

L'intention de recréer est-elle influencée par le type de sortie et le Système National en
Entrepreneuriat ?

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, PhD
Professeur
Neoma Business School

et

Frank Janssen
Professeur
LouRIM, Louvain Research Institute in Management and Organizations
Université Catholique de Louvain

Résumé

Le rôle de l'écosystème entrepreneurial dans la phase en amont de la création d'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 ou involontaire), ainsi que les données d'experts provenant de 70 pays différents, nous analysons l'impact du Système National en Entrepreneuriat (SNE) sur l'intention de recréer une entreprise. Nos résultats montrent que l'éducation entrepreneuriale ainsi que les normes sociales et culturelles ont une influence positive sur l'intention de recréer et que cette relation positive est plus forte lorsque la sortie est involontaire. Ces entrepreneurs ont le plus besoin de se sentir soutenus par leur environnement pour pouvoir rebondir. En ce qui concerne les politiques et programmes gouvernementaux, ceux-ci jouent aussi un rôle prépondérant sur l'intention de recréer et ce, uniquement dans le cas d'une sortie involontaire. A l'inverse, les infrastructures et le commerce extérieur ont une incidence négative sur l'intention de recréer quel que soit le type de sortie.

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

Does the intention to recreate is influenced by the type of exit and the National System of Entrepreneurship?

Abstract

The role of the entrepreneurial ecosystem in the phase of business creation is an extensively studied topic. This is not the case of its role during the recreation phase. Using the individual data of 6.322 entrepreneurs having experienced an entrepreneurial exit (voluntary or involuntary), as well as the data of experts from 70 different countries, we analyze the impact of the National System of Entrepreneurship (SNE) on the intention to recreate a business. Our results show that entrepreneurial education, as well as social and cultural norms, have a positive influence on the intention to recreate, and that this positive relationship is stronger when the exit is involuntary. These entrepreneurs mostly need to feel supported by their environment to be able to bounce back. With regard to government policies and programs, these also play a major role in the intention to recreate, but only in the case of an involuntary exit. Conversely, infrastructure and foreign trade have a negative impact on the intention to recreate, whatever the type of exit.

Keywords: business exit, National System of Entrepreneurship, intention to recreate.

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 recréation en est une autre et suscite aussi de plus en plus l'intérêt des chercheurs.

Les travaux empiriques sur la recréation ont principalement étudié les caractéristiques sociodémographiques de l'entrepreneur, son capital humain et social, ainsi que des facteurs géographique ou culturel tels que le pays ou la région où il vit (Amaral, Baptista et Lima ; 2009 ; Baù, Sieger, Eddleston et Chirico, 2018 ; Hessels, Grilo, Thurik et van der Zwan, 2011 ; Schutjens et Stam, 2006 ; Simmons, Wiklund et Levie, 2014 ; Stam, Audretsch et Meeijaard, 2008 ; Wagner, 2002). Nous constatons que peu d'études sur la recréation prennent en considération le Système National en Entrepreneuriat (SNE) dans lequel l'entrepreneur évolue (Acs, Audretsch, Lehmann et Licht, 2016 ; Simmons, Wiklund, Levie, Bradley et Sunny, 2018). Or, 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.

Dans le cadre d'une sortie entrepreneuriale, l'impact de l'environnement peut jouer un rôle important dans la décision de créer à nouveau une entreprise. Un entrepreneur confronté à une sortie involontaire, appelée plus couramment un échec entrepreneurial, a, par exemple, généralement besoin d'être entouré et soutenu pour se relancer.

L'importance du SNE dans la phase en amont de la création d'entreprise est un sujet bien étudié mais qu'en est-il de la phase de recréation après une sortie entrepreneuriale, et, plus particulièrement, une sortie involontaire ? A travers cette recherche, nous souhaitons donc investiguer l'influence du SNE sur l'intention de recréer après une sortie entrepreneuriale.

Notre recherche contribue à la littérature de différentes manières. Premièrement, nous nous intéressons au concept, encore récent, d'écosystème entrepreneurial au niveau national (Acs, Szerb et Autio, 2015), plus particulièrement à son importance durant la phase de recréation. Comme le soulignent Simmons, Wiklund, Levie, Bradley et Sunny (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, surtout, sa volonté de recréer. Nous utiliserons le cadre conceptuel du Système National en Entrepreneuriat (SNE) et la théorie institutionnelle pour mieux appréhender l'influence de l'écosystème entrepreneurial sur l'intention de recréer.

Deuxièmement, d'un point de vue méthodologique, nous étudions l'effet d'interaction entre des facteurs contextuels (l'écosystème entrepreneurial au niveau national) et individuels (les attitudes des entrepreneurs ayant vécu une sortie). L'écosystème est mesuré au travers du questionnaire National Expert Survey (NES) du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), tandis que la sortie volontaire ou involontaire d'un entrepreneur est mesurée au travers de l'Adult Population Survey (APS) du GEM. Ces approches, croisant des données subjectives et objectives (Acs, Audretsch, Lehmann et Licht, 2016 ; Acs, Autio et Szerb, 2014 ; Acs, Szerb et Autio, 2015) et utilisant une modération (Hayes, 2013), en sont à leurs balbutiements dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Troisièmement, plusieurs études ont montré que les règles formelles et informelles, telles que les normes institutionnelles et culturelles au sein d'un pays, jouent un rôle dans la décision de créer une entreprise (Simmons, Wiklund et Levie, 2014 ; Szerb, Acs, Ortega-Argilés et Komlosi, 2015). Nous supposons que ces normes institutionnelles et culturelles peuvent avoir un impact sur l'intention de recréer une entreprise après une sortie entrepreneuriale. Pour cette raison, notre

étude porte sur 70 pays différents, représentant six régions du monde, avec un échantillon de 6.322 ex-entrepreneurs.

Afin de répondre à notre question de recherche, nous avons structuré notre texte de la manière suivante. Dans la première section, nous définirons le SNE et évoquerons les liens entre ce dernier et l'intention de recréer après une sortie. La partie suivante expliquera ce que nous entendons par une sortie entrepreneuriale et le lien qu'elle peut avoir avec le SNE et l'intention de recréer. La partie méthodologique décrira notre échantillon et les variables que nous avons utilisées. Ensuite, nous présenterons nos résultats, que nous discuterons dans la section suivante. Pour terminer, nous conclurons et mentionnerons les limites de notre recherche et proposerons de nouvelles pistes de recherche.

1. LE SYSTEME NATIONAL EN ENTREPRENEURIAT (SNE)

Les études sur l'intention de créer une entreprise se sont longtemps focalisées sur les caractéristiques individuelles menant au comportement entrepreneurial (Shane et Venkataraman, 2000). Ces dernières années, plusieurs auteurs envisagent davantage l'entrepreneuriat sous l'angle d'un système, composé de facteurs individuels et de caractéristiques institutionnelles propres au pays où l'entrepreneur vit (Acs, Autio, Szerb, 2014 ; Stam, 2015). Ils empruntent alors le concept d'écosystème largement répandu dans la littérature en innovation et parlent d'écosystème entrepreneurial (Feld, 2012 ; Isenberg, 2010 ; Zahra, Wright et Abdelgawad, 2014). Ces travaux mettent en avant l'importance de la communauté et de la culture d'une région pour le développement des activités entrepreneuriales. En effet, la création d'entreprise n'est pas un acte isolé. 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, va 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, 2014 ; Stam, 2015). Il a besoin d'interagir avec les autres acteurs qui l'entourent et de puiser des ressources dans cet environnement dont il contribue au développement (Philippart, 2016).

A l'heure actuelle, il n'existe pas une définition unanime de l'écosystème entrepreneurial (Stam, 2015). Certains prennent un ancrage géographique local. Par exemple, Mason et Brown (2014, p. 5) le définissent comme 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 série, 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. Ils 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 aux autres. L'écosystème entrepreneurial peut donc avoir un impact tangible sur le développement économique et 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.

D'autres évoquent davantage le contexte environnemental national (Acs, Audretsch, Lehmann et Licht, 2016 ; Acs, Autio et Szerb, 2014 ; Acs, Szerb et Autio, 2015) et parlent de Systèmes Nationaux en Entrepreneuriat (SNE). Dans cette perspective, ils intègrent des facteurs à la fois individuels et institutionnels propres au pays. Selon eux, si nous n'intégrons pas ces deux aspects, l'explication des différences entre les pays est incomplète. Un SNE désigne l'interaction dynamique, institutionnellement ancrée, des individus entre leurs attitudes, leurs capacités et leurs aspirations entrepreneuriales, qui génère l'allocation de ressources au travers de la création et de la gestion des nouvelles entreprises. Un SNE est par définition complexe car il n'y a pas un seul

individu ou une seule institution qui ait une information complète sur la manière dont le système fonctionne. Il faut donc utiliser plusieurs indicateurs (Acs, Szerb et Autio, 2015).

Cette perspective permet d'expliquer l'activité entrepreneuriale d'un pays. Schillo, Persaud et Jin (2016) ont, par exemple, démontré que l'intention entrepreneuriale est influencée par des dimensions de l'environnement national. Selon leur étude, le sentiment d'être préparé à l'entrepreneuriat et les conditions environnementales liées à l'entrepreneuriat se renforcent mutuellement et expliquent l'intention de créer. Si l'interaction entre ces deux aspects est fondamentale pour comprendre les différences observées entre les pays au niveau de l'intention de créer, cela a potentiellement aussi un impact sur l'intention de recréer après une sortie entrepreneuriale.

