

Louvain School of Management

Comment appréhender le concept de la peur de l'échec au sein de l'identitaire entrepreneurial africain sous une lentille institutionnelle, sociale et culturelle par une approche statistique ?

Mémoire recherche réalisé par
Coralie Ilunga-Meta

en vue de l'obtention du titre de
Master 120 crédits en sciences de gestion, à finalité spécialisée

Promoteur
Régis Coeurderoy

Année académique 2017-2018

Je remercie mon promoteur, le Professeur Régis Coeurderoy, pour son soutien bienveillant, ses conseils précieux et sa patience qui ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

Je tiens également à remercier, chaleureusement, toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont dévoué de leur temps et de leur énergie à l'élaboration de ce mémoire et à l'accomplissement de mon parcours scolaire.

Enfin, à ceux qui ont toujours été, pour moi, cette lumière qui jaillit au bout du tunnel grâce à leurs prières et leurs encouragements,

Mes parents, mes frères, mon fiancé,

Les mots me manquent pour vous exprimer toute ma gratitude.

*« Un échec apparent peut contenir les graines d'un succès qui
germera en son temps, et donnera des fruits toute l'éternité. »*

Frances Ellen Watkins Harper

Table des matières

1. INTRODUCTION	1
1.1. ENVIRONNEMENT SOCIAL ET ENVIRONNEMENT CULTUREL	3
1.2. ATTITUDES ET PERCEPTIONS ENTREPRENEURIALES - VARIABLES GEM	4
2. REVUE DE LITTÉRATURE.....	5
2.1. PEUR ET INCERTITUDE.....	5
2.2. LA THEORIE DE LA MOTIVATION A LA REUSSITE (« ACHIEVEMENT MOTIVATION THEORY »).....	9
2.3. LA THEORIE DE L'ÉVALUATION DES EMOTIONS (« THE APPRAISAL THEORY OF EMOTIONS »).....	10
2.4. LA THEORIE DE L'ADAPTATION (« COPING THEORIES »).....	11
2.5. MODELE INTEGRATIF DE LA PEUR DE L'ÉCHEC.....	14
2.5.1. Concept et méthodologie du Modèle intégratif de la peur de l'échec.....	14
2.5.2. Analyses du Modèle intégratif de la peur de l'échec	15
2.6. LA DIMENSION INTER-PAYS DE LA PEUR DE L'ÉCHEC.....	17
2.6.1. Etude de cas.....	17
2.7. LA DIMENSION INTRA-AFRICAINE DE LA PEUR DE L'ÉCHEC	21
2.7.1. Culture et valeurs sociales africaines.....	22
2.7.2. Motivation par opportunité versus motivation par nécessité.....	25
2.7.3. Entrepreneuriat et développement économique en Afrique.....	28
2.7.4. Peur de l'échec de l'entrepreneur africain	29
2.7.5. Application variables GEM – Cas	30
3. THEORIES ET HYPOTHESES	36
3.1. INSTITUTIONS.....	36
3.2. HERITAGE COLONIAL DES METROPOLES	39
3.3. RESEAU ENTREPRENEURIAL.....	42
3.4. COMPETENCES ENTREPRENEURIALES	43
4. METHODOLOGIE.....	44
4.1. ECHANTILLON	44
4.2. LA VARIABLE DEPENDANTE.....	50
4.3. LES VARIABLES EXPLICATIVES	51
4.4. LES VARIABLES DE CONTROLE	56
5. RESULTATS	58
5.1. MODELE 1: LES VARIABLES DE CONTROLE.....	59

5.2. MODELE 2 : LES VARIABLES EXPLICATIVES ET DE CONTROLE	60
a) <i>La qualité institutionnelle</i>	60
b) <i>L'ancienne métropole coloniale</i>	61
c) <i>Le réseau entrepreneurial</i>	62
d) <i>La perception des compétences entrepreneuriales</i>	62
6. DISCUSSION	63
6.1. RESUME ET INTERPRETATION DES RESULTATS	63
6.2. LIMITES.....	69
6.3. PISTES FUTURES.....	70
CONCLUSION	71
REFERENCES	73
ANNEXE	93

1. INTRODUCTION

Avant-propos

Dans le cadre de la rédaction de ce mémoire, une première exploration littéraire a été effectuée au sujet des problématiques qui touchent les petites et moyennes entreprises (PME) et plus globalement, l'écosystème entrepreneurial des pays en voie de développement. Cette première approche était basée sur différents rapports émis, entre autres, par le *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), la *Banque Mondiale* et le *World Economic Forum* qui abordent cette thématique grâce à des bases de données inter-pays fiables. Plusieurs facteurs ont été exposés à travers les différentes recherches comme étant déterminants et influençants du monde de l'entrepreneuriat. Ainsi, à l'échelle des pays en voie de développement confrontés aux pays développés, il en est majoritairement ressorti qu'en fonction de la nature des économies, c'est-à-dire, selon qu'elles soient orientées efficience, facteurs ou innovation, des caractéristiques propres à chacune d'elles en découlent. En effet, selon le GEM (2018) et soutenu par d'autres chercheurs, les axes les plus pertinents liés à l'entrepreneuriat et sur lesquelles ils fournissent des données sont principalement ; l'équilibre des genres, la perception de la peur de l'échec, les secteurs de l'industrie, la création d'emploi, le niveau d'innovation et l'internationalisation. La comparaison de ces facteurs inter-pays permet de les situer et d'optimiser au mieux les décisions prises au sein de chaque PME.

A l'échelle de l'Afrique, considérée comme le nouvel *Eldorado*, il est assez évident de constater que les enjeux et réalités auxquels fait face le continent africain par rapport au reste du monde ne sont pas identiques. En plus des ressources fondamentales qui diffèrent, bon nombre d'autres éléments culturels entrent en compte, telles qu'entre autres, les croyances ou l'équilibre des genres. Cependant, malgré le niveau de développement du continent problématique, plusieurs recherches confirment que les entrepreneurs les plus optimistes se situent en Afrique. Pourquoi et comment peut-on expliquer cela ? Le GEM identifie, notamment, deux types de motivations entrepreneuriales : les motivations par opportunité et les motivations par nécessité. L'analyse du GEM place l'Afrique dans la catégorie de l'entrepreneuriat motivé par opportunité.

De là, il a été constaté que l'entrepreneuriat en Afrique représente tant bien une organisation économique, que sociale, mais que la plupart des recherches établissent rarement le lien entre les deux. Cependant, explorer tous les facteurs définis par le GEM comme déterminant des écosystèmes entrepreneuriaux africains semblerait trop vaste. Par conséquent, le sujet a été orienté sur la question suivante ; « ***Comment appréhender le concept de la peur de l'échec au sein de l'identitaire entrepreneurial africain sous une lentille institutionnelle, sociale et culturelle par une approche statistique ?*** ». Afin de cadrer la problématique, celle-ci est focalisée uniquement sur les écosystèmes entrepreneuriaux en Afrique.

Dans cette démarche, l'attention est portée sur l'analyse et la compréhension de la relation qui peut exister entre les facteurs principalement institutionnels, sociaux et culturels qui caractérisent les sociétés africaines, de même que l'influence que ceux-ci peuvent avoir sur la perception de la peur de l'échec de l'entrepreneur africain.

Ainsi, cette emphase pourrait être le point de départ de l'analyse de la perception de la peur de l'échec entrepreneurial en Afrique. En effet, d'une part, il faudrait comprendre le rôle qu'occupe l'entrepreneuriat dans ces sociétés, en termes sociaux et culturels, et d'autre part, établir le lien que cela pourrait avoir sur leur perception de la peur de l'échec entrepreneurial. Dans ce cadre, quelques facteurs pourraient s'avérer être déterminants de la peur de cet échec entrepreneurial. Les variables choisies sont ; la « *qualité institutionnelle* », l'« *ancienne métropole coloniale* », le « *réseau entrepreneurial* » et la « *perception des compétences entrepreneuriales* ». Pour ce faire, il faut déceler si ces facteurs contribuent ou non à expliquer le phénomène étudié. Les paramètres démographiques sur l'âge et le genre ont également été inclus, afin de préciser les résultats du modèle.

De fait, les observations témoignent que le réseau entrepreneurial et l'âge ne contribuent pas à expliquer la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. Autrement dit, cela signifie que la qualité institutionnelle, l'ancienne métropole coloniale, la perception des compétences entrepreneuriales et le genre ont un effet significatif sur le sujet analysé.

Le GEM a été choisi comme principale référence de ce travail, car c'est l'une des premières plateformes à avoir creusé dans la thématique de l'attitude et de la perception de l'entrepreneuriat à une échelle internationale, à l'aide d'analyses nationales comparatives. De plus, pour observer la dimension internationale de la peur de l'échec, la littérature se base

aussi principalement sur les données tirées de la plateforme du *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Dans le contexte de ce travail, l'attention est portée sur la variable « peur de l'échec » étudiée par le GEM à travers les pays africains. Les équipes du GEM (2018) définissent cette variable au sein d'une population âgée de 18 à 64 ans qui perçoit les opportunités entrepreneuriales de façon positive, mais indique que le risque d'échec les dissuade de l'initiative entrepreneuriale. De plus, elles mesurent la peur de l'échec à travers la question ; « *Est-ce que vous percevez des opportunités entrepreneuriales, mais ne vous engagez pas dans l'entrepreneuriat par peur de l'échec ?* ».

Afin que la problématique soit comprise selon les attentes de ce mémoire, il faudrait, tout d'abord, contextualiser les termes qui la composent. De manière générale, l'ensemble de la question est soumis à interprétation. En effet, le fait d'« appréhender » sous-tend déjà une construction de l'esprit basée sur une possible crainte. De fait, la question formulée n'est pas objective sous tendant une crainte négative.

Selon la plateforme du GEM (2018), deux notions sont particulièrement mises en exergue ; la perception et l'intention. En effet, le fait de *percevoir* une menace interne et/ou externe peut influencer le niveau de peur de l'échec et ainsi, *l'intention* de débiter une activité entrepreneuriale. Ainsi, le GEM place la *perception* et *l'intention* comme des attributs propres à chaque individu. De plus, le GEM souligne que les structures et croyances nationales influencent les attitudes des individus à l'égard de l'entrepreneuriat.

1.1. Environnement social et environnement culturel

Pour commencer, la dimension de *l'intention* entrepreneuriale se profile au sein de l'environnement social (Volery et al., 2005). En effet, afin de la mesurer, les chercheurs du GEM se focalisent sur quatre grands axes sous forme de questions (de type « oui/non ») :

- Le réseau entrepreneurial : « *Est-ce que l'entrepreneur connaît personnellement quelqu'un qui a débuté son business les deux dernières années ?* »
- La perception des bonnes opportunités d'affaire : « *Dans les 6 prochains mois, est-ce que des bonnes opportunités de lancer une entreprise se présenteront dans la région de l'entrepreneur ?* »

- La perception des compétences entrepreneuriales : « *Est-ce que l'entrepreneur a suffisamment de connaissances, de compétences et d'expériences requises pour débiter une entreprise ?* »
- La peur de l'échec : « *Est-ce que vous percevez des opportunités entrepreneuriales, mais ne vous engagez pas dans l'entrepreneuriat par peur de l'échec ?* »

La perception de l'entrepreneur est façonnée par l'environnement culturel de la société qu'il occupe (Volery et al., 2005). Ici, trois axes sont à considérer pour analyser cette dimension :

- L'entrepreneuriat comme choix de carrière: « *Est-ce que devenir entrepreneur est considéré comme un bon choix de carrière ?* »
- Le statut de l'entrepreneur dans la société : « *Est-ce que les entrepreneurs qui réussissent bénéficient d'un bon statut élevé et sont respectés dans la société ?* »
- L'écho des médias : « *Est-ce que les médias sont vecteurs des entrepreneurs qui ont réussi ?* »

1.2. Attitudes et perceptions entrepreneuriales - Variables GEM

La plateforme du *Global Entrepreneurship Monitor* (2018) propose des analyses des attitudes et perceptions vis-à-vis de l'entrepreneuriat sous différentes lentilles. Celles-ci représentent « *l'intention entrepreneuriale* », « *la perception des opportunités* », « *la perception des compétences* », « *la peur de l'échec* », « *l'entrepreneuriat comme choix de carrière* », « *le statut élevé des entrepreneurs prospères* » et « *l'intérêt des médias pour l'entrepreneuriat* ».

Ainsi, pour comprendre chacune des variables utilisées par le GEM, il est essentiel de les définir selon le contexte dans lequel elles ont été employées par les équipes du GEM (2018). « *L'intention entrepreneuriale* » représente la part des répondants qui affirment vouloir débiter une entreprise dans les trois prochaines années. « *La perception des opportunités* » englobe la part des répondants qui perçoivent dans leur localité des opportunités qui pourraient aboutir à démarrer une entreprise dans les six prochains mois. Ensuite, « *la perception des compétences* » reprend ceux qui affirment avoir les compétences requises pour créer une entreprise. « **La peur de l'échec** », principale variable étudiée, représente la **part des répondants qui, malgré la perception des opportunités, n'osent pas se lancer dans l'entrepreneuriat par peur de l'échec**. En outre, « *l'entrepreneuriat comme bon choix de*

carrière » reprend ceux qui considèrent le fait de se lancer dans une activité entrepreneuriale comme une bonne décision. De plus, la perception de la valorisation sociale est reprise dans la variable « *statut élevé des entrepreneurs prospères* ». Enfin, « *l'intérêt médiatique* » porté sur l'entrepreneuriat par une diffusion fréquente des informations représente une variable consistante des attitudes et perceptions vis-à-vis de l'entrepreneuriat.

Au niveau de la structure du travail qui va suivre, celui-ci est organisé en entonnoir et la méthodologie est principalement basée sur une approche quantitative. L'étude commence par définir la peur et l'incertitude indépendamment des limites géographiques grâce, notamment, à des modèles et concepts théoriques développés dans la littérature antérieure. Elle replace alors la peur de l'échec dans une perspective inter-pays, c'est-à-dire qu'elle contextualise la relation qui peut exister entre la peur de l'échec et les facteurs nationaux et individuels relevés par le GEM. Elle recentre ensuite sur le continent africain, la situation actuelle de ses écosystèmes entrepreneuriaux ainsi que la situation de la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. Dans ce volet, quelques problématiques entrepreneuriales ont été illustrées à travers trois cas ; le Maroc, l'Afrique du Sud et le Burkina Faso respectivement appartenant à l'Afrique du Nord, l'Afrique Sub-Saharienne et l'Afrique de l'Ouest. De plus, des tests ont été performés, afin de déterminer si les variables explicatives choisies pourraient élucider le degré de peur de l'échec de l'entrepreneur africain et ce, dans quelle mesure. Enfin, l'étude se conclue par une discussion des résultats, les limites de ceux-ci et les pistes futures à envisager, afin de l'améliorer.

Peu d'études antérieures se sont penchées sur la problématique de la peur de l'échec des entrepreneurs africains. Par conséquent, les analyses menées sont précoces et à nuancer puisque ce sujet n'a pas encore été réellement traité antérieurement.

2. REVUE DE LITTÉRATURE

2.1. Peur et incertitude

Selon Damasio (1994) et Kilmann (2010), la peur et l'incertitude sont des émotions indissociables du processus de décision qui influencent la capacité de l'individu à atteindre ses objectifs et ses réponses comportementales et cognitives. Aussi, dans le cadre de

l'entrepreneuriat, Conroy (2001) définit l'expérience de la peur de l'échec comme l'évaluation des menaces dans une situation avec un potentiel niveau d'échec.

L'« *Enterprise Research Centre* » (ci-défini ERC) est un réseau de chercheurs britanniques créé en 2013 et basé à Warwick et à l'Aston Business Schools. Leur objectif est d'identifier les déterminants qui favorisent la croissance des PME. Ces chercheurs abordent dans leur revue (Cacciotti & Hayton, 2015) la relation de la peur de l'échec avec les réponses comportementales et cognitives que peuvent présenter les individus dans un processus entrepreneurial. Conséquemment et dans un premier temps, ils mettent en exergue l'hypothèse des individus de considérer, au premier abord, la peur de l'échec comme un facteur rédhibitoire de l'entrepreneuriat.

La littérature autour de cette thématique est divisée en deux groupes. Le premier groupe représente la peur de l'échec en termes d'aversion au risque (Helms, 2003 & Hessels et al., 2011). C'est ce que les auteurs appellent *l'approche de la personnalité de la peur de l'échec*. Ainsi, l'accent est mis sur une caractéristique, un trait propre à chaque individu de façon « innée ». A l'opposé, le second groupe la définit comme une émotion négative résultante d'une perception d'une menace environnementale. Celle-ci est appelée *l'approche motivationnelle de la peur de l'échec* (Patzelt & Shepherd, 2011 ; Welp et al., 2011 & Li, 2011). Ici, la peur de l'échec est donc fonction de l'environnement et des orientations motivationnelles qui apportent une dimension comportementale et psychologique aux résultats.

Premièrement, dans **l'approche de la personnalité à la peur de l'échec (« Personological Approaches to Fear of Failure »)** (Cacciotti & Hayton, 2015), l'idée est de considérer que certains individus ont une prédisposition et une préférence pour la certitude plutôt que pour l'incertitude (Rauch & Frese, 2007). Selon Ray (1994), la crainte est celle de la potentielle perte de l'image de soi-même et du respect de soi qui caractérise cette approche. Ainsi, transposée au monde de l'entrepreneuriat, la crainte est alors un risque perçu et donc relatif qui impacte la décision de débiter une entreprise. En considérant cet aspect, c'est-à-dire que la peur de l'échec est un facteur inhibiteur propre à l'individu, cela implique qu'elle exerce un effet négatif sur la décision de se lancer comme entrepreneur (Ardagna & Lusardi, 2008).

De plus, les analyses d'Hessels et al. (2011) basées sur les données GEM, soulignent que la probabilité de reprendre une activité entrepreneuriale après une sortie est plus importante pour les personnes qui ont une peur de l'échec plus faible. Cependant, des études menées par Brixy et al. (2012) auprès de jeunes entrepreneurs au stade précoce du processus entrepreneurial démontrent qu'il n'y pas de liens significatifs entre la crainte d'échouer et la décision d'étendre la compagnie. Il y a donc bien une distinction entre la décision de créer une entreprise qui est corrélée, d'après cette approche, à la peur de l'échec et, d'autre part, la décision d'élargir une entreprise. Pour tous les stades du processus de création d'entreprise, ils démontrent également que la peur de l'échec est davantage présente chez les nouveaux entrepreneurs que les entrepreneurs avec une précédente expérience.

En outre, le postulat sur lequel repose la littérature est que la crainte de l'échec est fondamentalement liée à la propension de prendre des risques, qui influence elle-même les motivations entrepreneuriales (Kihlstrom & Laffont, 1979). En effet, traditionnellement, les théories sur la crainte de l'échec et le besoin d'accomplissement étaient opposées. Ainsi, le rapport *Fear of failure and Entrepreneurship* établi par l'ERC (Cacciotti & Hayton, 2015) expose que les individus avec un niveau élevé de peur de l'échec auront tendance à se diriger vers des tâches pour lesquels le degré d'incertitude est moindre ou vers des tâches qui n'impliquent pas une remise en question de leur attributs et compétences personnelles. A l'inverse, ceux qui sont motivés par le besoin d'accomplissement sont prêts à gérer un certain niveau d'incertitude et de risques. Ainsi, ils se dirigent vers des activités plus stimulantes (McGregor & Elliot, 2005).

Cependant, en considérant que la meilleure façon d'éviter l'échec c'est d'atteindre l'objectif (Cacciotti & Hayton, 2015), la crainte peut être un facteur incitant supplémentaire pour persévérer. Cette perspective sous-entend que la peur n'est donc pas seulement un frein dans le domaine de l'entrepreneuriat, mais bien qu'elle puisse constituer une source de motivation.

La seconde catégorie abordée par l'ERC est celle de **l'approche motivationnelle à la peur de l'échec** (« **Motivational Approaches to Fear of Failure** ») (Cacciotti & Hayton, 2015). Sous cet angle, l'appréhension à l'échec est une expérience émotionnelle négative anticipée face à un potentiel échec qui décourage l'intention entrepreneuriale. C'est une approche qui suppose que la peur de l'échec est un sentiment subjectif qui diminue la valeur et volonté de créer une entreprise (Li, 2011). Ainsi, cela suggère, qu'elle influence le processus

motivationnel et le comportement entrepreneurial. Cependant, Patzelt et Sheperd (2011), deux chercheurs, considèrent plutôt que les expériences émotionnelles négatives sont mieux apprivoisées par les entrepreneurs, car elles sont issues de leurs initiatives propres. Dès lors, ceux-ci seraient psychologiquement mieux préparés à supporter le poids de leurs réussites ou de leurs échecs.

En conclusion, l'approche de la personnalité et motivationnelle amènent toutes les deux, à considérer la crainte de l'échec comme un facteur qui empêche de stimuler l'initiative entrepreneuriale.

Cette vision est celle qui est généralement partagée par les auteurs. Il s'agit donc d'une vision qui perçoit et considère que la peur de l'échec a un effet néfaste sur l'entrepreneur. Cependant, étant donné que nous sommes dans le domaine de la perception, cette vision est donc subjective et ne représente qu'une partie de la problématique. En effet, les travaux développés précédemment sur cette thématique amènent à considérer la variable « *peur de l'échec* » comme une émotion relative à chacun et qui peut être influencée tant bien par l'environnement, les événements du passé, les résultats potentiels futurs, que par les appréhensions psychologiques parfois irrationnelles (Lazarus, 1991). Ainsi, la peur de l'échec n'engendre pas, au sein de l'entrepreneur et de ses décisions, un comportement exclusivement d'approche ou exclusivement d'évitement, de façon absolue.

Dans cette même démarche, d'autres auteurs, tels que Wood et Pearson (2009), ont tenté de comprendre la peur de l'échec au-delà de son interprétation généralement partagée, mais davantage comme un facteur qui influence les attitudes et croyances des individus affectant ainsi leurs décisions entrepreneuriales. Leur étude suggère qu'il faut clairement distinguer l'expérience de la peur de l'échec de l'impact comportemental qu'elle entraîne. Plus encore, Mitchell et Shepherd (2011) vont dans ce même sens en affirmant que la crainte de l'échec façonne le lien entre le capital humain, l'estime de soi et l'évaluation des opportunités. Dès lors, cette relation influence la probabilité d'entreprendre. Ils soulignent également que certaines sources de craintes, telles que la crainte de la baisse d'estime de soi, d'avoir un futur incertain ou encore d'induire autrui en erreur et/ou des pertes, peuvent avoir un effet positif sur la motivation entrepreneuriale face à la décision de se lancer dans une activité.

Les auteurs s'accordent à souligner la difficulté de déterminer si l'aversion à l'échec est une émotion nécessaire au développement du potentiel entrepreneur ou si cela a un effet totalement nocif et décourage de tenter de créer une entreprise.

Pour comprendre ces deux versants qui caractérisent la perception de la peur de l'échec, trois théories psychologiques ont été développées à travers la littérature : **la théorie de la motivation à la réussite, la théorie de l'évaluation des émotions et la théorie de l'adaptation** (Cacciotti & Hayton, 2015).

2.2. La théorie de la motivation à la réussite (« Achievement Motivation Theory »)

Ainsi, afin de débiter la présentation de ces dites théories mettant en exergue la compréhension donnée de la peur de l'échec, commençons par définir la première théorie.

Dans *la théorie de la motivation à la réussite*, la peur de l'échec représente la disposition motivationnelle d'un individu à éviter l'échec (Cacciotti & Hayton, 2015). Ici, les facteurs environnementaux génèrent une réponse affective qui se traduit par une anticipation d'une possibilité de réussite ou d'échec (McClelland, 1951). C'est une crainte du sentiment de honte et d'humiliation qui est exacerbée et génère une angoisse face à un risque d'échec. Les défenseurs de cette vision considèrent que c'est tant bien la motivation à éviter l'échec qu'à rechercher le succès qui caractérisent le comportement de l'accomplissement. C'est une approche qui soutient que chaque individu est relativement stable dans son comportement d'évitement ou d'approche (Atkinson & Feather, 1966). Ainsi, l'interprétation des signaux environnementaux pour une même situation par différents individus génère des comportements différents en fonction de la prédisposition à craindre le sentiment de honte et d'humiliation.

Aussi, comme précédemment cité, la motivation d'éviter l'échec ne mène pas nécessairement à un comportement d'évitement. Birney et al. (1969) relèvent que la peur mène à différentes stratégies qui auront pour objectif de la réduire soit en se battant pour réussir ce qui a été entrepris soit en abandonnant l'objectif. Cependant, ils soulignent comme Mitchell et Shepherd (2011) qu'éviter l'échec ne signifie pas nécessairement opter pour une stratégie d'évitement. Au contraire, les individus caractérisés par une crainte de l'échec élevée peuvent opter plutôt pour une stratégie moins persévérante et compétitive pour atteindre leurs

objectifs (Dweck, 1986 ; Dweck & Leggett, 1988). Par conséquent, la source de motivation peut renforcer la qualité de celle-ci et la stratégie entrepreneuriale.

En second plan, la théorie de la motivation à la réussite sous-entend qu'il y a différents profils de motivation au sein des individus. En effet, pour les personnes avec un niveau de peur de l'échec élevé, si l'on considère deux sentiments, la crainte et l'espoir, ceux-ci peuvent constituer, ensemble, un puissant facteur motivant pour atteindre la réussite (Martin & Marsh 2003). Cependant, pour d'autres, cela peut entraîner des conséquences néfastes, telles que l'anxiété ou la fatigue émotionnelle (De Castella et al., 2013). Ce n'est donc pas uniquement les motivations et émotions prises à part qui influencent le comportement entrepreneurial et les possibles résultats, mais aussi l'interaction entre ces motivations et émotions.

