modèles, voir notamment Cox et Oakes (1984), Kiefer (1988), Florens, Fougère et Mouchart (1996).

²⁷ Voir Jenkins pour une description complète (<http://www.iser.essex.ac.uk/teaching/degree/stephenj/ec968/pdfs/ec968lnotesv6.pdf>)

de hasard en temps discret pour un individu i sur l'intervalle (a_{j-1}, a_j) , peut se réécrire sur la base de la forme log-log complémentaire suivante :

$$\lambda_i(a_j, X_{i,j}) = 1 - \exp\left[-\exp(\beta' X_{i,j} + \gamma_j)\right] \quad (3)$$

Il est important de remarquer que la spécification (3) repose sur une hypothèse forte selon laquelle l'ensemble des différences entre les individus peut être expliquée par les covariables et les variables explicatives du modèle. Or, de nombreux travaux sur les modèles de durée démontrent que l'omission de prendre en compte l'hétérogénéité non observée peut introduire des biais dans les paramètres estimés de la fonction de hasard (Droesbeke et al., 1989). Selon Lancaster (1990), ne pas prendre en compte l'hétérogénéité non observée dans un modèle de durée peut amener à des erreurs d'inférence à propos de la dépendance à la durée. Pour tenir compte de l'hétérogénéité non observée dans le contexte d'un modèle à temps discret, nous étendons notre modèle (3) en introduisant une variable aléatoire, ε_i , dans chaque fonction de hasard sous la forme suivante (Meyer 1990, Jenkins 1997) :

$$\lambda_i(a_j, X_{i,j} | \varepsilon) = 1 - \exp(\beta' X_{i,j} + \gamma_j + \log(\varepsilon_i)) \quad (4)$$

Dans ce modèle, ε_i est une variable aléatoire qui se distribue selon un fonction de densité de type Gamma dont la moyenne est égale à 0 et la variance à σ^2 (Jenkins, 1997).

Partant du modèle de base (4), nous estimons sa fonction de hasard. En ce qui concerne les variables explicatives²⁸ qui doivent être prises en compte dans le vecteur X , l'enquête auprès des primo-créateurs permet de récolter un ensemble de données concernant les caractéristiques de ces individus comme l'âge, le genre, l'année d'entrée dans l'événement, la localisation, le diplôme, le statut professionnel avant la création, la taille de la famille, le passé familial, etc. Nous effectuons une première analyse en contrôlant pour les facteurs observables et inobservables d'hétérogénéités. En particulier pour chaque épisode de création, nous avons construit un vecteur avec les caractéristiques individuelles suivantes, les valeurs ont été déterminées dans la mesure du possible au départ du processus de création :

- *genre (femme=1)* : cette variable est censée mesurer les différences de comportement entre les hommes et les femmes, en raison notamment du rôle différent qu'ils jouent dans la société et la famille ;
- *niveau du capital humain* : trois variables dummy ont été construites afin de rendre compte de 3 niveaux de capital humain: 1) niveau primaire ou sans diplôme, 2) niveau secondaire, 3) niveau supérieur universitaire ou non (le groupe de référence est celui avec le niveau primaire ou sans diplôme). Cette variable vise à rendre compte des qualifications et des compétences nécessaires à la création d'une entreprise ;
- *statut professionnel antérieur* : le statut professionnel antérieur peut influencer la probabilité de sortie du processus de gestation de deux manières : d'une part, les professions libérales peuvent avoir une probabilité de sortie plus rapide dans la mesure où la création s'inscrit dans la continuité des activités professionnelles. Pour cette raison, il pourrait être important pour eux de concrétiser au plus vite la création. D'autre part, les personnes qui occupent un emploi stable, par exemple dans la fonction publique, ou les individus qui occupent une place importante dans une société tels que les cadres pourraient avoir des probabilités de sortie plus faibles en raison d'une aversion au risque plus importante. Le projet sera étalé sur une période plus longue. Dans le cadre de ce travail, nous avons distingué 7 catégories de statuts professionnels (mesurée par une dummy) : 1)

²⁸ Après transformation de nos données dans un format fichier « *personne période* » nécessaire pour nos estimations, nous disposons après transformation et élimination des données manquantes nécessaires à notre estimation d'un fichier composé de 2346 personnes-année.

- profession libérale, 2) ouvrier et employé du secteur privé (catégorie de référence), 3) chômeur de courte durée, 4) chômeur de longue durée, 5) employé du secteur public, 6) sans profession ou étudiant ou au foyer, 7) cadre du secteur privé ;
- *domaine d'activité antérieur* (variable dummy égale à un si l'individu crée dans le même secteur d'activité) : cette variable est censée capter l'expérience acquise antérieurement et le know-how de l'individu.

6. 3.2. Résultats principaux

Le tableau de l'annexe 2 rapporte les principaux résultats obtenus pour le modèle à temps discret avec hétérogénéité non observée. La première partie du modèle présente les résultats pour une modélisation de la dépendance temporelle similaire à celle utilisée par le modèle « Piecewise ». Dans ce tableau²⁹, nous présentons la valeur du coefficient et le taux de hasard correspondant (qui est égal à l'exponentielle du coefficient estimé). L'ensemble des informations présentées dans ce tableau nous renseigne sur l'impact des caractéristiques (observées et non observées) des individus sur la probabilité de créer une entreprise tout en contrôlant pour le temps passé dans le processus.