En nous inspirant de ces différents travaux, nous utilisons le SNE car nous nous focalisons sur des aspects environnementaux propres au pays et non à des facteurs régionaux ou locaux. Le cadre théorique que nous mobiliserons est la théorie institutionnelle, car elle considère que le comportement humain est déterminé par l'environnement institutionnel dans lequel l'individu vit (North, 1990). Les institutions régulent les interactions entre l'individu et le monde économique, ce qui influencera sa décision de créer une entreprise (Baker, Gedajlovic et Lubatkin, 2005 ; Bowen et De Clercq, 2008) ou d'en recréer une autre après une sortie. Les institutions donnent un cadre aux individus en régulant les comportements entrepreneuriaux, en réduisant l'incertitude et le risque (Smallbone et Welter, 2012), en créant un sentiment de confiance et en diminuant les coûts de transaction liés à la création de nouvelles entreprises. Ceci permet de définir les comportements attendus ou non (Bruton, Ahlstrom et Li, 2010). Les institutions sont soit formelles, soit informelles. Les premières désignent les lois et les réglementations du pays, tandis que les secondes concernent les attitudes, les normes, les valeurs et la culture véhiculées dans la société. Ce sont les secondes qui influencent la manière dont les premières vont construire les lois et les réglementations du pays (North, 1990).

Ces institutions formelles et informelles forment les trois piliers institutionnels, à savoir les dimensions de régulation, normative et cognitive. La dimension de régulation concerne les lois, les réglementations, les règles, les politiques gouvernementales, les conventions industrielles et les normes en vigueur dans le pays (Bruton, Ahlstrom et Li., 2010). Celles-ci peuvent avoir un impact positif ou négatif sur le comportement entrepreneurial des individus et des entreprises (Scott, 1995). Elles peuvent simplifier le démarrage, l'exploitation et la fermeture des entreprises ou, au contraire, décourager les individus au travers de procédures complexes pour les différentes étapes du développement des entreprises (Veciana et Urbano, 2008). La capacité des individus à acquérir les ressources nécessaires pour créer une nouvelle entreprise dépend également des réglementations en vigueur dans un pays (Busenitz, Gomez et Spencer, 2000). Lorsque les politiques soutiennent la création et la croissance de nouvelles entreprises, cela favorise le développement de nouvelles entreprises ou la croissance de celles qui sont déjà établies (Spigel, 2017). D'un autre côté, dans les économies où il existe peu de réglementations, où les marchés sont libres d'accès et les barrières à l'entrée sont faibles, les opportunités entrepreneuriales sont plus nombreuses (El-Namaki, 1988 ; Acs, Autio et Szerb, 2014, World Economic Forum, 2013). Par ailleurs, si le gouvernement d'un pays est instable, cela aura un impact négatif sur le taux de création d'entreprises (Anokhin et Schulze, 2009). D'autres relèvent que des règles strictes gouvernant la propriété intellectuelle encouragent l'entrepreneuriat (Autio et Acs, 2010). Enfin, une faible application des règles formelles peut mener à un entrepreneuriat contre-productif (Aidis, Estrin et Mickiewicz, 2008).

La dimension normative régule les comportements au travers des normes sociales, des valeurs et des croyances (Busenitz, Gomez et Spencer, 2000) souvent acceptées sur base de principes moraux et éthiques ou en accord avec les pratiques établies et partagées socialement (Hofstede, 1980). Elle permet de savoir si un comportement est socialement acceptable ou non dans une

variété de situations, sociales ou commerciales (Bruton, Ahlstrom et Li, 2010). C'est d'autant plus important lorsque les régulations formelles sont inexistantes (Tan, Yang et Veliyath, 2009). Si les réussites entrepreneuriales et la carrière entrepreneuriale sont culturellement valorisées dans l'environnement, les individus manifesteront plus d'intentions de créer une entreprise (Fritsch, 2013 ; Krueger, Reilly et Carsrud, 2000 ; Mack et Mayer, 2016 ; Tsvetkova, 2015).

La dernière dimension est cognitive. Elle se rapporte à la manière dont un pays inculque les valeurs ou développe des environnements culturels valorisant et encourageant l'entrepreneuriat en tant que choix de carrière (Bruton, Ahlstrom et Li, 2010 ; Bosma, Acs, Autio, Coduras et Levie, 2009). Au travers de programmes éducatifs en entrepreneuriat, les individus peuvent accroître leurs connaissances et développer leurs capacités à créer et à gérer une entreprise (De Clercq, Lim et Oh, 2013). D'ailleurs, ce sont dans les pays où l'entrepreneuriat et le développement des connaissances dans ce domaine sont les plus répandues que le taux d'activité entrepreneuriale est le plus élevé (Urbano et Alvarez, 2014). En effet, les individus peuvent détecter plus facilement de nouvelles opportunités d'affaire (Kirzner, 1973), convaincre des investisseurs de prendre part à leur projet et gérer les défis liés à la création et la gestion d'une entreprise (De Clercq, Danis et Dakhli, 2010).

Comme nous avons pu le voir au travers de ces trois dimensions, un écosystème national favorable à l'entrepreneuriat peut influencer positivement la création et la croissance d'entreprise (Acs, Szerb et Autio, 2014). Un SNE a pour objectif d'accompagner, mais aussi de 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, la sortie mais aussi la recreation. Si l'importance de l'écosystème entrepreneurial dans la phase en amont de son entreprise est un sujet convenu, qu'en est-il lorsque celui-ci est confronté à une phase de sortie ? Un tel processus requiert en principe tout autant des besoins d'accompagnement. Chaque année un grand nombre d'entreprises vient à disparaître, et ce, partout dans le monde. Par ailleurs, des recherches sur la personne de l'entrepreneur mettent en avant les situations difficiles qu'il est amené à vivre en cas de sortie (De Hoe et Janssen, 2016 ; Valéau, 2006). L'entrepreneur, ayant connu une sortie entrepreneuriale fait face à un grand nombre de difficultés, de nature et d'intensité variables. Selon Shapero (1984), la façon dont l'individu perçoit un évènement entrepreneurial, dans ce cas-ci, une sortie entrepreneuriale, et la façon dont il va y répondre, dans ce cas-là, l'acte de recréer ou non, est aussi le résultat de son environnement. Une communauté peut consciemment et délibérément agir sur les perceptions liées à la sortie entrepreneuriale et donc l'intention ou non de recréer une entreprise. Dès lors, un SNE favorable à l'entrepreneuriat augmenterait l'intention de recréer des entrepreneurs ayant connu une sortie. Considérant l'ensemble de ces éléments et les trois dimensions mentionnées ci-dessus, nous posons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1 : Lorsque le Système National est favorable à l'entrepreneuriat, l'intention de recréer de l'entrepreneur après une sortie est plus importante.

2. LA SORTIE ENTREPRENEURIALE

La sortie entrepreneuriale a été définie par DeTienne (2010 : 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 aux niveaux de la propriété et des organes décisionnels. Cette définition se rapporte uniquement au(x) fondateur(s). Or, cela pourrait également avoir trait à un repreneur ou un successeur. En outre, elle tient uniquement compte 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 ses créanciers (Coad, 2013), donnant lieu à une

décision judiciaire. Dans ce cas, nous parlons 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, DeTienne et Sieger (2015). Sous le premier terme, ces auteurs regroupent les sorties pour des raisons personnelles, un départ en pension ou encore d'autres opportunités professionnelles ou financières. Le second cas s'apparente davantage aux activités ne pouvant atteindre un seuil de rentabilité financière suffisant et conduisant, de ce fait, à une défaillance financière et donc à l'échec entrepreneurial.

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 des raisons qui leur sont propres, 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, Corner et Pavlovich, 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 entreprise précédente (Stam, Audretsch et Meijaard, 2008). Plusieurs études ont démontré qu'après une fermeture d'entreprise, une grande partie des entrepreneurs conservent l'envie d'entreprendre (Amaral, Batista et Lima, 2009 ; Hessels, Grilo, Thurik et van der Zwan, 2011 ; Stam, Audretsch et Meijaard, 2008). Après une sortie, certains entrepreneurs se relancent directement (Amaral, Baptista et Lima, 2009), alors que d'autres préfèrent attendre quelques années (Schutjens et Stam, 2006) ou s'engagent, à des degrés variables, dans une autre activité entrepreneuriale (Hessels, Grilo, Thurik et van der Zwan, 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, Shepherd, Lockett et Lyon, 2013). Des symptômes physiologiques, tels que la fatigue, l'épuisement, l'hypertension artérielle, la perte de poids ou encore l'insomnie, peuvent également survenir (Cope, 2011 ; Singh, Corner et Pavlovich, 2007). Les coûts psychologiques peuvent être associés 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, Shepherd, Lockett et Lyon, 2013). Tous ces coûts peuvent s'additionner et mener l'entrepreneur à un état dépressif (Singh, Corner et Pavlovich, 2007), affectant sa motivation à se relancer (Ucbasaran, Shepherd, Lockett et Pavlovich, 2013).

En outre, ces entrepreneurs peuvent rencontrer des difficultés à obtenir des financements pour un nouveau projet, dues aux dettes associées à leur échec précédent. Simmons, Wiklund et Levie (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 comme 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 de l'écosystème entrepreneurial, particulièrement dans le cas d'une sortie involontaire. Considérant l'ensemble de ces éléments, nous posons dès lors l'hypothèse suivante :

Hypothèse 2 : Le type de sortie entrepreneuriale a un effet modérateur sur la relation entre le Système National en Entrepreneuriat et l'intention de recréer une entreprise, de sorte que cette relation positive est plus forte lorsque la sortie est involontaire.

3. METHODOLOGIE

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

3.1. 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 (Stinger, Amaros et Moska, 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 ? ». La base de données du GEM 2014 comportait 201.841 individus et 8.394 d'entre eux ont répondu positivement à cette question. Nous avons ensuite retiré de l'échantillon tous les individus ayant des données manquantes ou ayant répondu « je ne sais pas » à nos variables d'intérêt (âge, genre, peur de l'échec, intention de recréer, types de sortie et niveau d'éducation). Le nettoyage a été réalisé variable après variable. Nous avons donc respectivement 8.275 individus après le nettoyage pour l'âge, aucune donnée manquante au niveau du genre, 8.121 individus après le nettoyage relatif à la peur de l'échec, 7.780 suite au nettoyage de l'intention de recréer, 6.695 après le nettoyage du type de sortie, 6.380 en retirant les sorties labellisées « incident » et finalement 6.322 après le nettoyage du niveau d'éducation. Notre échantillon final est donc constitué de 6.322 individus provenant de 70 pays. Concernant la base de données du NES, comportant les données des pays, nous avons conservé uniquement les 70 pays, correspondant aux individus de la base de données APS 2014 que nous avons nettoyée¹. Des 73 pays initialement présents, la Turquie, la Lettonie et le Koweït ont été retirés car il n'y avait pas de répondant pour ces pays dans la base APS nettoyée.