2.3. La théorie de l'évaluation des émotions (« The Appraisal Theory of Emotions »)

Dans cette approche, selon Conroy (2001), la peur de l'échec est une expérience qui commence par l'évaluation (processus cognitif) qu'un changement environnemental actuel ou anticipé (processus relationnel) représente une menace à la réalisation des objectifs d'un individu (processus motivationnel). Cette anticipation a pour conséquence de provoquer de l'anxiété et de l'aversion au risque d'échec (processus émotionnel). Ainsi, quatre processus caractérisent cette théorie : cognitif, relationnel, motivationnel et émotionnel.

Ce concept tente de comprendre pourquoi les individus avec un même profil réagissent d'une même façon dans une situation donnée. C'est davantage les caractéristiques environnementales et personnelles qui impactent, de façon égale, la crainte de l'échec et le processus cognitif qui génèrent les comportements motivationnels (Cacciotti & Hayton, 2015). Ainsi, deux individus avec le même profil au niveau des objectifs, mais qui interprètent et perçoivent l'environnement et les risques qu'ils comporteraient différemment présenteront un niveau de peur de l'échec différent.

Ensuite, la littérature cognitive-motivationnelle soutenue par plusieurs auteurs tels que Stephen K. (2012) ou encore Owoseni (2014) soulignent qu'étant donné que la peur de l'échec découle d'une évaluation de l'environnement, la nature de ce sentiment est donc temporaire et non un trait « figé » de la personnalité. Ici, l'idée est de considérer la peur de

l'échec comme un état plutôt qu'un trait, afin de relever la condition transitoire en réponse à des facteurs intra-personnels et environnementaux. Ainsi, la crainte de l'échec est une expérience qui allie évaluation cognitive et expérience émotionnelle. A deux, ils viennent façonner le jugement cognitif en termes de valeur et d'intensité (Lazarus, 1991).

2.4. La théorie de l'adaptation (« Coping Theories »)

Dans cette théorie, la peur de l'échec est une réaction émotionnelle suite à une situation stressante. L'emphase est mise sur la capacité émotionnelle et stratégique de l'individu à s'adapter face à des sentiments négatifs et ainsi, à la relation qui existe entre la peur de l'échec et les conséquences cognitives et comportementales.

Peu de travaux antérieurs se sont focalisées sur la relation entre la théorie de l'adaptation et la peur de l'échec. Cependant, Pozwardowski et Conroy (2001) ont mené une étude sur 16 athlètes et artistes pour tenter de déceler les différentes stratégies d'adaptation adoptées lorsqu'ils sont face à l'échec ou au succès. Il en résulte que 36 stratégies d'adaptation ont été observées, ce qui leur a permis de les classer en quatre catégories : l'adaptation orientée-problème (AOP), l'adaptation orientée-émotion (AOE), l'adaptation orientée-évaluation (AOEVA) et l'adaptation orientée-évitement (AOEVI).

Premièrement, l'AOP se focalise sur la résolution du problème et une stratégie comportementale d'adaptation active, planifiée et formative. Ensuite, l'AOE reflète les stratégies qui passent par le contrôle des émotions, des techniques psychologiques, l'utilisation des ressentis négatifs comme source de motivation et la recherche du soutien social. L'AOEVA est, quant à elle, dirigée vers la réinterprétation positive, un contrôle de l'état d'esprit, une évaluation de la situation de façon réaliste, la pensée positive et dans la définition claire des rôles. Enfin, l'AOEVI décrit une stratégie d'adaptation comportementale et psychologique basée sur l'évitement des besoins et des exigences de la situation.

Les deux théoriciens de la stratégie d'adaptation en situation de stress ont conclu que les individus n'utilisent pas exclusivement une stratégie en réponse à tous les obstacles angoissants, mais plutôt des combinaisons de tactiques d'adaptation durant ou après la performance. Sagar *et al.* (2009) argumentent dans le même sens que Pozwardowski et Conroy en soulignant l'importance de la capacité d'adaptation effective face à la peur de

l'échec, afin d'atteindre les objectifs. Cependant, les différentes études nous engagent à être prudents quant à la généralisation des résultats. En effet, les attributs personnels propres à chaque individu, ainsi que le contexte d'accomplissement sont à considérer dans les analyses.

Finalement, trois grandes observations sont à retenir dans la théorie de l'adaptation. La première est que l'adaptation est fortement liée à la performance (Pozwardowski & Conroy, 2001). Ensuite, les différents comportements d'adaptation dépendent de l'évaluation que fait l'individu de la situation stressante (Anshel *et al.* 2001 ; Lazarus, 2000). Les auteurs expliquent que les comportements d'adaptation influencent l'évaluation future d'évènements similaires et qui va ainsi, impacter les réponses d'adaptations probables futures. Cela expliquerait la condition transitoire et dynamique de l'évaluation cognitive et des réactions émotionnelles des individus qui présentent une aversion à l'échec dans un contexte similaire d'accomplissement. Enfin, c'est l'habilité de l'individu à être flexible et adopter les bonnes stratégies d'adaptation face à une situation de stress qui devrait être évaluée (Cheng & Cheung, 2005). Cela permettrait alors d'atteindre une adaptation efficace face aux exigences de la circonstance. Il en ressortirait ainsi, une performance effective.

Ces trois théories nous poussent donc à comprendre que la peur de l'échec n'est pas seulement un trait inné de l'individu qui n'engendrerait que des réponses comportementales d'évitement. Plutôt, que la peur de l'échec est un état de nature dualiste, c'est-à-dire qui mène tant bien à un comportement d'approche que d'évitement. De plus, elles mettent l'emphasis sur l'idée de considérer la peur de l'échec et la motivation orientée vers l'accomplissement comme incompatibles. En effet, elles peuvent, au contraire, coexister et ensemble, elles influencent les réponses cognitives et comportementales.

Les différentes théories exposées ont souligné le caractère temporaire de la peur de l'échec de par son aspect cognitif et émotionnel qui laisse une grande part à la subjectivité et ainsi, à la relativité dans le temps de la peur de l'échec. De plus, nous avons aussi vu que l'effet de la crainte de l'échec sur la performance est corrélé à aux stratégies d'adaptation des individus en réponse à des situations de stress. Ces stratégies dépendent du contexte d'accomplissement et de l'expérience relative à chaque individu. Par ailleurs, des analyses ont tenté de comprendre la relation évaluation-adaptation de la peur de l'échec. C'est principalement un lien circulaire entre les deux concepts qui expliquerait le dynamisme de la peur de l'échec. Finalement, la

compétence de flexibilité au niveau des différentes stratégies d'adaptation peut jouer un rôle clé dans la relation entre la peur de l'échec et la performance.

Ces différentes analyses sur la peur de l'échec s'observent au sein du monde de l'entrepreneuriat. En effet, ci-dessus nous avons vu que les auteurs considèrent davantage la peur de l'échec comme un état psychologique plutôt que comme un trait. Dimov (2007) suggère qu'il faut la considérer comme une expérience basée sur les événements. Ainsi, les événements entrepreneuriaux sont à considérer puisqu'ils pourraient générer des réactions de craintes auprès des entrepreneurs. L'objectif que ceux-ci poursuivent est basé sur un résultat incertain et ils sont conscients que la valorisation de leur réussite est évaluée selon un standard d'excellence (Maehr & Sjogren, 1971). Par conséquent, le domaine de l'entrepreneuriat est analysé par trois facteurs qui impactent le contexte d'accomplissement : la tâche, les standards et les compétences (Cacciotti & Hayton, 2015). En effet, l'entrepreneur a une série de tâches à accomplir dans le cadre de son activité qui sont évaluées en fonction de standards établis par la société et il doit posséder les compétences requises pour s'assurer que les tâches effectuées soient accomplies selon les standards.

Le processus entrepreneurial est constitué de différentes phases qui sont, chacune, exposées à la possibilité de succès ou d'échec (Hitt, Keats & DeMarie, 1998). Ces différentes étapes sont constituées globalement de la conception de l'activité, le lancement des opérations, l'implémentation du business et la croissance de celui-ci. Chacune d'elle est liée d'un risque d'échec et d'un risque de retour négatif en opposition à des possibilités de réussite. L'expérience entrepreneuriale qui s'articule autour du développement d'actions pour obtenir et organiser les ressources et compétences (Shane & Venkataraman, 2000) est donc sujette à divers potentiels facteurs dans l'environnement qui stimulent le sentiment de la peur de l'échec.

Ensuite, les entrepreneurs ont une pression supplémentaire qui est celle d'atteindre les attentes des parties prenantes de son activité (Davidsson, 2004). Celles-ci sont aussi impliquées à tous les stades de l'activité entrepreneuriale et ainsi, évaluent et émettent des jugements. Dès lors, il y a la peur de l'échec, liée aux objectifs d'accomplissement de l'entrepreneur, mais aussi ceux des parties prenantes qui viennent influencer le comportement émotionnel anticipé et la perception cognitive de celui-ci face à une possibilité de réussite ou d'échec (Cacciotti & Hayton, 2015). Cela signifie donc que les objectifs de performance des

parties prenantes, telles que les actionnaires, peuvent influencer la source de peur de l'échec des entrepreneurs.

2.5. Modèle intégratif de la peur de l'échec

2.5.1. Concept et méthodologie du Modèle intégratif de la peur de l'échec

Au cours des différentes recherches sur la peur de l'échec, celle-ci a été identifiée comme une perception (Arenius & Minniti, 2005 ; Weber & Milliman, 1997), une émotion (Li, 2011 ; Welpe, 2012) et une valeur socio-culturelle (Vaillant & Lafuente, 2007 ; Helms, 2003 ; Pathak & Autio, 2010).

Cependant, c'est la dynamique entre ces différents aspects qui a été mise en exergue par Hayton et al. (2013) dans une analyse menée sur la peur de l'échec. Les résultats démontrent, en effet, que c'est un processus cognitif et proposent un modèle intégratif, afin de mieux appréhender cette variable dans le domaine de l'entrepreneuriat.

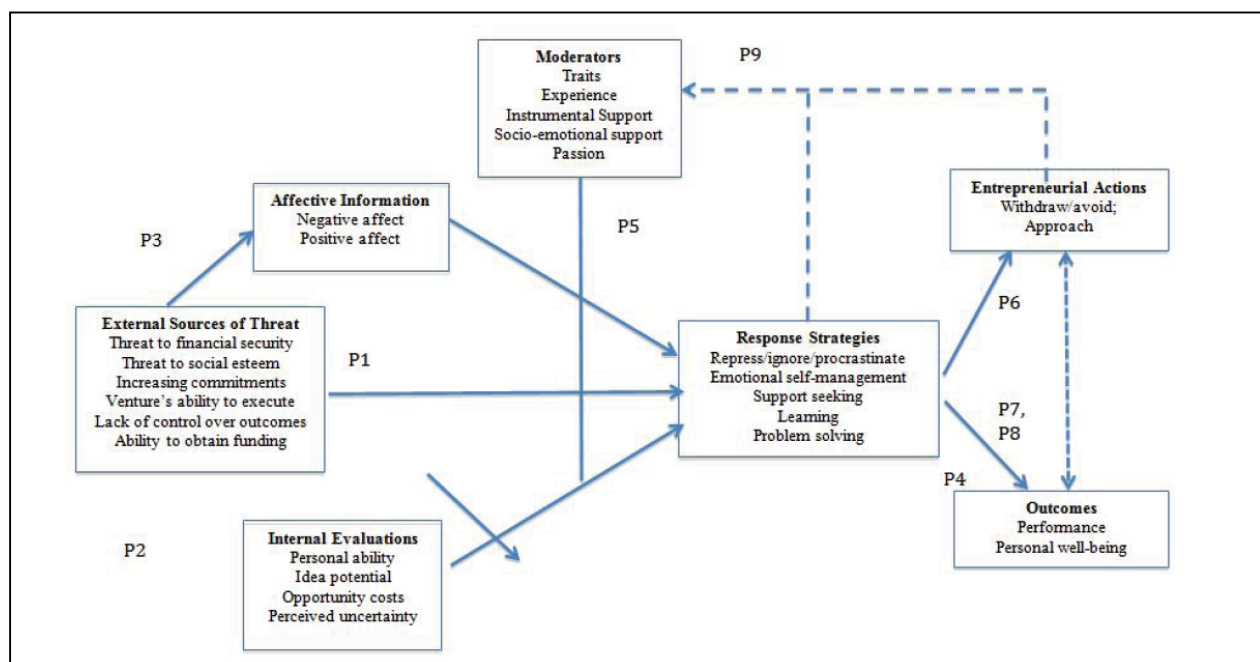


Table 1 : Modèle intégratif de la peur de l'échec

source : <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol33/iss6/1>

Ce modèle représenté dans la Table 1 (Hayton et al., 2013) suggère que l'évitement n'est pas la seule stratégie qui découle de la peur de l'échec. Il soulève également l'interaction qui existe entre les facteurs émotionnels, cognitifs, décisionnels et comportementaux. Ainsi, il

propose de ne pas les considérer indépendamment, mais ensemble pour comprendre le phénomène de la peur de l'échec.

Les chercheurs ont pu aboutir à ce modèle et diverses conclusions grâce à des interviews menées auprès d'un échantillon de 36 sujets britanniques à travers quatre organisations régionales sans but lucratif qui œuvrent pour le soutien de l'entrepreneuriat. En effet, grâce à cette étude, ils ont pu identifier les principales sources de la peur de l'échec. Dans un souci de clarté, deux grandes catégories ont été définies pour classer ces sources. La première regroupe les sources externes de menaces, cela fait référence aux facteurs environnementaux. La seconde catégorie reprend les évaluations internes qui impactent le niveau de peur de l'échec.

2.5.2. Analyses du Modèle intégratif de la peur de l'échec

Dans le premier groupe se trouvent les attentes concernant les pertes potentielles financières, la perte de l'estime sociale, les attentes des parties prenantes, les capacités de l'entreprise à performer, l'incertitude des résultats et les capacités de financement de l'entreprises (Hayton et al., 2013). Dans cette perspective, la peur de l'échec fait référence à un état aversif à l'échec que l'on peut attribuer à une menace identifiable (Ohman, 2008). Le P1 (Hayton et al., 2013) sur le graphe fait donc référence aux menaces externes et est défini comme l'interaction qui existe entre les facteurs émotionnels, cognitifs, décisionnels et comportementaux.

Le P2 (Hayton et al., 2013) reflète les perceptions internes de craintes des individus. La plupart des sujets confirment rechercher une pondération entre les coûts d'opportunité et l'incertitude incluse dans l'analyse coût-bénéfice. L'évaluation interne relative à la menace conduit l'individu à évaluer le degré de faisabilité et de désirabilité de ses initiatives. Pour ce faire, ils évaluent et ainsi, valorisent leurs habilités personnelles, le potentiel des idées et des actions mises en place pour les concrétiser et atteindre les objectifs.

Ensuite, plusieurs chercheurs, tels que Li (2011) & Welpé (2011), affirment que les émotions et pressentiments tant bien positifs que négatifs impactent le processus de prise de décision (P3). En effet, elles constituent une source d'information pour l'individu et plus particulièrement les entrepreneurs. Elles influencent la motivation de celui-ci et plus

globalement, l'évaluation de la valorisation, des attentes et de l'instrumentalité. (Hayton & Cholakova, 2012). En lignée avec la littérature qui précède, les analyses confirment que la perception de la menace ne mène pas forcément à un sentiment négatif, mais peut aussi générer une émotion positive (Hayton et al., 2013). Les données indiquent que les individus qui perçoivent la menace y répondent soit en l'ignorant, soit en procrastinant de façon consciente ou inconsciente. Elles suggèrent également que c'est davantage le soutien social qui est recherché face au sentiment de la peur.

Ainsi, les menaces externes, l'information émotionnelle et l'évaluation interne représentent des éléments déclencheurs aux stratégies de réponses. Celles-ci ne sont pas mutuellement exclusives, au contraire, les analyses montrent une interaction entre elles (P4) (Hayton et al., 2013).

Cependant, plusieurs facteurs intra-personnels, tels que les traits, peuvent venir modérer la perception de la menace de l'individu (Hayton et al., 2013). Les différentes analyses mettent en exergue certains traits qui favorisent ce phénomène : la confiance en soi, l'objectivité, être têtu, apprécier le challenge, la stabilité émotionnelle, et ainsi de suite. A l'inverse, certaines attitudes peuvent venir exacerber cette sensation telle que l'introversion et le perfectionnisme. D'autres éléments contribuent à réduire la perception de la menace. En effet, les chercheurs observent qu'une attitude positive vis-à-vis des objectifs entrepreneuriaux fixés, mais aussi l'expérience dans le domaine et le soutien social tant bien instrumental que socio-émotionnel influencent positivement la peur. (P5) Tous ces facteurs sont des ressources intangibles dont disposent les individus et modulent leur perception de l'environnement.

La relation P6 (Hayton et al., 2013) représente le processus immédiat qui corrèle les réponses stratégiques positivement au comportement d'approche entrepreneurial. Ainsi, si celles-ci ne sont pas adaptées, la probabilité d'opter pour un comportement d'évitement augmente.

Ensuite, le lien P7 (Hayton et al., 2013) souligne le risque auquel est exposé le bien-être émotionnel et physique de l'entrepreneur en présence de sentiments de peur et d'angoisse.

Plusieurs sujets témoignent de l'effet positif et négatif de la peur de l'échec sur la performance entrepreneuriale. Cela entraîne une augmentation du stress qui pousse à relire son travail et s'assurer de la complétude de celui-ci (P8) (Hayton et al., 2013).

Enfin, le P9 (Hayton et al., 2013) relate le caractère dynamique et temporaire de la peur de l'échec. En effet, son intensité et sa nature varient avec le temps. Les analyses démontrent qu'une augmentation de l'implication de l'entrepreneur augmente la peur de l'échec et à contrario, les actions et l'apprentissage qui découlent des expériences diminuent l'influence de celle-ci.

2.6. La dimension inter-pays de la peur de l'échec

Le point précédent nous a permis de retracer les facteurs environnementaux, émotionnels et cognitifs qui globalement influencent la peur de l'échec. C'était une observation purement basée sur l'analyse de la variable « peur de l'échec » de façon statique, afin de comprendre ce qu'elle signifie et représente d'un point de vue psycho-social à l'échelle de l'individu.

A présent, nous allons davantage nous tourner sur ce que représente cette variable et son impact sur les opportunités entrepreneuriales pour les potentiels entrepreneurs de différents pays.

Tout d'abord, il est essentiel de contextualiser la notion d'« opportunités entrepreneuriales ». Celles-ci sont définies comme des situations qui génèrent des nouveaux biens et services, matières premières et méthodes organisationnelles qui permettent de vendre le produit à un prix plus élevé que le coût de production (S. Shane & S. Venkataraman, 2000). Shane et Venkataraman (2000) affirment que les individus sont guidés par les opportunités potentielles du marché en termes de rendements, de coût d'opportunité et d'avantages comparatifs. Ainsi, lorsque l'entrepreneur est face à une occasion ou une idée qui est rentable, il devrait automatiquement se lancer dans l'activité. Cependant, diverses études démontrent que les bonnes conditions de marché et de rentabilité ne sont pas suffisantes pour convaincre l'entrepreneur de se lancer dans une opportunité d'affaire.

2.6.1. *Etude de cas*

En effet, une étude menée par des professeurs allemands (Heinzel et al., 2014) à tenter d'identifier les facteurs qui influencent la peur de l'échec dans l'entrepreneuriat. Pour ce faire, ils ont tiré d'un échantillon quarante-trois pays qu'ils ont séparés en deux groupes par rapport au niveau de peur de l'échec : ceux qui présentent un niveau élevé et à l'inverse, ceux

qui ont un taux faible de peur de l'échec. Le premier groupe est constitué de vingt-six pays et inclus notamment, l'Allemagne (37), la Russie (52) et l'Arabie Saoudite (49). Pour le second groupe reprend dix-sept pays dont la Belgique (28), les Etats-Unis (27) ou encore l'Afrique du Sud (30). Il est important de souligner ce que les auteurs entendent par haut ou faible niveau de peur de l'échec. Ici, un niveau élevé se situe au-dessus ou égal à 34 et un niveau faible en-dessous de 34 avec une moyenne estimée par le GEM de ces quarante-trois pays de 33.5.

Cette étude tente d'observer s'il existe une corrélation significative entre le niveau de peur de l'échec et cinq facteurs qui impactent le domaine de l'entrepreneuriat. Ceux-ci sont : la contrainte de liquidité, le niveau de développement économique, l'éducation entrepreneuriale, la réputation et l'activité entrepreneuriale.

Les différentes conclusions qu'apportent cette analyse sont surprenantes. Premièrement, en ce qui concerne la disponibilité du capital des start-up requis, cette étude met en avant la tendance des individus à considérer que le manque de capital lors de l'établissement d'une entreprise est une situation qui empêche le fleurissement de celle-ci. Or, les auteurs (Heinzel et al., 2014) expliquent que cette considération varie en fonction des pays et de la structure de financement proposée par les institutions nationales. Ainsi, si les individus n'ont pas un accès adéquat aux différentes modalités de financement, cela peut influencer leur intention de créer une entreprise. Cela conduit les entrepreneurs à investir dans leur affaire à hauteur de ce qui est proposé et disponible sur le marché (Evans & Jovanovic, 1989).

Par conséquent, les potentiels entrepreneurs pourraient redouter de ne pas pouvoir soutenir la croissance de l'entreprise. Cela pourrait impliquer que plus l'accès aux ressources financières est restreint, plus le niveau de peur de échec augmenterait. Cependant, leur étude menée démontre qu'aucune différence significative n'a été observée entre le groupe qui présente un niveau élevé de peur de l'échec et celui avec un faible niveau. Autrement dit, la contrainte de liquidité ne constitue pas un facteur déterminant de la peur de l'échec et pourrait s'expliquer par l'idée que les individus considèrent que si leur projet est assez attractif et rentable, ils trouveront aisément des investisseurs (Heinzel et al., 2014).

Une autre hypothèse envisagée par les chercheurs (Heinzel et al., 2014) serait que les potentiels entrepreneurs auraient du mal à estimer, dès le départ, le capital requis pour le

développement de l'entreprise. De ce fait, cela biaiserait leur capacité à considérer la contrainte de capital de départ comme facteur déterminant du processus de décision à l'initiative entrepreneuriale.

Deuxièmement, il a été conclu dans cette étude que la perception positive du développement économique influence à la baisse le niveau de peur de l'échec. Ces recherches insistent que ce n'est pas l'état effectif de l'économie qui influence la peur de l'échec, mais bien la perception de la santé économique du pays par les potentiels entrepreneurs. L'hypothèse formulée par les chercheurs était basée sur la stipulation que dans une économie développée, l'industrialisation et les économies d'échelle permettent aux grandes entreprises de satisfaire le plus grand nombre et elles favorisent le développement d'emplois stables. Cela rendrait la concurrence de marché plus féroce. Par conséquent, ils avancent que l'initiative à l'entrepreneuriat serait moins stimulée dans ces économies.

Dans les pays moins développés, les potentiels entrepreneurs sont plus enclins à entreprendre, parce qu'ils ne sont pas en concurrence directe avec les grandes entreprises, le marché est alors plus accessible (Heinzel et al., 2014). De plus, les auteurs soulignent que puisque le niveau d'emploi salarié y est plus instable, les individus peuvent être davantage motivés à entreprendre des activités d'affaire. Ici, c'est l'aspect nécessité de l'entrepreneuriat qui permet de diminuer la crainte de l'échec. C'est une perspective que nous approfondirons dans la prochaine section. Ainsi, d'après Heinzel et al. (2014), si la concurrence de marché est moins forte, le taux d'appréhension à l'échec aurait également tendance à être faible.

Troisièmement, leurs analyses des données du GEM-NES traitent également de l'impact de l'éducation entrepreneuriale sur la propension à entreprendre. Ce terme englobe tant bien la formation reçue que le développement entrepreneurial de comportements, de compétences et d'esprit. Les chercheurs s'attendaient à observer une corrélation significative entre les deux variables. En effet, ils espéraient observer un niveau du système éducatif entrepreneurial plus performant dans les pays plus faibles en termes de peur de l'échec. Ainsi, cela stimulerait davantage à l'initiative entrepreneuriale.

Néanmoins, leurs résultats n'ont pas permis d'affirmer ce processus. Au contraire, les données montrent qu'un niveau élevé de l'éducation entrepreneuriale ne diminue pas le degré d'aversion à l'échec d'un pays. Les auteurs de la recherche émettent l'idée que cela

s'expliquerait par le fait que la décision de se lancer dans une activité entrepreneuriale dépend davantage de l'habilité, du réseau social et de l'environnement du potentiel entrepreneur que de l'éducation entrepreneuriale.

Quatrièmement, ils exposent que la perception de la réputation de l'entrepreneur varie d'un pays à l'autre. En effet, il peut aussi bien être perçu comme un profiteur, que comme un créateur d'un emploi (Heinzel et al., 2014). Par exemple, ils affirment que 70% des Chypriotes partagent la première vision par rapport à la seconde. Ainsi, l'entrepreneur n'a pas la même image partout et occupe une place relative en fonction du pays. Si celui-ci est exposé à une peur de l'échec élevée, même en percevant des bonnes opportunités, il peut redouter de voir sa réputation détériorée. De plus, la culture de l'échec varie aussi en fonction du pays. Dès lors, toujours d'après cette étude, il est plus difficile d'oser créer une entreprise dans un pays où l'échec n'est pas considéré comme une étape à part entière de ce processus de création, et à laquelle l'entrepreneur est constamment exposé durant toute la durée de vie de l'entreprise. Par exemple, en Chine, l'échec est considéré comme partie intégrante du processus de la réussite, tandis qu'en Europe, l'échec est perçu négativement et peut ainsi, influencer négativement la décision de créer une entreprise, malgré la perception de bonnes opportunités (World Economic Forum, 2010). Ainsi, le taux de la peur de l'échec pourrait s'avérer être plus élevé en Europe qu'en Chine. Cela pourrait signifier pour la variable « perception de l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière » proposée par le GEM, qu'une société qui se focalise sur la culture du succès et sur la réputation de l'entrepreneur observerait un taux de peur de l'échec plus élevé (Ali et al., 2010).

