



LOUVAIN
RESEARCH INSTITUTE
IN MANAGEMENT
AND ORGANIZATIONS

WORKING PAPER

2018/16

L'écosystème entrepreneurial :
un levier de recreation ?

Roxane De Hoe,
Frank Janssen,
Louvain Research Institute in Management
and Organizations

Marine Falize,
ICHEC Brussels Management School

Olivier Giacomini,
European Business School Paris

Louvain Research Institute in Management and Organizations

Working Paper Series

Editor: Prof. Valérie Swaen

(president-lourim@uclouvain.be)

L'écosystème entrepreneurial : un levier de recréation ?

Roxane De Hoe, Louvain Research Institute in Management and Organizations

Frank Janssen, Louvain Research Institute in Management and Organizations

Marine Falize, ICHEC Brussels Management School

Olivier Giacomini, European Business School Paris

Summary

L'accompagnement de l'entrepreneur dans la phase en amont de la création de son entreprise est un sujet bien étudié, mais qu'en est-il lors de la phase de recréation ? En utilisant les données individuelles de 6.322 entrepreneurs ayant connu une sortie entrepreneuriale (volontaire versus involontaire), ainsi que les données d'experts provenant de 70 pays différents, nous analysons l'impact de l'écosystème entrepreneurial sur l'intention de recréer. Nos résultats montrent que le fait d'avoir connu une sortie involontaire réduit significativement la propension à recréer. Si nous prenons en compte l'effet d'interaction avec l'écosystème entrepreneurial, nous constatons que, plus ce dernier est propice à l'entrepreneuriat, plus les entrepreneurs ayant connu une sortie involontaire auront l'intention de recréer une entreprise. Pour ceux qui ont connu une sortie volontaire, l'écosystème aura moins d'impact sur leur volonté de créer.

Keywords : Sortie entrepreneuriale, écosystème entrepreneurial, intention de recréer.

Corresponding author:

Prof. Roxane De Hoe

CRECIS

Louvain Louvain Research Institute in Management and Organizations / Campus LLN

Université catholique de Louvain

1 Place des Doyens

B-1348 Louvain-La-Neuve, BELGIUM

Email : roxane.dehoe@uclouvain.be

The papers in the WP series have undergone only limited review and may be updated, corrected or withdrawn without changing numbering. Please contact the corresponding author directly for any comments or questions regarding the paper.

President-lourim@uclouvain.be, LouRIM, UCL, 1 Place des Doyens, B-1348 Louvain-la-Neuve, BELGIUM

<https://uclouvain.be/en/research-institutes/lourim>

L'écosystème entrepreneurial : un levier de recréation ?

Roxane De Hoe

Chercheuse

LouRIM, Louvain Research Institute in Management and Organizations

Université Catholique de Louvain

1 Place des Doyens, 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique

E-mail: roxane.dehoe@uclouvain.be

Marine Falize, PhD

Enseignant-Chercheur

ICHEC Brussels Management School

Olivier Giacomini

Professeur

European Business School Paris

Frank Janssen

Professeur

LouRIM, Louvain Research Institute in Management and Organizations

Université Catholique de Louvain

Résumé

L'accompagnement de l'entrepreneur dans la phase en amont de la création de son entreprise est un sujet bien étudié, mais qu'en est-il lors de la phase de recréation ? En utilisant les données individuelles de 6.322 entrepreneurs ayant connu une sortie entrepreneuriale (volontaire versus involontaire), ainsi que les données d'experts provenant de 70 pays différents, nous analysons l'impact de l'écosystème entrepreneurial sur l'intention de recréer. Nos résultats montrent que le fait d'avoir connu une sortie involontaire réduit significativement la propension à recréer. Si nous prenons en compte l'effet d'interaction avec l'écosystème entrepreneurial, nous constatons que, plus ce dernier est propice à l'entrepreneuriat, plus les entrepreneurs ayant connu une sortie involontaire auront l'intention de recréer une entreprise. Pour ceux qui ont connu une sortie volontaire, l'écosystème aura moins d'impact sur leur volonté de créer.

Mots-clés : sortie entrepreneuriale, écosystème entrepreneurial, intention de recréer.

Accepté au CIFEPME 2018, Toulouse, France (du 23 au 26 Octobre 2018)

L'écosystème entrepreneurial : un levier de recreation ?

1. Introduction

Durant ces dernières années, la recherche en entrepreneuriat a investigué de nombreux indicateurs pouvant influencer la création d'entreprise, plus particulièrement l'impact des caractéristiques de l'entrepreneur et de son environnement sur son intention d'entreprendre. La création d'entreprise représente une partie de l'activité entrepreneuriale. La recreation suscite aussi de plus en plus l'intérêt des chercheurs. En effet, un entrepreneur ayant connu une sortie entrepreneuriale, peut lui aussi, souhaiter recréer une entreprise. La dimension de la sortie entrepreneuriale, volontaire ou involontaire, et celle de recreation peuvent être étroitement liées.

Les études empiriques sur la recreation ont principalement étudié les caractéristiques sociodémographiques de l'entrepreneur, son capital humain et social, ainsi que des facteurs environnementaux tels que son pays ou sa région (Amaral, Baptista et Lima ; 2009 ; Baù et al., 2016 ; Hessels et al., 2011 ; Schutjens et Stam, 2006 ; Simmons et al., 2014 ; Stam et al., 2008 ; Wagner, 2002). Hsu (2013), quant à lui, s'est intéressé au sentiment de propriété psychologique que peut éprouver un entrepreneur envers son entreprise et à son style d'orientation, centré sur la promotion ou la prévention. Nous constatons que peu d'études prennent en considération l'écosystème entrepreneurial autour de l'entrepreneur. Simmons et ses collègues (2018) se sont intéressés aux différences de genre concernant la stigmatisation et la peur de l'échec des entrepreneur(e)s souhaitant relancer une entreprise après un échec entrepreneurial. Ils ont uniquement analysé l'écosystème au travers de la stigmatisation et de la peur de l'échec. Ils n'ont donc pas pris en considération l'ensemble des conditions présentes dans un écosystème, ces conditions pouvant favoriser ou non l'entrepreneuriat. Selon Shapero (1984), l'entrepreneuriat s'explique à la fois par la volonté d'un individu de créer une entreprise et par le soutien ou non de l'environnement qui l'entoure. Nous pensons donc qu'il est important de vérifier si l'ensemble des conditions d'un écosystème ont également un impact sur les entrepreneurs en rebond, c'est-à-dire qui se relancent après un échec entrepreneurial.

Dans le cadre d'une sortie entrepreneuriale, l'impact de l'environnement peut jouer un rôle important sur la décision de créer à nouveau une entreprise. Par exemple, un entrepreneur confronté à une sortie involontaire, appelée plus couramment un échec entrepreneurial, a sans aucun doute, besoin d'être entouré et soutenu pour se relancer. L'accompagnement de l'entrepreneur dans la phase en amont de la création de son entreprise est un sujet bien étudié mais qu'en est-il lorsqu'il a été confronté à une sortie, et, plus particulièrement, une sortie involontaire ? A notre connaissance, hormis Simmons et ses collègues (2018), aucune étude n'a testé l'influence de l'écosystème entrepreneurial sur la recreation après une sortie entrepreneuriale. Dans cette communication, nous souhaitons investiguer l'intention de recréer après une sortie entrepreneuriale en intégrant l'influence de l'écosystème entrepreneurial. Nous posons donc la question suivante : Dans quelle mesure les conditions de l'écosystème entrepreneurial ont-elles un impact sur l'intention de recréer des entrepreneurs ayant connu une sortie involontaire ?

Notre recherche contribue à la littérature de différentes manières. Premièrement, nous nous intéressons au concept, encore récent, d'écosystème entrepreneurial durant la phase de récréation. Comme le soulignent Sharon et al. (2018), il est nécessaire de mener des études pour comprendre l'impact de l'environnement externe de l'entrepreneur, autrement dit l'écosystème entrepreneurial, sur son comportement après une sortie entrepreneuriale et, plus particulièrement, sa volonté de recréer.