3.2. La variable dépendante

L'intention de recréation² 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 mettre à votre compte ou de

¹ Les 70 pays présents dans notre échantillon sont les suivants : Etats-Unis d'Amérique, Russie, Afrique du Sud, Grèce, Pays-Bas, Belgique, France, Espagne, Hongrie, Italie, Roumanie, Suisse, Autriche, Royaume-Uni, Danemark, Suède, Pologne, Allemagne, Pérou, Mexique, Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Malaisie, Australie, Indonésie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Japon, Vietnam, Chine, Inde, Iran, Canada, Burkina Faso, Cameroun, Angola, Barbade, Ouganda, Botswana, Portugal, Luxembourg, Irlande, Finlande, Lituanie, Estonie, Kosovo, Croatie, Slovaquie, Bosnie, Slovaquie, Belize, Guatemala, Salvador, Costa Rica, Panama, Bolivie, Equateur, Suriname, Uruguay, Kazakhstan, Porto Rico, Trinidad et Tobago, Jamaïque, Taiwan, Qatar et Géorgie.

² Dans le contexte de notre étude, nous parlons d'intention de recréation et non de création car les individus de notre échantillon sont ceux ayant connu une sortie entrepreneuriale, souhaitant ou non recréer une entreprise.

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

3.3. Les variables indépendantes

Pour mesurer l'écosystème entrepreneurial national, nous avons utilisé les données du volet NES du GEM. Ce dernier a pour objectif de déterminer si les conditions du SNE encouragent ou entravent l'entrepreneuriat au sein d'un pays. Pour ce faire, un panel de minimum 36 experts pour chaque pays participe à l'enquête. Ils sont identifiés par l'équipe nationale du GEM de chaque pays parmi une variété de sources : contacts professionnels, revues professionnelles d'affaires, Internet, la presse ou encore des professeurs d'Universités, pour n'en citer que quelques-uns. Ces experts doivent répondre à un ensemble de questions regroupées en 9 thématiques principales portant sur (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'échelles de Likert à 5 points allant de « Totalelement faux » à « Totalelement vrai » pour chaque indicateur³. Ces thématiques sont en adéquation avec les études récentes sur le sujet (Feld, 2012 ; Fritsch, 2013 ; Mack et Mayer, 2016 ; Schillo, Persaud et Jin, 2016 ; Tsvetkova, 2015), ainsi qu'avec le projet de recherche-action réalisé par le Babson College. Les neuf thématiques principales figurent dans le tableau 1 ci-dessous. Certaines d'entre elles sont dédoublées, telles que la politique gouvernementale (le soutien gouvernemental ainsi que les taxes et la législation), l'éducation entrepreneuriale (où les cycles inférieur et supérieur sont séparés) et les réglementations de marché (dynamisme et ouverture des marchés).

Nous avons effectué une analyse en composantes principales (ACP) en intégrant les 12 thématiques afin d'identifier si celles-ci relèvent d'un seul facteur ou de plusieurs. Nous avons utilisé la procédure Varimax afin de pouvoir mieux identifier la distribution de la variance en fonction des facteurs identifiés. Pour interpréter aisément le résultat final, nous nous sommes basés sur la matrice des composantes après rotation avec une normalisation de Kaiser. La partie gauche du tableau 2 ci-dessous, indique la présence de 4 facteurs expliquant 75% de la variance. L'axe 1 reprend les thématiques suivantes : l'infrastructure physique, les infrastructures commerciales et légales, le transfert de la R&D et les réglementations relatives à l'ouverture du marché. Cette dimension se rapporte donc aux infrastructures et au commerce extérieur en vigueur dans le pays. L'axe 2 concerne davantage la dimension de régulation car il reprend les politiques gouvernementales, c'est-à-dire les taxes et la législation, le soutien à l'entrepreneuriat et les programmes entrepreneuriaux. L'axe 3, quant à lui, est lié à la dimension cognitive et normative au travers des programmes éducatifs aux différents échelons ainsi que la culture et les normes sociales valorisant l'entrepreneuriat au sein du pays. Le dernier axe comprend la finance entrepreneuriale et les réglementations des dynamiques de marché. Suite à cette ACP, nous avons calculé les alphas de Cronbach de ces différents axes sur base des éléments standardisés : $\alpha = 0.785$ (axe 1), $\alpha = 0.832$ (axe 2), $\alpha = 0.771$ (axe 3) et $\alpha = 0.492$ (axe 4). Compte tenu du fait que l'alpha de Cronbach de l'axe 4 n'est pas élevé et qu'il n'explique à lui seul que 8% de la variance, nous avons choisi de retirer les deux thématiques liées à cet axe. Nous avons réalisé à nouveau une ACP sur base des 10 thématiques restantes et nous obtenons les trois premiers facteurs mentionnés plus haut (cfr la partie droite du tableau 2 ci-dessous). A eux trois, ils expliquent 70% de la variance. Cela représente un peu moins que l'ensemble des 12 thématiques mais nous gagnons 4% par rapport au pourcentage de la variance cumulée des trois premiers facteurs en considérant les 12 thématiques (66%). Les résultats de l'ACP sont visibles dans le tableau 3, indiquant la

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

composition des 3 axes après la rotation de la matrice des composantes avec la normalisation de Kaiser.

Tableau 1 : Les neuf thématiques de l'écosystème entrepreneurial du volet NES (Stinger, Amaros et Moska, 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 thématique est subdivisée en deux catégories : (1) l'importance des politiques gouvernementales et du soutien, et (2) les taxes et la législation favorisant 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.	Transfert de la 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) Dynamisme du 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

Tableau 2 : ACP Pourcentage de variance expliquée pour chaque composante selon les 12 et les 10 thématiques du NES 2014

ACP Varimax avec les 12 thématiques				ACP Varimax avec les 10 thématiques			
Composante	Valeurs propres initiales			Composante	Valeurs propres initiales		
	Total	% de la variance	% de la variance cumulée		Total	% de la variance	% de la variance cumulée
1	4,768	39,730	39,730	1	4,450	44,495	44,495
2	1,770	14,747	54,477	2	1,481	14,814	59,309
3	1,418	11,816	66,294	3	1,094	10,940	70,249
4	1,046	8,719	75,013				

Grâce à cela, nous avons créé trois nouvelles variables en additionnant les scores des thématiques constituant chacun des axes. L'axe 1, lié aux infrastructures et commerce extérieur, a un score variant de 1 à 20, l'axe 2, relatif à la dimension de régulation, est compris entre 1 et 15, de même que le troisième axe, représentant les dimensions cognitive et normative. Ce sont donc trois variables continues.

Tableau 3 : ACP Rotation de la matrice des composantes (Varimax)

Thématiques du NES 2014	Composantes		
	1	2	3
Infrastructure physique	,790	,066	-,175
Transfert R&D	,740	,156	,216
Infrastructures commerciales et légales	,727	,197	,274
Réglementation du marché : ouverture de marché	,686	,288	,341
Politiques gouvernementales : taxes et législation	,202	,824	,138
Politiques gouvernementales : soutien	,066	,824	,293
Programmes gouvernementaux en entrepreneuriat	,453	,766	,088
Education Entrepreneuriale dans l'enseignement primaire et secondaire	,085	,057	,883
Education Entrepreneuriale dans l'enseignement supérieur	,302	,222	,742
Normes sociales et culturelles	,036	,450	,663

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, DeTienne et Sieger (2015). Comme ces auteurs, nous considérons les sorties suivantes : (1) possibilité de vendre l'entreprise ; (4) un autre emploi ou une nouvelle opportunité d'affaires ; (6) la retraite, (7) des raisons personnelles, auxquelles nous ajoutons (5) la sortie étant prévue à l'avance, pour identifier les sorties de type volontaire. Concernant les sorties involontaires, toujours en suivant Justo, DeTienne et Sieger (2015), nous retenons les raisons suivantes : (2) l'entreprise n'a pas été rentable et (3) des problèmes d'obtention de financement. Nous ne retenons pas les raisons (8) un incident, et (9) autres, car leur interprétation est délicate, voire impossible. Suite à cette catégorisation en sorties volontaire versus involontaire, nous avons créé une variable dichotomique valant « 1 » pour les sorties volontaires et « 0 » pour les sorties involontaires.

3.4. Les variables de contrôle

Nous utilisons l'éducation, l'âge, le genre et la peur de l'échec.

Le rôle de l'éducation dans la création 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 où l'entrepreneuriat est répandu. Dans les recherches antérieures consacrées aux sorties entrepreneuriales, l'impact de l'éducation est loin d'être limpide. Stam, Audretsch et Meijaard (2008) ont observé que les individus avec un niveau d'éducation élevé sont plus susceptibles de relancer une entreprise après une sortie. Ils auraient, par ailleurs, aussi plus de chance de retrouver un emploi en cas d'échec. Un diplôme plus élevé permet d'accéder à plus d'opportunités d'emplois. Wagner (2002) ainsi qu'Hessels, Grilo, Thurik et van der Zwan (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. 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 réussi certaines années dans le secondaire, 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.

Les jeunes ex-entrepreneurs sont plus susceptibles de recréer une entreprise que les plus âgés (Nielsen et Sarasvathy, 2011; Schutjens et Stam, 2006; Stam, Audretsch et Meijaard, 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 d'endurance et à une augmentation de l'aversion au risque (Hessels, Grilo, Thurik et van der Zwan, 2011 ; Simmons, Wiklund et Levie, 2014).

Généralement, les femmes expriment une intention moindre de créer une entreprise que les hommes (Diochon, Gasse, Menziez et Garand, 2002; Hessels, Grilo, Thurik et van der Zwan, 2011; Reynolds, Carter, Gartner et Greene, 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, Grilo, Thurik et van der Zwan, 2011 ; Nielsen et Sarasvathy, 2011). D'autres études n'ont montré aucun effet significatif du genre sur l'intention de recréer après une sortie entrepreneuriale (Stam, Audretsch et Meijaard, 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 (cfr DeTienne, McKelvie et Chandler, 2015; Hessels, Grilo, Thurik et van der Zwan, 2011; Ucbasaran, Westhead, Wright et Flores, 2010; Ucbasaran, Westhead et Wright, 2007; Ucbasaran, Westhead et Wright, 2009).