Toutefois, les résultats de l'étude menée ne vont pas dans ce sens-là concernant la relation entre la peur de l'échec et la réputation de l'entrepreneur. Tant bien le groupe de pays à niveau faible que celui à niveau élevé de peur de l'échec perçoivent l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière. Ils suggèrent qu'il n'y a pas de lien significatif entre les deux variables.

Enfin, il a été analysé (Heinzel et al., 2014) que la perception positive de l'activité entrepreneuriale d'un pays favorise à la baisse le niveau de peur de l'échec du pays. Il y a donc une influence de l'environnement entrepreneurial sur la perception des bonnes opportunités des non-entrepreneurs. Selon les deux professeurs allemands, la santé globale du secteur entrepreneurial du pays est alors cruciale pour permettre aux potentiels entrepreneurs

d'être plus confiants et optimistes. Ainsi, lorsque les conditions de marché pour créer une entreprise semblent favorables, les chercheurs observent plus d'initiatives entrepreneuriales dans le groupe à faible degré de peur de l'échec.

Somme toutes, il ressort des analyses statistiques menées par Heinzl et al. (2014) que le niveau d'activité entrepreneuriale et la croissance économique sont les deux facteurs principaux qui impactent significativement le niveau de peur de l'échec d'un pays. Ils ont démontré que les individus redoutent moins d'échouer dans une économie fleurissante. Cependant, ils soulignent que cela ne veut pas forcément dire qu'ils sont optimistes face aux opportunités entrepreneuriales. En effet, leur appréhension est indépendante du niveau de développement d'un pays, parce qu'un pays développé n'est pas à l'abri d'une récession. Celle-ci peut engendrer une baisse à l'innovation entrepreneuriale dû au manque de confiance des potentiels entrepreneurs et à la concurrence de marché des grandes entreprises. Ils soutiennent que pour améliorer cette confiance, les potentiels et naissants entrepreneurs ont besoin d'être témoins du succès d'autres entrepreneurs ou de leur parcours. La santé du secteur entrepreneurial influence donc la confiance qu'ils placent dans les conditions de marchés requises à l'épanouissement de l'entreprise. Cependant, leurs analyses attestent que c'est surtout la perception et la croyance en leurs propres capacités entrepreneuriales qui aidera les individus à diminuer leur peur de l'échec.

2.7. La dimension intra-africaine de la peur de l'échec

Ce point-ci va nous permettre d'embrayer sur l'étude qui va être menée dans la suite de ce travail, afin de mettre en perspective la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. Pour rappel, cette thématique est abordée sous un angle qui n'a pas encore été réellement traité dans des travaux précédents. Ainsi, la littérature scientifique sur ce sujet est assez faible voire inexistante à l'échelle de l'Afrique. Cependant, avant d'en venir aux analyses statistiques sur les effets de la peur de l'échec de l'entrepreneur africain, les aspects qui caractérisent les écosystèmes entrepreneuriaux africains seront présentés. Ensuite, une réflexion proposée par Bryan Mezue (2014) sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain sera exposée.

2.7.1. Culture et valeurs sociales africaines

Tout d'abord, replaçons l'Afrique dans son contexte culturel et social. Badraoui et Kamana (2014), deux professeurs d'origine algérienne et togolaise respectivement, ont mené une étude basée sur les travaux de Hofstede (1994). Leur objectif était de mettre en lumière les habitudes culturelles qui façonnent l'inconscient collectif et par conséquent, l'esprit, la volonté et le succès des entrepreneurs africains. Ils témoignent du manque de structure, mais aussi de ressources financières et humaines pour soutenir le caractère commerçant des africains. Ils replacent l'Afrique, considérée comme l'*Eldorado* en alternative du marché asiatique, dans un contexte en demande de développement dans lequel l'innovation s'avère être un tremplin, afin de booster la croissance économique africaine. Cependant, le rapport émis par Voix Africain (2011) note un progrès dans le domaine de l'entrepreneuriat depuis le début des années 2000 malgré les limites de cet essor. En effet, ce sont principalement les secteurs de service et de négoce qui se sont vus s'étendre. Les expatriés constituent le capital humain privilégié des secteurs d'exportation des matières premières agricoles, de l'extraction minière, des transports et des travaux publics (Voix Africain, 2011). Ainsi, il relate que la classe d'entrepreneurs locaux est donc délaissée ce qui impacte le marché du travail local.

Comme indiqué ci-dessus, les deux chercheurs ont construit leur recherche autour des apports de Hofstede (1980, 1994, 2001) sur l'impact de la dimension culturelle en milieu du travail. Ainsi, ils interprètent la culture comme un ensemble de valeurs apprises et partagées par les membres d'une communauté. Celles-ci régissent et constituent un cadre dans lequel ces membres évoluent et articulent leur vie. La culture modèle donc globalement les structures familiales, religieuses, scolaires et sociétales (Badraoui & Kamana, 2014). Grâce à son étude transversale des bases de données de l'IBM entre 1967 et 1973, Hofstede (2003) a fait ressortir la dynamique qui existe entre les valeurs culturelles nationales et les pratiques managériales nationales pour un échantillon de plus de septante pays. Il souligne que la culture est une programmation mentale apprise et non héritée génétiquement qui impacte les individus à trois niveaux : le niveau personnel, le niveau collectif et le niveau universel. Cinq critères (Hofstede, 2003) culturels principaux considérés comme des dimensions mesurables se sont dégagés de son analyse.

Premièrement, la distance au pouvoir (« *Power Distance Index* ») qui mesure la perception de la relation employeur-subordonné et de l'impact de celle-ci sur le comportement de ce

dernier. Ensuite, le second critère est celui du contrôle de l'incertitude (« *Uncertainty Avoidance Index* »). Cela permet de déceler la façon dont une société fait face à l'incertitude présente dans l'environnement. Cet indice est pertinent et peut être indirectement lié à la variable de la peur de l'échec qui est construite en partie, comme vu dans la littérature, sur l'incertitude. Troisièmement, il y a l'individualisme contre le collectivisme (« *Individualism Index* ») qui décrit si la société est principalement tournée vers le bien-être de la « cellule familiale » (Hofstede, 2003) avant celle du groupe ou l'inverse. Enfin, la masculinité contre la féminité (« *Masculinity Index* ») représente le quatrième indice qui cherche à décrypter les rôles sociaux selon la perception de la parité des genres.

En 2010, un nouvel indice est introduit grâce à l'analyse de Michael Minkov, sociologue et linguiste de la *World Values Survey*, basé sur un échantillon de pays étendu désormais de nonante-trois pays. Cette nouvelle dimension est « indulgence contre retenue » et représente la stratégie de contrôle des individus face à leurs désirs et impulsions en fonction de leur éducation (Minkov, 2010). Un point intéressant à noter entre les cinq critères de Hofstede et la variable de la peur de l'échec, est que l'ensemble de ses recherches sont aussi de la dimension de la perception.

Voici un tableau (*Table 2*) qui reprend neuf pays africains qui représentent cinq régions de l'Afrique (le Nord, l'Est, l'Ouest, centrale, subsaharienne) (UNICEF, 2008) sur les dix-huit pays africains du tableau fourni par le centre Geert Hofstede (Badraoui & Kamana, 2014) :

évitement d'incertitude	masculinité	individualisme	Distance hiérarchique	Dimensions
				Pays
60	20	18	83	Angola
55	50	15	70	Burkina Faso
40	15	20	75	Cap Vert
80	45	25	70	Égypte
55	65	20	70	Ethiopie
50	60	25	70	Kenya
68	53	46	70	Maroc
49	63	65	49	Afrique du Sud
50	40	35	60	Zambie
Source: http://geert-Hofstede.com/countries.html				

Table 2 : Dimensions culturelles en Afrique sur « l'échelle » de Geert Hofstede

Il semble judicieux de se focaliser sur le critère de l'évitement de l'incertitude, car c'est celle qui se rapproche le plus de la dimension de la peur de l'échec par le caractère de son incertitude mise en exergue dans la littérature. L'analyse de ce tableau a permis de déceler

que les pays élevés en termes d'incertitude telle que l'Egypte (80), le Maroc (68) et l'Angola (60) présentent des cultures et normes sociales qualifiées de « rigides » (Badraoui & Kamana, 2014) de par les codes qu'ils adoptent.

Selon les deux chercheurs, Badraoui et Kamana (2014), la sécurité est perçue comme primordiale dans le domaine du travail ce qui pourrait expliquer leur taux élevé d'évitement de l'incertitude. Logiquement, nous pourrions alors nous attendre à observer également un score élevé du degré de la peur de l'échec. Leurs résultats enregistrés pour l'Ethiopie (55) et le Burkina Faso (55) montrent que les individus éthiopiens et burkinabés n'ont pas de préférences prédéfinies concernant ce critère. Parmi les pays qui affichent être plus enclins à affronter l'incertitude, il y a l'Afrique du Sud avec un score de 49. Les auteurs expliqueraient ce résultat par le fait qu'ils favorisent la pratique aux normes figées. Les individus sont donc plus flexibles et ne redoutent pas de modifier voire déroger aux règles préétablies (Badraoui & Kamana, 2014). Ainsi, les chercheurs analysent que ces populations enregistreront des meilleurs scores en termes d'innovation dû à cette ouverture d'esprit en comparaison du Maroc (Badraoui & Kamana, 2014). Les résultats pour le Cap-Vert sous-entendent une culture pragmatique de par son faible score (40). Les capacités d'adaptation et de planification sont davantage développées sur le court terme ce qui réduit la peur de prendre des risques. Il y a donc plus d'optimisme face aux nouvelles opportunités entrepreneuriales (Badraoui & Kamana, 2014).

Ensuite, Hugon (1967) a mené une étude sur les valeurs de référence des Africains. Premièrement, il observe que ceux-ci interprètent l'environnement dans lequel ils évoluent comme statique et ancré par des rites, des croyances religieuses, des interdits et des tabous. En outre, au niveau des facteurs culturels, l'auteur souligne que c'est la tradition de l'oralité qui est partagée dans l'ensemble du continent. Ainsi, elle constitue le vecteur principal de transmission de l'héritage de la culture africaine.

Deuxièmement, à travers les relations tissées entre les membres de la communauté, une des valeurs sociales que l'auteur retrouve dans la société traditionnelle africaine est celle de la solidarité. Celle-ci est basée sur l'entraide, la sécurité et l'affection des groupes volontaires (Huyn & Panandiker, 1986).

Ensuite, au niveau des facteurs démographiques, différentes valeurs occupent des places pionnières dans la culture africaine. Tout d'abord, les structures sociales de la famille sont construites sur le système de la gérontocratie (Badraoui & Kamana, 2014) ce qui signifie que l'âge légitime le droit d'aînesse inspirant le respect. Les auteurs soulèvent que cet effet est d'autant plus marquant dans les sociétés de type clanique où la hiérarchie est marquée et la détention du pouvoir centralisée parmi les plus âgés de la communauté.

Leurs recherches relèvent aussi l'importance qu'accorde l'individu africain au sens de la famille, de la solidarité et de l'honneur. La famille constitue le groupe socio-économique de base intégré dans le processus de développement de la société africaine. Ainsi, il y a une réelle responsabilité de guider la famille en étant exemplaire (Coquery-Vidrovitch, 1993).

Comme mentionné plus haut, la société traditionnelle africaine est une société de type clanique. Cela signifie qu'elle est organisée en clan, tribu et ethnie. Morgan (1875) propose notamment de définir le clan comme un ensemble de parents consanguins et la tribu, un ensemble de clans constituant ainsi, une communauté ayant un nom, une langue, un gouvernement et un territoire propre. Dans cette perspective, l'entrepreneuriat africain est rattaché au passé et s'inscrit en réponse des sociétés précoloniales aux forces sociales, économiques et culturelles du colonialisme (Berman, 1998).

2.7.2. Motivation par opportunité versus motivation par nécessité

Comme précédemment mentionné, le GEM identifie, deux types de motivations entrepreneuriales. Celles par opportunité et celles par nécessité. Selon leurs analyses, l'Afrique est placée dans la catégorie de l'entrepreneuriat principalement motivé par nécessité (BAD, 2011).

Une étude menée par Benjamin Zoumba (2017) explique que l'entrepreneuriat par nécessité est basé sur une motivation contraignante et non volontaire. Les individus considèrent que se lancer dans une activité entrepreneuriale est nécessaire et représente la meilleure solution pour améliorer leur condition de vie (Reynolds, Camp, Bygrave, Autio, & Hay, 2001). C'est donc une participation entrepreneuriale contraignante et perçue comme un besoin. L'auteur avance que les entrepreneurs de cette catégorie sont moins orientés vers l'innovation et le soutien de la croissance de l'économie basé sur l'entrepreneuriat et l'ouverture à

l'international. Ils sont davantage tournés vers les secteurs industriels et manuels (Reynolds, Camp, Bygrave, Autio & Hay, 2001). De plus, cette perspective de l'entrepreneuriat est approfondie par Tessier-Dargent & Fayolle (2016) qui décomposent cette catégorie en huit : les entrepreneurs de nécessité désabusés, discriminés, d'héritage, de lieu, démunis, détachés, déclarés et déclassés. Néanmoins, ce type d'entrepreneur conduit à des comportements entrepreneuriaux basés sur la stratégie de domination par les coûts et moins sur celle de la différenciation.

A l'inverse, l'entrepreneuriat motivé par opportunité représente les individus qui créent une entreprise, parce qu'ils perçoivent de bonnes opportunités d'affaires. Ainsi, c'est une démarche volontaire en vue de profits et non dirigée pour assurer des meilleures conditions de vie (Reynolds, Camp, Bygrave, Autio, & Hay, 2001). L'entrepreneuriat est alors considéré comme une passion et permet généralement de stimuler l'innovation (Reynolds, Bygrave, Autio, Cox, & Hay, 2002) et les stratégies des entrepreneurs (Block, Kohn, Miller, & Ullrich, 2015).

La recherche de Zoumba (2017) permet de mieux comprendre ces deux notions employées par le GEM et de souligner le caractère évolutif des motivations et ainsi, des comportements générés (Williams & Williams, 2011). En effet, il tente de remettre en question les postulats émis par les chercheurs qui le précèdent et qui considèrent que les comportements des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité sont construits sur des motivations initialement figées. Ainsi, il rejoint Hayton et al. (2013) sur la dimension dynamique des motivations.

Cependant, peu de recherches incluent dans leur analyse cette dimension dynamique de l'approche motivationnelle de l'entrepreneur. Certains auteurs, tels que Bayad et al. (2016) proposent d'approfondir la sous-division entrepreneur opportunité/nécessité en deux nouvelles catégories : les entrepreneurs de tradition et les entrepreneurs de conviction. En tenant compte de cette perspective, ils suggèrent qu'il faudrait les inclure dans l'étude des processus entrepreneuriaux, afin de mieux appréhender la prédictibilité des comportements de l'entrepreneur et notamment, son appréhension à l'échec. En effet, comme vu plus haut, leur approche rejoint l'idée de considérer la variable de la peur de l'échec comme un état plutôt qu'un trait figé (Hayton et al., 2013).

L'approche motivationnelle de la peur de l'échec développée ci-dessus nous invitait à considérer la peur de l'échec comme une émotion fonction de l'environnement qui engendre un comportement. Etant donné que le degré de peur de l'échec peut s'expliquer par les motivations qui animent au départ et durant le processus de création de l'entreprise, il est essentiel, dès lors, de souligner le caractère temporel de ces motivations. Cela rejoint la dimension temporaire du ressenti de la peur de l'échec. Ainsi, ces motivations par opportunité/nécessité développées par le GEM évoluent en état et en nature comme exposé par Williams et Williams (2011), Hessel et al. (2008) et soutenu par Zoumba (2017) dans son article. Ils affirment et démontrent que l'entrepreneur peut passer d'une motivation à l'autre en fonction des phases de création de l'entreprise. Ainsi, il serait inapproprié de considérer que la peur de l'échec reste inchangée face aux motivations changeantes, ce qui conduirait à des anticipations de comportement erronées (Zoumba, 2017).

Enfin, l'analyse de Zoumba (2017) conduit à observer toute une série d'actions opérationnelles et ordinaires dans les stratégies comportementales des entrepreneurs. Il explique qu'elles sont menées de façon intuitive et indistinctement, tant bien par les entrepreneurs motivés par nécessité que par opportunité. Mais l'auteur élucide également les actions stratégiques communes qui découlent des motivations par nécessité/opportunité : la recherche d'opportunité, se former pour acquérir des compétences, tester son projet, décider d'entreprendre, rechercher des partenariats, avoir diversifié par obligation ou en complément de l'activité de base, contrôler le développement et se différencier des concurrents. L'auteur développe que si l'entrepreneur peut aisément passer de l'une à l'autre motivation, c'est que des facteurs externes, outre ces motivations, viennent influencer le comportement de celui-ci et le processus entrepreneurial de mise en œuvre de son projet, tels que l'environnement, les résultats effectifs ou encore les émotions ressenties. Il n'y a donc pas de bonnes ou mauvaises motivations. Même si le potentiel entrepreneur africain adopte une position davantage basée sur la nécessité et donc, moins proactive, cela n'empêche pas par la suite qu'il affirme des motivations par opportunité (Zoumba, 2017). Ainsi, Nakara et Fayolle (2012) suggèrent de mettre en place un système d'accompagnement qui puisse s'adapter aux périodes, besoins et motivations entrepreneuriales qui sont dynamiques.

Toutefois une question subsiste ; pourquoi le GEM place-t-il l'Afrique dans la catégorie des entrepreneurs principalement motivés par nécessité ?

Un rapport émis par la *Banque Africaine de Développement* (BAD, 2011) sur le développement en Afrique apporte son analyse sur le développement de l'entrepreneuriat dans le continent africain. Ce rapport établit ses observations sur base des données de la *Banque Mondiale*.

Dans un premier temps, il relève la difficulté qu'éprouve le continent à développer le secteur privé par manque d'entrepreneurs motivés par opportunité. En effet, la classe entrepreneuriale africaine a une faible capacité d'absorption des nouvelles technologies et est principalement composée de micro-entreprises génératrices de faibles revenus pour la plupart dans le secteur informel (Klaus, 2011 & El Moussaoui, 2018). Cela signifie qu'une majorité d'entrepreneurs africains, manquant de niveau d'étude ou d'une formation appropriée, sont guidés par un instinct de survie qui les empêche d'accéder aux opportunités d'emplois rémunérés viables (BAD, 2011).

Ainsi, le rapport propose, comme d'autres chercheurs (Austin, Stevenson & Wei-Skillern, 2006), d'avoir un entrepreneuriat davantage mené par des entrepreneurs motivés par opportunité, car ceux-ci aspirent à une forte croissance de leurs activités et une expansion des marchés, des produits et services au-delà du marché local.

2.7.3. Entrepreneuriat et développement économique en Afrique

Le rapport émis par le *World Economic Forum* (Klaus, 2011) avance qu'en complément du revenu généré par l'agriculture de subsistance, l'innovation permettrait de soutenir et booster la croissance et le développement économique grâce à son apport de valeur ajoutée (Klaus, 2011). Baumol (1968) va dans ce même sens et relate de l'effet positif du nombre d'entrepreneurs sur le taux de croissance économique. Cependant, cette relation est bidirectionnelle, c'est-à-dire que le développement économique encourage également à entreprendre (Klaus, 2011).

Néanmoins, en ce qui concerne l'impact de l'entrepreneuriat sur le développement économique, le lien innovation et croissance économique est contrasté et nuancé dans la littérature dû à la diversité de définition de l'entrepreneuriat (Klaus, 2011). En effet, le rôle qu'occupe l'entrepreneuriat dans les pays développés n'est pas le même que dans les pays en voie de développement (Stam et al. 2009). Dans les sociétés dites développées, les

entrepreneurs ne sont pas un contexte de survie et peuvent donc se focaliser sur l'innovation, la recherche et le développement. A contrario, les pays en voie de développement ont pour priorité de créer une stabilité sociale et économique, ainsi qu'un marché local compétitif face au marché mondial (Rodrik, 2007). Cette dimension sous-entend que l'entrepreneuriat, tel que défini et établi dans les pays développés, n'est pas adéquat face aux problèmes de développement de l'Afrique. Diverses études soutiennent que l'essor du continent est surtout le fruit de réformes structurelles au niveau macroéconomique (Klaus, 2011).

Il ressort du rapport *Doing Business* (Banque Mondiale, 2011) qu'il y a deux obstacles principaux à la création d'entreprises auxquels sont confrontés les entrepreneurs africains : le coût de démarrage et le dépôt d'un capital minimum obligatoire. Etonnamment, d'après la littérature, ce n'est donc pas la peur de l'échec qui constitue le frein premier au secteur de l'innovation africain. De plus, une étude menée dans vingt-huit pays de l'Afrique subsaharienne par la *Banque Mondiale* (BAD, 2011) relève le manque d'accès des femmes au secteur de l'entrepreneuriat et spécifiquement des restrictions aux institutions, à l'utilisation des droits de propriété, à l'obtention d'un emploi ou à la fiscalité. De plus, cette étude constate un faible accès à l'information du marché, des programmes publics limités et une éducation faible en compétences entrepreneuriales qui conduit à un manque de savoir-faire du secteur privé en Afrique.

2.7.4. Peur de l'échec de l'entrepreneur africain

Un article publié par Bryan Mezue (2014) dans le « *Harvard Business Review* » s'est également penché sur la question du développement de l'entrepreneuriat en Afrique et plus précisément, sur la peur de l'échec des potentiels entrepreneurs africains. En effet, si le développement de l'esprit d'entreprendre apparaît pour beaucoup de chercheurs comme une solution pour le marché de l'emploi et la croissance économique des pays africains, Bryan Mezue affirme que c'est surtout le changement de mentalité des entrepreneurs africains qui doit évoluer. Il explique que la classe d'entrepreneurs africains est principalement constituée de micro-entreprises (El Moussaoui, 2018), dont l'objectif premier est de générer un revenu qui va leur permettre de survivre. Cette motivation sociale n'est donc pas, à priori, dirigée vers un élan de croissance économique et d'amélioration du niveau de chômage, ce qui maintient les entrepreneurs africains à opérer dans un secteur principalement informel. Dans

son article, il les qualifie de « petits rêveurs » (« *Small dreamers* ») pour représenter le champ limité des actions entrepreneuriales prises par rapport aux réelles opportunités du marché.

Par conséquent, il explique que dans la notion « peur de l'échec », il faut prendre en considération les différentes motivations de l'entrepreneur qui viennent impacter la perception et la représentation de cette peur. Cela rejoint le point développé ci-dessus sur l'idée que l'Afrique est principalement constituée d'entrepreneurs motivés par nécessité. Ainsi, en fonction que ceux-ci soient purement guidés par leur instinct de survie, afin de sortir de la pauvreté ou purement par le désir de développer le domaine de l'innovation, la notion de « peur de l'échec » n'a pas le même sens. Dans la plupart des pays africains, les entrepreneurs considèrent leurs activités comme une porte de sortie à la misère et échouer signifierait ne pas pouvoir garantir une sécurité sociale (Mezue, 2014). Il avance également que cette réalité du terrain va conditionner les perspectives de développement des entreprises.

Pour finir, selon lui, trois éléments permettront d'améliorer le développement des « petits rêveurs ». Premièrement, la mise en place de programmes de soutien financiers qui sécurisent les entrepreneurs en cas d'échec. Il propose que l'écosystème entrepreneurial africain soit muni de formations et d'un système de parrainage en cas d'échec, mais également en prévention. Aussi, d'une plateforme dotée d'opportunités d'emplois, afin de changer la nature même des motivations des entrepreneurs africains. Cela limiterait l'impact de la peur de l'échec sur l'intention de créer une entreprise. Ensuite, il insiste sur les bénéfices d'une formation de qualité inspirante et de la promotion d'une image positive de l'entrepreneuriat comme choix de carrière. Cependant, une image réaliste et conforme aux réalités de l'Afrique, de ses ressources et de ses possibilités d'expansion. Enfin, la relation de confiance employeur-employé, ainsi que des parties prenantes requiert une attention particulière. Le renforcement des politiques légales protégeant les droits intellectuels pourrait rassurer, selon l'auteur, les entrepreneurs africains et ainsi contribuer à leur aversion à l'échec. Une bonne gestion et un contrôle effectif de l'information contribuerait également à renforcer cette confiance.

2.7.5. Application variables GEM – Cas

Comme mentionné dans la première partie de ce travail, pour illustrer certains résultats, l'étude fera référence à trois pays africains avec des écosystèmes entrepreneuriaux propres à

chacun et qui semblent pertinents à étudier en termes de « peur de l'échec ». L'objectif est d'analyser et appréhender la problématique de l'Afrique à travers trois économies africaines ; le Maroc, l'Afrique du Sud et le Burkina Faso respectivement appartenant à l'Afrique du Nord, l'Afrique Sub-Saharienne et l'Afrique de l'Ouest.

La *Table 3* établit le profil entrepreneurial synthétique, actuel, de chacun d'eux construit à partir des bases de données du GEM repris dans chaque rapport national, ainsi que sur les analyses apportées par le *World Economic Forum*.

2017 figures / 18-64 Population	Morocco - 2016	South Africa - 2016	Burkina Faso - 2016
Perceived Opportunities Rate	37.7	43.17	61.88
Fear of failure Rate	52.9	31.31	17.88
Entrepreneurial Intentions Rate	26.64	11.72	63.67
Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)	8.76	10.96	33.53
Motivational Index	1.58	1.46	1.4
Female/Male TEA ration	0.37	0.69	0.8
High status to successful Entrepreneurs Rate	63.26	74.86	90.6
Economic Development level	Efficiency	Efficiency	Factor

Table 3 : Ecosystèmes entrepreneuriaux 2016 – 2017

Table conçue sur Excel à partir des données des sources : <http://www.gemconsortium.org/country-profiles> et <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/methodology/>

a) Afrique du Sud – Afrique Sub-Saharienne (Rapport National GEM 2016)

Parmi les économies fondées sur l'efficience, l'Afrique du Sud (*Table 4*) est le pays le plus compétitif et innovant de l'Afrique Sub-Saharienne (Schwab, 2017). Les résultats des différentes études menées (Herrington et al., 2016) dans cette région attestent du déclin de la qualité des institutions, particulièrement en Afrique du Sud, Lesotho et en Zambie. De plus, ils relatent le contexte des élections au Rwanda, Kenya, Libéria et en République démocratique du Congo qui fragilise l'écosystème entrepreneurial africain le rendant plus volatile et incertain. Cependant, le rapport émis par le *World Economic Forum* (Schwab, 2017) témoigne de l'amélioration du domaine de la santé, des technologies, ainsi que des infrastructures et de la qualité des opportunités entrepreneuriales de la région africaine sub-saharienne.