Deuxièmement, d'un point de vue méthodologique, nous étudions l'effet d'interaction entre l'écosystème entrepreneurial d'un entrepreneur, une variable mesurée au niveau de l'environnement externe (au travers des experts nationaux du Global Entrepreneurship Monitor ou GEM), avec la sortie volontaire ou involontaire d'un entrepreneur, une variable mesurée au niveau de l'individu. Ces approches en croisant des données subjectives et objectives ainsi que de modération (Hayes, 2013) sont encore peu utilisées dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Troisièmement, plusieurs études ont montré que les règles formelles et informelles, telles que les normes culturelles au sein d'un écosystème jouent un rôle dans la décision de créer ou recréer une entreprise (Simmons et al., 2014 ; Szerb et al., 2015).

2. La sortie entrepreneuriale

La sortie entrepreneuriale a été définie par DeTienne (2010 : p. 204) comme le processus par lequel le(s) fondateur(s) de l'entreprise décide(nt) de se retirer, à des degrés variables, de l'entreprise au niveau du titre de propriété et des organes décisionnels. Cette définition se rapporte uniquement au(x) fondateur(s) or cela pourrait également être un repreneur ou un successeur. En outre, elle tient compte uniquement de la volonté de l'entrepreneur de quitter son entreprise. Dans certains cas, il ne s'agit pas d'une volonté de l'entrepreneur. Ce dernier peut être contraint de cesser l'activité de son entreprise à la demande de la banque ou de ses créanciers (Coad, 2013) ou encore d'un tribunal. Nous parlons alors d'échec entrepreneurial ou encore de sortie involontaire car il s'agit d'une cessation non volontaire d'une activité entrepreneuriale.

Une sortie entrepreneuriale peut donc être volontaire ou involontaire, comme le suggèrent Justo et ses collègues (2015). Sous le premier cas, ces auteurs regroupent les sorties pour des raisons personnelles, un départ en pension ou encore d'autres opportunités professionnelles ou financières. Dans le second cas, la sortie s'apparente davantage aux faibles performances de l'entreprise et donc à une situation pouvant être qualifiée d'échec.

Les entrepreneurs ayant connu une sortie volontaire sont plus susceptibles de recréer par la suite car ils ont eux-mêmes décidé de quitter leur entreprise pour leurs propres raisons, telles que

d'autres opportunités professionnelles plus attractives (Bates, 2005 ; van Praag, 2003), des raisons personnelles et familiales (Ronstadt, 1986), la vente (Headd, 2003) ou encore la volonté de créer une autre entreprise (Singh et al., 2007). Toutes ces raisons ne mettent pas en cause la capacité entrepreneuriale de ces entrepreneurs et leur permet même, dans certains cas, de disposer d'assez de ressources financières pour créer une nouvelle entreprise, notamment dans le cas de la vente d'une précédente entreprise (Stam et al., 2008). Plusieurs études ont démontré qu'après une fermeture d'entreprise, une grande partie des entrepreneurs conservent l'envie d'entreprendre (Amaral et al., 2009 ; Hessels et al., 2011 ; Stam et al., 2008). Après la fermeture de leur entreprise, certains entrepreneurs se relancent directement (Amaral et al., 2009), alors que d'autres préfèrent attendre quelques années avant de se relancer (Schutjens et Stam (2006) ou s'engagent, à des degrés variables, dans une autre activité entrepreneuriale (Hessels et al., 2011). De ce fait, les entrepreneurs ayant connu une sortie volontaire seraient plus susceptibles d'avoir l'intention de recréer une entreprise.

A l'inverse, vivre une sortie involontaire génère toutes sortes d'émotions négatives chez l'entrepreneur : des doutes quant à sa capacité entrepreneuriale, un manque de confiance, de la peine, des remords, de la honte, de l'humiliation, de la colère, de la culpabilité ou encore la peur face à l'inconnu (Cope, 2011 ; Harris et Sutton, 1986 ; Shepherd, 2003 ; Ucbasaran et al., 2013).

Des symptômes physiologiques, tels que de la fatigue, de l'épuisement, de l'hypertension artérielle, de la perte de poids ou encore de l'insomnie, peuvent également survenir (Cope, 2011 ; Singh et al., 2007). Les coûts psychologiques peuvent être associés également à des coûts sociaux tels que la perte du réseau professionnel (Harris et Sutton, 1986) et parfois amical. Au niveau familial, une sortie involontaire peut provoquer un divorce (Cope, 2011) car la perte financière de l'entrepreneur peut mener à des carences alimentaires, à de l'insécurité et à une incapacité à payer les factures, installant la famille dans une situation de détresse (Ucbasaran et al., 2013). Tous ces coûts peuvent s'imbriquer et mener l'entrepreneur à un état dépressif (Singh et al., 2007), affectant sa motivation à se relancer (Ucbasaran, 2013).

Considérant l'ensemble de ces coûts, nous posons dès lors l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1 : Les entrepreneurs ayant connu une sortie involontaire sont moins susceptibles d'avoir l'intention de recréer une entreprise, comparativement à ceux ayant connu une sortie volontaire.

3. L'écosystème entrepreneurial

Le concept d'écosystème entrepreneurial est assez récent, mais celui-ci gagne en popularité ces dernières années avec l'apparition de différents travaux sur le sujet (Feld, 2012 ; Isenberg, 2010 ; Zahra *et al.*, 2014). Ces travaux mettent en avant l'importance de la communauté et de la culture d'une région pour le développement d'activités entrepreneuriales. En effet, la création

d'entreprise n'est pas un acte isolé mais il prend place au sein d'une communauté d'acteurs qui sont interdépendants (Freeman et Audia, 2006). L'écosystème entrepreneurial met donc l'individu au centre et, autour de lui, vont graviter un ensemble d'acteurs qui sont reliés entre eux. L'entrepreneur est un acteur qui va générer et maintenir l'écosystème entrepreneurial qui l'entoure (Stam, 2004). Il a besoin d'interagir avec les autres acteurs qui l'entourent et de puiser des ressources dans cet environnement au développement duquel il contribue (Philippart, 2016).

L'écosystème entrepreneurial a aussi un ancrage géographique. Des différences majeures existent entre les différents écosystèmes d'un pays à un autre, voire même d'une ville à une autre. Les écosystèmes entrepreneuriaux dépendent de la culture et des institutions, mais aussi des réseaux développés au sein d'une région. Lorsqu'un entrepreneur souhaite s'étendre sur de nouveaux marchés, il doit donc comprendre et s'adapter à l'écosystème local (World Economic Forum, 2013).

Dans cette communication nous avons choisi de reprendre la définition de l'écosystème entrepreneurial donnée par Mason & Brown (2014, p. 5), c'est-à-dire un ensemble d'entrepreneurs (naissants ou existants), d'entreprises (firmes, investisseurs, capital-risqueurs, banques), d'institutions (universités, agences du secteur public) et de processus (nombre d'entreprises à forte croissance, nombre d'entrepreneurs en séries, niveau d'ambition dans les entreprises) qui se réunissent formellement et informellement pour assurer la connexion, la médiation et le contrôle de l'environnement entrepreneurial local. Mason et Brown (2014) considèrent que ces différents acteurs ont une tendance naturelle à se regrouper dans des emplacements géographiques spécifiques et que ces régions auront une performance économique supérieure. L'écosystème entrepreneurial peut donc avoir un impact tangible sur l'économie et le bien-être social d'une région (World Economic Forum, 2013). Selon plusieurs auteurs, les réussites entrepreneuriales attirent les talents et le capital dans une région (Aoyama, 2009, Feldman, 2001). Ce cycle vertueux permet de dynamiser l'économie d'une région, ce qui génère une attention particulière des gouvernements.