Pour beaucoup de personnes, l'entrepreneuriat est une profession plus risquée que celle d'employé, car elles ont peur de l'éventuel échec de leur entreprise (Hessels, Grilo, Thurik et van der Zwan, 2011). La peur de l'échec a un impact négatif sur l'engagement entrepreneurial après une sortie. Considérant cela, nous avons également utilisé celle-ci 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 si non).

4. RESULTATS

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 et Kenny, 1986, MacKinnon, Fairchild et Fritz, 2007), alors que les questions de « quand » sont abordées par l'analyse de modération (Aiken et West, 1991 ; Jaccard et Turrissi, 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 :

$$Y = i + c1X + c2M + c3XM + eY$$

4.1. Les statistiques descriptives

Notre échantillon est composé de 52,5% d'hommes. L'âge moyen des répondants est de 39,64 ans. 67,7% ont un diplôme d'études secondaires ou inférieur, alors que 32,3% ont suivi des études supérieures. Concernant les types de sorties, 52,45% 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% 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 (apparenté au secteur primaire), 44,1% de l'économie orientée vers l'efficacité de la production (secteur secondaire) et 26,6% de l'économie orientée vers l'innovation (secteur tertiaire). Enfin, concernant le SNE, celui-ci se divise en 3 axes, comme annoncé précédemment. Les moyennes de ces axes sont respectivement de 11,26, 7,58 et 7,81. Les scores de l'axe 1 reprenant les infrastructures et commerce extérieur varient entre 9,03 et 14,78, ceux de l'axe 2, relatif à la dimension de régulation entre 4,92 et 11,13 et ceux de l'axe 3, relatif à la dimension normative et cognitive entre 6,05 et 9,6. Nous avons effectué un t-test des moyennes. Les t sont de 815,44 pour le premier axe, 544,82 pour le second axe et 696,68 pour le troisième axe. Les p-valeurs sont toutes trois significatives ($p < 0.001$), ce qui indique qu'il existe une différence entre les moyennes.

Au niveau des types de sortie, 52,45% des individus de notre échantillon ont connu une sortie involontaire. Parmi ceux-ci, pratiquement la moitié manifeste l'intention de recréer. Au niveau des sorties involontaires, l'intention de recréer varie entre 46,33% (pour ceux ayant connu une entreprise non profitable) et 57,52% (pour ceux ayant rencontré des problèmes d'obtention de financement). Notons cependant que, dans les personnes ayant annoncé qu'elles quittaient leur entreprise pour la retraite, 13,46% manifestent une intention de recréer (elles représentent 245 individus sur l'ensemble de l'échantillon).

Parmi les six régions représentées, nous constatons que les individus de notre échantillon proviennent pour 21% d'entre eux d'Afrique, 20,1% de l'Union Européenne, 18,7% d'Asie et d'Océanie, 33,9% d'Amérique latine et des Caraïbes, 4% des pays européens non membres de l'Union Européenne et 2,3% d'Amérique du Nord. Trois régions semblent manifester le plus grand nombre d'intentions de recréer : 64,5% en Afrique, 57,6% en Asie et en Océanie et 54% en Amérique latine et Caraïbes. En Amérique du Nord, en Union Européenne et en Europe hors UE, les chiffres sont respectivement de 25,7%, 28,1% et 29%. Si nous considérons le genre, ce sont les femmes qui manifestent plus d'intentions de recréer dans les régions d'Afrique (52,5%) et d'Amérique latine et Caraïbes (51,3%).

Tableau 4 : Matrice des corrélations.

	Moyenne	ET	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Niveau d'éducation	2,85	1,14	1								
2. Age	39,64	13,24	-0,015	1							
3. Age au carré	1746,93	1133,52	-0,020	0,986***	1						
4. Genre (homme=1)	0,52	0,50	0,061***	0,008	0,009	1					
5. Peur de l'échec	0,35	0,48	0,026*	0,008	0,001	-0,058***	1				
6. Sortie Volontaire (=1)	0,48	0,50	0,091***	0,047***	0,062***	0,000	-0,056***	1			
7. SNE Axe 1	11,26	1,10	0,235***	0,188***	0,191***	0,039**	0,011	0,090***	1		
8. SNE Axe 2	7,58	1,11	0,090***	0,058***	0,066***	0,023	-0,062***	0,074***	0,485***	1	
9. SNE Axe 3	7,81	0,89	0,003	-0,062***	-0,056***	-0,048***	-0,081***	0,025*	0,366***	0,487***	1

Notes : N = 6.322; * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ (bilatéral).

A la lecture du tableau 4 (ci-dessus), on note que nos différentes variables sont corrélées significativement et positivement entre elles, à l'exception du genre, de la peur de l'échec et de l'axe 3 du SNE. Ce dernier est corrélé significativement et négativement avec l'ensemble de nos variables de contrôle, sauf le niveau d'éducation. La peur de l'échec est également corrélée négativement avec le type de sortie et l'axe 2 du SNE. Finalement, le genre et la peur de l'échec sont également corrélés négativement.

4.2. Résultats de notre modèle

A la lecture du tableau 5 (ci-dessous), les résultats de cinq modèles différents sont présentés. Le premier est le modèle vide, c'est-à-dire sans variable explicative. Le modèle 2 reprend uniquement l'impact des variables de contrôle sur l'intention de recréer. Les modèles 4, 5 et 6 sont les modèles où nous avons intégré séparément et respectivement les axes 1, 2 et 3 du SNE ainsi que leur interaction avec le modérateur (le type de sortie). Nos résultats confirment notre hypothèse H1 et ce, pour les trois axes.

Concernant l'effet du SNE sur la probabilité de recréation des individus, nous observons que la relation est positive et significative pour les axes 2 et 3 soit les dimensions cognitive, normative et de régulation ($p < 0.001$), tandis que la relation est négative et significative pour l'axe 1, relatif aux infrastructures et commerce extérieur ($p < 0.001$).

Nous constatons également que l'effet direct du type de sortie sur l'intention de recréer est significatif et positif. Les entrepreneurs ayant connu une sortie volontaire sont plus susceptibles de manifester une intention de recréer. Les termes d'interaction sont également significatifs pour les trois axes ($p < 0.05$). Pour interpréter le sens de ce résultat ainsi qu'en vérifier sa fiabilité et sa robustesse, nous allons représenter graphiquement (figures 1 à 3) les effets de l'interaction selon la démarche recommandée par Aiken et West (1991) et analyser les effets conditionnels directs (Tableaux 6 à 8) (Borau, El Akremi, Elgaaied-Gambier, Hamdi-Kidar et Ranchoux, 2015).

Le premier graphe nous indique que l'influence de l'axe 1, relatif aux infrastructures et commerce extérieur du SNE sur l'intention de recréer une entreprise est négative quel que soit le type de sortie mais que cette relation négative est moins forte dans le cas d'une sortie involontaire. En outre, dans le tableau n°6, nous constatons que le 0 n'est pas compris dans les intervalles de confiance des bornes inférieure et supérieure dans les deux cas de sorties, ce qui confirme un effet significatif (Borau, El Akremi, Elgaaied-Gambier, Hamdi-Kidar et Ranchoux, 2015).

Tableau 6 : Test des effets conditionnels directs à différentes valeurs du modérateur (0 et 1) pour l'interaction entre l'axe 1 du SNE et le type de sortie sur l'intention de recréer.

Type de sortie	Effet	Intervalle de confiance	
		Borne inférieure	Borne supérieure
Involontaire (=0)	-0,1660	-0,2359	-0,0961
Volontaire (=1)	-0,2734	-0,3421	-0,2047

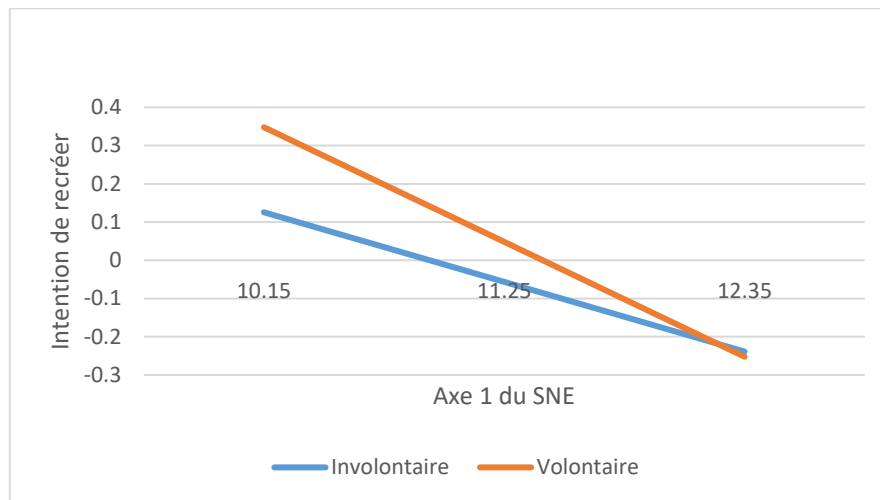
Tableau 5 : Régression logistique avec la macro PROCESS (Hayes, 2013).