En ce qui concerne l'Afrique du Sud, le rapport du GEM (Herrington et al., 2016) place globalement le pays assez bas en termes de développement d'activités entrepreneuriales avec seulement 6,9% d'adultes impliqués dans le lancement d'une nouvelle entreprise en 2016 comparé à une moyenne de 17,6% pour l'ensemble de l'Afrique. Il note également un niveau

élevé du chômage (40%) et un intérêt assez faible pour l'entrepreneuriat globalement. Les auteurs expliqueraient cela par un niveau faible de la perception des opportunités entrepreneuriales (Afrique du Sud 35% - Moyenne Afrique 51,8%) et du niveau de confiance des individus en leurs propres capacités (Afrique du Sud 37,9% - Moyenne Afrique 58,6%) (Herrington et al., 2016). De plus, ce rapport établi par le GEM expose la faiblesse des programmes de soutien du gouvernement à l'égard de l'entrepreneuriat, des recherches et du développement. Paradoxalement à une vision de l'entrepreneuriat comme un choix de carrière positif, l'éducation entrepreneuriale, ainsi que la culture et les normes sociales envers l'entrepreneuriat sont très faibles. Cependant, les analystes (Herrington et al., 2016) relèvent une amélioration dans les infrastructures médicales, légales et commerciales, mais également le secteur médical et de l'éducation.

L'économie sud-africaine peine à réellement décoller à cause d'une faible demande internationale pour sa production et de l'incertitude politique (Schwab, 2017). Avec un PIB par habitant de 5,260\$ (Schwab, 2017) en 2016, les trois facteurs qui handicapent le plus le pays sont l'inefficacité de la bureaucratie du gouvernement, une faible santé fiscale et les réglementations du marché de travail inefficaces.

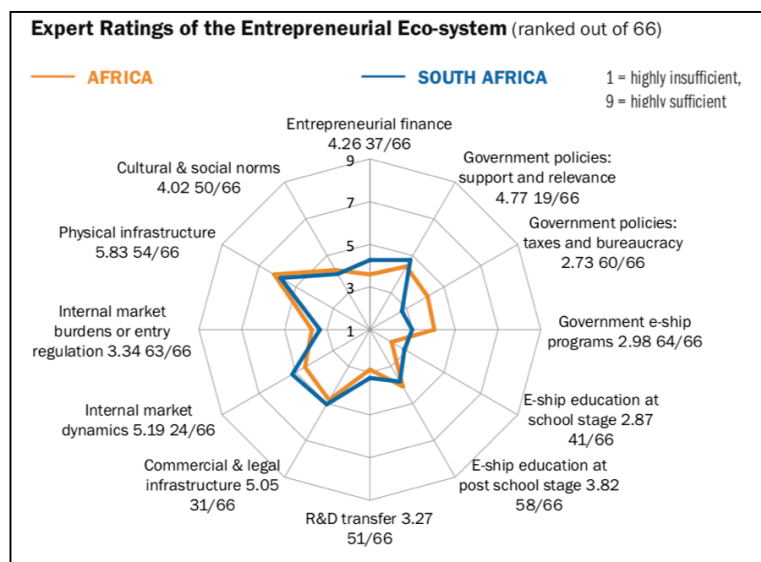


Table 4 : Ecosystème entrepreneurial de l'Afrique du Sud
source : <http://www.gemconsortium.org/country-profile/108>

b) Maroc – Afrique du Nord (Rapport National GEM 2016)

Le Royaume du Maroc (*Table 5*) se situe parmi les économies tirées par efficience avec une perspective entrepreneuriale motivée par la recherche d'opportunités. Avec un PIB par habitant de 3,063.1\$ (Schwab, 2017) en 2016, le Maroc observe une augmentation des jeunes entreprises avec notamment une évolution de l'activité entrepreneuriale de 4,4% à 5,6% (El Ouzzani, 2016). Cependant, le rapport met la lumière sur la situation alarmante du Maroc en termes d'entrepreneuriat et de peur de l'échec.

En effet, au niveau de la peur de l'échec, c'est l'aspect financier qui prime sur l'échec social, c'est-à-dire, la perception d'autrui. Ensuite, d'un point de vue du choix de carrière, les entrepreneurs marocains sont principalement motivés par les opportunités d'affaires et d'amélioration du revenu plutôt que par désir de relancer le marché du travail (El Ouzzani, 2016). De plus, cette étude souligne que les femmes se voient défavorisées au niveau des relations entrepreneuriales et ce, globalement dans les économies tirées par efficience. Les chercheurs constatent une faible participation de la gent féminine et des jeunes entre 18 et 24 ans en faveur d'un leadership marocain principalement masculin âgé de 25 ans à 34 ans (El Ouzzani, 2016).

Les données fournies par le GEM (El Ouzzani, 2016) permettent de souligner particulièrement la peur de l'échec comme facteur dissuasif et imprégné dans les attitudes et les intentions entrepreneuriales. Les auteurs justifient ce constat par une stratégie entrepreneuriale faible en innovation et en création d'emploi qui s'appuie sur une reproduction des activités avec des technologies existantes. Ils identifient les principaux freins au développement de l'écosystème entrepreneurial marocain comme étant ; l'accès au financement et au dispositif d'accompagnement, le transfert technologique et le développement du système éducatif. Le pays compte également parmi ses maillons faibles la corruption et la bureaucratie inefficaces du gouvernement (Schwab, 2017).

En outre, le rapport émis sur le Maroc du GEM (El Ouzzani, 2016) souligne également que l'acte d'entreprendre va surtout être le fruit de la confiance qu'accorde l'entrepreneur à ses propres compétences et aux opportunités qui se présentent à lui. De ce point de vue-là, les observations du rapport relèvent que les Marocains ont globalement davantage confiance en leurs compétences et en leurs capacités de créer une entreprise, qu'ils ont confiance en la

propension de trouver de bonnes opportunités. De plus, elles montrent que le capital social représente un élément important influençant le niveau de confiance. En effet, l'insertion et le développement d'un réseau dans le même secteur stimule la confiance pour se lancer en tant que jeune entrepreneur (El Ouzzani, 2016). L'auteur de ce rapport nomme ce phénomène « l'effet miroir ».

Pour ces deux pays africains, l'Afrique du Sud et le Maroc, appartenant à un cycle de développement tourné vers l'efficacité (Herrington et al., 2016 ; El Ouzzani, 2016), les chercheurs observent une positive considération de l'entrepreneuriat comme choix de carrière. Cependant, leurs points faibles se situent davantage au niveau du statut de l'entrepreneur et de l'intérêt médiatique à leur égard.

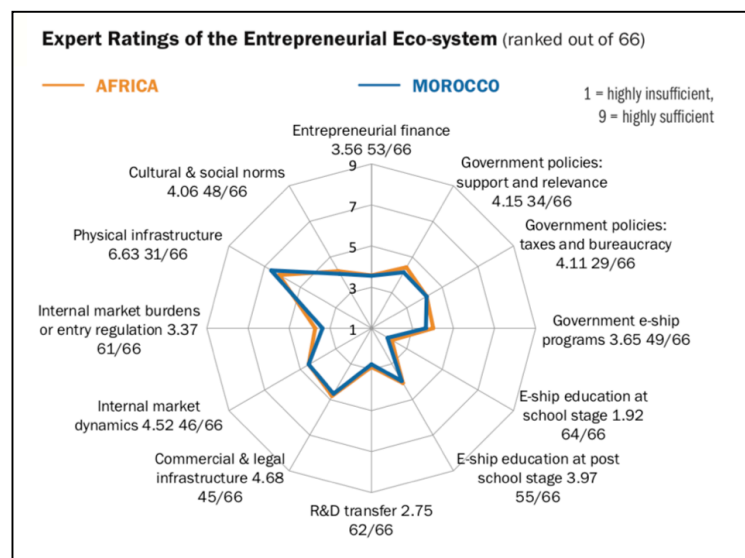


Table 5 : Ecosystème entrepreneurial du Maroc
source : <http://www.gemconsortium.org/country-profile/89>

c) Burkina Faso – Afrique de l'Ouest (Rapport National GEM 2016)

Le Burkina Faso (Table 6) est un cas intéressant à étudier dans la mesure où les chercheurs observent un essor significatif en termes de développement entrepreneurial. En effet, parmi l'ensemble des statistiques reprises par le GEM sur le continent africain, le Burkina Faso apparaît comme l'une des économies où le niveau de la peur de l'échec est la plus faible.

Selon le rapport national 2016 du GEM sur le Burkina Faso (Song-Naba & Toé, 2017), les chercheurs notent des attitudes et des activités entrepreneuriales favorables au fleurissement

de l'entrepreneuriat grâce, notamment, à un soutien solide des pouvoirs publics. Tout d'abord, ils expliquent que les Burkinabés accordent une réelle considération à l'entrepreneuriat comme choix de carrière. C'est un secteur qui est valorisé et reconnu par les médias et, globalement, par la société. Ainsi, 77% (Song-Naba & Toé, 2017) de la population du Burkina Faso se disent confiants et aptes à débiter une activité. De plus, les pouvoirs publics encouragent et mettent en place des structures qui visent à soutenir la parité des genres dans le monde de l'entrepreneuriat.

Ainsi, ce rapport identifie le Burkina Faso comme étant au-dessus de la moyenne des économies tirées par facteurs en termes d'écosystème entrepreneurial. Les observations des chercheurs enregistrent des scores flatteurs pour la perception des opportunités (62%) et des compétences (77%). De plus, ils analysent qu'une faible partie de la population burkinabée se dit averse à l'échec, lorsque des opportunités se présentent. Malgré un faible PIB par habitant de 590\$ (Song-Naba & Toé, 2017), il y a un réel élan qui englobe l'ensemble de la population et ainsi, qui incite à démarrer une entreprise. Ainsi, le pays enregistre une intention entrepreneuriale en hausse alors que le score des économies orientées facteur est en baisse.

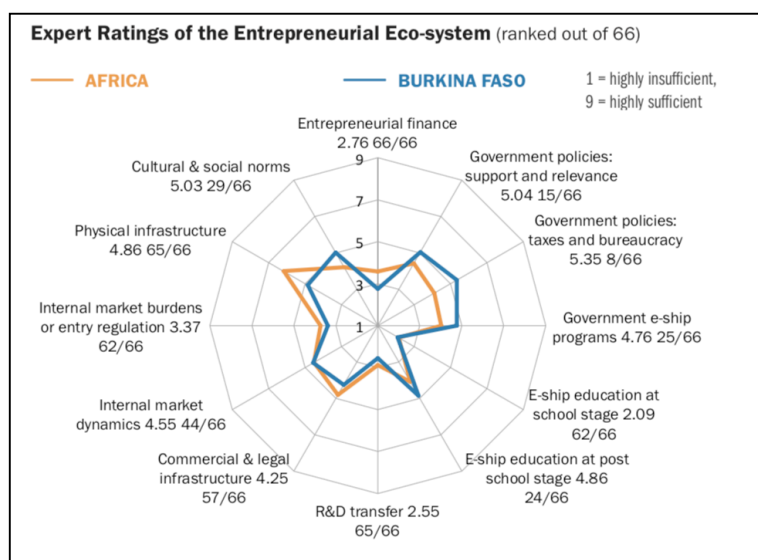


Table 6 : Ecosystème entrepreneurial du Burkina Faso
source : <http://www.gemconsortium.org/country-profile/47>

3. THEORIES ET HYPOTHESES

3.1. Institutions

Selon le *World Economic Forum* (2018), l'environnement institutionnel est un facteur prééminent de la santé économique d'un pays. La notion d'institution définie par le *World Economic Forum* est basée sur les travaux de North (1994). En effet, celle-ci peut prendre deux natures ; la nature formelle est caractérisée par le contexte légal contraignant et la nature informelle est axée sur l'éthique et la norme sociale (North, 1994). En fonction de la direction institutionnelle globale prise par un pays, les chercheurs notent des différences inter-pays d'un point de vue technologique et du capital humain et physique (World Economic Forum, 2018). Ainsi, les institutions constituent le cadre d'appui dans lequel s'inscrit une société. Elles contribuent à la diminution des incertitudes des citoyens et elles peuvent les inciter à s'investir dans des activités économiques (North & Thomas, 1973). Toujours selon les travaux de North, si les institutions sont efficaces, elles apportent ainsi la confiance et la sécurité auprès des agents économiques. Par conséquent, cela pourrait stimuler la productivité économique (North, 1990). C'est donc aussi la capacité des institutions à garantir un retour sur l'investissement et les droits de propriété de façon formelle et informelle qui est attendue de la part des individus (Franke & Nadler, 2008). Cette capacité représente un rôle clé de l'Etat. Le contraire entraînerait une chute de la croissance économique du pays et inciterait les individus à se diriger vers le secteur informel à défaut du secteur formel (Acemoglu, 2011).

L'ensemble des rôles de l'Etat à travers les institutions détermine la qualité de celui-ci. En effet, selon l'article sur les institutions du *World Economic Forum* (2018), trois facteurs permettent de déterminer la qualité des institutions : l'absence de corruption, l'efficacité du secteur public et la ségrégation des pouvoirs.

De fait, cet article analyse ces trois facteurs. Tout d'abord, la corruption conduit à une perte de confiance des investisseurs et ainsi, une baisse de l'investissement. De plus, le capital humain est alloué de façon inefficace, car il est concentré sur des comportements opportunistes. Cela conduit également à une baisse de l'efficacité fiscale et à des dépenses publiques dont la priorité n'est pas le bien-être public et de la majorité (Shleifer & Vishny, 1993). Enfin, la corruption mène à une allocation inappropriée des contrats publics

d'approvisionnement (Tanzi & Davoodi, 1997). Ensuite, le bon fonctionnement du secteur public est garanti par l'efficacité des services administratifs et un environnement des politiques stable (Aisen & Veiga, 2013). Par-là, Aisen et Veiga (2013) défendent que ça permettrait de diminuer l'incertitude des citoyens et une meilleure allocation des ressources. Enfin, la ségrégation des pouvoirs et l'indépendance judiciaire sont capitales à l'efficacité institutionnelle (Montesquieu, 1748). Une gouvernance effective et une constitution propre à chaque pays garantissent ces droits (Feld & Voigt, 2003).

La perspective institutionnelle appuyée par le *World Economic Forum* se base, entre autres, sur les travaux effectués par La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer et Vishny (1999). Ils ont permis de mieux cerner le phénomène institutionnel et plus précisément, ils proposent une analyse sur la qualité des gouvernements inter-pays. Tout d'abord, leur recherche est basée sur la stipulation qu'un « bon gouvernement » est un gouvernement orienté développement capitaliste. Il serait caractérisé par un niveau d'inégalité faible et une population diversifiée où les traditions de chacun seraient respectées. Dans cette optique, ils vont plus loin en considérant comme des mesures pertinentes de performance du gouvernement ; la sécurité sur les droits de propriété, une faible implication de l'Etat, une régulation stable et un niveau de taxation faible (Montesquieu, 1748 ; Smith 1776).

En effet, selon Shleifer et Vishny (1993), un bon gouvernement est caractérisé par un degré relativement faible d'interventions du gouvernement et la qualité de celles-ci s'observent par la confiance et l'éthique que peut placer la population dans leurs actions. Ils soulignent, notamment, le risque de corruption et de retard bureaucratique face à une concentration de pouvoirs régulateurs et en matière fiscale. Le gouvernement devrait également s'assurer de la qualité des services publics fournis, principalement, dans le domaine de la santé, de l'éducation et des infrastructures, mais également gérer ses dépenses publiques et maintenir le marché de l'emploi. Cela permettrait la légitimité des taxes imposées par le gouvernement, afin de financer les services publics (Shleifer & Vishny, 1993).

Ainsi, la qualité institutionnelle impacte les pays à trois niveaux : économique, politique et culturel (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer & Vishny 1998). D'un point de vue économiques, les institutions sont efficaces à partir du moment où les bénéfices sociaux des politiques instaurées contrebalancent le coût de leur mise en place (Demsetz, 1983 ; North, 1981). Ensuite, les défenseurs de l'approche politique des institutions (Marx, 1872 ; North,

1990 & Olson, 1993) accentuent sur le rôle de redistribution de l'Etat et soutiennent que l'alliance politique-institution permet aux détenteurs du pouvoir de maintenir celui-ci, et ainsi, de gérer la distribution des ressources. Ils affirment également que l'efficacité du gouvernement dépend de la volonté de ceux qui le gouvernent. Enfin, la dimension culturelle des institutions est basée sur les croyances qui façonnent la société faisant que le degré de tolérance du gouvernement vis-à-vis des différentes cultures impacte l'efficacité de celui-ci (Weber, 1958 ; Banfield, 1958 & Putnam, 1993).

Lorsque le profil global de l'écosystème entrepreneurial de chacun des trois pays a été retracé plus haut, les différentes analyses rapportent également que le degré d'implication, la qualité et le soutien de l'environnement institutionnel national jouent un rôle en faveur ou défaveur du fleurissement de l'activité entrepreneuriale du pays.

Par exemple, pour le Maroc, les observations montraient que les structures d'aide institutionnelles étaient peu établies et ne permettaient pas de soutenir suffisamment les initiatives de création d'entreprise. Ce manque d'aide semble expliquer, selon les rapports du GEM, l'aversion élevée de la population face à un risque potentiel d'échec. En effet, cela signifie que leurs investissements financiers ne sont pas encouragés ni sécurisés par les institutions nationales. A l'inverse, les institutions burkinabées encouragent et soutiennent la création d'entreprise. Cela inspire la confiance auprès des potentiels entrepreneurs et pourrait diminuer leur peur d'entreprendre. Comme vu dans le rapport du GEM du Burkina Faso, des institutions efficaces pourraient impliquer une perception positive de l'entrepreneuriat comme choix de carrière et encourager les potentiels entrepreneurs à prendre des risques sans redouter une dégradation de l'image perçue par la société. Cela pourrait expliquer que les chercheurs observent ainsi un niveau de peur de l'échec plus faible au Burkina Faso.

Ainsi, les attentes pourraient être dirigées dans un sens où la qualité institutionnelle dans les régions africaines diminuerait la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. L'élaboration de cette perspective conduit à formuler l'hypothèse suivante :

H1 : Plus l'environnement institutionnel et réglementaire est de qualité plus le niveau de la peur de l'échec de l'entrepreneur africain diminue.

3.2. Héritage colonial des métropoles

Pour la seconde hypothèse, c'est l'intensité de l'impact des facteurs historiques sur la structure des écosystèmes entrepreneuriaux africains qui est évaluée et de facto, la peur de l'échec de ces derniers. Pour cela, la question du phénomène colonial et de son héritage semble mériter une attention particulière (*voir Annexe I*). En effet, plusieurs recherches mettent en lumière l'influence de ce phénomène sur les valeurs socioculturelles traditionnellement retrouvées dans chaque pays en Afrique (Huyn, 1986). Plusieurs travaux ont, notamment, menés à la conclusion que la santé d'un Etat dépend certes du développement économique, mais aussi des circonstances et des facteurs historiques de celui-ci (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer & Vishny, 1998).

Dans cette perspective, Austin (2010) propose son analyse sur le développement économique et les héritages coloniaux en Afrique. Il accorde une attention particulière aux marchés et à l'entrepreneuriat africain.

Tout d'abord, il observe que l'impact du colonialisme sur l'entrepreneuriat africain dépend du type de colonialisme qui était installé dans les régions africaines. Certaines économies pré-coloniales du XIX^{ème} siècle, telle que l'Afrique de l'Ouest, étaient davantage qualifiées de marchande en fonction de différents paramètres, tels que l'appropriation ou non des terres par les colons européens ou encore, la présence de colons individuels ou en entreprise. En effet, la littérature distingue deux grandes formes de colonialisme : les colonies de « peuplement » et les colonies d'« exploitation » (Austin, 2010 & Sylvain, 1901). Austin explique la distinction entre les deux. Le premier groupe fait référence à une forte présence de la population métropolitaine dans la colonie, par exemple, l'Algérie avec les colonies françaises. Le second groupe est caractérisé par une faible présence physique de la population métropolitaine dans la colonie. Par exemple, les colonies françaises en Afrique Noire.

Durant la période coloniale, la production africaine marchande s'est vue limitée par les gouvernements africains qui ont privilégié l'occupation des Européens sur les marchés des produits agricoles et ils ont poussé les africains à se diriger vers le marché du travail en leur interdisant ou limitant leurs possibilités de louer des terres (Kanogo, 1987). C'est une

situation qui a été particulièrement observée en Afrique du Sud et plus globalement, en Afrique de l'Ouest britannique.

En outre, Austin (2010) relate que le principal challenge auquel étaient confrontés les entrepreneurs africains était celui de rassembler du capital humain. Les circonstances favorisaient ainsi une innovation graduelle et majoritairement imposée à une main-d'œuvre principalement esclave. Néanmoins, dans le début du XX^{ème} siècle, il explique que le Bureau international du Travail à Genève exerça une pression récurrente sur les administrations coloniales, afin de remplacer le marché des esclaves par un marché du travail salarié. La transition s'est vue s'établir grâce aux progrès de l'agriculture des rentes africaines. Ce n'est réellement qu'à la fin de la Seconde Guerre Mondiale que les gouvernements britanniques et français ont reconnu de façon effective le travail salarié d'un africain.

En outre, les travaux de Frederick Cooper (1996, 1997) soulignent que les intérêts fiscaux des autorités métropolitaines en faveur de l'égalité des droits des travailleurs en Afrique et en Europe ont joué en faveur du repli de celles-ci dans l'Afrique tropicale. De plus, certains analystes soutiennent qu'avant de découvrir les ressources minérales, les sources de revenus des colonies africaines étaient limitées. Ainsi, trouvant les économies des colonies moins attrayantes, cela aurait favorisé le retrait précoce des gouvernements français et britanniques pour laisser place à l'indépendance des pays (Marseille, 2005). Cependant, les relations et proximités étroites entretenues jusqu'à ce jour des anciennes métropoles avec leurs anciennes colonies remettent en question cette approche en faveur de l'inquiétude qu'auraient plutôt ressentie les anciennes métropoles de rester présents face à la montée de revendications populaires nationalistes pour des gouvernements africains indépendants (Stockwell, 2000).

Selon Austin (2010), dans un intérêt purement économique, les partenaires commerciaux ne souhaitaient plus être associés à l'esclavage ce qui a permis de réduire davantage l'exploitation des travailleurs africains. Ce contexte d'abolition du travail forcé et l'émergence du statut de travailleur salarié a permis de renforcer la participation des entrepreneurs africains au commerce international. Dès lors, il souligne que l'Afrique assiste à une « modernisation » de ses institutions du travail.

Il ressort, également, de son analyse que la présence de gouvernement colonial a favorisé l'introduction d'investissements extérieurs en capitaux dans le continent africain. En

particulier, dans les activités minières, les infrastructures de transports et le commerce d'import-export des colonies de « peuplement » (Frankel, 1938). L'Afrique assiste aussi au développement de banques modernes mais qui, malheureusement, sont restées bénéficiaires aux gouvernements coloniaux (Austin, 2010). Cet avantage a persisté, car les africains ne pouvaient pas faire valoriser leurs terres dû au manque d'introduction d'un système de reconnaissance obligatoire des titres de propriétés (Cowen & Shenton, 1991).

De plus, Austin et Uche (2007) mettent surtout en avant le problème de cartel dans le monde des affaires africains dominés par les métropoles européennes et spécifiquement dans les colonies d'« exploitation ». En effet, ils relatent que le domaine du transport maritime et du commerce d'import-export étaient cartellisés, monopolisant et déséquilibrant, ainsi, l'offre et la demande du marché local. En outre, les réseaux d'échanges intra-africains ont été détournés par la manipulation des règles et des frontières coloniales excluant au maximum l'implication des commerçants africains (Goerg, 1980) et laissant place à un marché investi par les Africains soumis à une extrême concurrence (Hopkins, 1978).

Ainsi, ce dualisme financier a donné naissance à deux secteurs : le secteur « informel » anciennement représentant le marché africain et le secteur « formel » ancien secteur européen (Austin, 1993). L'Afrique assiste alors à un accès privilégié pour le secteur « formel » aux crédits financiers bon marché au détriment du secteur « informel ».

Par conséquent, les anciennes colonies « d'exploitation » qui ont, majoritairement, laissé place au secteur « formel » se voient favorisées à l'accès aux institutions financières et elles ont générées une tradition d'entrepreneuriat plus établie que les anciennes colonies de « peuplement » (Austin, 2010). Les recherches menées par John Iliffe (1983) vont dans le même sens qu'Austin et apportent que l'Afrique de l'Ouest, plus marquée par des colonies « d'exploitation », observe davantage une société capitaliste avec des entrepreneurs artisans et commerçants que l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe. Mais les politiques postcoloniales ne sont pas forcément restées calquées sur ces héritages. Ainsi, certains auteurs soutiendront que la colonisation a été source de fragmentation de l'Afrique tandis que d'autres, source de modernisation qui a permis la transition d'une autorité patrimoniale à une autorité bureaucratique (Austin, 2010).

En effet, l'autoritarisme bureaucratique représente la complexité de la relation fortement hiérarchisée entre le patron et le subordonné (Linz, 2007). La communication est limitée et entâchée de tabous. D'après Bruce (1998), la scission entre les différents grades est remarquable et suscite la concurrence dans les sociétés post-coloniales compromettant, ainsi, la mise en place d'une politique africaine détachée du matérialisme et de l'opportunisme.