Alors que l'étude sur les écosystèmes entrepreneuriaux est encore à ses débuts, plusieurs articles empiriques ont pu d'ores et déjà analyser leur impact en termes de création de valeur dans une région donnée, celui-ci étant basé, la majorité du temps, sur des politiques publiques favorables, des réussites visibles et une forte culture entrepreneuriale (Fritsch, 2013 ; Mack et Mayer, 2016 ; Tsvetkova, 2015). L'étude de Spigel (2017) suggère que le succès d'un écosystème entrepreneurial réside dans sa capacité à soutenir la création et la croissance de nouvelles entreprises. Acs *et al.* (2014) se sont penchés sur les différents facteurs permettant le succès d'un écosystème entrepreneurial. A travers un sondage réalisé auprès d'entrepreneurs dans le monde entier, le rapport réalisé par le World Economic Forum (2013) met en avant trois attributs fondamentaux pour assurer le succès d'un écosystème entrepreneurial, à savoir, l'accès au marché, la capital humain et le financement.

Feld (2012), quant à lui, décrit neuf indicateurs permettant d'évaluer le potentiel d'un écosystème entrepreneurial : le leadership (groupe d'entrepreneurs visibles), les intermédiaires (mentors et conseillers), la densité du réseau (communauté de startups et entrepreneurs), le

gouvernement (politiques de soutien), le talent (lien avec les universités), les services de support (juridique, comptable, immobilier,...), l'engagement (événements), les entreprises (collaborations avec les grandes entreprises), et le capital (investisseurs). L'auteur met particulièrement l'accent sur la visibilité et la mise en relation entre les différents acteurs.

Suite à un projet d'action-recherche intitulé le Babson Entrepreneurship Ecosystem Project (BEEP), le Babson College a identifié dix points cruciaux pour tout écosystème entrepreneurial. Tout d'abord, des leaders publics qui développent l'esprit d'entreprendre et jouent un rôle de défenseurs. Les gouvernements doivent aussi mettre en place des institutions efficaces (instituts de recherche et développement, forums pour un dialogue public/privé) et solutionner les obstacles structurels liés à l'entrepreneuriat. Une culture entrepreneuriale qui tolère les erreurs doit être instaurée afin de favoriser la prise de risque et la seconde chance. Les réussites doivent être visibles pour inspirer les jeunes et les entrepreneurs en devenir à passer le cap de la création d'entreprise. Il doit y avoir des sources de capitaux proposant des moyens financiers aux entrepreneurs en phase de démarrage. Les ASBL, clusters et associations industrielles doivent permettre de mettre en relation les investisseurs et les entrepreneurs. Le système éducatif doit sensibiliser les étudiants du secondaire et des collèges à l'entrepreneuriat. Les talents doivent être formés à bon escient. Les infrastructures publiques doivent fournir de la communication (haut débit) et des réseaux de transport (routes, chemins de fer, aéroports) de qualité. Enfin, une densité importante de firmes à forte croissance doit se trouver à proximité d'universités et de programmes de formation professionnelle, d'entreprises de conseil (Isenberg, 2013).

Finalement, nous avons pu remarquer qu'améliorer un écosystème entrepreneurial signifie mieux accompagner, mais aussi soutenir l'entrepreneur dans le développement et l'évolution de son entreprise (Bakkali, Messeghem, et Sammut, 2010, Philippart, 2016). Il existe différentes phases durant lesquelles un entrepreneur peut être accompagné : l'idée, le démarrage, la croissance, la maturité, le déclin mais aussi la récréation. En fonction du pays où l'on se situe, l'échec n'est pas perçu et encore moins valorisé de la même manière. Selon Shapero (1984), la façon dont l'individu perçoit un événement entrepreneurial, dans ce cas-ci, une sortie involontaire, et la façon dont il va y répondre, dans ce cas-ci l'acte de récréer, est le résultat de son environnement. Une communauté peut consciemment et délibérément agir sur les perceptions liées à l'échec et donc l'intention ou non de récréer une entreprise. Aux États-Unis, malgré son échec, l'entrepreneur va être reconnu par la société car il a au moins eu le courage d'essayer, de poursuivre sa passion ou de tenter de saisir une opportunité sur le marché. En d'autres termes, il va de l'avant et l'échec est considéré comme un enseignement à part entière (Cope, 2011). A l'inverse, en Europe, les individus vont avoir tendance à interpréter un échec comme un signe qu'il ne faut pas poursuivre et persévérer dans l'aventure entrepreneuriale (Baudry, 2007). En outre, ces entrepreneurs peuvent rencontrer une difficulté supplémentaire à obtenir des financements pour un nouveau projet, due aux dettes associées à leur échec précédent. Simmons et ses collègues (2014) ont démontré qu'ils peuvent définitivement quitter l'entrepreneuriat si la stigmatisation et le contrôle institutionnel des informations relatives aux faillites sont importantes dans leur environnement. En intériorisant cette stigmatisation de l'échec, ils peuvent se considérer illégitimes en tant qu'entrepreneurs et donc abandonner la voie entrepreneuriale. Cela pourrait aussi hypothéquer la réussite de leur

nouveau projet en les empêchant d'obtenir des crédits bancaires ou encore de conclure des partenariats avec des fournisseurs. L'entrepreneur aura donc besoin de soutien et d'accompagnement, particulièrement dans le cas d'une sortie involontaire.

Considérant l'ensemble de ces éléments, nous posons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 2 : Plus les conditions de l'écosystème entrepreneurial sont soutenantes, plus l'intention de recréer une entreprise chez les entrepreneurs ayant connu une sortie involontaire sera importante, comparativement aux entrepreneurs ayant connu une sortie volontaire.

4. Méthodologie

Dans cette section, nous présentons notre échantillon et ses caractéristiques, ainsi que la procédure statistique mobilisée afin de tester nos hypothèses.

Description de l'échantillon

Dans notre étude, nous mobilisons les données de l'enquête de la population adulte (APS) et de l'enquête nationale auprès des experts (NES) du GEM 2014. Les données APS nous renseignent sur les caractéristiques individuelles du répondant, ses motivations et ses ambitions quant à la création d'entreprise mais aussi quant aux perceptions sociales et aux attitudes sociales envers l'entrepreneuriat. Les données NES, quant à elles, évaluent l'écosystème entrepreneurial d'un pays au travers de 9 thématiques auxquelles répondent des experts nationaux (Singer et al., 2014).

Dans nos analyses, nous ne retenons que les individus ayant connu une sortie entrepreneuriale. Ces individus sont identifiés dans le questionnaire GEM à l'aide de la question suivante « Au cours des douze derniers mois, avez-vous vendu, fermé, interrompu ou abandonné une affaire, une entreprise ou votre activité d'indépendant ? ». Sur base de cette question et après nettoyage de la base de données APS de 2014, notre échantillon final est constitué de 6.322 individus provenant de 70 pays.

La variable dépendante

Intention de recréation¹. L'intention de recréation est identifiée à l'aide de la question suivante « Seul(e) ou avec d'autres personnes, dans les trois prochaines années, envisagez-vous de vous

¹ Dans le contexte de notre étude, nous parlons d'intention de recréation et non de création car les individus de notre échantillon sont des individus ayant connu une sortie entrepreneuriale et souhaitant ou non recréer une entreprise.

mettre à votre compte ou de créer une entreprise ? » et est mesurée à l'aide d'une variable dichotomique valant « 1 » si l'individu répond oui et « 0 » sinon.