De ces analyses, il ressort que parmi les caractéristiques retenues, toutes ne jouent pas un rôle identique³⁰ sur la probabilité de créer rapidement une entreprise. Tout d'abord, les résultats suggèrent qu'il existe une différence significative entre les hommes et les femmes. Ainsi, les femmes ont une probabilité de sortie plus rapide que les hommes, confirmant ainsi les résultats de l'estimateur de Kaplan Meier.

En ce qui concerne l'âge des individus (mesuré sur la base d'une forme quadratique), on note que les individus âgés ont plus de chances de créer rapidement leur entreprise que les plus jeunes mais à un rythme décroissant (coefficient positif du carré de l'âge). Cet effet positif de l'âge sur le taux de hasard reflète probablement l'expérience acquise au cours des années. L'impact reste néanmoins relativement limité dans la mesure où le coefficient est faible.

Nous avons aussi tenu compte de l'influence du capital humain sur le taux de hasard. Les résultats indiquent une relation positive et significative entre le niveau du diplôme et la probabilité de sortie (de créer rapidement une entreprise): les plus diplômés semblent avoir une propension statistiquement significative à créer plus rapidement que les moins diplômés. Ainsi les individus qui se caractérisent par un niveau d'éducation élevé ont un taux de sortie (probabilité de création) 4 fois plus élevé que le taux de sortie des individus non ou faiblement qualifiés.

L'expérience professionnelle acquise antérieurement à la création semble être également un facteur déterminant sur la temporalité du processus de création. En particulier, le fait d'avoir été cadre dans le secteur privé ou employé du secteur public a un impact significatif au seuil de 5 % mais négatif sur le taux de hasard (et donc une création moins rapide) par rapport aux ouvriers ou employés du secteur privé. Le taux de sortie (probabilité de créer rapidement une entreprise) pour un ancien cadre ou ancien employé du secteur public est 70 % plus faible que pour un ancien ouvrier ou employé du secteur privé. Parallèlement, on constate que le fait d'avoir exercé une profession libérale ou assimilée a également un impact significatif au seuil de 10 % sur le taux de hasard. Le taux de sortie pour cette catégorie d'individu reste néanmoins inférieure de près de 40 % à celui des anciens ouvriers ou employés du secteur privé. Parallèlement, on remarque que le taux de hasard n'est pas significativement affecté si l'individu était chômeur de courte durée. Par contre, il est significatif pour les chômeurs de

²⁹ Nous constatons que le paramètre captant l'hétérogénéité non observée est fortement significatif.

³⁰ Un coefficient positif d'une variable signifie que cette variable aura pour effet d'accroître la probabilité de sortie du processus. A l'inverse un coefficient négatif se traduira par une temporalité plus longue dans le processus de création.

longue durée mais très largement inférieur (de près de 80 %) au taux de hasard des anciens ouvriers. Plusieurs explications à ces résultats sont possibles. Les personnes ayant connu des emplois stables (fonction publique) ou ayant eu une position sociale plus marquée (cadre) s'inscrivent dans un processus de gestation plus long dans la mesure où la création d'une entreprise suppose un changement radical dans la carrière professionnelle. La durée de gestation plus longue chez ces personnes peut ainsi révéler une aversion au risque plus marquée chez ces individus.

Concernant les dummies temporelles, les coefficients obtenus révèlent une dépendance négative à la durée mais décroissante dans le temps. Ainsi le risque de sortie (de création d'une entreprise) sera beaucoup plus faible si le processus de gestation est court. Ce constat confirme ainsi les résultats qui avaient été mis en évidence par l'estimateur de Kaplan Meier.

7. Conclusion

Sur la base de deux enquêtes approfondies, nous avons tenté d'éclairer les articulations entre la trajectoire socio-professionnelle et le capital humain d'un ensemble de *primo-créateurs* d'entreprise wallons. Trois hypothèses sous-tendaient notre démarche.

L'investigation tend à confirmer la première hypothèse selon laquelle les primo-créateurs se distinguent, notamment, par leur profil compétenciel et expérientiel. En effet les résultats de l'analyse mettent en évidence, d'une part, une relation linéaire significative et positive entre le niveau d'éducation et la probabilité de démarrer une nouvelle entreprise et, d'autre part, un lien entre le statut socio-professionnel et le positionnement entrepreneurial, tel que nous l'avons appréhendé. D'autres éléments constitutifs du profil compétenciel et expérientiel, tels que la taille de l'organisme dans lequel l'activité professionnelle était exercée et l'exercice d'une activité d'indépendant à titre complémentaire, distinguent également les primo-créateurs des non-créateurs.