Enfin, selon Austin (2010), le plus grand héritage apporté par l'Histoire coloniale est celui de l'imposition des frontières qui ont décimé des villages et des cultures. La plupart de ces frontières ont acquis une réalité sociale et une forme de légitimité par les populations locales (Nugent, 2002). Elles se sont vues, ainsi, préservées par les gouvernements post-coloniaux. Cependant, Bayart (1989) affirme que l'introduction d'une bureaucratie wébérienne n'a pas porté ses fruits dans la plupart des pays africains à cause de la prééminence de l'ethnicité dans les activités politiques pour le contrôle des ressources. Cette prééminence représentant une source de conflit, précédait la période coloniale (Vansina, 2001), mais a été accentuée et associée au monde politique durant le régime colonial. Arcand et al. (2000) s'opposent à cette vision et soutiennent que c'est surtout un problème de taille des économies et de constance de l'Etat qui exacerbent l'ethnicité.

Ainsi, en fonction de l'héritage colonial cédé par l'ancienne métropole nous pourrions observer, globalement, différents profils d'entrepreneurs africains dont certains plus sensibles à la peur de l'échec et d'autres moins dans les écosystèmes entrepreneuriaux africains. Ces pistes ont permis de formuler la deuxième hypothèse :

H2 : En fonction du pays colonisateur, l'ancienne métropole coloniale européenne influence de façon significative le degré de peur de l'échec de l'entrepreneur africain.

3.3. Réseau entrepreneurial

La troisième hypothèse est construite autour de l'impact du capital social sur le niveau de peur de l'échec de l'entrepreneur africain. Le capital social est défini par Nahapiet et al. (1998) et Ghoshal (1998) comme étant un réseau de relations constitué de ressources que possède le potentiel entrepreneur. Cette ressource qui modèle la vision (Hessel et al., 2011) de celui-ci représente son entourage imprégné dans le domaine de l'entrepreneuriat au travers duquel il peut ressortir des connaissances plus réalistes des valeurs, des aptitudes et des

compétences nécessaires à la création et mise en œuvre d'une entreprise (De Hoe & Janssen, 2016). La littérature qui émane de ce sujet soutient l'idée qu'être entouré d'un conjoint, de parents, anciens collègues, amis ou de voisins entrepreneurs favorise à la baisse la probabilité d'un échec (Davidsson & Honig, 2003 ; Nanda & Sorensen, 2010).

Dans la perspective africaine, Bryan Mezue (2014) note une faible ségrégation des tâches dû au manque de confiance établi entre les différentes parties prenantes de la firme africaine. Certains entrepreneurs africains justifient cela par des mauvaises expériences entrepreneuriales passées au sein de partenariats. Ici, c'est l'importance de développer un réseau entrepreneurial pertinent et basé sur la confiance qui est mis en lumière, afin que les expériences entrepreneuriales vécues servent d'inspiration aux potentiels entrepreneurs africains. Cependant, l'auteur développe que le contexte de nécessité laisse souvent place à des comportements d'opportunisme et de corruption de l'entourage parfois même au sein de la famille nucléaire. Ce manque de confiance fait que les individus préfèrent gérer et contrôler leurs affaires seuls ou avec une implication extérieure restreinte, ce qui ne favoriserait pas le fleurissement de leur activité et leur survie sur le plan macroéconomique et sur le long-terme (Mezue, 2014).

Ainsi, il serait judicieux d'observer l'influence que peut avoir le capital social sur le niveau d'appréhension à l'échec des entrepreneurs africains. Une corrélation inverse et significative pourrait être observée, c'est-à-dire que la connaissance d'un tiers entrepreneur diminuerait le degré de peur de l'échec :

H3 : Etre intégrer dans un réseau entrepreneurial réduit la peur de l'échec de l'entrepreneur africain.

3.4. Compétences entrepreneuriales

Comme mis en avant dans la première partie de ce mémoire, la dimension de la perception occupe une place clé dans les émotions et comportements entrepreneuriaux des individus. Il y a tout un aspect psychologique sur lequel ceux-ci ont peu de contrôle et qui influence les décisions entrepreneuriales. Celle particulièrement soulignée et mise en exergue par le GEM est la perception des compétences de l'entrepreneur en sa propre habilité à pouvoir mener son projet et à le mettre à l'œuvre. Sans expériences précédentes, il leur est difficile de jauger

leurs aptitudes et capacités à pénétrer des nouveaux marchés (Schrader et al. 2000). Cela fait donc référence à la confiance qu'ils placent en eux et qui leur permet de contrebalancer le sentiment de la peur.

Au-delà de la perception des opportunités par l'entrepreneur, celui-ci a aussi besoin de croire qu'il a les compétences personnelles et les connaissances pour exploiter ces opportunités (McMullen & Shepherd, 2006). Cela suggère que c'est la perception des compétences et celle des opportunités qui vont influencer l'évaluation de l'environnement et la responsabilité que l'entrepreneur est prêt à assumer face à un potentiel de réussite ou d'échec.

Par exemple, nous avons vu que les Burkinabés considèrent à 77% détenir les compétences entrepreneuriales adéquates pour créer une entreprise. Cela se reflète par un taux de participation élevé à l'activité entrepreneuriale et ainsi, un taux de la peur de l'échec faible. Nous pourrions donc nous attendre à ce que les résultats aillent dans ce même sens, c'est-à-dire, à ce que la perception des potentiels entrepreneurs africains en leurs propres compétences diminue la peur de l'échec entrepreneurial dans les régions africaines.

Ce constat permet de formuler une quatrième hypothèse basée sur la perception des aptitudes :

H4 : Plus la perception des compétences entrepreneuriales est positive plus le niveau de peur de l'échec de l'entrepreneur africain diminue.

4. METHODOLOGIE

4.1. Echantillon

Afin de performer les différents tests qui permettraient de comprendre l'impact de l'environnement institutionnel, l'héritage colonial, le réseau entrepreneurial et la perception des compétences de l'entrepreneur africain sur la peur de l'échec entrepreneurial de celui-ci, cette étude s'est essentiellement focalisée sur les plus récentes bases de données inter-pays fournies par les plateformes du *Global Entrepreneurship Monitor* et le *World Economic Forum*.

En effet, le GEM (2018) mène deux types d'études auprès des populations locales ; l'« *Adult Population Survey* » (APS) et le « *National Expert Survey* » (NES). Comme les dénominations anglaises l'indiquent, la première étude est à l'échelle de la population, elle reprend les différentes questions liées aux motivations, actions, attitudes et comportements entrepreneuriaux. Elle tente de déceler la nature des écosystèmes entrepreneuriaux à l'échelle internationale. C'est donc l'ensemble du cycle de vie du processus entrepreneurial qui est étudié par les équipes nationales du GEM. Au niveau de la collecte des données, le GEM impose des exigences pour assurer la pertinence de celles-ci. Il faut un échantillon national représentatif composé d'au moins deux milles adultes et qui respecte deux critères ; la tranche d'âge pour le GEM APS doit être de 18 ans à 99 ans ou si cela n'est pas possible, de 18 ans à 64 ans. Le deuxième critère requiert une diversité géographique, c'est-à-dire que l'étude soit menée à travers tout le pays dans les régions urbaines et rurales. Globalement, les individus éligibles pour l'enquête doivent fournir des informations concernant leur sexe, leur âge, leur niveau d'éducation, leur situation professionnelle, leur revenu annuel, la taille du ménage, leur pays de résidence et leur ville de résidence (GEM, 2018). De plus, les sujets qui ne sont pas considérés comme des travailleurs, tels que les retraités, les étudiants ou encore les personnes au foyer doivent être incluses dans l'échantillon. Seuls les visiteurs, les personnes admises en institutions restreintes et les militaires sont exclus de l'enquête.

La seconde enquête, « *National Expert Survey* » (NES), est, quant à elle, centrée sur les conditions inter-pays qui influencent l'écosystème entrepreneurial (GEM, 2018). Ces conditions représentent en quelque sorte les règles du jeu dans lequel s'inscrit l'activité entrepreneuriale. Ainsi, c'est la santé et la qualité de celle-ci qui viennent façonner la création et la croissance d'une nouvelle entreprise. En effet, selon la plateforme du GEM, l'enquête tente de comprendre les facteurs externes aux individus qui impactent les opportunités, ainsi que la capacité et les préférences entrepreneuriales. Cette approche comparative traduit les différences qui caractérisent les structures nationales. En outre, le NES est l'unique source d'information qui reprend les facteurs environnementaux grâce à des données internationales comparatives. C'est ainsi que le NES se distingue des autres enquêtes et qu'elle sert de référence pour d'autres études comme, par exemple, le « *Global Competitiveness Index* » du *World Economic Forum* ou « *Doing Business* » de la *Banque Mondiale*.

L'ensemble du questionnaire s'organise en bloc regroupant des questions du même secteur formant ainsi, depuis 2014, non plus neuf mais onze catégories ; la finance entrepreneuriale,

les politiques gouvernementales, la bureaucratie et les taxes, les programmes gouvernementaux, l'éducation et la formation entrepreneuriales, le transfert de R&D, les infrastructures commerciales, le marché interne, les infrastructures physiques, les normes culturelles et sociales et le bloc pour les sujets spéciaux (GEM, 2018). Les enquêtes sont complétées par des équipes composées de trente-six d'experts par pays participant à l'étude du NES et elles se font via des interviews ou un questionnaire. Les réponses aux questions se présentent sur une échelle Likert entre 1 et 7, récemment étendu jusqu'à 9 depuis 2015, où 1 représente une affirmation totalement fautive selon l'individu et 5, 7, 9 une déclaration considérée comme totalement vraie. Enfin, la validité des réponses dépend, également, de différents critères, tels que le nombre d'experts interrogés, l'expérience professionnelle de ceux-ci, l'équilibre entre anciens et nouveaux sujets interrogés ou encore, le respect des exigences des données fournies.

En ce qui concerne le *World Economic Forum* (2018), la plateforme affirme se concentrer sur trois objectifs. Le premier est de maîtriser la quatrième révolution industrielle, c'est-à-dire, arriver à appréhender les changements économiques, sociaux, écologiques et culturels qui, de par leurs rapidités, étendues et forces façonnent les nouveaux systèmes de production, de distribution et de consommation. Le second est de résoudre les problèmes globaux en atteignant un consensus sur les coopérations public-privé et les développements scientifiques et technologiques. Enfin, le *World Economic Forum* veut contribuer et aider les leaders mondiaux à développer des stratégies, afin de renforcer la sécurité globale.

C'est dans cette perspective que le *World Economic Forum* publie, chaque année, le « *Global Competitiveness Report (GCR)* ». C'est un rapport qui vise à déterminer la productivité d'un pays et les conditions des institutions publiques et techniques. Il permet d'établir les forces et les faiblesses compétitives d'un pays, favorise l'implémentation des réformes politiques et stimule l'environnement entrepreneurial d'un pays (World Economic Forum, 2018). Ces facteurs sont essentiels dans une société axée vers la globalisation et la compétitivité.

Leur rapport regroupe les pays en trois catégories principales (Sala-I-Martin et al., 2014) ; les sociétés orientées « facteurs », les sociétés orientées « efficience » et les sociétés orientées « innovation ». En outre, ces trois catégories regroupent également trois sous catégories qui regroupent les douze piliers de compétitivité. Le premier groupe constitué des économies

orientées « facteurs », reprend les exigences basiques composées des institutions, des infrastructures, de l'environnement macroéconomique, de la santé et l'éducation primaire.

Ensuite, la catégorie des sociétés orientées « efficience » contient les amplificateurs d'efficience, c'est-à-dire, un niveau d'éducation élevé et des formations, une bonne efficience du marché, l'efficience du marché du travail, le développement du marché financier, la préparation technologique et la taille du marché.

Enfin, le *World Economic Forum* inclue les facteurs d'innovation et de sophistication dans les économies orientées « innovation ». Cela comprend la sophistication des affaires et l'innovation en recherche et développement. Pour établir ces douze piliers, chacun de ceux-ci est construit sur bases de composants qui sont collectés et mesurés à l'échelle nationale de chaque pays et auxquels le *World Economic Forum* attribue un score. Par exemple, un score est attribué aux pratiques d'embauche et de licenciement pour le pilier « *Efficience du marché du travail* ».

Ainsi, la précaution a été prise de travailler avec la base de données « *Global Competitiveness Index* », parce qu'elle représente un indicateur fiable à l'échelle nationale. Elle résulte d'une étude sur l'efficience des structures et institutions par des experts (World Economic Forum, 2018). C'est donc un indicateur plus objectif. Au contraire, la base de données « *NES National* » agrège les réponses fournies par les individus sur leur perception des conditions entrepreneuriales et les regroupe par pays (GEM, 2018). Ce sont donc des résultats davantage subjectifs. De plus, la base de données « *GEM APS Individual* » a été choisie pour avoir une taille d'échantillon pertinente sur les pays africains, afin que les tests performés sous forme de régression soient consistants.

A travers leurs missions et leur méthodologie, le *Global Entrepreneurship Monitor* et le *World Economic Forum* sont donc deux sources fiables et complémentaires pour analyser les facteurs qui influenceraient la peur de l'échec en Afrique de par leur portée comparative inter-pays à l'échelle internationale.

Par conséquent, ce travail est focalisé sur ces deux sources pour constituer ma base de données à partir des données disponibles les plus récentes. En ce qui concerne les hypothèses portées sur la perception des compétences entrepreneuriales et du réseau entrepreneurial, les

données du « *GEM Adult Population Survey Global Individual Level Data* » ont été récoltées. Pour l'hypothèse sur l'environnement institutionnel, les analyses ont été conduites à partir de la base de données « *The Global Competitiveness Index Historical Dataset* ». Finalement, l'hypothèse du pays colonisateur a été appuyée sur base des recherches, afin de déterminer pour chaque pays étudié de l'échantillon l'ancienne métropole correspondante.

A partir des données les plus récentes et disponibles par le GEM, sept pays africains sur les cinquante-quatre du continent ressortent de l'échantillon avec des données complètes à savoir ; le Maroc, le Burkina Faso, l'Afrique du Sud, le Cameroun, l'Angola, le Botswana et l'Ouganda.

Tout d'abord, la base de données du « *GEM APS Individual* » a été nettoyée. Celle-ci regroupe 203.341 individus pour 71 pays. Sur la population totale, 194.372 individus ont répondu à la question déterminée par le GEM pour mesurer la perception de la peur de l'échec : « *Est-ce que vous percevez des opportunités entrepreneuriales, mais ne vous engagez pas dans l'entrepreneuriat par peur de l'échec ?* » dont 77.383 sujets y ont répondu positivement.

Cependant, étant donné que le champ géographique de l'étude se limite à l'Afrique, il a été sélectionné et extrait dans un nouveau jeu de données tous les pays africains. Désormais, l'échantillon est composé de 16.631 (*Table 7*) individus dont 15.945 ont accepté de répondre à la question sur la perception de la peur de l'échec dans l'enquête du GEM. Au total, 3.947 sujets ont indiqué percevoir des opportunités entrepreneuriales, mais sont découragés par peur de l'échec (*Table 8*). Afin de préciser davantage l'échantillon, il a également été supprimé les individus qui ont répondu « je ne sais pas » ou « refusé », ainsi que les réponses aberrantes, afin d'améliorer la pertinence de la base de données. Ainsi, la taille de l'échantillon définitif est de 15.865 individus africains.

African countries					
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	South Africa	3789	22,8	22,8	22,8
	Morocco	1500	9,0	9,0	31,8
	Burkina Faso	2850	17,1	17,1	48,9
	Cameroon	2087	12,5	12,5	61,5
	Angola	2137	12,8	12,8	74,3
	Uganda	2112	12,7	12,7	87,0
	Botswana	2156	13,0	13,0	100,0
	Total	16631	100,0	100,0	

Table 7 : Echantillon – Pays africains

Table conçue sur SPSS à partir des données de la source : <http://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>

Tableau croisé Qi4. Would fear of failure would prevent you from starting a business? (0=Non ; 1=Oui) * Country									
		Country							
		South Africa	Morocco	Burkina Faso	Cameroon	Angola	Uganda	Botswana	Total
Qi4. Would fear of failure would prevent you from starting a business? (0=Non ; 1=Oui)	No	2711	1031	2147	1505	999	1835	1690	11918
	Yes	1004	330	578	536	789	274	436	3947
Total		3715	1361	2725	2041	1788	2109	2126	15865

Table 8 : Part des participants africains sujets à la peur de l'échec

Table conçue sur SPSS à partir des données de la source : <http://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>

Ensuite, il a été créé dans cette même base de données une variable supplémentaire ; la qualité institutionnelle (*qual_inst_WEF*). Elle correspond aux institutions et représente le premier des douze piliers définis par le *World Economic Forum*. Comme vu dans la théorie, l'environnement institutionnel impacte la société à trois niveaux ; économique, politique et culturel (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer & Vishny 1998). Les auteurs soutenaient que les institutions représentent le cadre légal et administratif dans lequel s'inscrivent les individus, les entreprises et les gouvernements. Ainsi, elles contribueraient à la qualité du gouvernement public et à la concurrence et croissance des entreprises. Globalement, s'ils sont

efficaces, ils encouragent les décisions d'investissement, le développement de stratégies et politiques et enfin, le développement d'une économie (World Economic Forum, 2014).

Une fois la variable sur la qualité institutionnelle créée, il a été ajoutée une dernière variable à la base de données ; l'ancienne métropole coloniale sous le libellé « *formercol* ». Les recherches ont permis de retracer les anciennes colonies correspondantes à chacun des pays de l'échantillon. Cependant, certains pays avaient été colonisés par plusieurs pays européens, tel que le Cameroun qui, avant la première Guerre Mondiale, était colonisé par l'Allemagne, mais suite à la défaite des Allemands, est passé sous la tutelle des Français et des Britanniques (Austin, 2010). Ainsi, l'implication temporelle a été limitée en ne prenant en compte que les colonies avant 1914.

Globalement, l'analyse des données montre que 75,1% des participants indiquent ne pas percevoir la peur de l'échec comme un facteur rédhibitoire à la création d'entreprise contre 24,9% des participants qui ont répondu positivement à l'affirmation. Paradoxalement, parmi ceux qui se disent être influencés par la peur de l'échec entrepreneurial, 50,9% estiment avoir les compétences entrepreneuriales requises pour débiter une entreprise. La moyenne d'âge des participants est de 36 ans et l'échantillon est composé de 51,8% hommes africains et 48,2% femmes africaines. Parmi les sujets africains qui considèrent la peur de l'échec comme un obstacle à l'entrepreneuriat, les données indiquent que ce sont majoritairement des femmes africaines à hauteur de 53,3%. En outre, plus de la moitié des sujets africains sensibles à la peur de l'échec perçoivent des bonnes opportunités d'entreprendre à court terme (six mois) dans la région africaine où ils vivent.

4.2. La variable dépendante

Comme mentionné tout au long de ce travail, nous tentons de comprendre le phénomène de la peur de l'échec à travers quatre lentilles principales : l'environnement institutionnel, l'ancienne métropole coloniale, le réseau entrepreneurial et la perception des compétences entrepreneuriales. La variable dépendante est donc « la peur de l'échec » qui provient du *Global Entrepreneurship Monitor* et elle est mesurée à l'aide de la question : « *Est-ce que vous percevez des opportunités entrepreneuriales, mais ne vous engagez pas dans l'entrepreneuriat par peur de l'échec ?* ». Différentes possibilités de réponses étaient proposées aux individus lors de l'enquête ; -2 pour « refusé », -1 pour « je ne sais pas », 0

pour « non » et 1 pour « oui ». Afin de rendre cette étude plus consistante, les réponses inconsistantes ont été supprimées, c'est-à-dire les « refusé », « je ne sais pas » et les réponses aberrantes. Ainsi, la variable dépendante est une variable dichotomique égale à 0 si les individus ont répondu « non » ou 1 si ceux-ci ont répondu « oui » (*Table 9*).

Codage de variable dépendante	
Valeur d'origine	Valeur interne
No	0
Yes	1

Table 9 : Codage variable dépendante – Peur de l'échec

Table conçue sur SPSS à partir des données de la source : <http://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>

A travers la question posée pour construire cet indicateur, le GEM met l'accent sur le domaine de la perception et ainsi, de la subjectivité. Cela amène à constater que le GEM ne nous indique pas si la peur de l'échec entrepreneurial est la résultante d'une menace et d'un risque externe perçu ou, au contraire, si elle représente un trait figé dans la personnalité de l'entrepreneur.

4.3. Les variables explicatives

Tout d'abord, les différentes variables explicatives ont été organisées sur base des hypothèses et elles sont spécifiquement classifiées dans un ordre d'une perspective plus macroéconomique vers une perspective plus microéconomique. Cette méthodologie s'appuie et respecte celle du *Global Entrepreneurship Monitor* qui aborde ces rapports sous l'angle national et individuel de façon complémentaire. En effet, les variables explicatives peuvent se répartir en deux catégories : un groupe sur l'environnement national où s'y retrouve « *la qualité institutionnelle* » et « *l'héritage colonial* » et un second groupe plus axé sur les attitudes et perceptions de l'entrepreneur africain. Cette catégorie fait référence aux variables « *réseau entrepreneurial* » et « *perception des compétences entrepreneuriales* ».

En ce qui concerne la *qualité institutionnelle*, comme expliqué dans le point qui précède, les données sont issues du rapport *Global Competitiveness Index* et non du GEM, car elles représentent un indicateur national (*Table 10*). Le *World Economic Forum* est une source

fiable, grâce leur méthodologie et leurs résultats qui s'appuient sur des données obtenues de l'*UNESCO*, entité internationale de l'*Organisation des Nations Unies* (ONU), le *Fond Monétaire International* (FMI) et l'organisation mondiale de la santé (*World Health Organisation*) (World Economic Forum, 2018).

Parmi les douze piliers du *World Economic Forum* (2018), les institutions constituent le premier pilier et il est compris entre 1 et 7 où 7 représente le meilleur score. Il est essentiel de souligner que le *World Economic Forum* attribue un poids différent aux résultats en fonction du stade de développement du pays (voir *Annexe 2*). Ainsi, dans les économies orientées « facteur », telles que le Burkina Faso, le pilier « institutions » fait parti de la catégorie des exigences basiques. De fait, un poids plus important (60%) sera consacré à cette variable. Aux économies orientées « efficacité » sont attribuées un poids des institutions à 40%, comme par exemple l'Afrique du Sud et le Maroc. Enfin, un poids de 20% est accordé aux économies orientées « innovation » telles que la Belgique. Cela signifie qu'un résultat de 7 au premier pilier institutionnel n'a pas le même poids en Belgique qu'au Burkina Faso.

Pays	Score qualité institutionnelle "qual_inst_WEF" (échelle Likert: 1-7)
Maroc	4,2
Burkina Faso	3,28
Afrique du Sud	4,5
Botswana	4,47
Ouganda	3,29
Cameroun	3,53
Angola	2,61

Table 10 : Variable « qual_inst_WEF »

Table conçue sur Excel à partir des données de la source : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/downloads/>

En outre, le premier pilier « institutions » reprend tant bien les institutions publiques que les institutions privées. Parmi les institutions publiques, le *World Economic Forum* (2018) y inclue les droits de propriétés, l'éthique et la corruption, l'influence excessive, l'efficacité gouvernementale et la sécurité. Les institutions privées, elles, regroupent l'éthique d'entreprise et la responsabilité.

L'hypothèse formulée sur la qualité institutionnelle suggère qu'il pourrait être pertinent d'analyser si celle-ci a un impact significatif sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain et finalement, sur l'ensemble de ses décisions entrepreneuriales.

Ensuite, l'ancienne métropole coloniale découle de la théorie sur l'héritage colonial développé plus haut. En effet, malgré le peu de littérature sur la relation entre la colonisation et l'entrepreneuriat, l'hypothèse est construite sur la stipulation que la forme de colonisation a influencé l'écosystème entrepreneurial africain et ainsi, les attitudes, comportements et perceptions des entrepreneurs africains. Cela sous-entend qu'en fonction du degré d'autonomie que laissait la métropole à sa colonie, cela aurait pu façonner différemment l'écosystème entrepreneurial africain. Etant donné que chaque pays européen colonisateur avait sa stratégie d'implémentation auprès de ses colonies africaines, la variable « *formercol* » pourrait indiquer si le pays colonisateur a une influence significative sur la perception de la peur de l'échec. Ainsi, pour mesurer la significativité de l'impact de l'ancienne métropole, un numéro a été attribué par ancienne métropole (*Table 11a et 11b*) allant de 1 à 8 (1=Belge, 2=Française, 3=Britannique, 4=Allemande, 5=Portugaise, 6=Néerlandaise, 7=Italienne, 8=Espagnole). De plus, l'ancienne métropole française est considérée comme la variable de référence puisque les plus récentes données du GEM indiquent que c'est une ancienne colonie française, le Burkina Faso, qui présente le meilleur score en termes de peur de l'échec.

ancienne colonie	ancienne métropole	formercol
Maroc	France	2
Burkina Faso	France	2
Afrique du Sud	Angleterre	3
Botswana	Angleterre	3
Ouganda	Angleterre	3
Cameroun	Allemagne	4
Angola	Portugal	5

Table 11a – Variable « formercol »

Table conçue sur Excel à partir des données de la source :

https://static.education.francetv.fr/media/modules/D14/pdf/les_empires_coloniaux_en_1914.pdf

Former colony					
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	French	4350	26,2	26,2	26,2
	British	8057	48,4	48,4	74,6
	German	2087	12,5	12,5	87,2
	Portuguese	2137	12,8	12,8	100,0
	Total	16631	100,0	100,0	

Table 11b – Fréquence variable « formercol » de l'échantillon

Table conçue sur SPSS à partir des données de la source :

https://static.education.francetv.fr/media/modules/D14/pdf/les_empires_coloniaux_en_1914.pdf

Puis, concernant le réseau entrepreneurial, c'est une variable dichotomique où les résultats sont issus de l'enquête du GEM. Pour rappel, le GEM mène son étude sous forme d'un questionnaire que l'organisation soumet à un ensemble d'individus. Dans notre échantillon de 15.865 sujets africains, 15.601 personnes africaines ont accepté de répondre à la question : « *Connaissez-vous personnellement quelqu'un qui a démarré une entreprise aux cours des deux dernières années ?* » (Table 12a et 12b). Les réponses positives (« oui ») ont été codées par le chiffre 1 et celles négatives (« non ») par 0. Comme mentionné dans la section « Théories et hypothèses », le réseau entrepreneurial représente le capital social de l'entrepreneur et il peut avoir une influence sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. En effet, nous cherchons à comprendre si l'incitation à entreprendre est significativement dépendante d'être entourée par d'autres entrepreneurs africains de confiance qui peuvent témoigner de leurs réussites et de leurs obstacles entrepreneuriaux en Afrique.