Les variables indépendantes

Sorties involontaire et volontaire. Le type de sortie entrepreneuriale est identifié dans le questionnaire GEM à l'aide de la question suivante « Quelle était la principale raison de cette sortie d'activité ? ». Les répondants avaient la possibilité de choisir parmi 9 types de sorties possibles (1) la possibilité de vendre l'entreprise, (2) l'entreprise n'a pas été rentable, (3) des problèmes d'obtention de financement, (4) un autre emploi ou une nouvelle opportunité d'affaires, (5) la sortie était prévue à l'avance, (6) la retraite, (7) des raisons personnelles, (8) un incident, et (9) autres. Afin d'identifier les sorties volontaires et involontaires, nous suivons la catégorisation de Justo et al. (2015). Comme ces auteurs, nous considérons les sorties *possibilité de vendre l'entreprise ; un autre emploi ou une nouvelle opportunité d'affaires ; la retraite, des raisons personnelles*, auxquels nous rajoutons *la sortie était prévue à l'avance*, pour identifier les sorties de type volontaire. Concernant les sorties involontaires, toujours selon Justo et al. (2015), nous les identifions à l'aide des raisons suivantes *l'entreprise n'a pas été rentable et des problèmes d'obtention de financement*. Concernant les raisons *un incident, et autres*, nous ne les retenons pas car l'interprétation de ces dernières est délicate, voire impossible. Suite à cette catégorisation en sortie involontaire versus volontaire, nous avons créé une variable dichotomique valant « 1 » pour les sorties *l'entreprise n'a pas été rentable et des problèmes d'obtention de financement* et « 0 » pour les autres.

Ecosystème entrepreneurial. Comme mentionné ci-dessus, le volet NES du GEM a pour objectif de déterminer si les conditions de l'écosystème entrepreneurial encouragent ou entravent le climat entrepreneurial au sein d'une économie. Pour ce faire, un panel de minimum 36 experts pour chaque pays participe à l'enquête. Ils sont identifiés par l'équipe organisant le GEM dans son pays. Ils sont identifiés et sélectionnés parmi une variété de sources : contacts professionnels, revues professionnelles d'affaires, Internet, les journaux ou encore des professeurs d'université, pour en citer quelques-uns. Ces experts doivent répondre à un ensemble de questions regroupées en 9 thématiques (1) la finance entrepreneuriale, (2) les politiques gouvernementales, (3) les programmes gouvernementaux en lien avec l'entrepreneuriat, (4) l'éducation entrepreneuriale, (5) le développement de la recherche et développement, (6) les infrastructures commerciales et légales, (7) l'ouverture économique, (8) les infrastructures physiques et (9) les normes sociales et culturelles. Chacune des thématiques est évaluée à l'aide d'une série d'items pour lesquels les experts doivent identifier la véracité ou non sur base d'une échelle de Likert² à 5 points allant de « Totalelement faux » à « Totalelement vrai »³. Sur cette base, un score de 1 et 2 indique que, selon l'expert, les conditions sont négatives pour l'entrepreneuriat alors qu'une valeur comprise entre 4 et 5 indique que les conditions sont positives pour l'entrepreneuriat. Ces indicateurs sont en adéquation avec les études récentes sur le sujet (Feld, 2012 ; Fritsch, 2013 ; Mack & Mayer, 2016 ; Tsvetkova,

² L'échelle de Likert est un outil psychométrique permettant de mesurer une attitude chez un individu. Elle consiste en une ou plusieurs affirmations (énoncés ou items) pour lesquelles la personne interrogée exprime son degré d'accord ou de désaccord (Wikipédia, 2018).

³ Pour chaque item, les experts ont aussi la possibilité de répondre « Non applicable » ou « Ne sais pas ».

2015), ainsi qu’avec le projet d’action-recherche réalisé par le Babson College. Dans le cadre de notre étude, afin de déterminer si les conditions de l’écosystème entrepreneurial de chaque pays sont positives ou non pour l’entrepreneuriat, nous avons, dans un premier temps, additionné les valeurs agrégées des 12 indicateurs (dans le questionnaire du GEM, deux des neufs thématiques sont scindées en deux) telles que présentes dans la base de données NES pour chaque pays. Ensuite, nous avons divisé cette valeur agrégée par 12 afin d’obtenir, pour chaque pays, la valeur moyenne de son écosystème entrepreneurial.

Tableau 1 : Les 9 thématiques de l’écosystème entrepreneurial du volet NES (Stinger et. al., 2014)

Finance Entrepreneuriale Les ressources financières disponibles (y compris les subsides et les bourses) pour les nouvelles entreprises/les entreprises en croissance.	Politique Gouvernementale Cette catégorie est divisée en 2 : (1) l’importance des politiques gouvernementales, ainsi que du soutien et (2) les taxes et la législation favorisent ou non la création et la croissance des entreprises.	Programmes gouvernementaux en entrepreneuriat L’existence et la qualité des programmes assistant directement les PME à tous les niveaux (régional, national).
Éducation Entrepreneuriale Importance de la présence de la formation en entrepreneuriat et gestion d’entreprise dans le système d’éducation à tous les niveaux. Cette thématique est scindée en deux sous-catégories : (1) enseignement primaire et secondaire et (2) enseignement supérieur.	R&D Importance de la recherche permettant de développer de nouvelles opportunités commerciales et accessibilité de celles-ci aux nouvelles et petites entreprises.	Infrastructures légales et commerciales L’existence de règles de comptabilité commerciale et d’autres services légaux et d’institutions permettant ou promouvant l’arrivée de nouvelles entreprises.
Réglementation du marché On identifie deux sous-catégories (1) Dynamique de marché, à savoir la rapidité de changement du marché d’une année à l’autre et (2) l’Ouverture du marché, à savoir, la facilité avec laquelle les nouvelles entreprises peuvent entrer sur des marchés existants.	Infrastructure physique Facilité d’accès à des ressources physiques telles que le gaz, l’électricité, la téléphonie, le transport, des terrains, à des prix accessibles à toutes les entreprises (nouvelles ou en croissance).	Normes sociales et culturelles Importance des normes sociales et culturelles encourageant ou non les actions individuelles pouvant conduire à de nouvelles pratiques d’affaires ou d’activités économiques

Les variables de contrôle

Niveau d’éducation. Le rôle de l’éducation est ambigu (Nielsen et Sarasvathy, 2011). Les personnes ayant un niveau d’éducation élevé peuvent être plus susceptibles de détecter des opportunités d’affaires et de choisir un secteur d’activité où l’entrepreneuriat est répandu. Dans les recherches antérieures consacrées aux sorties entrepreneuriales, l’impact de l’éducation est loin d’être limpide. Stam et ses collègues (2008) ont observé que les individus avec un niveau

d'éducation élevé sont plus susceptibles de relancer une entreprise après une sortie. Ils auraient plus de chance de retrouver un emploi en cas d'échec. Cependant, Wagner (2002) et Hessels et ses collègues (2011) n'ont, quant à eux, trouvé aucun effet significatif de l'éducation sur l'intention de recréer, tandis que Nielsen et Sarasvathy (2011) ont montré que l'intention de recréer une entreprise diminue lorsque les ex-entrepreneurs, faillis, ont un niveau d'éducation élevé. Nous avons donc décidé de contrôler cette caractéristique démographique. Le niveau d'éducation est une variable catégorielle dans l'étude du GEM, que nous avons recodée de la manière suivante : 1 pour les personnes n'ayant aucun diplôme, 2 pour celles ayant des années d'études secondaires, 3 pour celles ayant un diplôme d'études secondaires, 4 pour celles ayant un diplôme de l'enseignement supérieur et 5 pour celles ayant un diplôme du troisième cycle.

Age. Les jeunes ex-entrepreneurs sont plus susceptibles de recréer une entreprise que les plus âgés (Nielsen et Sarasvathy, 2011; Schutjens et Stam, 2006; Stam et al., 2008; Wagner, 2002). Selon Schutjens et Stam (2006), cet effet de l'âge s'explique de deux manières. Premièrement, les personnes plus jeunes auraient des coûts d'opportunité moins élevés en choisissant une carrière entrepreneuriale plutôt qu'un emploi salarié, alors que les personnes âgées opteraient pour un emploi leur assurant une sécurité financière. Deuxièmement, les jeunes ont été élevés dans un contexte plus entrepreneurial que leurs aînés. Pour ces raisons, nous avons repris la variable âge telle que présente dans l'étude GEM (variable continue) et avons ajouté une nouvelle variable âge au carré pour contrebalancer l'effet curvilinéaire de l'âge. Avec les années, le capital humain augmente grâce aux expériences de vie, mais diminue suite à une perte de l'endurance et à une augmentation de l'aversion au risque (Hessels et al., 2011 ; Simmons et al., 2014).