Notre deuxième hypothèse portait sur l'existence d'une articulation entre la sphère de construction des compétences et la sphère entrepreneuriale, le contenu du projet entrepreneurial n'étant pas étranger à l'expérience antérieure du créateur. Les traitements réalisés indiquent que c'est effectivement le cas, du moins en ce qui concerne le secteur de création et le secteur d'activité professionnelle antérieure puisque'une forte correspondance entre les deux a été identifiée.

La dernière hypothèse était celle d'une influence du profil de qualification et de l'expérience du créateur sur la temporalité du processus de création. Nos analyses ont mis en évidence des situations différentes selon le genre et le profil de compétence des créateurs. Les femmes ont ainsi une probabilité de créer plus rapidement une entreprise, de même que les individus d'âge moyen ou les individus ayant un niveau d'éducation élevé. L'estimation d'un modèle économétrique de type « hasard proportionnel » a permis de confirmer ces résultats. Ainsi après avoir contrôlé pour les caractéristiques observées et non observées des primo-créateurs, il apparaît que le diplôme et l'âge augmente significativement la probabilité de créer rapidement une entreprise.

Ces résultats sont encourageants mais demandent à être approfondis. Il serait intéressant de traiter l'éventuel biais de sélection et il serait pertinent de compléter les analyses en introduisant d'autres variables, notamment de contexte. A ce niveau, il serait utile d'intégrer à l'analyse des déterminants de la temporalité du processus de création, par exemple, la branche d'activité dans laquelle se concrétise ce processus. De manière plus générale, il conviendrait, pour parvenir à une bonne compréhension des articulations au niveau individuel entre capital humain et trajectoire entrepreneuriale, de recourir à des méthodes qualitatives, plus à mêmes

de rendre compte des stratégies et des trajectoires des acteurs, notamment du point de vue de leurs compétences et leurs expériences. A cet égard, l'approche d'Amblard et al. adoptée dans le cadre de notre programme de travail s'avère être particulièrement prometteuse. La lecture de la création d'entreprise en termes de logiques d'action permet d'apporter un éclairage sur les rapports complexes entre ces éléments. Elle présente, en outre, l'avantage de pouvoir articuler les éléments avancés par d'autres modèles en un schéma intégré capable de prendre en considération les dimensions objectives et subjectives présentes dans le processus créatif.

Sur le plan politique, nos résultats interpellent. Le niveau de capital relativement élevé observé chez les primo-créateurs peut en effet amener à s'interroger sur la pertinence et / ou l'efficacité de certains dispositifs d'aide à la création d'entreprise visant des publics moins favorisés. De fait, à la lumière de nos résultats, il apparaît que ces publics ont une propension à l'entrepreneuriat plus faible, et ce malgré la présence en Wallonie de dispositifs qui leurs sont spécifiquement destinés, tels que les couveuses, les coopératives d'activités et les incubateurs. Il conviendrait sans doute de nuancer ce constat par une analyse menée sur les primo-créations d'entreprise sans forme juridique (personnes physiques, indépendants). Ceci fait partie de nos projets futurs. Dans tous les cas, en ce qui concerne l'accès à la primo-création d'entreprise, il ressort de notre analyse que la situation wallonne se caractérise par une inégalité des chances relativement marquée. Ce constat ne devrait pas laisser certains opérateurs politiques indifférents.

Bibliographie

- Akerlof G. (1997), « Social distance and social decisions », *Econometrica*, pp. 1005-1027.
- Amblard H., Bernoux P., Herreros G., Livian Y.-F. (1996), *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*, Paris, Seuil.
- Andreff M., Redor D. (2001), « Les nouvelles entreprises et les créations d'emplois : une étude économétrique sur données individuelles », *7^e séminaire annuel de la direction des statistiques d'entreprises de l'INSEE*.
- Ashcroft B., Love J., Malloy E. (1991), « New Firm Formation in the British Counties with Special Reference to Scotland », *Regional Studies*, 25(5), pp. 395-409.
- Bernoux P. (1995), *La sociologie des organisations*, Paris, Seuil.
- Blanchflower D., Oswald A., Stutzer A. (2001), « Latent Entrepreneurship across nations », *European Economic Review*, 45, pp. 680-691.
- Bowen D.D., Hisrich D. (1986), « The Female Entrepreneur: A Career Development Perspective », *The Academy of Management Review*, II, pp. 393-407.
- Bruyat C. (1994), « Contributions épistémologiques au domaine de l'Entrepreneuriat », *Revue Française de Gestion*, 101, pp. 87-99.
- Cincera M., (2003), Financing constraints, fixed capital and R&D investment decisions of Belgian firms, in P. Butzen, and C. Fuss (Eds.), *Firms' Investment and Finance Decisions: Theory and Empirical Methodology*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Cowling M., Taylor M. (2001), « Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species? », *Small-Business-Economics*, 16(3), pp. 167-75.
- Cox D., Oakes D. (1984), *Analysis of Survival Data*, London, Chapman & Hall.
- Crepon B., Duguet E. (2003), *Bank loans, start-up subsidies and the survival of the new firms: An econometric analysis at the entrepreneur level*, CEPR and CREI Barcelona's Conference in November 2003.
- De Wit G. (1993), « Models of Self-Employment in a Competitive Market », *Journal of Economic Surveys*, 7(4), pp. 367-397.
- Droesbeke JJ., Fichet B., Tassi P. (1989), *Analyse statistique des durées de vie. Modélisation des données censurées*, Economica.
- Dubar C. (1991) *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, Paris, Armand Colin.
- Dunn T., Holtz E.D. (2000), « Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links », *Journal of Labor Economics*, 18(2), pp. 282-305.
- Earle J.S., Sakova Z. (1999), Lessons on the entry decision into self employment from transition economics, Stockholm Institute of Transition Economy, Working Paper n° 145.
- Earle J.S., Sakova Z. (2002), « Business Start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of self employment from transition economies », *Labour Economics*, pp. 575-601.
- Evans D.S., Jovanovic B. (1989), « Entrepreneurial Choice and Liquidity Constraints », *The Journal of Political Economy*, 97(4), pp.808-827.
- Evans D.S., Leighton L.S. (1989), « Some Empirical Aspects of Entrepreneurship », *The American Economic Review*, 79(3), pp. 529-535.
- Fayolle A. (2003), *Le métier de créateur d'entreprise*, Paris, Editions d'Organisation.
- Florens J.P., Fougère D., Mouchart M. (1996), Duration Models, in Maytas L., Sevestre P. (eds), *The Econometrics of Panel Data*, Kluwer Academic Publishers, pp. 491-536.