	Intention de recréer																		
Variables	(1)		(2)		(3)					(4)					(5)				
Variables de contrôle	b	ET	b	ET	b	ET	Z	ICBI	ICBS	b	ET	Z	ICBI	ICBS	b	ET	Z	ICBI	ICBS
Niveau d'éducation			-0,073 **	0,023	-0,0266	0,0238	-1,1139	-0,0733	0,0202	-0,0797 ***	0,0232	-3,4293	-0,1252	-0,0341	-0,0754 **	0,0233	-3,2409	-0,121	-0,0298
Age			0,026 *	0,013	0,0273 *	0,0130	2,1077	0,0019	0,0527	0,0283 *	0,0129	2,1954	0,003	0,0535	0,0306 *	0,0129	2,3659	0,0052	0,0559
Age au carré			-0,001 ***	0,000	-0,0007 ***	0,0002	-4,6257	-0,0010	-0,0004	-0,0008 ***	0,0002	-4,9952	-0,0011	-0,0005	-0,0008 ***	0,0002	-5,0804	-0,0011	-0,0005
Genre			0,024	0,052	0,0387	0,0525	0,7382	-0,0641	0,1416	0,027	0,0522	0,5178	-0,0753	0,1294	0,0519	0,0525	0,9873	-0,0511	0,1549
Peur de l'échec			-0,281 ***	0,055	-0,2777 ***	0,055	-5,0456	-0,3855	-0,1698	-0,2653 ***	0,0548	-4,8421	-0,3727	-0,1579	-0,24 ***	0,0551	-4,3537	-0,348	-0,1319
Variables indépendantes																			
Sortie Volontaire					1,3135 *	0,5548	2,3674	0,2261	2,4009	0,9879 **	0,3619	2,7299	0,2786	1,6971	1,1657 *	0,466	2,5017	0,2524	2,079
SNE Axe 1					-0,166 ***	0,0357	-4,6542	-0,2359	-0,0961										
SNE Axe 2										0,1267 ***	0,0325	3,9018	0,0631	0,1904					
SNE Axe 3															0,3181 ***	0,0395	8,0585	0,2407	0,3954
Modérateur																			
Sortie Volontaire * SNE Axe 1					-0,1074 *	0,492	-2,1815	-0,2037	-0,0111										
Sortie Volontaire * SNE Axe 2										-0,1211 *	0,0473	-2,561	-0,2138	-0,0284					
Sortie Volontaire * SNE Axe 3															-0,1402 *	0,0593	-2,3648	-0,2564	-0,024
Constante	0,000	0,025	0,540 *	0,258	2,1348 ***	0,4635	4,6062	1,2264	3,0432	-0,471	0,3571	-1,3191	-1,1709	0,2289	-2,0975 ***	0,4116	-5,096	-2,9042	-1,2908
Log de vraisemblance -2	8.738,15		8.384,29		8.299,61					8366,66					8299,93				
Nombre de paramètres	1		7		10					10					10				
Pseudo R² Nagelkerk	0,005		0,078 ***		0,095 ***					0,081 ***					0,094 ***				
AIC	8.740,15		8.398,29		8.319,61					8.386,66					8.319,93				
Chi²	25,99 ***		379,86 ***		464,55 ***					397,5 ***					464,23 ***				
Test d'Hosmer et Lemeshow			9,002		10,34					11,24					13,45				

Note. N = 6322. ET = écart-type, ICBI = Bootstrap Intervalle de confiance Borne Inférieure, ICBS = Bootstrap Intervalle de confiance Borne Supérieure. Calculées avec PROCESS (Hayes, 2013).

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$. (1) modèle vide, (2) modèle avec les variables de contrôle, (3) modèle avec la dimension infrastructures et régulations, (4) modèle avec la dimension de régulation, (5) modèle avec la dimension cognitive

Figure 1 : Effet conditionnel de l'axe 1 du SNE sur l'intention de recréer une entreprise en fonction du type de sortie.

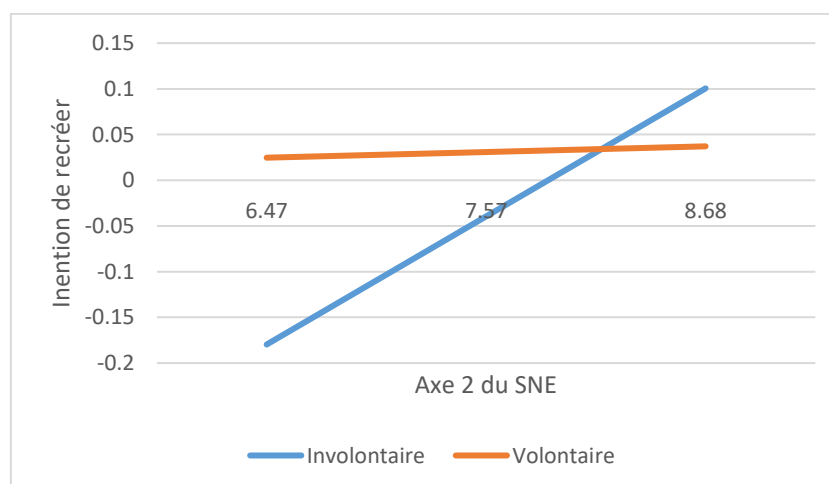


Le second graphe nous indique que l'influence de l'axe 2, relatif à la dimension de régulation du SNE sur l'intention de recréer une entreprise est positive dans le cas d'une sortie involontaire et que celui-ci n'a quasi pas d'impact dans le cas d'une sortie volontaire. En outre, dans le tableau n°7, nous constatons que le 0 n'est pas compris dans les intervalles de confiance des bornes inférieure et supérieure dans les cas d'une sortie involontaire, ce qui confirme un effet significatif. Par contre, le zéro est compris dans les intervalles de confiance des bornes inférieure et supérieure dans le cas d'une sortie volontaire. L'effet n'est donc pas significatif dans ce cas-là (Borau, El Akremi, Elgaied-Gambier, Hamdi-Kidar et Ranchoux, 2015).

Tableau 7 : Test des effets conditionnels directs à différentes valeurs du modérateur (0 et 1) pour l'interaction entre l'axe 2 du SNE et le type de sortie sur l'intention de recréer.

Type de sortie	Effet	Intervalle de confiance	
		Borne inférieure	Borne supérieure
Involontaire (=0)	0,1267	0,0631	0,1904
Volontaire (=1)	0,0056	-0,0621	0,0734

Figure 2 : Effet conditionnel de l'axe 2 du SNE sur l'intention de recréer une entreprise en fonction du type de sortie.



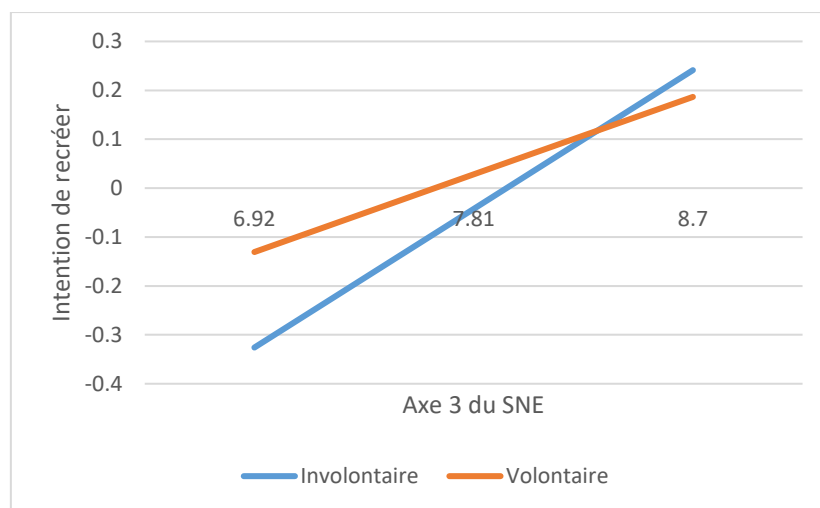
Le dernier graphe nous indique que l'influence de l'axe 3, relatif à la dimension cognitive et normative de l'écosystème entrepreneurial sur l'intention de recréer une entreprise est positive quel que soit le type de sortie et que cette relation positive est d'autant plus forte dans le cas d'une sortie involontaire. En outre, dans le tableau n°8, nous constatons que le 0 n'est pas compris dans les intervalles de confiance des bornes inférieure et supérieure dans les deux cas de sorties, ce qui confirme un effet significatif (Borau, El Akremi, Elgaaiied-Gambier, Hamdi-Kidar et Ranchoux, 2015).

Tableau 8 : Test des effets conditionnels directs à différentes valeurs du modérateur (0 et 1) pour l'interaction entre l'axe 3 du SNE et le type de sortie sur l'intention de recréer.

Type de sortie	Effet	Intervalle de confiance	
		Borne inférieure	Borne supérieure
Involontaire (=0)	0,3181	0,2407	0,3954
Volontaire (=1)	0,1779	0,0909	0,2648

Ces résultats démontrent que notre hypothèse H2 est partiellement vérifiée. Le lien entre l'axe 1, relatif aux infrastructures et commerce extérieur du SNE et l'intention de recréer une entreprise est négatif quel que soit le type de sortie mais cette relation négative est moins forte dans le cas d'une sortie involontaire. L'effet de l'axe 2, relatif à la dimension de régulation du SNE sur l'intention de recréer est positif dans le cas d'une sortie involontaire alors qu'il est inexistant dans le cas d'une sortie volontaire. Et enfin, le lien positif de l'axe 3, relatif à la dimension cognitive et normative du SNE sur l'intention de recréer est d'autant plus fort dans le cas d'une sortie involontaire.

Figure 3 : Effet conditionnel de l'axe 3 du SNE sur l'intention de recréer une entreprise en fonction du type de sortie.



Pour compléter ces analyses, il faut également calculer la variation R^2 (ΔR^2), représentant la part de variance expliquée par le terme d'interaction au-delà des effets directs et principaux des autres variables du modèle. Dans la Macro PROCESS du modèle 1, la valeur ΔR^2 est donnée automatiquement et est égale à 0.095 pour le modèle de la dimension infrastructures et commerce extérieur, à 0.081 pour le modèle de la dimension régulative et à 0.094 pour le modèle de la dimension cognitive et normative (tous ayant une $p < 0.001$). Elle est significative et correspond aux standards de variation de R^2 dans les analyses des effets d'interaction (Dawson, 2014). La

variance expliquée des modèles avec chacun des axes augmentent par rapport au R^2 du modèle ne prenant en compte que les variables de contrôle (0.078, $p < 0.001$).