Genre. Généralement, les femmes expriment une intention moindre de créer une entreprise que les hommes (Diochon et al., 2002; Hessels et al., 2011; Reynolds et al., 2004). Après une sortie, cette tendance s'observe également. Les entrepreneurs de sexe masculin ayant connu une sortie entrepreneuriale sont plus susceptibles de recréer une entreprise que les femmes (Hessels et al., 2011 ; Nielsen et Sarasvathy, 2011). Cependant, d'autres études n'ont montré aucun effet significatif du genre sur l'intention de recréer après une sortie d'entreprise (Stam et al., 2008; Wagner, 2002). Dans notre étude, la variable genre vaut « 1 » si le répondant est un homme et « 0 » s'il s'agit d'une femme (DeTienne et al., 2015; Hessels et al., 2011; Ucbasaran et al., 2010; Ucbasaran et al., 2007; Ucbasaran et al., 2009).

Peur de l'échec. Pour beaucoup de personnes, l'entrepreneuriat est une occupation professionnelle plus risquée que celle d'employé, car elles ont peur de l'éventuel échec de leur entreprise (Hessels et al., 2011). La peur de l'échec a un impact significatif et négatif sur l'engagement entrepreneurial après une sortie. Considérant cela, nous avons également utilisé cette variable comme variable de contrôle. Dans le GEM, il s'agit d'une variable binaire : « La peur de l'échec vous empêcherait-elle de démarrer une entreprise ? » (codée 1 pour les individus ayant répondu oui et 0 pour les réponses négatives).

Région. Nous avons considéré 70 pays. Afin de contrôler également l'environnement dans lequel les répondants vivent, nous avons utilisé la classification par région telle que déterminée

par le GEM. Cette variable catégorielle comporte 6 régions distinctes : Afrique (codée 1), Asie et Océanie (codée 2), Amérique latine et Caraïbes (codée 3), Union Européenne (codée 4), Hors Union Européenne (codée 5), Amérique du Nord (codée 6). Sur base des travaux de Simmons et ses collègues (2018), nous avons recodé cette variable afin de créer 5 variables binaires représentant chacune des régions en prenant la région Amérique latine et Caraïbes comme référence (33,7% de notre échantillon).

5. Résultats

Dans cette partie, nous présentons les statistiques descriptives de notre échantillon et les résultats de nos analyses économétriques. D'un point de vue méthodologique, les questions relatives au « comment » sont généralement abordées en utilisant une analyse de processus ou de médiation (Baron & Kenny, 1986, MacKinnon, Fairchild, & Fritz, 2007), alors que les questions de « quand » sont abordées par l'analyse de modération (Aiken et West, 1991, Jaccard et Turrisi, 2003). L'analyse de modération cherche à déterminer si l'effet d'une variable X sur le résultat Y dépend (c'est-à-dire interagit avec) d'une ou plusieurs variables modératrices.

Pour tester la modération dans notre modèle, nous avons utilisé l'outil PROCESS développé par Hayes (2013). PROCESS est un outil de calcul optimal pour tester les effets directs et indirects en intégrant des techniques robustes telles que le bootstrapping non paramétrique (Hayes, 2013). Une procédure de bootstrapping (5 000 répétitions) a donc été utilisée pour établir des intervalles de confiance pour l'effet d'interaction entre la sortie involontaire et l'écosystème entrepreneurial sur la propension à recréer. Le modèle statistique prend la forme d'une équation linéaire dans laquelle Y est estimé comme une fonction pondérée de X, M et, plus généralement, le produit de X et M (XM), comme dans l'équation suivante :

$$Y = i + c_1X + c_2M + c_3XM + e_y$$

Les statistiques descriptives

Notre échantillon est composé de 52,5% d'hommes. L'âge moyen des répondants est de 39,64 ans. 67,7% de l'échantillon ont au plus un diplôme d'études secondaires et 32,3% ont fait des études supérieures. Concernant les types de sorties, 52,5% des répondants disent avoir connu une sortie involontaire contre 47,5% pour une sortie volontaire. Parmi nos répondants, la moitié souligne avoir l'intention de recréer une entreprise dans les 3 ans. Parmi ceux-ci, 23,6% sont des femmes. 34,8% de ces ex-entrepreneurs déclarent que la peur de l'échec les empêche de se relancer. Au niveau des trois types d'économies identifiées par le GEM, 29,3% d'entre eux sont issus de l'économie orientée vers les facteurs de production, 44,1% proviennent de l'économie centrée sur l'efficacité et 26,6% viennent de l'économie orientée vers l'innovation. Enfin, concernant les conditions de l'écosystème entrepreneurial, la valeur moyenne de l'échantillon est de 2,67. Au regard des échelles de mesures initiales (échelle de Likert à 5 points), on note donc, qu'en moyenne, les conditions sont partiellement propices à l'entrepreneuriat.

A la lecture du tableau 2 (ci-dessous), l'on note que la majorité de nos variables sont significativement et positivement ou négativement corrélées entre elles. La variable genre est celle qui est le moins corrélée aux autres variables. Elle l'est négativement avec la région d'Afrique et la peur de l'échec, et positivement avec le niveau d'éducation, ainsi que les régions d'Asie et de l'Union Européenne.

Table 2 : Matrice des corrélations

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Niveau d'éducation	1											
2. Age	-0,015	1										
3. Age au carré	-0,020	0,986***	1									
4. Genre (homme=1)	0,061***	0,008	0,009	1								
5. Peur de l'échec	0,026*	0,008	0,001	-0,058***	1							
6. Afrique	-0,325***	-0,198***	-0,190***	-0,044***	-0,120***	1						
7. Asie	0,164***	-0,027*	-0,33**	0,040**	0,057***	-0,247***	1					
8. Union Européenne	0,198***	0,173***	0,165***	0,042***	0,083***	-0,259***	-0,240***	1				
9. Hors Union Européenne	0,029*	0,039**	0,40**	0,020	0,011	-0,106***	-0,098***	-0,103***	1			
10. Amérique du Nord	0,128***	0,080***	0,84***	0,013	-0,003	-0,080***	-0,074***	-0,078***	-0,032*	1		
11. Sortie Involontaire (=1)	-0,091***	-0,047***	-0,062***	0,000	0,056***	0,070***	-0,035**	0,003	0,015	-0,058***	1	
12. Ecosystème entrepreneurial	0,162***	0,080***	0,086***	0,008	-0,040***	-0,002	0,203***	0,161***	0,049***	0,193***	-0,086***	1

Notes : N = 6.322 Région de référence Amérique latine et Caraïbes; * p < 0.05, ** p < 0.01, *** p < 0.001 (bilatéral).

Résultats de notre modèle

A la lecture du tableau 3 (ci-dessous), nos résultats confirment notre première hypothèse (H1). En effet, le fait d'avoir connu une sortie involontaire réduit significativement l'intention de recréer ($p < 0.001$). Concernant l'effet de l'écosystème entrepreneurial sur la probabilité de recréation des individus, nous observons que la relation est non significative. Cela étant, si nous analysons l'effet d'interaction ($p < 0.001$), nous constatons à la lecture du graphique 1 (ci-dessous), que plus un écosystème entrepreneurial est développé, plus les entrepreneurs ayant connu une sortie involontaire auront l'intention de recréer une entreprise. Ce résultat confirme donc notre seconde hypothèse (H2).

Concernant l'effet de l'âge, nous notons que celui-ci a une influence significative et positive tandis que la variable âge² a une influence significative ($p < 0.001$) mais négative. Ceci signifie que plus l'individu est âgé, moins son intention de recréation sera importante. Enfin, le genre n'a aucune influence significative sur l'intention de recréation dans notre échantillon. La peur de l'échec, quant à elle, a une effet significatif et négatif. Cette peur empêcherait donc ces ex-entrepreneurs de retenter une carrière entrepreneuriale. Concernant les régions, nous constatons que celle l'Asie n'a pas d'impact sur l'intention de recréer, tandis que les entrepreneurs vivant en Afrique sont plus susceptibles de recréer. Leurs homologues des régions de l'Union Européenne et hors de celle-ci ainsi que l'Amérique du Nord expriment moins d'intention de recréer.