- Fritsch M. (1992), « Regional Differences in New Firm Formation: Evidence from West Germany », *Regional Studies*, 26(3), pp. 233-241.
- Gartner W. B. (1988), « Who is an entrepreneur ? Is the Wrong Question », *American Journal of Small Business*, 12(4), pp. 11-32.
- Gasse Y. (2003), « L'influence du milieu dans la création d'entreprise », *Organisations & territoires*, 12(2), pp. 49-56.
- Gorg H., Strobl E., Ruane F. (2000), « Determinants of Firm Start-Up Size: An Application of Quantile Regression for Ireland », *Small Business Economics*, 14, pp. 211-222.
- Guyot J.L., en col. avec Vandewattyne J. (2004), Ebauche d'une sociologie des logiques d'action des créateurs d'entreprise : apports théoriques, communication au 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME organisé à Montpellier les 27, 28 et 29 Octobre 2004 (Universités Montpellier I et III).
- Guyot J.L., Vandewattyne J. (2005), Le champ de l'entrepreneuriat : pluralité des approches et richesses du champ d'analyse, in Calay V. et al., *Les nouveaux créateurs d'entreprise en région wallonne et les conditions de leur réussite. Rapport de recherche*, mimeo, ULB & IWEPS, Bruxelles, Jambes, pp. 13-34.
- Hernandez E.M. (2001), *L'entrepreneuriat. Approche Théorique*, Paris, L'Harmattan.
- Jenkins S. (1997), « Sbe 17 : Discrete Time Proportional Hazard Regression », *Stata Technical Bulletin*, 39, pp. 22-32.
- Johnson W. (1978), « A Theory of Job-Shopping », *Quarterly Journal of Economics*, 22, pp. 261-278.
- Jovanovic B. (1979), « Job Matching and the theory of turnover », *Journal of political Economy*, 87, pp. 972-990.
- Kiefer N. (1988), « Economic Duration Data and Hazard Function », *Journal of Economic Literature*, 26, pp. 646-679.
- Lancaster T. (1990), *The Econometric Analysis of Transition Data*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Le Goff J.M., Forney Y. (2003a), *Estimations non paramétriques avec SPSS. Méthode de Kaplan Meier et méthode actuarielle*, Centre Lémantique d'études des parcours et modes de vie, Universités de Lausanne et de Genève.
- Le Goff, J.M., Forney, Y. (2003b), *Mise en oeuvre des modèles logistiques à temps discret avec SPSS*, Centre Lémantique d'études des parcours et modes de vie, Universités de Lausanne et de Genève.
- Le, A.T. (1999), « Empirical Studies of Self-Employment », *Journal of Economic Surveys*, 13(4), pp. 381-416.
- Mata J., Machado J. (1996), « Firm Start-up Size: A Conditional Quantile Approach », *European Economic Review*, 40, pp. 1305-1323.
- Meyer B. (1990), « Unemployment insurance and unemployment spells », *Econometrica*, 58, pp. 757-782.
- Miller R. (1984), « Job Matching and Occupational Choice », *Journal of Political Economy*, 92, pp. 1086-1120.
- Ouziel J. (2003), « La valorisation du capital humain », *Problèmes économiques*, 2795, pp 23-28.
- Papadaki E., Patenaude J., Roberge H., Tompa E. (2000), *Analyse longitudinale des jeunes entrepreneurs au Canada*, communication présentée à la 21^{ème} conférence annuelle du CCPME, Ottawa, Ontario.
- Pareto V. (1917), *Traité de sociologie générale*, trad. Franç., Genève, Droz (rééd. 1968).
- Pfeiffer F., Reize F. (2000), « Business Start-ups by the Unemployed-An Econometric Analysis Based on Firm Data », *Labour-Economics*, 7(5), pp. 629-663.