En ce qui concerne nos variables de contrôle, le fait d'avoir peur d'un échec réduit significativement l'intention de recréer ($p < 0.01$). Nous notons que la variable âge a une influence significative ($p < 0.05$) et positive tandis que la variable âge au carré a une influence significative ($p < 0.001$), mais négative. Le niveau d'éducation semble avoir une influence plutôt négative ($p < 0.01$) tandis que le genre ne semble pas avoir une influence significative sur l'intention de recréation dans notre échantillon.

Pour aller un peu plus loin dans nos analyses, nous avons examiné si les résultats varient en fonction du genre et de la région des pays représentés dans notre échantillon⁴. Si nous prenons un échantillon uniquement de femmes ($N=3005$), les trois dimensions ont un effet direct significatif. Le sens est négatif pour l'axe 1 (-0.217, $p < 0.001$) et positif pour l'axe 2 et 3 du SNE (respectivement 0.116 avec une $p < 0.05$ et 0.410 avec $p < 0.01$), comme nos précédents résultats. Par contre, il n'y a aucune interaction entre le type de sortie et ces trois dimensions. Au niveau des variables de contrôle, la peur de l'échec, un niveau d'éducation élevé et l'expérience liée à l'âge diminuent leur intention de recréer une entreprise. Ces effets sont identiques pour chacune des dimensions. Pour les hommes ($N=3317$), l'influence de l'axe 1 du SNE, relatif aux infrastructures et commerce extérieur sur l'intention de recréer une entreprise est négative pour les deux types de sortie, mais elle est moins forte dans le cas d'une sortie involontaire. Le 0 n'étant pas compris dans les intervalles de confiance des bornes inférieure et supérieure pour les deux types de sortie, cela confirme l'effet significatif (Borau, El Akremi, Elgaaied-Gambier, Hamdi-Kidar et Ranchoux, 2015). Chez les hommes, l'influence de l'axe 2, relatif à la dimension de régulation sur l'intention de recréer une entreprise est positive dans le cas d'une sortie involontaire (-0.1211 avec $p < 0.05$), car le 0 n'est pas compris dans les bornes inférieure et supérieure de cette sortie-là (Borau, El Akremi, Elgaaied-Gambier, Hamdi-Kidar et Ranchoux, 2015). Il n'a quasiment pas d'impact sur la sortie volontaire. Au niveau de l'axe 3, relatif à la dimension cognitive et normative, nous constatons un lien direct significatif et positif (0.2423 avec $p < 0.001$) sur l'intention de recréer une entreprise. Par contre, cet effet n'est pas modéré par le type de sortie. Chez les hommes, la peur de l'échec et l'âge au carré (c'est-à-dire lié au vieillissement et à l'expérience) diminuent leur intention de recréer une entreprise tandis que l'âge, seul, l'augmente.

Notre échantillon contient 70 pays provenant de six régions du monde. Nous avons réalisé les analyses pour les trois axes du SNE dans les régions suivantes : l'Afrique ($N=1327$), l'Asie et l'Océanie ($N=1178$), l'Union Européenne ($N=1272$), ainsi que l'Amérique du Sud et les Caraïbes ($N=2142$). Nous n'avons pu réaliser les analyses pour les régions d'Amérique du Nord et des pays européens hors de l'Union Européenne car ils étaient trop peu représentés (respectivement $N=148$ et $N=255$). Pour l'Afrique, l'axe 1, relatif aux infrastructures et commerce extérieur n'a aucun effet sur l'intention de recréer des ex-entrepreneurs. Par contre, les axes 1 et 2, relatifs à la dimension de régulation mais aussi cognitive et normative, ont tous deux un effet direct positif sur l'intention de recréer (respectivement 0.296 pour une $p < 0.05$ et 0.243 pour une $p < 0.01$). Cet effet n'est pas modéré par le type de sortie dans cette région. Parmi les variables de contrôle, seul l'âge au carré a un effet significatif et négatif sur l'intention de recréer. En Asie et en Océanie, les résultats démontrent des effets directs positifs des axes 2 et 3 sur l'intention de recréer (respectivement 0.0119 avec une $p < 0.05$ et 0.291 pour une $p < 0.001$). La dimension infrastructures et commerce extérieur ne présente aucun effet et le type de sortie ne semble influencer que la relation entre l'axe 3, relatif à la dimension cognitive et normative sur l'intention de recréer. Au niveau des variables de contrôle, l'âge et le genre ont un impact significatif positif, tandis que l'âge au carré a un impact négatif sur l'intention de recréer. Concernant l'Europe, aucun des axes

⁴ Les tableaux des résultats, les tableaux des effets conditionnels directs et les figures relatifs au genre et aux régions sont disponibles sur demande auprès des auteurs.

n'a d'effet direct sur l'intention de recréer et le type de sortie ne semble pas avoir d'incidence sur cette relation. Les variables ayant une influence sur l'intention de recréer sont le niveau d'éducation et le genre. Finalement, en Amérique du Sud et dans les Caraïbes, nous observons un effet direct positif de l'axe 1, relatif aux infrastructures et commerce extérieur, sur l'intention de recréer (0.253 avec une $p < 0.001$) et le type de sortie modère cette relation (-0.131 pour une $p < 0.001$), ce dernier étant plus fort dans le cas d'une sortie involontaire. Nous constatons que le 0 n'est pas compris dans les intervalles de confiance des bornes inférieure et supérieure pour les deux types de sortie, ce qui confirme donc l'effet significatif de l'interaction (Borau, El Akremi, Elgaaiied-Gambier, Hamdi-Kidar et Ranchoux, 2015). Les axes 2 et 3, quant à eux, ont un effet direct significatif et positif sur l'intention de recréer (respectivement 0.0499 pour une $p < 0.001$ et 0.278 avec une $p < 0.01$). Le type de sortie ne modère pas cette relation. Nous constatons également qu'à la fois la peur de l'échec et l'âge au carré ont un impact significatif et négatif dans les trois axes.

Afin de mesurer la robustesse de nos modèles, nous avons calculé le critère d'information AIC pour chacun des modèles. Ces AIC diminuent quand nous comparons le modèle de chaque axe à celui contenant uniquement les variables de contrôle. Les tests d'Hosmer et Lemeshow sont non significatifs dans les différents modèles. Notre ajustement est correct. Les valeurs prédites sont proches des valeurs observées.

5. DISCUSSION

Notre étude montre que le SNE influence l'intention de récréation des individus ayant connu une sortie entrepreneuriale. En outre, cette relation est plus forte selon le type de sortie entrepreneuriale. Plus les dimensions de régulation mais aussi cognitive et normative d'un pays sont favorables à l'entrepreneuriat, plus les individus manifesteront l'intention de recréer une entreprise après une sortie. En revanche, cette intention tend à diminuer lorsque les infrastructures et le commerce extérieur sont favorables à l'entrepreneuriat. Ces liens entre l'intention de récréation et le SNE sont fortement influencés par le type de sortie (volontaire ou involontaire).

En ce qui concerne le premier axe, nos résultats montrent que la conversion des connaissances liées à la R&D en opportunités d'affaires, la facilité d'accès aux infrastructures physiques, les faibles barrières à l'entrée sur les marchés et le soutien des infrastructures commerciales et légales freinent l'intention de recréer pour les deux types de sortie. Pour les ex-entrepreneurs, l'ouverture des marchés, l'arrivée d'une concurrence internationale mais aussi l'innovation intensive peut faire peur ou sembler inatteignable.

Pour le second axe, relatif à la dimension de régulation, seuls les individus ayant connu une sortie involontaire manifesteront davantage l'envie de recréer si les politiques gouvernementales sont favorables à l'entrepreneuriat dans leur environnement national. Autrement dit les politiques gouvernementales favorables à l'entrepreneuriat augmentent l'intention de recréer uniquement chez les personnes ayant connu une sortie involontaire. Nous supposons qu'un entrepreneur, ayant connu une sortie involontaire (échec entrepreneurial), aura davantage besoin d'un environnement propice et porteur afin de l'accompagner dans sa future carrière entrepreneuriale. Un échec entrepreneurial peut avoir des effets négatifs et stigmatisant pour l'individu (Cope, 2011 ; Harris et Sutton, 1986 ; Shepherd, 2003 ; Ucbasaran, Sheperd, Lockett et Lyon, 2013). Dès lors, si les politiques gouvernementales sont favorables à l'entrepreneuriat, les réglementations relatives à la faillite peuvent être moins contraignantes pour l'entrepreneur n'ayant commis aucune « faute » Dans un tel contexte, il se sentira davantage soutenu par son environnement national et osera davantage réitérer l'expérience entrepreneuriale.

Pour le troisième axe, peu importe le type de sortie, la dimension cognitive et normative, représentée par la culture et l'éducation entrepreneuriale, favorise l'intention de recréer. Cette

relation sera cependant d'autant plus forte dans le cas d'une sortie involontaire. Si la culture du pays et les programmes d'éducation en entrepreneuriat valorisent la création d'entreprise et le statut de l'entrepreneur, cela aura pour effet d'augmenter la propension à vouloir recréer une entreprise après une sortie, qu'elle soit volontaire ou involontaire. Cependant, nos résultats indiquent que c'est encore plus le cas pour ceux ayant vécu une sortie involontaire. Si l'entrepreneuriat est culturellement valorisé, les entrepreneurs ayant échoué se sentent davantage soutenus dans leur choix et peuvent plus facilement prendre un nouveau départ. En outre, si l'échec entrepreneurial est valorisé culturellement comme étant une expérience permettant d'apprendre et d'augmenter ses compétences entrepreneuriales, alors les entrepreneurs ayant connu un échec pourraient se sentir soutenus et encouragés à créer une nouvelle entreprise.