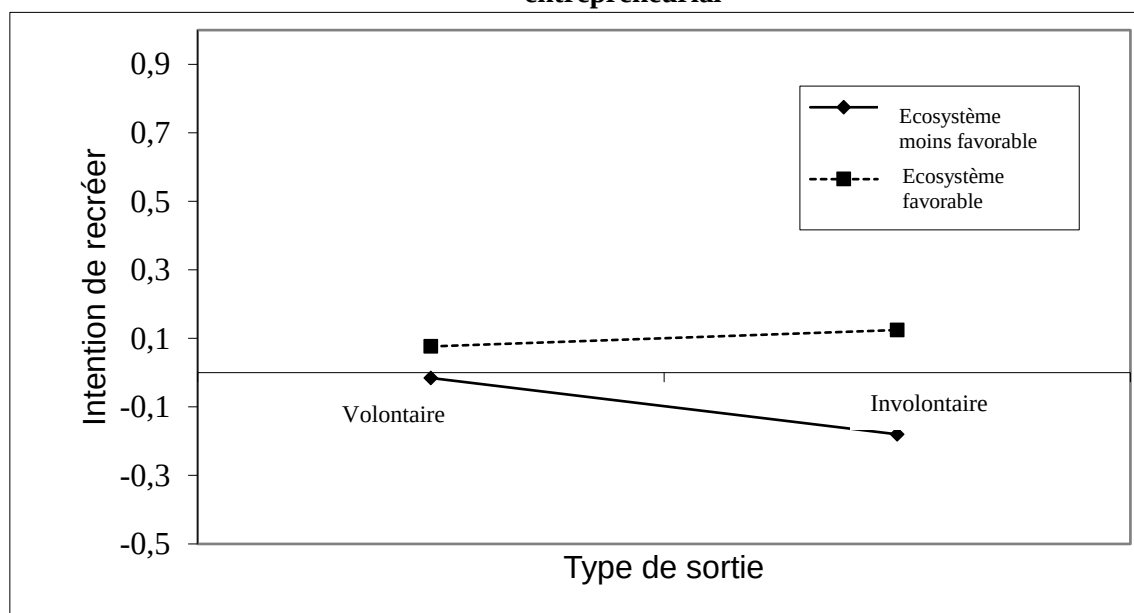
Tableau 3 : Régression logistique avec macro PROCESS (Hayes, 2013) sur intention de recréer

Variables	Intention de recréer				
	b	es	Z	ICBI	ICBS
<i>Variables de contrôle</i>					
Niveau d'éducation	0,044	0,0259	1,6973	-0,0068	0,0949
Age	0,038 **	0,0131	2,9303	0,0124	0,0636
Age au carré	-0,0008 ***	0,0002	-5,107	-0,0011	-0,0005
Genre	0,0774	0,0538	1,4378	-0,0281	0,1828
Peur de l'échec	-0,1795 **	0,0569	-3,1568	-0,291	-0,0681
Afrique	0,2659 ***	0,078	3,4085	0,113	0,4189
Asie	0,0233	0,0809	0,2883	-0,1353	0,182
Union Européenne	-1,1094 ***	0,0839	-13,2196	-1,2738	-0,9449
Hors Union Européenne	-1,0991 ***	0,1494	-7,3552	-1,392	-0,8062
Amérique du Nord	-1,2711 ***	0,206	-6,1709	-1,6748	-0,8674
<i>Variables indépendantes</i>					
Sortie Involontaire	-1,3218 *	0,6396	-2,0665	-2,5755	-0,0681
Ecosystème entrepreneurial	0,1946	0,184	1,0574	-0,1661	0,5552
<i>Modérateur</i>					
Sortie involontaire * Ecosystème	0,4732 *	0,2397	1,9743	0,0034	0,943
Constante	-0,4879	0,5484	-0,8896	-1,5628	0,587
Pseudo R ²	0,1462				

Note . N = 6322. ES = Erreur Standard, ICBI = Intervalle de confiance de la borne inférieure (méthode du Bootstrap) ICBS : Intervalle de confiance de la borne supérieure (méthode du bootstrap). Calculés avec la macro PROCESS (Hayes, 2013).

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

Graphique 1 : Impact du type de sortie sur l'intention de recréer en fonction de l'écosystème entrepreneurial



6. Discussion

Nos résultats montrent qu'un entrepreneur ayant connu une sortie involontaire aura moins l'intention de recréer une entreprise. Suite à cet échec, les entrepreneurs peuvent avoir des contraintes financières (Stam et al., 2008), une perte de leur réseau professionnel (Harris et Sutton, 1986) et/ou souffrir de coûts psychologique tels que la honte, le remords, la peine, la culpabilité ou la colère (Ucbasaran et al., 2013). Ces coûts liés à l'échec peuvent mener un entrepreneur à ne plus vouloir continuer une carrière entrepreneuriale.

Dans le cadre de notre étude, nous montrons que l'écosystème entrepreneurial influence l'intention de recréation des individus ayant connu une sortie entrepreneuriale. Néanmoins, nous constatons que cette relation varie selon le type de sortie entrepreneuriale. En effet, dans le cas d'une sortie involontaire, l'intention de recréation de l'individu sera d'autant plus grande si les conditions de l'écosystème sont favorables à l'entrepreneuriat. Dans le cadre d'une sortie entrepreneuriale volontaire, les conditions favorables de l'écosystème entrepreneurial jouent un rôle beaucoup moins important dans la probabilité de recréation de ces entrepreneurs.

Ce changement d'amplitude des axes entre les deux types de sortie et l'intention de recréer pourrait s'expliquer par le fait qu'un individu ayant choisi une sortie volontaire portera moins d'attention à l'écosystème entrepreneurial qui l'entoure en cas de recréation. En effet, la sortie volontaire pouvant être synonyme de réussite entrepreneuriale, cet individu pourra plus facilement recréer une entreprise, en raison de ses capitaux social (tel que son réseau et ses connaissances du marché) et financier même si l'environnement est peu favorable à l'entrepreneuriat. A l'inverse, un entrepreneur ayant quitté l'entrepreneuriat suite à une sortie involontaire (échec entrepreneurial) aura davantage besoin d'un environnement propice et porteur afin de l'accompagner dans sa future réussite entrepreneuriale, notamment en raison des effets négatifs et stigmatisant d'un échec entrepreneurial comme le soulignent, entre autres, Cope (2011), Harris et Sutton (1986), Shepherd (2003) et Ucbasaran et al. (2013).

Une autre explication peut être trouvée dans les motivations de recréation des individus ayant vécu une sortie volontaire ou involontaire. Certains auteurs soulignent que les motivations d'opportunité et de nécessité ont une influence différente sur les actions et les comportements des entrepreneurs (Giacomin et al., 2016, Santos & Linan, 2007, Vivarelli, 2004 ; Liao et al, 2001 ; Krueger & Casrud, 1993). Van der Zwan et Hessels (2013) suggèrent que les entrepreneurs ayant des motivations de nécessité sont plus susceptibles de connaître une faillite que les entrepreneurs ayant des motivations d'opportunité. En effet, un individu ayant connu une sortie volontaire et n'ayant pas de difficultés à trouver un travail en tant qu'employé (Guerrero et Peña-Legazkue, 2018), sera plutôt mû par des motivations d'opportunités. Il sera d'autant plus actif dans ses démarches de recréation et, de ce fait, réalisera des tâches plus difficiles et plus complexes. Ceci aura pour conséquence, que cet entrepreneur adoptera un comportement plus déterminé et sera plus créatif, contrairement à un individu ayant connu une sortie involontaire, éprouvant plus de difficultés à trouver un travail salarié et devant recréer une entreprise pour sa propre subsistance (Evans et Leighton, 1990). Il sera donc plutôt mû par

des motivations de nécessité (Guzman et Santos, 2001). En d'autres termes, les individus ayant des motivations d'opportunité feront preuve d'une plus grande volonté et d'un engagement personnel plus important, que les individus ayant des motivations de nécessité afin de mener à bien le lancement de la nouvelle activité. Nous pensons que ces éléments peuvent aussi, dans une certaine mesure, expliquer ce résultat significatif de l'écosystème entrepreneurial, ce dernier favorisant l'intention de recréer des entrepreneurs ayant connu une sortie involontaire. En effet, comme les entrepreneurs d'opportunité (davantage présents dans le cas d'une sortie volontaire) sont plus créatifs et ont un capital social et financiers plus importants, ces derniers ressentiraient moins le besoin d'utiliser leur écosystème entrepreneurial pour décider de recréer une entreprise que les entrepreneurs de nécessité (davantage présents dans le cas d'une sortie involontaire), lesquels, en raison de leur motivation et compétences, auraient davantage besoin d'un environnement propice à la recréation.