- Prentice R., Gloeckler L. (1978), « Regression analysis of grouped survival data with application to breast cancer », *Biometrics*, 34, pp. 55-67.
- Reid G., Smith J. (2000), « What makes a new business start up successful? », *Small Business Economics*, 14(1), pp.165-182.
- Reynolds P. (1997), « Who starts New firms? Preliminary explorations of Firms in gestation », *Small Business Economics*, 9, pp. 449-462.
- Ritsilä J., Tervo H. (2002), « Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-level Panel Data Evidence from Finland », *Small Business Economics*, 19(1), pp. 31-40.
- Shapero A. (1983), Création d'entreprise et développement local, *CPE Etude*, n° 7.
- Van Gelderen M., Bosma N., Thurik R., « Setting up a Business in the Netherlands: Who starts, who gives up, who is still trying? », *Research Report of the EIM business & Policy Research*, pp.1-39, Avril 2001.
- Wagner J. (2002), « Personal and Regional Determinants of Entrepreneurial Activities Empirical Evidence from the REM Germany », *IZA discussion paper*, n° 624.
- Weber M., (1904-1917), *Essai sur la théorie de la science*, trad. Franç., Paris, Plon (rééd. 1965).

ANNEXE 1. Résultats du modèle Probit

Variable dépendante = création	Modèle complet				Modèle partiel			
	Coefficient	dF/dx	Ecart-type	P-valeur	Coefficient	dF/dx	Ecart-type	P-valeur
Indépendants dans l'entourage familiale proche hors parents (référence = pas d'indépendants)								
Indépendants famille	0,14	0,01	0,01	0,37	0,26	0,08	0,06	0,00
Attitude de l'entourage familiale à l'égard de la création d'entreprise (référence = pas d'avis)								
Attitude fam. défavorable	0,37	0,03	0,02	0,11	0,13	0,04	0,02	0,14
Attitude fam. favorable	0,45	0,03	0,01	0,03	0,41	0,11	0,02	0,00
Taille de l'organisme au sein duquel l'activité professionnelle est/a été exercée								
Taille organisme	-0,25	-0,01	0,00	0,00	-0,01	-0,01	0,02	0,43
Diplôme le plus élevé de l'individu (référence = sans diplôme)								
Primaire + second. inf.	5,50	0,99	0,01	0,00	0,64	0,21	0,11	0,05
Secondaire sup.	5,81	0,97	0,04	0,00	0,81	0,24	0,10	0,01
Supérieur + université	6,24	0,89	0,09	0,00	1,29	0,37	0,09	0,00
Statut du logement de l'individu (référence = propriétaire)								
Locataire	-0,37	-0,02	0,01	0,07	-0,22	-0,06	0,02	0,00
Autre	0,16	0,01	0,03	0,62	0,08	0,02	0,03	0,42
Statut socio-professionnel principal de l'individu (référence = autre)								
CCI moins de 2ans					1,00	0,35	0,06	0,00
CCI au moins 2ans					0,11	0,03	0,05	0,55
salarié secteur privé	1,89	0,16	0,05	0,00	0,66	0,18	0,03	0,00
salarié secteur public	0,96	0,10	0,07	0,04	0,16	0,04	0,03	0,17
indépendant	2,72	0,68	0,15	0,00	2,22	0,73	0,03	0,00
Statut matrimonial de l'individu (référence = en couple)								
Isolé sans enfant	-0,50	-0,02	0,01	0,07	-0,24	-0,06	0,02	0,00
Isolé avec enfant(s)	-0,12	-0,01	0,02	0,76	-0,50	-0,12	0,02	0,00
Statut socio-professionnel du père de l'individu (référence = père au foyer, étudiant, décédé, autre)								
demandeur d'emploi	1,89	0,44	0,24	0,00	0,27	0,08	0,08	0,28
salarié secteur privé	1,58	0,25	0,08	0,00	0,79	0,25	0,03	0,00
salarié secteur public	1,45	0,25	0,10	0,00	1,10	0,38	0,04	0,00
indépendant	1,52	0,26	0,09	0,00	1,34	0,47	0,04	0,00
Statut socio-professionnel de la mère de l'individu (référence = mère au foyer, étudiante, décédée, autre)								
demandeur d'emploi	-1,23	-0,03	0,01	0,17	-0,49	-0,11	0,06	0,18
salariée secteur privé	-0,18	-0,01	0,01	0,54	0,04	0,01	0,03	0,72
salariée secteur public	0,28	0,02	0,03	0,38	0,68	0,23	0,04	0,00
indépendante	-0,06	0,00	0,02	0,86	0,86	0,30	0,05	0,00
Diplôme le plus élevé du père de l'individu (référence = père sans diplôme)								
primaire+secondaire inférieur	-0,91	-0,05	0,03	0,02	-0,18	-0,05	0,03	0,12
secondaire supérieur	-0,83	-0,04	0,02	0,04	0,076	0,02	0,04	0,52
supérieur+universitaire	-0,74	-0,03	0,01	0,08	0,46	0,15	0,04	0,00
Diplôme le plus élevé de la mère de l'individu (référence = mère sans diplôme)								
primaire+secondaire inférieur	0,16	0,01	0,02	0,66	-0,21	-0,06	0,03	0,04
secondaire supérieur	0,29	0,02	0,03	0,46	0,21	0,06	0,03	0,05
supérieur+universitaire	0,47	0,04	0,04	0,25	0,45	0,15	0,04	0,00
Nationalité père (référence = père belge)								
Père étranger	0,18	0,01	0,03	0,66	-0,15	-0,04	0,02	0,09
Nationalité mère (référence = mère belge)								
Mère étrangère	-0,31	-0,01	0,02	0,43	-0,14	-0,03	0,02	0,14
Régime de travail du père de l'individu (référence = père travaille à temps partiel, ne travaille pas, décédé)								
Père travaille à temps plein	-0,05	0,00	0,01	0,85	0,64	0,17	0,02	0,00