Quelques différences apparaissent également entre les genres. Chez les femmes, la peur de l'échec, l'aversion au risque liée au vieillissement et un niveau d'éducation élevé diminuent leur intention de recréer. Paradoxalement, plus l'entrepreneuriat est soutenu par les institutions, moins les femmes manifestent l'intention de recréer. En revanche, les politiques gouvernementales ainsi que la culture et l'éducation entrepreneuriale l'augmentent. Dans ces trois cas de figure, le type de sortie n'accentue pas ou n'amoindrit pas ces relations. Chez les hommes, ce sont les mêmes variables individuelles qui sont en jeu, à l'exception du niveau d'éducation. Par contre, plus ils sont âgés, plus ils ont l'intention de recréer, ceci jusqu'à un certain âge puisque la relation est négative lorsque nous considérons l'expérience liée à l'âge. L'aversion au risque et l'essoufflement dû au vieillissement diminuent généralement l'intention de recréer (Hessels, Grilo, Thurik et van der Zwan, 2011 ; Simmons, Wiklund et Levie, 2014). Ces résultats, aussi bien pour les hommes que pour les femmes, sont assez similaires aux études portant sur la création d'entreprise des nouveaux entrepreneurs (Shinnar, Giacomini et Janssen, 2012 ; Tonoyan, Strohmeier et Jennings, 2019). Au niveau du SNE chez les hommes, un soutien favorable des institutions tend également à diminuer leur intention. Cette relation est d'autant plus forte dans le cas d'une sortie volontaire. Les politiques gouvernementales ont tendance à augmenter leur intention, surtout dans le cas d'une sortie involontaire. La culture et l'éducation entrepreneuriale l'augmentent également, mais le type de sortie n'a aucune influence.

Parmi les régions, nous avons également observé des résultats divergents. En Afrique, ainsi qu'en Asie et en Océanie, ce sont les politiques gouvernementales, ainsi que la culture et l'éducation entrepreneuriale qui augmentent l'intention de recréer lorsqu'elles sont favorables à l'entrepreneuriat. En vieillissant, les individus provenant des pays africains manifestent moins l'envie de recréer. Ceci s'explique par la perte d'endurance et l'aversion au risque, comme expliqué précédemment. En Asie et en Océanie, au niveau des variables de contrôle, être âgé et être un homme accroissent l'intention de recréer. En Europe, le SNE ne semble avoir aucun impact sur leur intention de recréer. Par contre, un niveau d'éducation élevé et être un homme augmentent leur intention de recréer. En Amérique latine et dans les Caraïbes, nous obtenons des résultats inverses au niveau de la dimension infrastructures et commerce extérieur. Lorsque la conversion des connaissances liées à la R&D dans le pays en opportunités d'affaires est aisée, l'accès aux infrastructures physiques facile, les barrières à l'entrée sur les marchés faibles et le soutien des infrastructures commerciales et légales important, les entrepreneurs auront une intention plus grande de recréer. Cette relation est d'autant plus forte dans le cas d'une sortie involontaire. Ceci va dans le sens des travaux précédents et semble logique. Si tous ces aspects sont plus aisés, un entrepreneur pourra plus facilement démarrer une nouvelle entreprise. Dans le cas d'une sortie involontaire, des démarches plus aisées peuvent aider un entrepreneur à se relancer plus facilement. Finalement, la peur de l'échec et le vieillissement réduisent l'intention de recréer dans cette région.

Pour terminer, ces résultats démontrent que l'écosystème joue un rôle significatif dans l'intention de recréation des entrepreneurs ayant connu une sortie. Comme le souligne le Babson College, dans son projet de recherche-action intitulé Babson Entrepreneurship Ecosystem Project (BEEP),

une culture entrepreneuriale qui tolère les erreurs doit être instaurée afin de favoriser la prise de risque et la seconde chance (Isenberg, 2013). Il mentionne également que les réussites doivent être visibles pour inspirer les jeunes et pousser les entrepreneurs en devenir à passer le cap de la création d'entreprise. Il nous semble également que les entrepreneurs en recréation devraient également être visibles afin d'inspirer les générations futures mais également actuelles. Il est important de sensibiliser les entrepreneurs au fait qu'une sortie ne signifie pas forcément la fin de leur parcours entrepreneurial. Il doit y avoir des sources de capitaux proposant des moyens financiers aux entrepreneurs en phase de démarrage. Ces moyens financiers pourraient également être proposés aux entrepreneurs souhaitant recréer après une sortie involontaire, surtout s'ils ont été « excusés » par décision du tribunal. Toujours selon le BEEP, les Associations Sans Buts Lucratifs, les réseaux et associations industrielles doivent permettre de mettre en relation les investisseurs et les entrepreneurs. Nous pourrions imaginer également que ces réseaux puissent s'ouvrir aux entrepreneurs voulant recréer une entreprise. Enfin, le système éducatif doit sensibiliser les étudiants du secondaire et du supérieur à l'entrepreneuriat. Les talents doivent être formés à bon escient.

CONCLUSIONS ET PISTES DE RECHERCHE FUTURES

L'objectif de cette recherche est d'investiguer à la fois le SNE et le type de sortie entrepreneuriale, pour analyser leur influence conjointe sur l'intention de recréer. Afin de déterminer si le SNE est un levier de recréation, nous avons testé son influence sur l'intention de recréer une entreprise en fonction du type de sortie (volontaire ou involontaire). 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 SNE propice à l'entrepreneuriat pourrait davantage les aider à se relancer. Nos résultats démontrent que le SNE encourage l'intention de recréer des entrepreneurs, à l'exception du premier axe lié aux infrastructures et commerce extérieur où l'effet est inverse. Si nous regardons les résultats en distinguant les genres et les régions, les résultats vont dans le même sens, mais parfois nous constatons que le type de sortie n'a pas d'impact ou pour un seul type de sortie. Hormis en Amérique latine et dans les Caraïbes, le premier axe a toujours un effet négatif sur l'intention de recréer, surtout chez les entrepreneurs ayant connu une sortie volontaire. Par contre, nous voyons que les politiques gouvernementales, la culture et l'éducation entrepreneuriale ont un impact fortement positif sur l'intention de recréer.

Cette étude a des implications en termes de recommandations aux autorités publiques. En effet, les écosystèmes entrepreneuriaux nationaux sont des moyens de plus en plus reconnus de stimulation de la croissance économique et du bien-être social. 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 durant leurs études. 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. Par contre, il semblerait que la facilité du transfert de la R&D en opportunités d'affaire, des démarches commerciales et légales, des accès aux infrastructures physiques et aux marchés aient un impact négatif sur l'intention de recréer. Nous pensons tout de même que des lieux dédiés à l'accueil des entrepreneurs ayant connu une sortie involontaire peuvent aider ces entrepreneurs à se sentir moins isolés et soutenus. Notons que la capacité à donner un sens à l'échec et à reconnaître l'apprentissage à partir de l'échec est plus facilement réalisé au travers d'un travail avec un coach (Philippart, 2016). 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.

Cette étude présente quatre limites débouchant sur des pistes de recherche futures. Premièrement, nous nous sommes focalisés sur le SNE, nous permettant de mesurer l'écosystème au niveau national étant donné la contrainte des données. Des recherches futures pourraient tenter d'examiner les écosystèmes entrepreneuriaux au sein même d'un pays, pour approfondir les connaissances relatives aux facteurs explicatifs de l'intention de recréer. Cela permettrait de cerner d'autres leviers d'action à un niveau de plus en plus local pour accroître l'intention de recréer après une sortie. Ce type de modèle pourrait être testé grâce à des analyses en multi-niveaux, celles-ci permettent d'estimer les sources de variance entre les individus d'un même écosystème et aussi entre les écosystèmes. En effet, des différences au niveau de l'écosystème entrepreneurial peuvent aussi exister au sein même d'un pays, voire d'une ville à une autre. Deuxièmement, il pourrait être intéressant d'analyser l'effet d'autres variables telles que le capital humain et social de l'entrepreneur ayant connu une sortie entrepreneuriale. Ces éléments ont été étudiés par le passé (Hessels, Grilo, Thurik et van der Zwan, 2011 ; Stam, Audretsch et Meijaard, 2008) et ont pu montrer leur influence. Cela permettrait aux chercheurs d'avoir une vue globale de la situation de ces ex-entrepreneurs et l'importance de leur entourage propre. Troisièmement, nous considérons l'intention de recréation comme variable dépendante. Une étude longitudinale pourrait permettre de voir si les effets sur l'intention se confirment par une recréation effective. Finalement, nous avons dû supprimer les variables reprenant l'accès au financement entrepreneurial et la dynamique des marchés. Pourtant, bien que certains ex-entrepreneurs souhaitent prendre un nouveau départ, peu d'institutions bancaires sont disposées à leur accorder une seconde chance, surtout dans le cas d'une sortie involontaire, ceci ouvre encore de nouvelles pistes de recherches.

RÉFÉRENCES

- ÁCS Z. J., AUDRETSCH D. B., LEHMANN E. E., LICHT G. (2016), « National systems of entrepreneurship », *Small Business Economics*, n°46, pp.527-535.
- ÁCS Z. J., AUTIO E., SZERB L. (2014), « National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications », *Research Policy*, n°43(3), pp.476-494.
- ÁCS Z. J., SZERB L., AUTIO E. (2015), « National systems of entrepreneurship » dans *Global Entrepreneurship and Development Index 2014*. Springer, Cham, pp. 13-26.
- AIDIS R., ESTRIN S., MICKIEWICZ, T. (2008), « Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective », *Journal of Business Venturing*, n°23(6), pp.656-672.
- AIKEN L. S., WEST S. G. (1991), *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*, Newbury Park, CA : Sage.
- AMARAL A. M., BAPTISTA R., LIMA F. (2009), « Serial entrepreneurship: impact of human capital on time to re-entry », *Small Business Economics*, n°37(1), pp.1-21.
- ANOKHIN, S. SCHULZE, W. S. (2009), « Entrepreneurship, innovation, and corruption », *Journal of Business Venturing*, n°24(5), pp.465-476.
- AOYAMA Y. (2009), « Entrepreneurship and regional culture: The case of Hamamatsu and Kyoto, Japan », *Regional Studies*, n°43(3), pp.495-512.
- AUTIO E., ACS Z. (2010), « Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations », *Strategic Entrepreneurship Journal*, n°4(3), pp.234-251.
- BAKER T., GEDAJLOVIC E., LUBATKIN M. (2005), « A framework for comparing entrepreneurship processes across nations », *Journal of International Business Studies*, n°36(5), pp.492-504.