7. Conclusions et pistes de recherche futures

L'objectif de cette communication est de rapprocher deux thématiques à ce jour peu étudiées conjointement dans le domaine de l'entrepreneuriat, celle de la sortie entrepreneuriale, plus particulièrement la sortie involontaire, et celle de l'écosystème entrepreneurial, pour analyser leur influence conjointe sur l'intention de recréer. Afin de savoir si l'écosystème entrepreneurial est un levier de recréation, nous avons testé son influence sur la relation entre le type de sortie, volontaire ou involontaire, et l'intention de recréer une entreprise. Dans la littérature, une sortie involontaire est synonyme d'échec, entraînant des difficultés supplémentaires pour l'entrepreneur telles que des pertes financières, des émotions négatives ou un changement dans ses réseaux professionnels et personnels. Nos résultats montrent d'ailleurs que ce sont ces derniers qui manifestent le moins l'envie de recréer une entreprise. Cependant, nous supposons qu'un écosystème propice à l'entrepreneuriat pourrait davantage les aider à se relancer. Nos résultats démontrent qu'effectivement un écosystème entrepreneurial développé encourage davantage les entrepreneurs ayant connu une sortie involontaire à se relancer. Par contre, cette différence entre les types de sortie diminue lorsque les conditions environnementales sont favorables à l'entrepreneuriat. Une explication serait que ces entrepreneurs seraient à la base plus confiants et conserveraient leurs assises financières, ainsi que leur réseau professionnel. Dès lors, le fait de bénéficier d'un écosystème entrepreneurial développé aurait pour ces derniers une incidence moindre sur la décision de recréation que chez les entrepreneurs ayant connus une sortie involontaire.

Cette étude a également des implications en termes de recommandations aux autorités publiques. En effet, les écosystèmes entrepreneuriaux sont des moyens de plus en plus reconnus de stimulation de la croissance économique et du bien-être social. Selon nous, pour qu'un écosystème favorise la recréation, il est d'abord nécessaire de développer une culture entrepreneuriale tolérant les erreurs, l'échec, la prise de risques et qui valorise la profession d'entrepreneur. Cela passe bien évidemment par un système éducatif qui sensibilise les étudiants à l'esprit d'entreprendre dès les études secondaires, voire primaires, mais aussi par la mise en avant d'entrepreneurs modèles qui ont connu des échecs par le passé et qui ont rebondi.

Shepherd (2004) propose même de préparer les étudiants à l'échec entrepreneurial. Les incubateurs et accélérateurs ont aussi un rôle à jouer, afin de veiller à accueillir ces entrepreneurs et les mettre en lien avec des conseillers, mentors et investisseurs engagés dans cette approche. Pour favoriser la recréation, il est essentiel d'avoir, au sein de l'écosystème entrepreneurial, des lieux dédiés à l'accueil des entrepreneurs ayant connu une sortie involontaire. Des services de support doivent aussi être facilement accessibles pour faciliter la tâche de l'entrepreneur (immobilier, assurance, juridique, comptable) après une sortie involontaire. Notons que la capacité de donner du sens et de reconnaître l'apprentissage après un échec nécessite davantage du coaching que d'expertise (Philippart, 2017). Des événements, tels que la "FailCon", les "Fuckup nights" ou encore "Failing Forward" mettant des entrepreneurs ayant connu un échec sur le devant de la scène, peuvent aussi permettre de changer les mentalités et d'éviter la stigmatisation. Une fois que le processus de recréation sera manifeste dans l'écosystème entrepreneurial, plus grande sera la probabilité que les entrepreneurs ayant connu une sortie involontaire recréent.

Cette étude présente trois limites débouchant sur des pistes de recherche futures. Premièrement, nous nous sommes focalisés sur l'écosystème entrepreneurial dans son ensemble. Il pourrait être intéressant d'examiner plus en détail l'impact de chacune des neuf thématiques de l'écosystème entrepreneurial afin de déterminer si certaines sont plus importantes que d'autres. En effet, notre mesure de l'écosystème entrepreneurial est une mesure globale, plus précisément une moyenne des 12 indicateurs évalués par l'ensemble des experts d'un pays. Nous avons fait ce choix car nous voulions une mesure unique de l'écosystème entrepreneurial. Certes, nous perdons de l'information, mais si nous voulons en mesurer l'impact, nous devons considérer toutes ses dimensions, afin d'en mesurer son impact complet. Il pourrait également être intéressant d'ajouter des variables de contrôle relatives au capital humain et social de l'entrepreneur ayant connu une sortie entrepreneuriale. Ces éléments ont été étudiés par le passé (Hessels et al., 2011 ; Stam et al., 2008) et ont d'ores et déjà montré leurs influences. Cela nous permettrait d'avoir une vue plus globale de la situation de ces entrepreneurs. Deuxièmement, nous pourrions également enrichir nos analyses en examinant l'effet du type d'économie dans lequel se trouvent ces entrepreneurs. Des différences au niveau de l'écosystème entrepreneurial peuvent aussi exister au sein même d'un pays, d'une ville à une autre. Ceci ouvre aussi la voie à des recherches futures. Finalement, nous considérons comme variable dépendante l'intention de recréation. Une étude longitudinale nous permettrait de voir si les effets observés sur l'intention se confirment par une recréation effective.

Références

- Ács, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476-494.
- Aiken, L. S., West, S. G., & Reno, R. R. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Sage.

Amaral, A. M., Baptista, R., et Lima, F. (2009). Serial entrepreneurship: impact of human capital on time to re-entry. *Small Business Economics*, 37(1), 1-21.

Aoyama, Y. (2009). Entrepreneurship and regional culture: The case of Hamamatsu and Kyoto, Japan. *Regional Studies*, 43(3), 495-512.

Bakkali, C., Messeghem, K., & Sammut, S. (2010). Les structures d'accompagnement à la création d'entreprise à l'heure de la gestion des compétences. *Management & Avenir*, (9), 149-162.

Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173.

Bates, T. 2005. Analysis of young, small firms that have closed: delineating successful from unsuccessful closures. *Journal of Business Venturing*, 20(3): 343-358.

Baù, M., Sieger, P., Eddleston, K. A. et Chirico, F. (2016). Fail but Try Again? The Effects of Age, Gender, and Multiple-Owner Experience on Failed Entrepreneurs' Reentry. *Entrepreneurship Theory and Practice*, n/a(n/a) : 1-33.

Baudry, P. (2007). *Français et Américains: l'autre rive*. Pearson Education France.

Coad, A. 2013. Death is not a success: Reflections on business exit. *International Small Business Journal*, 32(7): 721-732.

Cope, J. (2011). Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis. *Journal of business venturing*, 26(6), 604-623.

DeTienne, D. R. 2010. Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development. *Journal of Business Venturing*, 25(2): 203-215.

DeTienne, D. R., McKelvie, A., et Chandler, G. N. 2015. Making sense of entrepreneurial exit strategies: A typology and test. *Journal of Business Venturing*, 30(2): 255-272.