ANNEXE I. Résultats du modèle Probit (suite)

Variable dépendante = création	Modèle complet				Modèle partiel			
	Coefficient	dF/dx	Ecart-type	P-valeur	Coefficient	dF/dx	Ecart-type	P-valeur
Régime de travail de la mère de l'individu (référence = mère travaille à temps partiel, ne travaille pas, décédée)								
Mère travaille à temps plein	-0,19	-0,01	0,01	0,44	0,21	0,06	0,02	0,01
Nature des rentés financier du ménage de l'individu (référence = autres)								
Revenus non liées à une activité professionnelle	-1,38	-0,11	0,02	0,00	-0,98	-0,27	0,02	0,00
Salaire	-0,64	-0,06	0,05	0,08	-0,63	-0,20	0,02	0,00
Rémunération d'indépendant	0,27	0,02	0,02	0,34	1,40	0,49	0,03	0,00
Allocation de chômage	-0,52	-0,02	0,01	0,09	-0,50	-0,12	0,02	0,00
Revenu mensuel net du ménage de l'individu								
Revenus mensuels	-0,07	0,00	0,01	0,60	0,20	0,06	0,01	0,00
Nombre de personnes vivant du revenu net du ménage de l'individu								
nombre de personnes	0,17	0,01	0,01	0,03	0,05	0,01	0,01	0,02
Arrondissement du domicile de l'individu (référence = Nivelles)								
Ath	0,20	0,01	0,05	0,74	-0,48	-0,11	0,03	0,02
Charleroi	0,37	0,03	0,03	0,24	-0,64	-0,14	0,02	0,00
Mons	-0,03	0,00	0,02	0,94	-0,85	-0,17	0,02	0,00
Mouscron	-0,77	-0,02	0,01	0,23	-0,55	-0,12	0,04	0,01
Soignies	-0,02	0,00	0,02	0,96	-0,53	-0,12	0,03	0,00
Thuin	-0,56	-0,02	0,01	0,31	-0,82	-0,16	0,02	0,00
Tournai	-0,85	-0,02	0,01	0,18	-0,47	-0,11	0,03	0,00
Verviers	0,49	0,04	0,04	0,12	-0,37	-0,09	0,03	0,00
Liège	0,53	0,04	0,03	0,05	-0,35	-0,09	0,02	0,00
Huy	0,59	0,06	0,06	0,12	-0,27	-0,07	0,04	0,10
Waremme	-0,41	-0,02	0,02	0,56	-0,25	-0,06	0,04	0,21
Arlon	-0,14	-0,01	0,03	0,81	-0,23	-0,06	0,05	0,27
Bastogne	-0,45	-0,02	0,02	0,58	-0,26	-0,06	0,05	0,30
Marche-en-Famenne	-0,34	-0,01	0,02	0,63	-0,43	-0,10	0,04	0,06
Neufchâteau	1,92	0,45	0,20	0,00	0,07	0,02	0,06	0,73
Virton	-0,73	-0,02	0,01	0,32	-0,55	-0,12	0,04	0,01
Dinant	0,18	0,01	0,03	0,66	-0,21	-0,05	0,04	0,24
Namur	-0,03	0,00	0,02	0,93	-0,24	-0,06	0,03	0,04
Philippeville	-0,38	-0,02	0,02	0,53	-0,59	-0,12	0,04	0,03
Age de l'individu (référence = âge <32 ans)								
32-38 ans	0,55	0,05	0,03	0,01	0,22	0,07	0,03	0,01
39-46 ans	0,67	0,06	0,03	0,01	0,10	0,03	0,02	0,23
>46 ans	0,33	0,02	0,02	0,26	-0,18	-0,05	0,02	0,02
Genre de l'individu (référence = féminin)								
Sexe masculin	0,82	0,05	0,01	0,00	0,75	0,20	0,06	0,00
Nationalité de l'individu (référence = belge)								
Nationalité étrangère	-0,18	-0,01	0,02	0,69	-0,02	0,00	0,10	0,86
Pays de naissance (reference = Belgique)								
Né à l'étranger	0,08	0,00	0,02	0,82	0,00	0,00	0,09	0,97
# observ.								
	1098							
LR chi2(63)	624,65				0,00			
Log likelihood	-205,81							
Pseudo R2	0,6028							