Tableau croisé Qi4. Would fear of failure would prevent you from starting a business? (0=Non ; 1=Oui) * Qi1. Do you know someone personally who started a business in the past 2 years? (0=Non ; 1=Oui)				
		Qi1. Do you know someone personally who started a business in the past 2 years? (0=Non ; 1=Oui)		Total
		No	Yes	
Qi4. Would fear of failure would prevent you from starting a business? (0=Non ; 1=Oui)	No	5436	6288	11724
	Yes	1920	1957	3877
Total		7356	8245	15601

Table 12a : Variable « knowent »

Table conçue sur SPSS à partir des données de la source : <http://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>

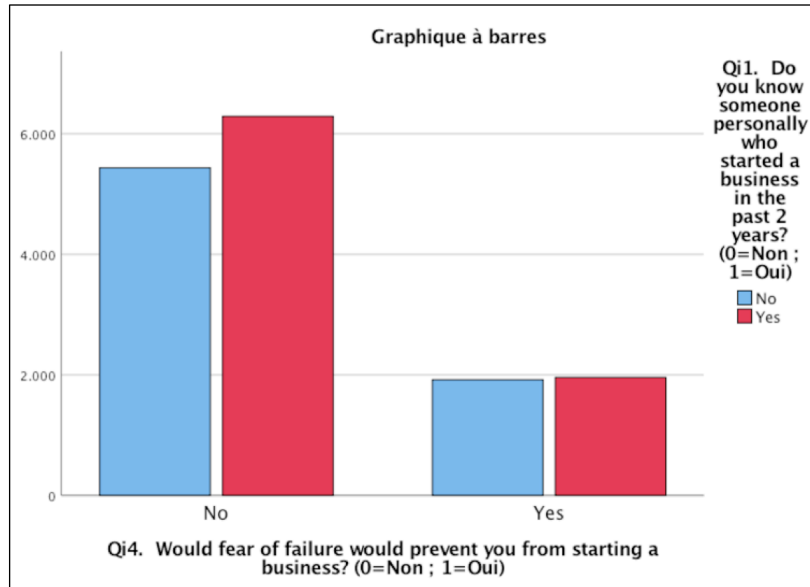


Table 12b : Variable « knowent »

Table conçue sur SPSS à partir des données de la source : <http://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>

Enfin, la perception des compétences entrepreneuriales constitue la dernière variable explicative et porte davantage sur le profil de l'entrepreneur. C'est également une variable dichotomique proposée par le GEM et construite à partir de la question : « Avez-vous les connaissances, les compétences et l'expérience requises pour créer une entreprise ? » (Table 13). Les participants avaient le choix comme réponse entre « oui », codé par 1 ou « non » codé par 0.

Tableau croisé Qi4. Would fear of failure would prevent you from starting a business? (0=Non ; 1=Oui) * Qi3. Do you have the knowledge, skill and experience required to start a new business? (0=Non ; 1=Oui)				
		Qi3. Do you have the knowledge, skill and experience required to start a new business? (0=Non ; 1=Oui)		
		No	Yes	Total
Qi4. Would fear of failure would prevent you from starting a business? (0=Non ; 1=Oui)	No	3659	8020	11679
	Yes	1899	1966	3865
Total		5558	9986	15544

Table 13 : Variable « suskil »

Table conçue sur SPSS à partir des données de la source : <http://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>

Comme mentionné précédemment, parmi les entrepreneurs africains qui se disent découragés à créer une entreprise par peur de l'échec, les données indiquent que 51% de ceux-ci considèrent avoir les aptitudes entrepreneuriales adéquates pour débiter une entreprise en Afrique. Les tests permettront de déceler s'il y a effectivement une influence significative de la perception des compétences entrepreneuriales sur l'appréhension à l'échec entrepreneurial en Afrique.

4.4. Les variables de contrôle

Comme variables de contrôle, les données démographiques sur l'âge et le genre (*Table 14*) ont été développées par plusieurs auteurs comme des données pertinentes pour comprendre le monde de l'entrepreneuriat (Hessels et al., 2001).

En ce qui concerne l'âge, une étude menée par Tornikoski et al. (2012) a tenté de comprendre le rôle de l'âge dans la perception et l'intention entrepreneuriale. Ils remettent en question les recherches antérieures (Rotefoss & Kolvereid, 2005 ; Reynolds et al., 2004) qui soutiennent que l'intention entrepreneuriale diminue avec l'âge de façon linéaire. A cet effet, Tornikoski et al. (2012) ont pu démontrer que l'âge a un impact significatif sur l'intention d'entreprendre, mais que ce phénomène s'atténue à partir de quarante ans. Les plus jeunes seraient davantage freinés dans leur début par le manque de capitaux humains, sociaux et financiers. A contrario, les personnes d'âge moyen auraient plus d'expériences et de ressources. Elles sont donc plus enclines à créer une entreprise. Cependant, les personnes âgées indiquent avoir une aversion au risque trop élevée pour lancer une entreprise (Parker, 2004).

Dès lors, les résultats pourraient démontrer un effet positif de l'âge sur la peur de l'échec, c'est-à-dire, que plus l'âge de l'entrepreneur africain augmenterait plus il serait exposé à la peur de l'échec. Cependant, cet effet serait moindre étant donné qu'à partir d'un seuil de l'âge, argumenté à 40 ans par Tornikoski et al. (2012), ce phénomène se dissiperait. Ainsi, grâce à l'enquête du GEM, nous allons pouvoir également observer l'impact de l'âge sur la peur de l'échec entrepreneurial sur base de l'âge des participants.

De plus, plusieurs recherches dont celle publiée par le *World Bank* (Bardasi et al. 2007) soutiennent que le genre représente aussi un facteur démographique qui influence la

perception et l'intention entrepreneuriale en Afrique (*Table 14*). Cependant, leur étude indique qu'il y aurait peu de différences significatives et consistantes entre les femmes et les hommes entrepreneurs. C'est davantage au niveau de la forme d'entrepreneuriat que se marquent les différences et sur leur façon de percevoir les contraintes (Bardasi et al. 2007). En effet, les femmes seraient motivées par une dynamique familiale qui les poussent à créer une majorité d'entreprises familiales.

Cependant, elles pourraient être contraintes par leur statut légal et leurs droits, par exemple de mariage, de propriété ou de succession qu'elles possèdent au sein de leur famille et qui influencent leur pouvoir décisionnel entrepreneurial (Bardasi et al. 2007). De plus, leurs analyses montrent qu'en fonction des régions africaines, la femme occupe une place différente dans le monde de l'entrepreneuriat. La culture, telle que les traditions et la religion, peut influencer la place de la femme dans l'entrepreneuriat et plus spécifiquement, dans les sociétés patriarcales.

Tableau croisé A. What is your gender? (1=Male ; 2=Female) * Qi4. Would fear of failure would prevent you from starting a business? (0=Non ; 1=Oui)				
		Qi4. Would fear of failure would prevent you from starting a business? (0=Non ; 1=Oui)		Total
		No	Yes	
A. What is your gender? (1=Male ; 2=Female)	Male	6384	1841	8225
	Female	5534	2106	7640
Total		11918	3947	15865

Table 14 : Variable « gender »
Table conçue sur SPSS à partir des données de la source : <http://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>

Ainsi, nous pourrions nous attendre à ce qu'il y ait un déséquilibre des genres au sein des entrepreneurs africains et à ce que cela impacte le degré de peur de l'échec pour les femmes entrepreneurs africaines. Les données fournies par le GEM vont me permettre de tester l'étendue de l'influence du genre sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. Les participants avaient le choix entre 1 et 2 en fonction du genre ; 1 pour « homme » et 2 pour « femme ».

5. RESULTATS

Afin de déterminer si la qualité institutionnelle, l'ancienne métropole coloniale, le réseau entrepreneurial et la perception des compétences entrepreneuriales ont une influence significative sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain, il a été effectué toutes une batterie de tests sous forme de **régressions logistiques binaires**. En effet, étant donné que la variable dépendante est de type binaire (0 ou 1), la régression logistique binaire est la fonction statistique la plus adaptée pour répondre à la problématique. De plus, la régression logistique a été utilisée, car elle permet d'identifier les effets résiduels de chaque variable explicative sur la variable dépendante (Lefèvre & Moreau, 2009) et de déterminer à quel degré ces variables explicatives, aussi appelées variables indépendantes, peuvent prédire la variable dépendante (Pallant, 2013).

Les analyses ont été menées à partir du logiciel *SPSS Statistics 25* mis à disposition par l'Université Catholique de Louvain. Les résultats sont présentés dans la *Table 15*.

L'ouvrage « *SPSS Survival Manual* » (Pallant, 2013) propose trois principales conditions de validité d'un test de régression logistique binaire. Elles sont donc à respecter pour déterminer si les hypothèses formulées sont valides. Premièrement, les variables explicatives du modèle doivent être diagnostiquées comme significatives. Pour cela, il faut que la statistique p-valeur représentée par **Sig** soit inférieure à .05. Ensuite, la statistique **Wald** est supposée être supérieure à 2. Enfin, les signes de la borne inférieure et supérieure de l'**intervalle de confiance**, défini à 95%, devraient être identiques. Si ces trois conditions ne sont pas simultanément réunies pour une hypothèse, il serait statistiquement incorrect de la valider.

De plus, un test de colinéarité, dénommé **VIF**, a été effectué (*voir Annexe 3*), afin de s'assurer de la stabilité des résultats et de l'inflation de la variance. Si la statistique **VIF** est supérieure à 10, alors il y a colinéarité entre certaines variables et de ce fait, le modèle n'est pas considéré comme bon (Pallant, 2013 ; De Bourmont, 2012). D'après les analyses du test VIF du modèle, les résultats indiquent qu'il n'y aurait pas de problème de colinéarité entre les variables explicatives.

5.1. Modèle 1: Les variables de contrôle

Variables de l'équation		B	E.S	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Pas 1 ^a	B. What is your current age (in years)?	,002	,001	3,308	1	,069	1,002
	A. What is your gender? (1=Male ; 2=Female)(1)	-,281	,037	57,148	1	,000	,755
	Constante	-1,027	,042	609,017	1	,000	,358
a. Introduction des variables au pas 1 : B. What is your current age (in years)?, A. What is your gender? (1=Male ; 2=Female).							

Table 15 – Modèle 1 : Variables de contrôle

Table conçue sur SPSS à partir des données de la source : <http://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>

Aux vues des résultats (*Table 15*), la variable « genre » contribue à expliquer la peur de l'échec de l'entrepreneur africain dans le modèle. En effet, le genre a un effet négatif et significatif ($p < .05$) sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. Etant donné que la valeur « homme » (1) est celle référence, les résultats indiquent que le taux de peur de l'échec entrepreneurial des femmes africaines ($B = -.281$) est plus important que celui des hommes. Autrement dit, elles sont plus susceptibles d'être exposées à la peur de l'échec entrepreneurial que les hommes. Ce résultat est sans surprise considérant les disparités de la place de la femme dans les différentes régions de l'Afrique (Bardasi, Blackden & Guzman, 2007).

En ce qui concerne l'impact de l'âge, les résultats attestent que cette variable explicative ne contribue pas à expliquer la peur de l'échec de l'entrepreneur africain ($p > .05$). Ce constat semble être en adéquation avec le phénomène observé par plusieurs chercheurs, dont Tornikoski et al. (2012), qui ont souligné le caractère nuancé et temporaire de l'effet de l'âge sur la peur de l'échec entrepreneurial à savoir que celle-ci augmenterait en proportion de l'âge.

5.2. Modèle 2 : Les variables explicatives et de contrôle

Variables de l'équation									
		B	E.S	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)	Intervalle de confiance 95% pour EXP(B)	
								Inférieur	Supérieur
Pas 1 ^a	Qi1. Do you know someone personally who started a business in the past 2 years? (0=Non ; 1=Oui)	,000	,043	,000	1	,993	1,000	,919	1,087
	Qi3. Do you have the knowledge, skill and experience required to start a new business? (0=Non ; 1=Oui)	-,739	,041	321,385	1	,000	,478	,440	,518
	Former colony			304,798	3	,000			
	Former colony (1)	-,438	,058	56,731	1	,000	,646	,576	,723
	Former colony (2)	,220	,066	11,115	1	,001	1,246	1,095	1,418
	Former colony (3)	1,304	,083	246,923	1	,000	3,686	3,132	4,337
	Score GCI Quality Institution (1-7)	,361	,051	50,119	1	,000	1,435	1,298	1,585
	A. What is your gender? (1=Male ; 2=Female)(1)	,230	,039	34,349	1	,000	1,259	1,166	1,360
	B. What is your current age (in years)?	,001	,001	2,452	1	,117	1,001	1,000	1,003
Constante		-2,172	,200	118,194	1	,000	,114		

a. Introduction des variables au pas 1 : A. What is your gender? (1=Male ; 2=Female), B. What is your current age (in years)?.

Table 16 – Modèle 2 : Variables explicatives et de contrôle

Table conçue sur SPSS à partir des données de la source : <http://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>

Dans le modèle (*Table 16*) qui inclut aussi bien les variables de contrôle que celles explicatives, les observations pour les variables de contrôle restent inchangées. Ainsi, le genre garde un effet négatif et significatif sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. La variable « genre » contribue donc, comme dans le *Modèle 1*, à expliquer la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. De plus, l'âge reste non significatif en présence des autres variables explicatives. Ce résultat va dans le même sens que les attentes formulées précédemment.

a) La qualité institutionnelle

Etonnamment, la qualité institutionnelle a un effet positif ($B = .361$) et significatif ($p < .05$) sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. Ce constat est assez surprenant puisque cela impliquerait que plus les institutions sont qualifiées d'efficientes et de qualité, plus la peur de l'échec de l'entrepreneur africain augmenterait. Ce résultat n'est pas en adéquation avec la littérature développée ci-dessus au sujet du rôle des institutions sur l'intention entrepreneuriale en Afrique. Ainsi, cela suggère que l'hypothèse 1 n'est pas vérifiée.

b) *L'ancienne métropole coloniale*

Tous les résultats indiquent que les anciennes métropoles coloniales européennes en Afrique ont eu un effet significatif ($p < .05$) sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. Cela signifie que l'ancienne métropole coloniale contribue à expliquer la peur de l'échec en Afrique. L'hypothèse 2 est donc vérifiée.

Les résultats ont été construits en fonction d'une catégorie de référence (*Table 17*) qui a été définie sur *SPSS*. Celle-ci représente les anciennes colonies françaises. En effet, elle a été choisie car, actuellement, parmi l'Afrique du Sud, le Maroc et le Burkina Faso, c'est le Burkina Faso, ancienne colonie française, qui affiche le score de peur de l'échec le plus faible.

Ainsi, il pourrait être pertinent d'observer la peur de l'échec des autres colonies en fonction des anciennes colonies françaises. L'objectif étant de déterminer si le fait d'avoir été colonisé par la France influencerait de façon significative le degré de peur de l'échec. Autrement dit, d'observer si situation actuelle en termes de peur de l'échec des autres anciennes colonies africaines de l'échantillon (britannique (1), allemande (2), portugaise (3)) est meilleure ou moins bonne que celle des anciennes colonies françaises en Afrique.

Codages des variables catégorielles					
			Codage de paramètre		
		Fréquence	(1)	(2)	(3)
Former colony	French	3796	,000	,000	,000
	British	7835	1,000	,000	,000
	German	1937	,000	1,000	,000
	Portuguese	1529	,000	,000	1,000
A. What is your gender? (1=Male ; 2=Female)	Male	7870	,000		
	Female	7227	1,000		

Table 17 – Catégories de référence des variables « *formercol* » et « *gender* »

Table conçue sur SPSS à partir des données des sources : <http://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps> et https://static.education.francetv.fr/media/modules/D14/pdf/les_empires_coloniaux_en_1914.pdf

En me basant sur ces résultats, nous observons pour l'Angola qui est une ancienne colonie portugaise ($B= 1,304$), que le taux de peur de l'échec des entrepreneurs angolais est plus important que celui des entrepreneurs africains issus des anciennes colonies françaises. Pour les anciennes colonies allemandes ($B= .220$), la peur de l'échec de leurs entrepreneurs africains est également plus importante en comparaison à ceux des anciennes colonies françaises. Néanmoins, en ce qui concerne les anciennes colonies britanniques ($B= -.438$), le score démontre que la peur de l'échec de leurs entrepreneurs africains est moins importante par rapport à ceux issus de la catégorie de référence. Ces constations sont assez surprenantes en tenant compte que c'est une ancienne colonie française, à savoir le Burkina Faso, qui affiche, actuellement, les résultats les plus faibles en termes de peur de l'échec.

c) Le réseau entrepreneurial

Le réseau entrepreneurial a un effet positif, mais non significatif ($p>.05$) sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. Cela signifierait que le fait de connaître un entrepreneur africain qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années pourrait influencer la peur de l'échec de l'entrepreneur africain, mais pas de façon significative. Ce n'est donc pas suffisant pour garder cette variable explicative dans le modèle. Ainsi, nous pouvons suggérer que l'hypothèse 3 n'est pas vérifiée.

d) La perception des compétences entrepreneuriales

Comme attendu, la confiance qu'accorde l'entrepreneur en ses propres compétences entrepreneuriales diminue la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. Les résultats attestent de cette relation négative ($B= -.739$) et significative ($p<.05$). Ainsi, plus l'entrepreneur africain est convaincu qu'il a les compétences requises pour créer son entreprise, moins il percevra la peur de l'échec entrepreneurial comme un obstacle face aux opportunités de la région. L'hypothèse 4 est donc vérifiée.

6. DISCUSSION

6.1. Résumé et interprétation des résultats

En fonction des attentes définies dans les hypothèses, l'ensemble des résultats sont, globalement, mitigés. En effet, ils indiquent que l'ancienne métropole coloniale et la perception des compétences entrepreneuriales de l'entrepreneur africain influencent de façon significative et contribuent à expliquer la peur de l'échec. A contrario, les hypothèses proposant de vérifier si la qualité institutionnelle et le réseau entrepreneurial diminuent la peur de l'échec n'ont pas été retenues. De plus, les observations démontrent que parmi les facteurs démographiques choisis, à savoir l'âge et le genre, uniquement le genre semble avoir un effet significatif sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain.

Comme développé précédemment, la peur de l'échec entrepreneurial peut être la résultante d'une émotion anticipée face à un potentiel danger évalué dans l'environnement (Li, 2011) ou considérée comme un caractère inné propre à l'individu (Rauch & Frese, 2007). Les hypothèses n'ont pas été établies sur une perception unique de la peur de l'échec entrepreneurial. Les premières hypothèses tiennent davantage compte de l'effet de l'environnement sur la peur de l'échec tandis que les deux dernières reflètent la peur de l'échec liée à l'individu et à ses perceptions.

En ce qui concerne l'interprétation des résultats, celle de la qualité institutionnelle peut être adressée avec une certaine réserve. En effet, à l'échelle de notre échantillon, le score maximal relevé par le *Global Competitiveness Index* pour l'Afrique du Sud, le Maroc, le Cameroun, le Burkina Faso, le Botswana, l'Angola et l'Ouganda est de 4,50 sur une échelle de 1 à 7. En sachant que l'hypothèse était construite de manière à considérer qu'une note de 1 impliquerait une peur de l'échec plus élevée et une note de 7, un degré de peur de l'échec plus faible. La stipulation était qu'une meilleure qualité institutionnelle inciterait davantage à outrepasser la peur de l'échec entrepreneurial en Afrique. Cependant, les résultats ne vont pas dans ce sens. Cela pourrait être expliqué par le fait qu'un score maximal de 4,50 sur 7 reste relativement faible et ainsi, traduirait des entrepreneurs africains qui percevraient la qualité de l'environnement comme globalement faible. Ils pourraient ne pas se sentir protégés en cas d'échec entrepreneurial. Cette perspective encourage à observer une relation positive entre la

peur de l'échec de l'entrepreneur africain et la qualité institutionnelle telle que les résultats l'indiquent.

En outre, comme mentionné ci-dessus, le pilier institutionnel défini par le *World Economic Forum* inclut aussi bien les institutions publiques que celles privées. Cela sous-entend que les pays qui obtiennent les notes les plus élevées dans cet indicateur ont des procédures administratives plus établies et efficaces pour chacune des exigences institutionnelles requises comme, par exemple, pour les normes financières en termes d'audit ou de gouvernance d'entreprise. En effet, les notes attribuées par le *Global Competitiveness Index* pour nos trois pays focus – Burkina Faso, Maroc et Afrique du Sud- sont respectivement 3.28, 4.20 et 4.50. Par rapport au nombre de procédures, ils ont en moyenne, respectivement, 3, 4 et 7 procédures. Ce constat me permettrait d'avancer que plus les réglementations entrepreneuriales institutionnelles sont nombreuses plus la qualité institutionnelle nationale est jugée comme élevée.

Cependant, il n'y a pas qu'une seule façon de percevoir ce phénomène. En effet, ces procédures sont considérées comme lourdes et plus longues en Afrique (OCDE, 2007). Cela pourrait justifier l'effet contre-productif qui en découle dans le domaine de l'innovation entrepreneuriale en Afrique (El Moussaoui, 2018). En effet, le « *Doing Business* » (2017) mesure d'une part la qualité des réglementations en vérifiant la pertinence et la productivité de celles-ci. D'autre part, il qualifie les systèmes de réglementation d'efficace si elles sont caractérisées par un nombre restreint de formalités, mais également, que ces formalités soient simples et à moindre coût. Or, toujours selon le « *Doing Business* » (2017), le continent africain se présente comme l'une des économies les plus fastidieuses en termes de procédures. Par exemple, pour les régions d'Afrique Sub-Saharienne (7.6), ainsi que l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient (7.7), leur nombre de procédures est nettement supérieur à la moyenne des pays de l'OCDE (4.9). A titre d'exemple, les résultats du Burkina Faso (3) pourraient illustrer cette réflexion par le fait que les potentiels entrepreneurs burkinabés perçoivent moins d'obstacles institutionnels et ainsi, témoigneraient d'une peur de l'échec plus faible.

De plus, au niveau des anciennes métropoles coloniales, différents facteurs peuvent expliquer cet effet significatif révélant que les anciennes colonies françaises se porteraient moins bien que les anciennes colonies britanniques en termes de peur de l'échec entrepreneurial en

Afrique. Pour illustrer ce phénomène, nous allons à nouveau nous concentrer sur le Burkina Faso, le Maroc et l'Afrique du Sud qui sont respectivement, avant 1914, deux anciennes colonies françaises et une ancienne colonie britannique. Ces deux anciennes métropoles coloniales constituaient les plus vastes empires coloniaux du XX^{ème} siècle (Austin, 2010).

Austin (2010) soutient l'idée c'est le fait d'avoir introduit ou non, dans une ancienne colonie africaine, un système capitaliste élaboré basé sur la propriété privée qui favoriserait l'autonomie et la croissance économique des pays africains. En effet, il existait deux types d'administrations coloniales implantées par l'empire colonial britannique et l'empire colonial français ; l'« administration directe » aussi appelée d'« assimilation » était la stratégie principale de la France et l'« administration indirecte » (« *Indirect rule* ») pour l'Angleterre. La France avait principalement opté au Maroc et au Burkina Faso pour des colonies dites d'« exploitation » sous forme de protectorat. L'attention était donc portée sur le commerce et une mission civilisatrice. Cependant, comme expliqué précédemment, la production locale était principalement cartellisée (Hopkins, 1978-95).

Les résultats des tests concernant l'impact de l'ancienne métropole sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain pourraient s'expliquer par diverses raisons. Celle que nous retiendrons dans ce travail est celle apportée par l'analyse d'Austin (2010) à savoir que les dirigeants coloniaux français se sont moins engagés à préparer l'économie coloniale à progresser dans la chaîne de valeur malgré l'implantation d'une tradition entrepreneuriale. Cela pourrait justifier que l'on retrouve une peur de l'échec entrepreneurial plus élevée dans les anciennes colonies françaises. Néanmoins, cette approche est à considérer avec des précautions et demande une analyse plus approfondie au cas par cas de la gestion des empires coloniaux par colonie et ce, spécifiquement, pour le Burkina Faso qui est une ancienne colonie française, mais qui affiche le taux de peur de l'échec le plus faible. A ma connaissance, cela pourrait s'expliquer, notamment, par le nombre peu exhaustif de procédures (3) relatives à la création d'entreprises qui incitent les Burkinabés à entreprendre avec une peur de l'échec moindre.

Le cas de l'Afrique du Sud est particulier, puisqu'il s'agissait d'une des seules colonies dites de « peuplement » entièrement administrées par l'Angleterre. Ce type de colonie a légué une société plus inégalitaire en termes de niveau de vie que les colonies d'exploitation (Austin, 2010). Néanmoins, c'est dans les colonies de « peuplement » qu'apparaissent les industries modernes plus précocement et plus largement même si elles sont peu compétitives sur le plan

international (Austin, 2010). Ce bienfait peut s'expliquer par l'apport majoritaire de capital (Frankel, 1938) dans les régions sud-africaines favorisant les changements structurels.