Diochon, M., Gasse, Y., Menziez, T. V., et Garand, D. J. 2002. Attitudes and entrepreneurial action: Exploring the link. *Administrative Sciences of Canada 2002 Conference proceedings*, Winnipeg, Manitoba, May 25-28, 23(21): 1-11.

Evans D. S., Leighton L. S. (1990), Small business formation by unemployed and employed workers, *Small Business Economics*, n°2(4), p.319-330.

Feld, B. (2012). *Startup communities: Building an entrepreneurial ecosystem in your city*. John Wiley & Sons.

Feldman, M. P. (2001). The entrepreneurial event revisited: firm formation in a regional context. *Industrial and corporate change*, 10(4), 861-891.

Freeman, J. H., & Audia, P. G. (2006). Community ecology and the sociology of organizations. *Annu. Rev. Sociol.*, 32, 145-169.

Fritsch, M. (2013). New business formation and regional development: A survey and assessment of the evidence. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 9(3), 249-364.

Giacomin O., Janssen F. et Guyot J.L. (2016), « Entrepreneurs de nécessité et d'opportunité : quels comportements durant la phase de création ? », *Revue de l'Entreprenariat*, 15(3-4), p.173-196.

Guerrero M., Peña-Legazkue I., (2018), « Renascence after post-mortem: the choice of accelerated repeat entrepreneurship », *Small Business Economics*, n°n/a, p.n/a.

Guzman, J., Santos, F.J., 2001. The Booster function and the entrepreneurial quality: an application to the province of Seville. *Entrepreneurship & Regional Development*. 13, 211-228.

HARRIS S. G. et SUTTON R. I., « Functions of parting ceremonies in dying organizations », *Academy of Management Journal*, 1986, 29, 1, pp. 5-30.

Hayes A. F. (2013), Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis – A regression-based approach, New York, Guilford Press.

Headd, B. 2003. Redefining Business Success: Distinguishing Between Closure and Failure. *Small Business Economics*, 21(1): 51-61.

Hessels, J., Grilo, I., Thurik, R., et Zwan, P. 2011. Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement. *Journal of Evolutionary Economics*, 21(3): 447-471.

Isenberg, D. J. (June 01, 2010). The big idea: How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88, 6.)

Isenberg, D. (2013). Babson Entrepreneurship Ecosystem Project.

Jaccard, J., & Turrissi, R. (2003). *Interaction effects in multiple regression* (No. 72). Sage.

Justo, R., DeTienne, D. R. et Sieger, P. 2015. Failure or voluntary exit? Reassessing the female underperformance hypothesis. *Journal of Business Venturing*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.04.004>.

Krueger, N.F., Brazeal, D.V., 1994. Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 18(3), 91-104

Liao, J.J., Welsch, H., Pistruì, D., 2001. Environmental and individual determinants of entrepreneurial growth: an empirical examination. *Journal of Enterprising Culture*. 9(3), 253-272.

Mack, E., & Mayer, H. (2016). The evolutionary dynamics of entrepreneurial ecosystems. *Urban Studies*, 53(10), 2118-2133.

MacKinnon, D. P., Fairchild, A. J., & Fritz, M. S. (2007). Mediation analysis. *Annu. Rev. Psychol.*, 58, 593-614.

Mason, C., & Brown, R. (2014). Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. *Final Report to OECD, Paris*, 30 (1), 77-102.

Nielsen, K., et Sarasvathy, S. D. 2011. Who reenters entrepreneurship? And who ought to? An empirical study of success after failure. In C. R. Bakker (Ed.), *The DIME-DRUID ACADEMY Winter Conference 2011*, Vol. First draft: 29. Aalborg, Denmark: DRUID.

Philippart, P. (2016). *Écosystème entrepreneurial et logiques d'accompagnement*. Éditions EMS.

Reynolds, P. D., Carter, N. M., Gartner, W. B., et Greene, P. G. 2004. The Prevalence of Nascent Entrepreneurs in the United States: Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics. *Small Business Economics*, 23(4): 263-284.

Ronstadt, R. 1986. Exit, Stage left: Why entrepreneurs end their entrepreneurial career before retirement. *Journal of Business Venturing*, 1(3): 323-338.

Santos, F.J., Linan, F., 2007. Measuring entrepreneurial quality in southern Europe. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 3(1), 87-107.

Schutjens, V., et Stam, E. 2006. Starting Anew: Entrepreneurial Intentions and Realizations Subsequent to Business Closure. In G. a. P. P. Group Entrepreneurship (Ed.), *The papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, Vol. ERS-2006-015-ORG: 23. Jena, Germany: Max Planck Institute of Economics.

Shepherd D. A., « Learning From Business Failure: Propositions Of Grief Recovery For The Self-Employed », *Academy of Management Review*, 2003, 28, 2, pp. 318-328.

Shepherd, D. A. (2004). Educating entrepreneurship students about emotion and learning from failure. *Academy of Management Learning & Education*, 3(3), 274-287.

Simmons, S. A., Wiklund, J., et Levie, J. 2014. Stigma and business failure: implications for entrepreneurs' career choices. *Small Business Economics*, 42(3): 485-505.

SIMMONS S. A., WIKLUND J., LEVIE J., BRADLEY S. W., SUNNY S. A., (2018). « Gender gaps and re-entry into entrepreneurial ecosystems after business failure », *Small Business Economics*, n°n/a, p.n/a.

SINGH S., CORNER P. et PAVLOVICH K., « Coping with entrepreneurial failure », *Journal of Management and Organization*, 2007, 13, pp. 331-344.

Spigel, B. (2017). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49-72.

Stam, E. (2014). The Dutch entrepreneurial ecosystem.

Stinger, S., Amaros, J.E. et Moska, D. (2014), Global Entrepreneurship Monitor. 2014 Global Report, Babson College.

STAM E., AUDRETSCH D. et MEIJAARD J., « Renascent entrepreneurship », *Journal of Evolutionary Economics*, 2008, 18, pp. 493-507.

Tsvetkova, A. (2015). Innovation, entrepreneurship, and metropolitan economic performance: empirical test of recent theoretical propositions. *Economic Development Quarterly*, 29(4), 299-316.

Ucbasaran, D., Shepherd, D. A., Lockett, A., et Lyon, S. J. 2013. Life After Business Failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs. *Journal of Management*, 39(1): 163-202.

Ucbasaran, D., et al. (2006). Entrepreneurial Entry, Exit and Re-Entry: The Extent and Nature of Opportunity Identification. *Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*. G. a. P. P. Group Entrepreneurship. Jena, Germany, Max Planck Institute of Economics: 29.

Ucbasaran, D., et al. (2010). "The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism." *Journal of Business Venturing* 25(6): 541-555.

Van der Zwan P., Hessels J., (2013), *Start-up motivation and (in)voluntary exit*, Panteia Research Report, H201309, <https://ondernemerschap.panteia.nl/pdf-ez/h201309.pdf>. Accessed 12 August 2016.

van Praag, M. 2003. Business survival and success of young small business owners. *Small Business Economics*, 21(1): 1-17.

Vivarelli, M., 2004. Are all the Potential Entrepreneurs So Good?. *Small Business Economics*. 23, 41-49.

Wagner, J. 2002. Taking a Second Chance: Entrepreneurial Restarters in Germany. In IZA (Ed.), *IZA Discussion Paper*. Bonn, Germany: The Institute for Study of Labor (IZA).

Wikipédia. 2018. Echelle de Likert. Consultée en ligne le 17 juillet 2018 : https://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89chelle_de_Likert.

World Economic Forum (2013), *Entrepreneurial Ecosystems Around The Globe and Company Growth Dynamics*. Stanford University, Ernst & Young, Endeavor. September 2013.

Zahra, S. A., Wright, M., & Abdelgawad, S. G. (2014). Contextualization and the advancement of entrepreneurship research. *International Small Business Journal*, 32(5), 479-500.