ANNEXE 2: Valeurs des paramètres d'un modèle de la durée du rythme de création avec hétérogénéité non-observée

	Coefficient	« Hazard » ratio	P-valeur
Durée de l'épisode			
moins de trois ans	-2,644	0,071	0,000
entre 3 et 5 ans	-2,775	0,062	0,000
entre 6 et 10 ans	-2,560	0,077	0,000
entre 10 et 15 ans	-1,993	0,136	0,002
Entre 16 et 20 ans	-0,972	0,378	0,0095
Plus de 20 ans	-0,425	0,653	0,106
Genre (référence = homme)			
femme	1,497	4,470	0,000
Diplôme au moment de la création (référence = primaire au maximum)			
Diplôme Secondaire	0,884	2,422	0,036
Diplôme Supérieur	1,549	4,710	0,000
Age au cours de la période de maturation			
Age	0,021	1,021	0,640
Age au carré	0,001	1,001	0,029
Statut avant la création (référence = ouvrier + employé du secteur privé)			
Indépendant ou Profession Libérale	-0,516	0,596	0,072
Fonction publique	-1,230	0,292	0,007
Cadre secteur privé	-1,602	0,201	0,002
Autres (étudiant, sans profession, retraité,...)	-1,251	0,285	0,058
Demandeur d'emploi de court terme	-1,004	0,366	0,179
Demandeur d'emploi de long terme (+ de 2ans)	-1,729	0,177	0,074
Correspondance entre l'activité exercé avant la création et celle qui fait l'objet de la création d'entreprise			
Variable dummy si domaine activité identique avant et après la création	-0,763	0,466	0,009
Hétérogénéité non observée (gamma variance)			
Hétérogénéité non observée (gamma variance)	1,638		0,000
Nombre d'observations	2346		
Log Likelihood	-958		

DULBEA Working Paper Series

2006

- N° 06-11.RS Michele Cincera, Lydia Greunz, Jean-Luc Guyot, Olivier Lohest « Capital humain et processus de création d'entreprise : le cas des primo-créateurs wallons », Juin 2006.
- N° 06-10.RS Luigi Aldieri and Michele Cincera « Geographic and technological R&D spillovers within the triad: micro evidence from us patents », May 2006.
- N° 06-09.RS Verena Bikar, Henri Capron, Michele Cincera « An integrated evaluation scheme of innovation systems from an institutional perspective », May 2006.
- N° 06-08.RR Didier Baudewyns, Benoît Bayenet, Robert Plasman, Catherine Van Den Steen « Impact de la fiscalité et des dépenses communales sur la localisation intra-métropolitaine des entreprises et des ménages : Bruxelles et sa périphérie », May 2006.
- N° 06-07.RS Michel Beine, Pierre-Yves Preumont, Ariane Szafarz « Sector diversification during crises: A European perspective », May 2006.
- N° 06-06.RS Pierre-Guillaume Méon, Khalid Sekkat « Institutional quality and trade: which institutions? which trade? », April 2006.
- N° 06-05.RS Pierre-Guillaume Méon « Majority voting with stochastic preferences: The whims of a committee are smaller than the whims of its members », April 2006.
- N° 06-04.RR Didier Baudewyns, Aynah Gangji, Robert Plasman « Analyse exploratoire d'un programme d'allocations-loyers en Région de Bruxelles-Capitale: comparaison internationale et évaluation budgétaire et économique selon trois scénarios », April 2006.
- N° 06-03.RS Oscar Bernal « Do interactions between political authorities and central banks influence FX interventions? Evidence from Japan », April 2006.
- N° 06-02.RS Jérôme De Henau, Danièle Meulders, and Sile O'Dorchai « The comparative effectiveness of public policies to fight motherhood-induced employment penalties and decreasing fertility in the former EU-15 », March 2006.

N° 06-01.RS Robert Plasman, Michael Rusinek, and François Rycx « Wages and the Bargaining Regime under Multi-level Bargaining : Belgium, Denmark and Spain », January 2006.

2005

N° 05-20.RS Emanuele Ciriolo « Inequity aversion and trustees' reciprocity in the trust game », May 2006.

N° 05-19.RS Thierry Lallemand, Robert Plasman, and François Rycx « Women and Competition in Elimination Tournaments: Evidence from Professional Tennis Data », November 2005.

N° 05-18.RS Thierry Lallemand and François Rycx « Establishment size and the dispersion of wages: evidence from European countries », September 2005.

N° 05-17.RS Maria Jepsen, Sile O'Dorchai, Robert Plasman, and François Rycx « The wage penalty induced by part-time work: the case of Belgium », September 2005.

N° 05-16.RS Giuseppe Diana and Pierre-Guillaume Méon « Monetary policy in the presence of asymmetric wage indexation », September 2005.