En ce qui concerne le réseau entrepreneurial, nous avons vu précédemment dans la revue de littérature qu'avoir un capital social qui constitue une réelle plus-value façonne le processus de développement de l'entrepreneur (Hessel et al., 2011). Plus particulièrement dans le contexte de l'Afrique (Bryan Mezue, 2014). Dans la troisième hypothèse, la stipulation était que le fait de connaître d'autres entrepreneurs peut inciter à entreprendre et à surmonter la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. A ce titre, le réseau entrepreneurial peut constituer une externalité positive pour le potentiel entrepreneur africain (Sirven, 2000). L'auteur, Sirven (2000), entend par là que le réseau entrepreneurial peut permettre de connaître le comportement des agents, comprendre l'environnement entrepreneurial et investir dans l'action collective.

Cependant, les résultats de la régression attestent que le fait de connaître d'autres entrepreneurs ne contribue pas à diminuer la peur de l'échec de l'entrepreneur. Ces observations s'opposent donc à certains auteurs dont Heinzl et al. (2014) qui soutenaient que les potentiels et naissants entrepreneurs ont besoin d'être témoins du parcours entrepreneurial d'autres entrepreneurs. Cela peut faire référence au problème de confiance qu'accordent les entrepreneurs africains à leur réseau entrepreneurial y compris leur famille (Bryan Mezue, 2014).

En effet, comme vu dans la première partie de ce travail, l'Afrique est un continent constitué d'entrepreneurs principalement motivés par nécessité (El Ouzzani, 2016). Les problèmes de pauvreté et de stabilité sociale au sein des sociétés africaines représentent une priorité pour les potentiels entrepreneurs (Zoumba, 2017). En effet, les revenus générés par les activités entrepreneuriales constituent une sortie de la misère pour la plupart des familles. Néanmoins, le fait que les potentiels entrepreneurs ne soient pas principalement motivés par passion pour l'entrepreneuriat, mais plutôt par besoin de survie peut entraîner des externalités négatives (Sirven, 2000). Ainsi, l'auteur Sirven (2000) expose qu'au lieu d'œuvrer pour la cause commune et le bien-être collectif des agents, certains comportements entrepreneuriaux de l'entourage peuvent être entachés d'opportunisme. Ce concept ambivalent du capital social pourrait expliquer que les individus africains ne ressentent pas vraiment leur peur de l'échec entrepreneurial rassurée par leur entourage.

Ensuite, les tests de régression affirment que la perception des compétences entrepreneuriales diminue la peur de l'échec de l'entrepreneur africain et ce, de façon significative. Cela pourrait être lié au caractère psychologique propre à chaque individu développé dans la partie théorique de ce travail. Cette perspective tient compte de l'aspect cognitif de la peur de l'échec à savoir que l'environnement (Dimov, 2007) influence la perception de nos propres aptitudes comme soutenu par Grégoire et al. (2011). Cette approche va dans les deux sens. En effet, McMullen et Shepherd (2006) affirment que l'évaluation de nos habilités influencent également notre perception des opportunités entrepreneuriales.

Comme nous l'avons déjà vu, l'attention est portée sur l'individu qui perçoit des opportunités entrepreneuriales, mais fait face à la peur et à l'incertitude des événements. Dans ce contexte, il doit répondre à des attentes de la société en termes de standards, de compétences et de tâches (Cacciotti & Hayton, 2015). En effet, les exigences de la demande locale africaine n'est pas la même que celle à l'échelle internationale. Ainsi, les compétences entrepreneuriales nécessaires au niveau local différeront au niveau global. Par conséquent, c'est principalement les compétences d'adaptation développées dans la *Théorie de l'adaptation* (Pozwardowski & Conroy, 2001) qui pourraient être défiées chez l'entrepreneur africain. En fonction des objectifs et des contraintes auxquels il fait face, les risques perçus dans l'environnement peuvent changer, ainsi que les compétences entrepreneuriales perçues.

Cela implique, comme développé dans le *Modèle intégratif de la peur de l'échec*, le caractère dynamique et temporaire de ce sentiment (Cacciotti & Hayton, 2015). Pour rappel, ce modèle suggère qu'il existe une interaction entre les facteurs émotionnels, cognitifs, décisionnels et comportementaux. Ainsi, l'article publié par l'« *Entreprise Research Center* » (Cacciotti & Hayton, 2015) propose de se focaliser sur une analyse de la peur de l'échec orientée processus. Cela signifie une analyse plus approfondie de l'interaction et du dynamisme entre l'esprit, l'environnement et les actions pour comprendre la peur de l'échec dans le domaine de l'entrepreneuriat (Gregoire et al., 2011).

Dès lors, les travaux antérieurs vont dans le même sens que les résultats économétriques observés pour la relation entre les compétences entrepreneuriales perçues et la peur de l'échec de l'entrepreneur africain.

Enfin, les variables « genre » et « âge » ont permis de comprendre l'effet de ces deux facteurs démographiques sur la peur de l'entrepreneur africain. Les résultats démontrent que l'âge n'a pas d'effet significatif ce qui rejoint les études antérieures qui attestent du caractère nuancé de l'âge sur l'intention entrepreneuriale. L'idée de percevoir des menaces qui conduiraient à l'échec entrepreneurial ne dépendrait donc pas de l'âge de façon significative. En outre, la position des femmes dans les sociétés africaines pourraient expliquer qu'elles témoignent d'une peur de l'échec plus importante que celle des hommes et ce, de façon significative.

En effet, comme développé par Bardasi et al. (2007), c'est la culture imprégnée dans les différentes sociétés africaines qui vient modeler la place et le statut de la femme africaine au sein de celle-ci. Dans certaines régions africaines, c'est elle qui porte le poids de la famille sur les épaules. Les tâches et les obligations familiales dont elles sont responsables pourraient les empêcher d'exercer une activité entrepreneuriale. A défaut d'être exclues des activités lucratives, elles formeraient davantage d'entreprises familiales, afin de joindre leurs responsabilités familiales, à leur ambitions professionnelles (Bardasi et al., 2007). Dans certaines régions africaines, telles que le Maroc, elles ne possèdent pas le même pouvoir décisionnel que les hommes (El Ouzzani, 2016). Cela exerce une forme de pression sociale sur le statut de la femme et sa liberté, impactant ainsi l'entrepreneuriat féminin (El Ouzzani, 2016).

De plus, le fait que les données indiquent que les femmes africaines aient une peur de l'échec entrepreneurial plus exacerbée que celle des hommes soulève la question des inégalités de genre dans les régions africaines et plus spécifiquement dans le domaine de l'entrepreneuriat. Dans ces sociétés africaines qui prônent principalement une culture d'ethnie et de patriarcat, la femme entrepreneur africaine pourrait faire face à des discriminations en matière de droits fonciers et de propriété (El Ouzzani, 2016). Ainsi, elles pourraient se voir empêcher d'accéder à des crédits financiers ou des prêts dans les mêmes conditions que les hommes entrepreneurs africains (Vossenbergh, 2016). Ces femmes entrepreneurs africaines sont donc exposées au risque de discrimination sur le marché, encouragé par les institutions publiques et financières. Les résultats de la régression vont donc dans le même sens que les travaux antérieurs.

6.2. Limites

Par honnêteté intellectuelle, les limites de ce travail doivent être exposées quant aux analyses faites tout au long de celui-ci. Tout d'abord, la question de la peur de l'échec entrepreneurial en Afrique et plus globalement du profil de l'entrepreneur africain n'a pas réellement été développée dans la littérature jusqu'à ce jour. Ce travail est, ainsi, une forme de recherche pionnière sur cette problématique qui suscite des interrogations à l'heure actuelle où l'Afrique est considérée comme le nouvel *Eldorado* de la société moderne. Par conséquent, les résultats et leurs analyses sont à nuancer et à challenger, afin de traiter de la façon la plus scientifiquement correcte les différents aspects liés aux comportements et attitudes des entrepreneurs africains.

Une autre limite qu'il serait souhaitable de mettre en exergue est celle portée sur la disponibilité des données par le *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Même s'ils détiennent une grande base de données présentant le profil entrepreneurial d'une grande majorité de pays, au fur et à mesure des analyses, celles-ci ont été confrontées aux données incomplètes voire inexistantes pour une grande partie des pays du continent africain. Ainsi, au lieu de travailler sur un échantillon de cinquante-quatre pays d'Afrique, l'analyse a dû être limitée à sept pays africains. Cela impacte la précision et la pertinence de l'étude à l'échelle de tout le continent.

En outre, le choix des variables constitue une limite, puisque la peur de l'échec entrepreneurial en Afrique ne dépend pas uniquement de la qualité institutionnelle, de l'ancienne métropole coloniale, du réseau entrepreneurial et des compétences entrepreneuriales perçues. Comme développé dans le *Modèle intégratif de la peur de l'échec*, celle-ci est la résultante d'un processus et d'une interaction de plusieurs facteurs ; environnementaux, émotionnels, cognitifs, décisionnels et comportementaux. D'autres variables incluant ces aspects permettraient de préciser cette étude sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain. Ensuite, la création d'une variable binaire fondée sur la forme de colonie instaurée par les métropoles, à savoir les colonies de « peuplement » contre les colonies d'« exploitation », aurait pu être envisagée. En considérant que chacune d'elle a laissée place à un certain type d'entrepreneuriat favorisant soit le secteur formel, soit le secteur informel, nous allons observer si cela pouvait, actuellement, influencer le degré de

peur de l'échec d'un entrepreneur africain. Cependant, les données disponibles sont limitées et floues pour établir une claire scission entre les anciennes colonies de « peuplement » ou d'« exploitation ».

Enfin, parmi les nombreuses limites que peuvent contenir ce travail, nous pourrions souligner celle de la construction de la variable dépendante « peur de l'échec » par le GEM. En effet, pour rappel, le GEM mesure la peur de l'échec à travers la question : « *Est-ce que vous percevez des opportunités entrepreneuriales, mais ne vous engagez pas dans l'entrepreneuriat par peur de l'échec ?* ». Comme exposé au début de cette étude, nous sommes dans le domaine de la perception et ainsi, de la subjectivité. Ainsi, cette mesure auto-rapportée peut conduire les individus à des biais cognitifs qui peuvent les inciter à se surestimer ou, à l'inverse, se sous-estimer (De Hoe & Janssen, 2016). De plus, la question porte à confusion d'une part, parce que sa formulation accentue la relation négative entre la perception de cette crainte et la décision de débiter une entreprise. D'autre part, la réponse des individus à l'énonciation ne donne pas d'indications sur la façon dont ils interprètent la question, c'est-à-dire, s'ils ne perçoivent pas la peur de l'échec comme une barrière ou s'ils la perçoivent, mais ne la considèrent pas comme un obstacle (Cacciotti & Hayton, 2015).

6.3. Pistes futures

Le fait que l'analyse ne couvre pas tous les aspects qui caractérisent la peur de l'échec de l'entrepreneur africain suggère que des recherches futures permettraient de compléter cette première étude établie.

Tout d'abord, le modèle pourrait intégrer une variable qui représente les motivations principales des entrepreneurs africains. En effet, deux grandes catégories de motivations ont été mises en lumière tout au long de ce travail ; les motivations par opportunité et les motivations par nécessité. Des futurs travaux qui incluraient cette dimension dans le modèle de la peur de l'échec de l'entrepreneur africain permettraient de mesurer l'effet des motivations sur la perception des opportunités entrepreneuriales des individus africains. Cela permettrait d'ouvrir davantage le débat sur le type d'entrepreneuriat auquel le continent africain fait face et de proposer des solutions pour booster le secteur de l'innovation en Afrique de façon efficiente.

Ensuite, d'autres chercheurs pourraient évaluer l'effet de la peur de l'échec de l'entrepreneur africain en fonction du développement économique du pays et plus précisément, du revenu par habitant des régions africaines. Trois catégories de pays africains par revenu pourraient être créés ; les pays à faibles revenus, à revenus moyens et à revenus élevés. De là, différents tests pourraient être effectués, afin d'observer comment évolue la peur de l'échec dans les différentes catégories.

Enfin, un autre volet mériterait davantage d'attention pour l'étude de la peur de l'échec de l'entrepreneur africain, à savoir, la corruption. A travers une première introduction de l'effet des anciennes métropoles coloniales sur la peur de l'échec en Afrique, la discussion au sujet de l'implication des décisions gouvernementales qui tournent autour des intérêts politiques, économiques, mais aussi stratégiques peut être ouverte. En effet, les analyses apportées dans ce travail ont embrayé sur la confiance qu'accorde la population africaine à son entourage, mais aussi envers les institutions publiques. Les dérives issues des différents comportements opportunistes des agents économiques locaux et de ceux extérieurs peuvent favoriser la corruption. Ainsi, des futures recherches sur l'effet de la corruption sur la peur de l'échec dans les Etats africains me semblent être une piste intéressante à explorer davantage.

CONCLUSION

Tout au long de l'étude, la problématique suivante ; « *Comment appréhender le concept de la peur de l'échec au sein de l'identitaire entrepreneurial africain sous une lentille institutionnelle, sociale et culturelle par une approche statistique ?* » a été investiguée. Nous nous sommes également interrogés sur l'optimisme qui semblait entâché les intentions entrepreneuriales des entrepreneurs africains. A ce titre, différents facteurs institutionnels et à l'échelle de l'individu africain ont été mis en lumière, à savoir, l'implication de la qualité institutionnelle, de l'ancienne métropole coloniale, du réseau entrepreneurial et de la perception des compétences entrepreneuriales. A ce niveau-là, les résultats ont démontré que la qualité institutionnelle et le réseau entrepreneurial ne permettraient pas de diminuer la peur de l'échec en Afrique de façon significative.

Cependant, une zone d'ombre persiste sur la manière d'*appréhender* cette peur de l'échec entrepreneurial en Afrique. Plusieurs éléments de réponses ont été relevés au cours de ce travail dont l'importance des motivations qui viennent modeler le processus décisionnel

entrepreneurial des potentiels entrepreneurs africains. En effet, les analyses démontrent que, puisque l'Afrique est principalement motivée par nécessité, la peur de l'échec ne constitue pas forcément un frein à l'intention entrepreneuriale. L'écosystème entrepreneurial africain est globalement composé de micro-entreprises qui génèrent de très faibles revenus destinés à la survie du noyau familial. Ce phénomène souligne donc le caractère dualiste de la peur de l'échec de l'entrepreneur africain pour qui, ses motivations constituent des incitants à entreprendre. Par conséquent, la notion de « peur de l'échec » telle que proposée par le GEM pourrait ne pas suffire à caractériser l'aversion au risque des africains par rapport à celle des européens, par exemple.

Ainsi, lorsque les chercheurs parlent « d'optimisme » des entrepreneurs africains, cela ne fait pas forcément référence à une vision favorable de l'innovation entrepreneuriale, mais plutôt, d'après les analyses, à une contrainte de survie qui touche l'ensemble du continent africain. Les multiples offres proposées par les entrepreneurs africains sont adaptées aux besoins primaires locaux, mais ne possèdent pas nécessairement un poids compétitif à l'échelle de la concurrence internationale. Leur objectif est donc de satisfaire une demande principalement sociale, ce qui donne lieu à un type d'entrepreneuriat de différente nature qui n'est pas nécessairement axé sur la croissance économique du pays en priorité (El Moussaoui, 2018).

Le secteur informel prédomine dans cet entrepreneuriat orienté nécessité et rapporte une faible valeur ajoutée aux pays africains. Par conséquent, ces structures informelles et rudimentaires encouragent les individus africains à essayer leur chance dans l'entrepreneuriat (Rodrik, 2007 ; Acs & Amoros, 2008 ; Bosma et al., 2008). L'esprit entrepreneurial est donc bien présent en Afrique, ce qui permet d'observer un score de peur de l'échec relativement faible par rapport aux autres régions du monde. Dès lors, c'est la quantité à la qualité qui expliquerait ce résultat. Ce phénomène donne lieu à un entrepreneuriat improductif alimenté par les pouvoirs publics compromettant, ainsi, la prospérité du continent africain (El Moussaoui, 2018).

Ainsi, une analyse plus approfondie sur l'effet des motivations entrepreneuriales sur la peur de l'échec de l'entrepreneur africain seraient complémentaires à cette étude.

REFERENCES

- Acemoglu, D. (2011). *Thoughts on inequality and the financial crisis*. AEA meeting, Denver, (Vol.7). En ligne sur <https://economics.mit.edu/files/6348>, consulté le 2 juillet 2018.
- Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322. doi: 10.1007/s11187-008-9133-y
- Aisen, A., & Veiga, F. J. (2013). How does political instability affect economic growth? *European Journal of Political Economy*, 29, 151-167. doi: 10.1016/j.ejpoleco.2012.11.001
- Ali, A., Brush, C., De Castro, J., Lange, J., Lyons, T., Meyskens, M., Onochie, J., Phinisee, I., Rogoff, E., Suhu A. & Whitman, J. (2010). *United States Report*. En ligne sur le site du Global Entrepreneurship Monitor <http://www.gemconsortium.org/country-profile/122>, consulté le 23 mars 2018.
- Anshel, M., Jamieson, J., & Raviv, S. (2001). Coping with acute stress among male and female Israeli athletes. *International journal of sport psychology*, 32(3), 271-289.
- Arcand, J. L., Guillaumont, P., & Guillaumont Jeanneney, S. (2000). How to make a tragedy: on the alleged effect of ethnicity on growth. *Journal of International Development: The Journal of the Development Studies Association*, 12(7), 925-938. doi: 10.1002/1099-1328(200010)12:7<925::AID-JID667>3.0.CO;2-Y
- Ardagna, S., & Lusardi, A. (2008). Explaining international differences in entrepreneurship: The role of individual characteristics and regulatory constraints (No. w14012). National Bureau of Economic Research. doi: 10.3386/w14012
- Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233-247. doi: 10.1007/s11187-005-1984-x

- Atkinson, J. W., & Feather, N. T. (1966). *A theory of achievement motivation* (Vol. 66). New York: Wiley. doi: 10.1080/00049536908257802
- Austin, G. (2010). *Développement économique et legs coloniaux en Afrique* (Vol. 1). Institut de hautes études internationales et du développement. doi: 10.4000/poldev.135
- Austin, G., & Uche, C. U. (2007). Collusion and competition in colonial economies: banking in British West Africa, 1916–1960. *Business History Review*, 81(1), 1-26. doi: 10.1017/S0007680500036230
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 1-22. doi: 10.1111/j.1540-6520.2006.00107.x
- Autio, E., & Pathak, S. (2010). Entrepreneur's exit experience and growth aspirations. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 30(5), 2. En ligne sur <https://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol30/iss5/2/>, consulté le 26 avril 2018.
- Badraoui, S., & Kamana, P. (2014). Culture D'entreprenariat En Afrique, Une Autre Affaire Sociétale: Une Approche Exploratoire De La Problématique. En ligne sur <http://www.diacronia.ro/ro/indexing/details/V1812/pdf>, consulté le 10 mai 2018.
- Banfield, E. C. (1958). *Government and housing in metropolitan areas*. McGraw-Hill.
- Bank, A. D., & Programme, U. N. D. (2017). *Perspectives économiques en Afrique 2017* *Entreprenariat et industrialisation: Entreprenariat et industrialisation*. OECD Publishing. doi: 10.1787/aeo-2017-fr
- Banque Africaine de Développement, BAD (2011). *Rapport sur le développement en Afrique: Le secteur privé en tant que moteur de développement économique en l'Afrique*. En ligne sur <https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Rapport>, consulté le 23 novembre 2017.

- Banque mondiale (2010). *Doing Business Report 2011 : Agir pour les entrepreneurs*. En ligne sur le site de la Banque Mondiale <http://français.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB11-FullReport-French.pdf>, consulté le 14 avril 2018.
- Bardasi, E., Blackden, C., & Guzman, J. (2007). Gender, entrepreneurship, and competitiveness. *The Africa Competitiveness Report*. En ligne sur <http://siteresources.worldbank.org/INTGENDER/Resources/GendeEntre%26Competitiveness-Bardasi.pdf>, consulté le 7 avril 2018.
- Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in economic theory. *The American Economic Review*, 64-71. En ligne sur <https://www.jstor.org/stable/1831798> consulté le 11 juin 2018.
- Bayad, M., El Fenne, A., & Ferry, A. (2016). Porteurs de projet en recherche d'un nouvel emploi et entrepreneuriat: sortir de la dichotomie opportunité/nécessité. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(3), 205-229. doi: 10.3917/entre.153.0205
- Bayart, J. F. (1989). L'Etat en Afrique. *La politique du ventre*. Paris: Fayard. doi: 10.3406/polix.1990.2138
- Benenson, J. F., & Dweck, C. S. (1986). The development of trait explanations and self-evaluations in the academic and social domains. *Child development*, 1179-1187. doi: 10.2307/1130441
- Berman, N. (1998). K. u. K. Colonialism: Hofmannsthal in North Africa. *New German Critique*(75), 3-27. doi: 10.2307/488576
- Birney, R. C., Burdick, H., & Teevan, R. C. (1969). *Fear of failure*. Van Nostrand-Reinhold Company.
- Block, J. H., Kohn, K., Miller, D., & Ullrich, K. (2015). Necessity entrepreneurship and competitive strategy. *Small Business Economics*, 44(1), 37-54. doi: 10.1007/s11187-014-9589-x

- Bollinger, D., & Hofstede, G. (1987). *Les différences culturelles dans le management: comment chaque pays gère-t-il ses hommes?*. Les Ed. d'organisation.
- Bosma, N., Acs, Z. J., Autio, E., Coduras, A., & Levie, J. (2008). Global entrepreneurship monitor. *Executive report*, 1-67. En ligne sur <https://csbweb01.uncw.edu/people/galbraithe/GEM%20Global%20Report%202008.pdf>, consulté le 13 mai 2018.
- Brixy, U., Sternberg, R., & Stüber, H. (2012). The selectiveness of the entrepreneurial process. *Journal of Small Business Management*, 50(1), 105-131. doi: 10.1111/j.1540-627X.2011.00346.x
- Business, D. (2017). Equal opportunity for all. *Washington, The World Bank*. doi: 10.1596/978-1-4648-0948-4
- Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2015). Fear and entrepreneurship: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 17(2), 165-190. doi: 10.1111/ijmr.12052
- Cheng, C., & Cheung, M. W. (2005). Cognitive processes underlying coping flexibility: Differentiation and integration. *Journal of personality*, 73(4), 859-886. doi: 10.1111/j.1467-6494.2005.00331.x
- Conroy, D. E. (2001a). Fear of failure: An exemplar for social development research in sport. *Quest*, 53(2), 165-183. doi: 10.1080/00336297.2001.10491736
- Conroy, D. E. (2001b). Progress in the development of a multidimensional measure of fear of failure: The Performance Failure Appraisal Inventory (PFAI). *Anxiety, Stress and Coping*, 14(4), 431-452. doi: 10.1080/10615800108248365
- Conroy, D. E., Poczwadowski, A., & Henschen, K. P. (2001). Evaluative criteria and consequences associated with failure and success for elite athletes and performing artists. *Journal of applied sport psychology*, 13(3), 300-322. doi: 10.1080/104132001753144428

- Cooper, F. (1996). *Decolonization and African society: The labor question in French and British Africa*. Cambridge University Press, vol. 89.
- Cooper, F. (1997). Modernizing bureaucrats, backward Africans, and the development concept. In *International development and the social sciences: Essays on the history and politics of knowledge*, 64-92. En ligne sur <https://moodle-archives.unige.ch/mod/resource/view.php?inpopup=true&id=37826>, consulté le 19 juin 2018.
- Coquery-Vidrovitch, C. (1993). *Afrique noire: permanences et ruptures*. Editions L'Harmattan.
- Cowen, M., & Shenton, R. (1991). The origin and course of Fabian colonialism in Africa. *Journal of Historical Sociology*, 4(2), 143-174. doi: 10.1111/j.1467-6443.1991.tb00101.x
- Cowen, M. P., & Shenton, R. W. (1991). Bankers, peasants, and land in British West Africa 1905–37. *The Journal of Peasant Studies*, 19(1), 26-58. doi: doi.org/10.1080/03066159108438470
- Damasio, A. R. (1994). Descartes' error: Emotion, rationality and the human brain. En ligne sur https://ahandfulofleaves.files.wordpress.com/2013/07/descartes-error_antonio-damasio.pdf, consulté le 23 juin 2018.
- Davidsson, P. (2004). *Researching entrepreneurship*. Springer. doi: 10.1007/978-3-319-26692-3
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business venturing*, 18(3), 301-331. doi: 10.1016/S0883-9026(02)00097-6

- De Bourmont, M. (2012). La résolution d'un problème de multicollinéarité au sein des études portant sur les déterminants d'une publication volontaire d'informations: proposition d'un algorithme de décision simplifié basé sur les indicateurs de Belsley, Kuh et Welsch (1980). In *Comptabilités et innovation*, Grenoble, France. En ligne sur <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00691156/document>, consulté le 21 juin 2018.
- De Castella, K., Byrne, D., & Covington, M. (2013). Unmotivated or motivated to fail? A cross-cultural study of achievement motivation, fear of failure, and student disengagement. *Journal of Educational Psychology*, 105(3), 861. doi: 10.1037/a0032464
- 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*, 20(2), 18-28. doi: 10.7202/1046559ar
- Demsetz, H. (1983). The structure of ownership and the theory of the firm. *The Journal of law and economics*, 26(2), 375-390. doi: 10.1086/467041
- Dimov, D. (2007a). Beyond the single-person, single-insight attribution in understanding entrepreneurial opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(5), 713-731. doi: 10.1111/j.1540-6520.2007.00196.x
- Dimov, D. (2007b). From opportunity insight to opportunity intention: The importance of person-situation learning match. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(4), 561-583. doi: 10.1111/j.1540-6520.2007.00188.x
- Doumbouya, M. L. (2011). Survie entrepreneuriale en Afrique : le cas des entreprises guinéennes. *Mondes en développement*, 155(3), 125-140. doi: 10.3917/med.155.0125
- Dweck, C. S. (1986). Motivational processes affecting learning. *American psychologist*, 41(10), 1040. doi: 10.1037/0003-066X.41.10.1040

- Dweck, C. S., & Leggett, E. L. (1988). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological review*, 95(2), 256. doi: 10.1037/0033-295X.95.2.256
- El Moussaoui, H. (2018). *Entrepreneuriat en Afrique : de la quantité à la qualité*. En ligne sur <http://www.afrikatech.com/fr/economie/entrepreneuriat-en-afrique-de-la-quantite-la-qualite/>, consulté le 28 mai 2018.
- El Ouzzani, K. (2016). *La dynamique entrepreneuriale au Maroc en 2016*. En ligne sur le site du Global Entrepreneurship Monitor <http://www.gemconsortium.org/country-profile/89>, consulté le 14 mai 2018.
- Evans, D. S., & Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of political economy*, 97(4), 808-827. doi: 10.1086/261629
- Evans, D. S., & Leighton, L. S. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *The American Economic Review*, 79(3), 519-535. En ligne sur <https://www.jstor.org/stable/1806861>, consulté le 15 mai 2018.
- Feld, L. P., & Voigt, S. (2003). Economic growth and judicial independence: cross-country evidence using a new set of indicators. *European Journal of Political Economy*, 19(3), 497-527. doi: 10.1016/S0176-2680(03)00017-X
- France TV Education, (n.d.a). *Les empires coloniaux en 1914*. En ligne sur https://static.education.francetv.fr/media/modules/D14/pdf/les_empires_coloniaux_en_1914.pdf, consulté le 20 juin 2018.
- Franke, G. R., & Nadler, S. S. (2008). Culture, economic development, and national ethical attitudes. *Journal of business research*, 61(3), 254-264. doi: 10.1016/j.jbusres.2007.06.005
- Frankel, S. H. (1938). *Capital investment in Africa*. Oxford University Press.