- 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*, n°9, pp.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*, n°51(6), pp.1173-1182.
- BATES T. (2005), « Analysis of young, small firms that have closed: delineating successful from unsuccessful closures », *Journal of Business Venturing*, n°20(3), pp.343-358.
- BAÙ M., SIEGER P., EDDLESTON K. A., CHIRICO F. (2018), « Fail but Try Again? The Effects of Age, Gender, and Multiple-Owner Experience on Failed Entrepreneurs' Reentry », *Entrepreneurship Theory and Practice*, n°41(6), pp.909-941.
- BORAU S., EL AKREMI A., ELGAAIED-GAMBIER L., HAMDI-KIDAR L., RANCHOUX C. (2015), « L'analyse des effets de médiation modérée : Applications en marketing », *Recherche et Applications en Marketing*, n°30(4), pp.95-138.
- BOSMA N., ACS Z. J., AUTIO E., CORDURAS A., LEVIE J. (2009), *Global Entrepreneurship Monitor 2008 executive report*, Babson College and Universidad del Desarrollo.
- BOWEN H. P., DE CLERCQ D. (2008), « Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort », *Journal of International Business Studies*, n°39(4), pp.747-767.
- BRUTON G. D., AHLSTROM D., LI H. L. (2010), « Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future? », *Entrepreneurship Theory and Practice*, n°34(3), pp.421-440.
- BUSENITZ L. W., GOMEZ C., SPENCER J. W. (2000), « Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena », *Academy of Management Journal*, n°43(5), pp.994-1003.
- COAD A., (2013), « Death is not a success: Reflections on business exit », *International Small Business Journal*, n°32(7), pp.721-732.
- COPE J. (2011), « Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis », *Journal of business venturing*, n°26(6), pp.604-623.
- DAWSON J. (2014), « Moderation in management research: what, why, when and how », *Journal of Business and Psychology*, n°29(1), pp.1-19.
- DETIENNE D. R. (2010), « Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development », *Journal of Business Venturing*, n°25(2), pp.203-215.
- DETIENNE D. R., MCKELVIE A., CHANDLER G. N. (2015), « Making sense of entrepreneurial exit strategies: A typology and test », *Journal of Business Venturing*, n°30(2), pp.255-272.
- DE CLERCQ D., DANIS W. M., DAKHLI M. (2010), « The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies », *International Business Review*, n°19(1), pp.85-101.
- DE CLERCQ D., LIM D. S., OH C. H. (2013), « Individual-level resources and new business activity: The contingent role of institutional context », *Entrepreneurship Theory and Practice*, n°37(2), pp.303-330.
- DE HOE R., JANSSEN F. (2016), « Le capital psychologique permet-il d'apprendre et de rebondir face à un échec entrepreneurial? », *Management international / International Management / Gestión Internacional*, n°20(2), pp.18-28.
- DIOCHON M., GASSE Y., MENZIEZ T. V., GARAND D. J. (2002), « Attitudes and entrepreneurial action: Exploring the link », *Administrative Sciences of Canada 2002 Conference proceedings*, Winnipeg, Manitoba, May 25-28, n°23(21), pp.1-11.
- EL-NAMAKI M. (1988), « Encouraging entrepreneurs in developing countries », *Long Range Planning*, n°21(4), pp.98-106.
- FELD B. (2012), *Startup communities: Building an entrepreneurial ecosystem in your city*, John Wiley & Sons. ISBN13: 9781118441541
- FELDMAN M. P. (2001), « The entrepreneurial event revisited: firm formation in a regional context », *Industrial and corporate change*, n°10(4), pp.861-891.

FREEMAN J. H., AUDIA P. G. (2006), « Community ecology and the sociology of organizations », *Annual Review of Sociology*, n°32, pp.145-169.

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

HARRIS S. G., SUTTON R. I. (1986), « Functions of parting ceremonies in dying organizations », *Academy of Management Journal*, n°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*, n°21(1), pp.51-61.

HESSELS J., GRILO I., THURIK R., VAN DER ZWAN P. (2011), « Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement », *Journal of Evolutionary Economics*, n°21(3), pp.447-471.

HOFSTEDE G. (1980), *Culture's consequences: National differences in thinking and organizing*, Beverly Hills, CA: Sage Publications.

ISENBERG D. J. (2010), « The big idea: How to start an entrepreneurial revolution », *Harvard Business Review*, n°88(6), p.n/a.

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

JACCARD J., TURRISI R. (2003), *Interaction effects in multiple regression* (No. 72), Sage.

JUSTO R., DETIENNE D. R., SIEGER P. (2015), « Failure or voluntary exit? Reassessing the female underperformance hypothesis », *Journal of Business Venturing*, n°30(6), pp.775-792.

KIRZNER I. (1973), *Competition and entrepreneurship*, Chicago IL: University of Chicago Press.

KRUEGER N. F. JR., REILLY M. D., CARSRUD A. L. (2000), « Competing models of entrepreneurial intentions », *Journal of Business Venturing*, n°15(5), pp.411-432.

MACK E., MAYER H. (2016), « The evolutionary dynamics of entrepreneurial ecosystems », *Urban Studies*, n°53(10), pp.2118-2133.

MACKINNON D. P., FAIRCHILD A. J., FRITZ M. S. (2007), « Mediation analysis », *Annual Review of Psychology*, n°58, pp.593-614.

MASON C., BROWN R. (2014), « Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship », *Final Report to OECD, Paris*, n°30(1), pp.77-102.

NIELSEN K., 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.

NORTH D. C. (1990), *Institutions, Institutional change and economic performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

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

REYNOLDS P. D., CARTER N. M., GARTNER W. B., GREENE P. G. (2004), « The Prevalence of Nascent Entrepreneurs in the United States: Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics », *Small Business Economics*, n°23(4), pp.263-284.

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

SCHILLO R. S., PERSAUD A., JIN M. (2016), « Entrepreneurial readiness in the context of national systems of entrepreneurship », *Small Business Economics*, n°46, pp.619-637.

SCHUTJENS V., 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.

SCOTT W. R. (1995), *Institutions and Organizations*, Thousand Oaks, California: Sage.

SHAPERO A. (1984), *The entrepreneurial event*. In C. A. Kent (Ed.), *The Environment for entrepreneurship*. Lexington, Mass.: Lexington Books, D.C. Heath and Company.

SHANE S., VENKATARAMAN S. (2000), « The promise of entrepreneurship as a field of research », *Academy of Management Review*, n°25(1), pp.217-226.

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

SHEPHERD D. A. (2004), « Educating entrepreneurship students about emotion and learning from failure », *Academy of Management Learning & Education*, n°3(3), pp.274-287.

SHINNAR R., GIACOMIN O., JANSSEN F. (2012), « Entrepreneurial perceptions and intentions: The role of gender and culture », *Entrepreneurship Theory and Practice*, n°36, pp.465-494.

SIMMONS S. A., WIKLUND J., LEVIE J. (2014), « Stigma and business failure: implications for entrepreneurs' career choices », *Small Business Economics*, n°42(3), pp.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., PAVLOVICH K. (2007), « Coping with entrepreneurial failure », *Journal of Management and Organization*, n°13, pp.331-344.

SMALLBONE D., WELTER F. (2012), « Entrepreneurship and institutional change in transition economies: The Commonwealth of Independent States, Central and Eastern Europe and China compared », *Entrepreneurship & Regional Development*, n°24(3-4), pp.215-233.

SPIGEL B. (2017), « The relational organization of entrepreneurial ecosystems », *Entrepreneurship Theory and Practice*, n°41(1), pp.49-72.

STAM E. (2014), *The Dutch entrepreneurial ecosystem*, Utrecht University School of Economics.

STAM E. (2015), « Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique », *European Planning Studies*, n°23(9), pp.1759-1769.

STAM E., AUDRETSCH D., MEIJGAARD J. (2008), « Renascent entrepreneurship », *Journal of Evolutionary Economics*, n°18, pp.493-507.

STINGER S., AMAROS J.E., MOSKA D. (2014), *Global Entrepreneurship Monitor*, 2014 Global Report, Babson College.

SZERB L., ACS Z., ORTEGA-ARGILÉS R., KOMLOSI E. (2015), « The Entrepreneurial Ecosystem: The Regional Entrepreneurship and Development Index », Mimeo. Disponible sur SSRN 2642514, Google Scholar.

TAN J., YANG J., VELIYATH R. (2009), « Particularistic and system trust among small and medium enterprises: A comparative study in China's transition economy », *Journal of Business Venturing*, n°24(6), pp.544-557.

TONOYAN V., STROHMEYER R., JENNINGS J. E. (2019), « Gender Gaps in Perceived Start-up Ease: Implications of Sex-based Labor Market Segregation for Entrepreneurship across 22 European Countries », *Administrative Science Quarterly*, pp.1-45 (publié en ligne : <https://doi.org/10.1177/0001839219835867>).

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

UCBASARAN D., SHEPHERD D. A., LOCKETT A., LYON S. J. (2013), « Life After Business Failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs », *Journal of Management*, n°39(1), pp.163-202.

UCBASARAN D., WESTHEAD P., WRIGHT M. (2007). « Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital Matter? », *Small Business Economics*, n°30, pp.153-173.

UCBASARAN D., WESTHEAD P., WRIGHT M. (2009). « The extent and nature of opportunity identification by experienced entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, n°24, pp.99-115.

UCBASARAN D., WESTHEAD P., WRIGHT M., FLORES M. (2010). « The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism », *Journal of Business Venturing*, n°25(6), pp.541-555.

URBANO D., ALVAREZ C. (2014), « Institutional dimensions and entrepreneurial activity: An international study », *Small Business Economics*, n°42(4), pp.703-716.

VALÉAU P. (2006), « L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute », *Revue de l'Entrepreneuriat*, n°5(1), pp.31-57.

VAN PRAAG M. (2003), « Business survival and success of young small business owners », *Small Business Economics*, n°21(1), pp.1-17.

VECIANA J. M., URBANO D. (2008), « The institutional approach to entrepreneurship research », *Introduction, International Entrepreneurship and Management Journal*, n°4(4), pp.365-379.

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).

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*, n°32(5), pp.479-500.