N° 05-15.RS Didier Baudewyns « Structure économique et croissance locale : étude économétrique des arrondissements belges, 1991-1997 », July 2005.

N° 05-14.RS Thierry Lallemand, Robert Plasman, and François Rycx « Wage structure and firm productivity in Belgium », May 2005.

N° 05-12.RS Robert Plasman and Salimata Sissoko « Comparing apples with oranges: revisiting the gender wage gap in an international perspective », April 2005.

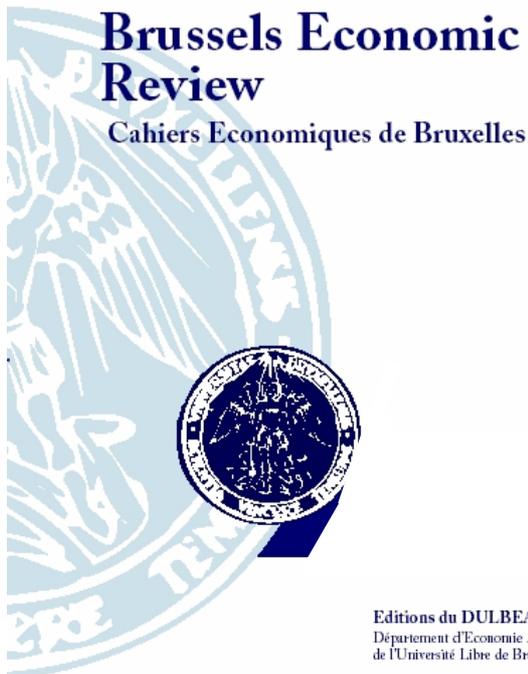
N° 05-11.RR Michele Cincera « L'importance et l'étendue des barrières légales et administratives dans le cadre de la directive 'Bolkestein' : Une étude comparative entre la Belgique et ses principaux partenaires commerciaux », April 2005.

N° 05-10.RS Michele Cincera « The link between firms' R&D by type of activity and source of funding and the decision to patent », April 2005.

N° 05-09.RS Michel Beine and Oscar Bernal « Why do central banks intervene secretly? Preliminary evidence from the Bank of Japan », April 2005.

N° 05-08.RS Pierre-Guillaume Méon and Laurent Weill « Can Mergers in Europe Help Banks Hedge Against Macroeconomic Risk ? », February 2005.

- N° 05-07.RS Thierry Lallemand, Robert Plasman, and François Rycx « The Establishment-Size Wage Premium: Evidence from European Countries », February 2005.
- N° 05-06.RS Khalid Sekkat and Marie-Ange Veganzones-Varoudakis « Trade and Foreign Exchange Liberalization, Investment Climate and FDI in the MENA », February 2005.
- N° 05-05.RS Ariane Chapelle and Ariane Szafarz « Controlling Firms Through the Majority Voting Rule », February 2005.
- N° 05-04.RS Carlos Martinez-Mongay and Khalid Sekkat « The Tradeoff Between Efficiency and Macroeconomic Stabilization in Europe », February 2005.
- N° 05-03.RS Thibault Biebuyck, Ariane Chapelle et Ariane Szafarz « Les leviers de contrôle des actionnaires majoritaires », February 2005.
- N° 05-02.RS Pierre-Guillaume Méon « Voting and Turning Out for Monetary Integration: the Case of the French Referendum on the Maastricht Treaty », February 2005.
- N° 05-01.RS Brenda Gannon, Robert Plasman, Ilan Tojerow, and François Rycx « Inter-industry Wage Differentials and the Gender Wage Gap : Evidence from European Countries », February 2005.



Brussels Economic Review

University of Brussels
DULBEA, CP140
Avenue F.D. Roosevelt, 50
B-1050 Brussels
Belgium

ISSN 0008-0195

Publiés avec l'aide financière de la Communauté Française de Belgique

Apart from its working papers series, DULBEA also publishes the *Brussels Economic Review-Cahiers Economiques de Bruxelles*.

First published in 1958, the *Brussels Economic Review-Cahiers Economiques de Bruxelles* is one of the oldest economic reviews in Belgium. Since the beginning, it publishes quarterly the Brussels statistical series. The aim of the Brussels Economic Review is to publish unsolicited manuscripts in all areas of applied economics. Contributions that place emphasis on the policy relevance of their substantive results, propose new data sources and research methods, or evaluate existing economic theory are particularly encouraged. Theoretical contributions are also welcomed but attention should be drawn on their implications for policy recommendations and/or empirical investigation. Regularly the review publishes special issues edited by guest editors.

The *Brussels Economic Review-Cahiers Economiques de Bruxelles* is currently abstracted and indexed in *Econlit* and *Repec*.

Authors wishing to submit a paper to be considered for publication in the *Brussels Economic Review* should send an e-mail to the managing editor Michele Cincera: mcincera@ulb.ac.be, with their manuscript as an attachment. Each submission is subject to a double-blind refereeing process.

Additional instructions for authors and subscription information may be found on the *Brussels Economic Review*'s website at the following address:

<http://homepages.vub.ac.be/~mcincera/BER/BER.html>