- Global Entrepreneurship Monitor, (2018). *Entrepreneurial behaviour and attitudes*. En ligne sur <http://www.gemconsortium.org/wiki/1375>, consulté le 2 juin 2018.
- Goerg, O. (1980). La destruction d'un réseau d'échange précolonial: l'exemple de la Guinée. *The Journal of African History*, 21(4), 467-484. doi: 10.1017/S0021853700018697
- Grégoire, D. A., Corbett, A. C., & McMullen, J. S. (2011). The cognitive perspective in entrepreneurship: An agenda for future research. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1443-1477. doi: 10.1111/j.1467-6486.2010.00922.x
- Haynie, J. M., Shepherd, D. A., & McMullen, J. S. (2009). An opportunity for me? The role of resources in opportunity evaluation decisions. *Journal of Management Studies*, 46(3), 337-361. doi: 10.1111/j.1467-6486.2009.00824.x
- Hayton, J. C., Cacciotti, G., Giazitzoglu, A., Mitchell, J. R., & Ainge, C. (2013). Understanding fear of failure in entrepreneurship: A cognitive process framework. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 33(6), 1. En ligne sur <https://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol33/iss6/1/>, consulté le 18 juin 2018.
- Hayton, J. C., & Cholakova, M. (2012). The role of affect in the creation and intentional pursuit of entrepreneurial ideas. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(1), 41-67. doi: 10.1111/j.1540-6520.2011.00458.x
- Heinzel, J., Geibel, R., & Askari, H. (2014). How do certain factors affect the fear of failure in entrepreneurship. *Annual International Conference On Business Strategy & Organizational Behaviour (Bizstrategy)* (pp. 21-26). En ligne sur https://www.researchgate.net/profile/Richard_Geibel/publication/264341727_How_do_certain_Factors_affect_the_fear_of_Failure_in_Entrepreneurship/links/552b68ac0cf2779ab7930e11.pdf, consulté le 5 novembre 2017.
- Helms, M. M. (2003a). The challenge of entrepreneurship in a developed economy: The problematic case of Japan. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 8(3), 247. En ligne sur <https://www.highbeam.com/doc/1P3-623037901.html>, consulté le 25 février 2018.

- Helms, M. M. (2003b). Japanese managers: their candid views on entrepreneurship. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 13(1), 24-34. doi: 10.1108/eb046449
- Herrington, M., Kew, P. & Mwanga, A. (2016). *South Africa Report : Can small businesses survive in South Africa ?*. En ligne sur le site du Global Entrepreneurship Monitor <http://www.gemconsortium.org/country-profile/108>, consulté le 12 mai 2018.
- Hessels, J., Grilo, I., Thurik, R., & van der Zwan, P. (2011). Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement. *Journal of Evolutionary Economics*, 21(3), 447-471. doi: 10.1007/s00191-010-0190-4
- Hessels, J., van Gelderen, M., & Thurik, R. (2008). Drivers of entrepreneurial aspirations at the country level: the role of start-up motivations and social security. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 401-417. doi: 10.1007/s11365-008-0083-2
- Hitt, M. A., Keats, B. W., & DeMarie, S. M. (1998). Navigating in the new competitive landscape: Building strategic flexibility and competitive advantage in the 21st century. *Academy of Management Perspectives*, 12(4), 22-42. doi: 10.5465/ame.1998.1333922
- Hofstede, G. (1980). Culture's Consequences. *International Differences in Work-related Values*, 5, Sage Publications.
- Hofstede, G. (1994). Defining culture and its four dimensions. *European Forum for Management Development: Focus: Cross-cultural Management*, vol. 94, No. 1, p.4.
- Hofstede, G. (2003). Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations. 2ème éd., Sage publications, Londres. En ligne sur <https://www.jstor.org/stable/30040529>, consulté le 19 juin 2018.

- Honohan, P., Beck, T. (2007). *La Finance au service de l'Afrique*. En ligne sur le site de la Banque Mondiale <http://documents.worldbank.org/curated/en/763781468003869810/pdf/388960FRENCH0M101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf>, consulté le 28 mars 2018.
- Hopkins, A. G. (1978). Innovation in a colonial context: African origins of the Nigerian cocoa-farming industry, 1880-1920. *The Imperial Impact: Studies in the economic history of Africa and India*, 83-96.
- Hugon, P. (1967). Les blocages socio-culturels du développement en Afrique noire. *Revue Tiers Monde*, 699-709. En ligne sur <https://www.jstor.org/stable/23587699>, consulté le 28 mars 2018.
- Huỳnh, C. T., & Panandiker, V. P. (1986). *Administration participative et développement endogène*. United Nations Educational.
- Iliffe, J. (1983). *The Emergence of Capitalism in Africa*. MacMillan, London.
- Kanogo, T. (1987). *Squatters and the roots of Mau Mau, 1905-63*. East African Publishers.
- Kihlstrom, R. E., & Laffont, J.-J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of political economy*, 87(4), 719-748. doi: 10.1086/260790
- Kilmann, R. H., O'Hara, L. A., & Strauss, J. P. (2010). Developing and validating a quantitative measure of organizational courage. *Journal of Business and Psychology*, 25(1), 15-23. doi: 10.1007/s10869-009-9125-1
- Klaus, S. (2011). *The Global Competitiveness Report 2011-2012*. En ligne sur le site du World Economic Forum http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf, consulté le 3 juin 2018.

- Ko, S. (2012). Entrepreneurial opportunity identification: a motivation-based cognitive approach. *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 17(2), 23-38. En ligne sur http://www.whitneypress.com/jame/jame_vol_17_no_2_2012.pdf#page=27, consulté le 28 novembre 2017.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1999). The quality of government. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 15(1), 222-279. doi: 10.1093/jleo/15.1.222
- Lazarus, R. S. (1991a). Cognition and motivation in emotion. *American psychologist*, 46(4), 352. doi: 10.1037/0003-066X.46.4.352
- Lazarus, R. S. (1991b). Progress on a cognitive-motivational-relational theory of emotion. *American psychologist*, 46(8), 819. doi: 10.1037/0003-066X.46.8.819
- Lazarus, R. S. (2000). How emotions influence performance in competitive sports. *The sport psychologist*, 14(3), 229-252. doi: 10.1123/tsp.14.3.229
- Lazarus, R. S. (2006). *Stress and emotion: A new synthesis*. Springer Publishing Company.
- Lazarus, R. S., & Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. Oxford University Press on Demand.
- Lefèvre, N., & Moreau L., (2009). *Pratique de la statistique avec SPSS*. En ligne sur le site de l'Université Catholique de Louvain https://cdn.uclouvain.be/public/Exports%20reddot/stat/documents/formation_SPSS.pdf, consulté le 4 juillet 2018.
- Lemarchand, R. (1998). La face cachée de la décentralisation: réseaux, clientèles et capital social. *Bulletin de l'APAD*, (16). En ligne sur <http://journals.openedition.org/apad/522>, consulté le 4 juillet 2018.
- Li, Y. (2011). Emotions and new venture judgment in China. *Asia Pacific Journal of Management*, 28(2), 277-298. doi: 10.1007/s10490-009-9145-4

- Linz, J. J. (2007). *Régimes totalitaires et autoritaires*. Armand Colin.
- Maehr, M. L., & Sjogren, D. D. (1971). Atkinson's Theory of Achievement Motivation: First Step Toward a Theory of Academic Motivation?. *Review of Educational Research*, 41(2), 143-161. doi: 10.3102/00346543041002143
- Marseille, J. (2005). *Empire colonial et capitalisme français*. Albin Michel.
- Martin, A. J., & Marsh, H. W. (2003). Fear of failure: Friend or foe?. *Australian Psychologist*, 38(1), 31-38. doi: 10.1080/00050060310001706997
- Marx, K. (1872). *Le Capital*. Paris: Sociales. doi: 10.1522/cla.mak.cap2
- McClelland, D. (1951). *Personality*. US: William Sloane Assoc. doi: 10.1037/10790-000
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A., & Lowell, E. L. (1953). The achievement motive. *American Sociological Review*. doi: 10.2307/2087929
- McGregor, H. A., & Elliot, A. J. (2005). The shame of failure: Examining the link between fear of failure and shame. *Personality and social psychology bulletin*, 31(2), 218-231. doi: 10.1177/0146167204271420
- McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management review*, 31(1), 132-152. doi: 10.5465/amr.2006.19379628
- Mezue, B. (2014). *Africa's entrepreneurs can't be restrained by fear of failure*. En ligne <https://hbr.org/2014/01/africas-entrepreneurs-cant-be-restrained-by-fear-of-failure>, consulté le 19 juillet 2018.
- Minkov, M., & Hofstede, G. (2012). Hofstede's fifth dimension: New evidence from the World Values Survey. *Journal of cross-cultural psychology*, 43(1), 3-14. doi: 10.1177/0022022110388567

- Mitchell, J. R., & Shepherd, D. A. (2011). Afraid of opportunity: The effects of fear of failure on entrepreneurial action. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 31(6), 1. En ligne sur <https://digitalknowledge.babson.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2182&context=fer>, consulté le 10 juillet 2018.
- Montesquieu, C. d. (1989). *The spirit of the laws (1748)*. Ed. JV Prichard and trans. Thomas Nugent. Rev. ed, 1.
- Morgan, L. H. (1875). Ethnical periods. *Readings for a History of Anthropological Theory*, 43-55.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S., (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23 (2), 242-266. doi: 10.5465/amr.1998.533225
- Nakara, W. A., & Fayolle, A. (2012). Les «bad» pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise. *Revue française de gestion*, (9), 231-251. doi: 10.3166/RFG.228-229.231-251
- Nanda, R., & Sørensen, J. B. (2010). Workplace peers and entrepreneurship. *Management science*, 56(7), 1116-1126. doi: 10.1287/mnsc.1100.1179
- North, D. (1990). Institutions and their consequences for economic performance. *The limits of rationality*, 383-401.
- North, D. C. (1981). Structure and change in economic history. Norton. doi: 10.1177/003232928201100416
- North, D. C. (1994). Institutions matter. *Economic History*, 9411004. En ligne sur <http://hdl.handle.net/10535/3768>, consulté le 12 juillet 2018.

- North, D. C., & Thomas, R. P. (1973). *The rise of the western world: A new economic history*. Cambridge University Press.
- Nugent, P. (2002). *Smugglers, secessionists & loyal citizens on the Ghana-Toga frontier: the life of the borderlands since 1914*. James Currey Publishers.
- Öhman, A. (2008). Fear and anxiety: Overlaps and Dissociations. In *Handbook of Emotions*, 709, New York, US: Guilford Press. En ligne sur <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.472.7583&rep=rep1&type=pdf#page=725>, consulté le 6 juin 2018.
- Olson, M. (1993). Dictatorship, democracy, and development. *American political science review*, 87(3), 567-576. doi: 10.2307/2938736
- Organisation de Coopération et de Développement Economiques, (2007). *Perspectives économiques en Afrique*. En ligne sur le site de l'OCDE <http://www.oecd.org/fr/pays/zambie/perspectiveseconomiquesenafrique2007.htm>, consulté le 21 juin 2018.
- Osikena, J., Owen, A., Ugur, D., & Kaberuka, D. (2014). Employment, enterprise and skills. *Foreign Policy Centre*. En ligne sur <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.739.3663&rep=rep1&type=pdf>, consulté le 12 mai 2018.
- Owoseni, O. O. (2014). The influence of some personality factors on entrepreneurial intentions. *International Journal of Business and Social Science*, 5(1). En ligne sur https://ijbssnet.com/journals/Vol_5_No_1_January_2014/31.pdf, consulté le 12 mai 2018.
- Pallant, J. (2013). *SPSS survival manual*. McGraw-Hill Education (UK).
- Parker, S. C. (2004). *The economics of self-employment and entrepreneurship*. Cambridge University Press. doi: 10.1017/CBO9780511493430

- Patzelt, H., & Shepherd, D. A. (2011). Negative emotions of an entrepreneurial career: Self-employment and regulatory coping behaviors. *Journal of Business venturing*, 26(2), 226-238. doi: 10.1016/j.jbusvent.2009.08.002
- Putnam, R. D. (1993). The prosperous community. *The american prospect*, 4(13), 35-42. En ligne sur <http://staskulesh.com/wp-content/uploads/2012/11/prosperouscommunity.pdf>, consulté le 12 juillet 2018.
- Rauch, A., & Frese, M. (2007). Born to Be an Entrepreneur? Revisiting the Personality Approach to Entrepreneurship. The organizational frontiers. *The psychology of entrepreneurship (pp.41-65)*. Mahwah, Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Ray, D. M. (1994). The role of risk-taking in Singapore. *Journal of Business venturing*, 9(2), 157-177. doi: 10.1016/0883-9026(94)90007-8
- Redoulès, O. (2009). L'économie mondiale en 2008: du ralentissement à la récession. *L'économie française*, 9-49.
- Reynolds, P., Bygrave, W., Autio, E., Cox, L. & Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report*. En ligne http://www.esbri.se/gemglobalreport_2002.pdf, consulté le 21 avril 2018.
- Reynolds, P. D., Camp, S., Bygrave, W., Autio, E., & Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor, 2001 Executive report*. En ligne sur <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan002481.pdf>, consulté le 17 avril 2018.
- Reynolds, P. D., Hay, M., Bygrave, W. D., Camp, S. M., & Autio, E. (2000). *Global Entrepreneurship Monitor, 2000 Executive report*. En ligne sur <http://www.esbri.se/gem-rapport.pdf>, consulté le 21 avril 2018.

- Rodrik, D. (2007). Industrial development: Some stylized facts and policy directions. *Industrial development for the 21st century: Sustainable development perspectives*, 7-28. En ligne sur http://www.un.org/esa/sustdev/publications/industrial_development/full_report.pdf, consulté le 17 mars 2018.
- Rotefoss, B., & Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: an investigation of the business start-up process. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17(2), 109-127. doi: 10.1080/08985620500074049
- Sagar, S. S., Lavalley, D., & Spray, C. M. (2009). Coping with the effects of fear of failure: A preliminary investigation of young elite athletes. *Journal of Clinical Sport Psychology*, 3(1), 73-98. doi: 10.1123/jcsp.3.1.73
- Sala-I-Martin, X., Bilbao-Osorio, B., Di Battista, A., Hanouz, M., Galvan, C. & Geiger, T. (2014). The Global Competitiveness Index 2014 – 2015 : Accelerating a robust recovery to create productive jobs and support inclusive growth. En ligne sur le site du World Economic Forum http://www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/GCR_Chapter1.1_2014-15.pdf, consulté le 7 avril 2018.
- Schwab, K. (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. En ligne sur le site du World Economic Forum <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/downloads/>, consulté le 22 juin 2018.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management review*, 25(1), 217-226. doi: 10.5465/amr.2000.2791611
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1993). Corruption. *The quarterly journal of economics*, 108(3), 599-617. doi: 10.2307/2118402

- Shrader, R. C., Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (2000). How new ventures exploit trade-offs among international risk factors: Lessons for the accelerated internationalization of the 21st century. *Academy of management Journal*, 43(6), 1227-1247. doi: 10.5465/1556347
- Sirven, N. (2000). Capital social et développement: quelques éléments d'analyse. *Centre d'économie du développement, Document de travail*(57). En ligne sur <https://core.ac.uk/download/pdf/7358971.pdf>, consulté le 11 juin 2018.
- Smith, A. (1776). An inquiry into the wealth of nations. *Strahan and Cadell, London*. En ligne sur https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf, consulté le 13 juin 2018.
- Song-Naba, F., Toé, M. (2017). *L'entrepreneuriat : Un phénomène en pleine progression au Burkina Faso*. En ligne sur le site du Global Entrepreneurship Monitor <http://www.gemconsortium.org/country-profile/47>, consulté le 8 mai 2018.
- Stam, E., Suddle, K., Hessels, J., & Van Stel, A. (2009). High-growth entrepreneurs, public policies, and economic growth. *Public policies for fostering entrepreneurship*, pp. 91-110. Springer, New York. doi: 10.1007/978-1-4419-0249-8_5
- Stockwell, S. E. (2000). *The business of decolonization: British business strategies in the Gold Coast*. Oxford University Press on Demand.
- Tanzi, V., & Davoodi, H. (1998). Corruption, public investment, and growth. *The welfare state, public investment, and growth*, pp. 41-60. Springer. doi: 10.1007/978-4-431-67939-4_4
- Tessier-Dargent, C., & Fayolle, A. (2016). Une approche typologique de l'entrepreneuriat de nécessité. *RIMHE: Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise*, (3), 74-92. doi: 10.3917/rimhe.022.0074

- Tornikoski, E. T., Kautonen, T., & Le Loarne-Lemaire, S. (2012). Le rôle de l'âge dans l'intention entrepreneuriale. *Revue française de gestion*(8), 95-109. doi: 10.3166/RFG.227.95-109
- Tsai, W., & Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. *Academy of management Journal*, 41(4), 464-476. doi: 10.5465/257085
- UNICEF (2008). *La situation des enfants en Afrique*. En ligne sur le site de l'UNICEF, <https://www.unicef.org/wcaro/SOAC-08-fr-lores.pdf>, consulté le 21 novembre 2017.
- Vaillant, Y., & Lafuente, E. (2007). Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(4), 313-337. doi: 10.1080/08985620701440007
- Vansina, J. (2001). Portuguese vs kimbundu: language use in the colony of Angola (1575-c. 1845). *Bulletin des séances= Mededelingen der zittingen*, 47(3), 267-281. En ligne sur http://www.kaowarsom.be/en/bulletin_2001, consulté le 2 juillet 2018.
- Voix Africain (2011). *L'entrepreneuriat en Afrique*. En ligne sur <http://www.voix-africaine.org/article-l-entrepreneuriat-en-afrique-87832660.html>, consulté le 29 mai 2018.
- Volery, T., Bergmann, H., Haour, G., Leleux, B., & Jakl, M. (2005). *Rapport sur l'entrepreneuriat en Suisse et dans le monde*. En ligne sur le site du Global Entrepreneurship Monitor <http://www.gemconsortium.org/country-profile/111>, consulté le 6 mai 2018.
- Vossenbergh, S. (2016). Gender-aware women's entrepreneurship development for inclusive development in sub-Saharan Africa. *INCLUDE knowledge platform on inclusive development policies*. En ligne sur <http://includeplatform.net/wp-content/uploads/2016/01/INCLUDE-GRF-Vossenbergh-Gender-Aware-Women%E2%80%99s-Entrepreneurship-Development.pdf>, consulté le 10 novembre 2017.

- Weber, E. U., & Milliman, R. A. (1997). Perceived risk attitudes: Relating risk perception to risky choice. *Management science*, 43(2), 123-144. doi: 10.1287/mnsc.43.2.123
- Weber, M., Martindale, D., & Neuwirth, G. (1958). *The city*. Free Press New York.
- Welp, I. M., Spörrle, M., Grichnik, D., Michl, T., & Audretsch, D. B. (2012). Emotions and opportunities: The interplay of opportunity evaluation, fear, joy, and anger as antecedent of entrepreneurial exploitation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(1), 69-96. doi: 10.1111/j.1540-6520.2011.00481.x
- Williams, N., & Williams, C. C. (2014). Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighbourhoods. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(1), 23-40. doi: 10.1007/s11365-011-0190-3
- Wood, M. S., & Pearson, J. M. (2009). Taken on faith? The impact of uncertainty, knowledge relatedness, and richness of information on entrepreneurial opportunity exploitation. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 16(2), 117-130. doi: 10.1177/1548051809335358
- World Economic Forum (2010). *Global Education Initiative: European Roundtable on Entrepreneurship Education*. En ligne sur <https://www.weforum.org/reports/global-education-initiative-european-roundtable-entrepreneurship-education-2010>, consulté le 8 juin 2018.
- World Economic Forum (2018). *Global Competitiveness Index 2017-2018*. En ligne sur <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/downloads/>, consulté le 8 juin 2018.
- World Economic Forum (2018). *Institutions*. En ligne sur <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/institutions/>, consulté le 20 juin 2018.
- World Economic Forum (2018). *Our mission*. En ligne sur <https://www.weforum.org/about/world-economic-forum>, consulté le 18 juin 2018.

World Economic Forum (2018). *What are our key areas of focus?* En ligne sur <https://www.weforum.org/about/what-are-the-forum-s-key-areas-of-focus>, consulté le 18 juin 2018.

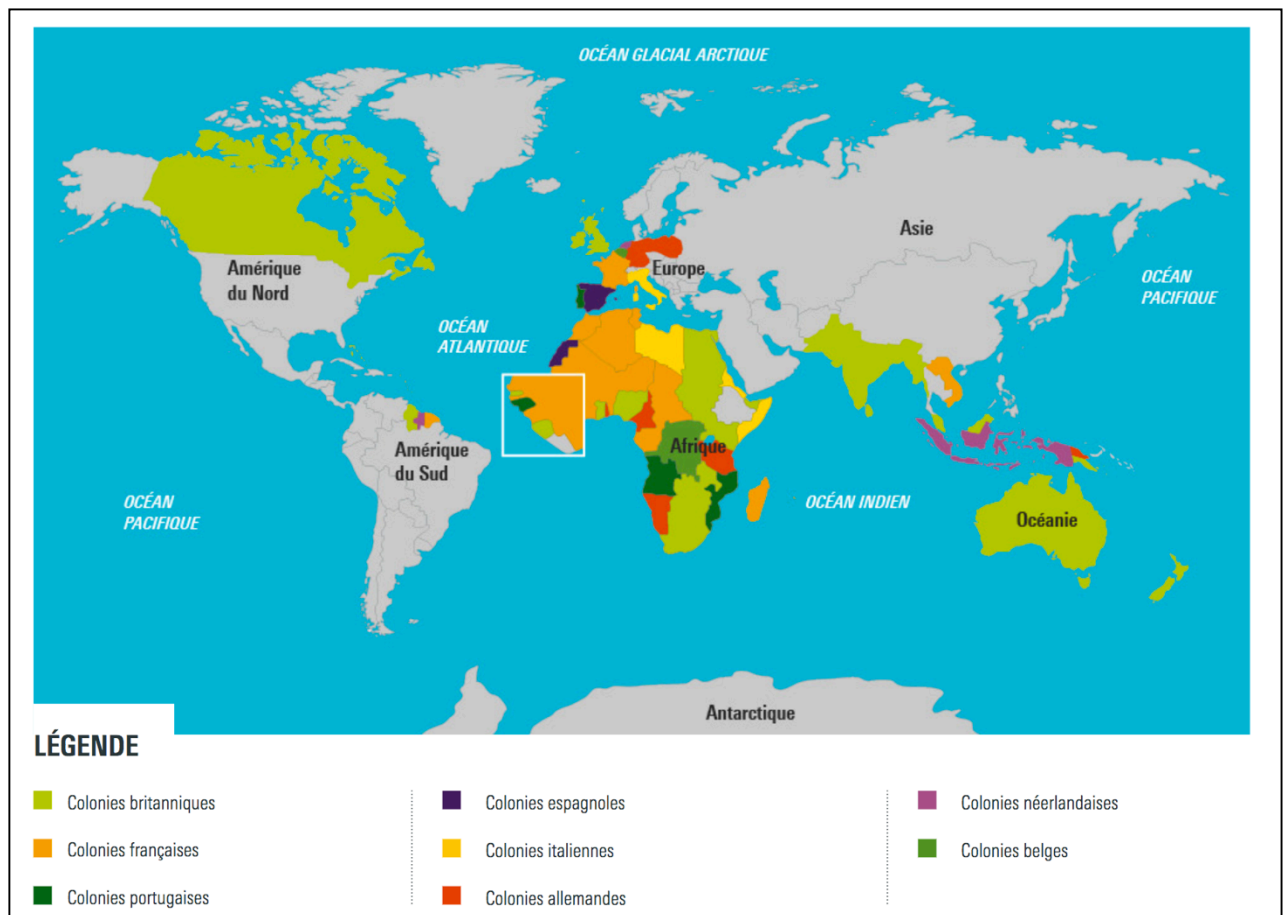
World Economic Forum (n.d.a). *The Global Competitiveness Report 2012-2013*. En ligne sur http://www.economy.ge/uploads/ek_ciprebshi/reitingebi/reitingebi_eng/gci.pdf, consulté le 3 avril 2018.

World Economic Forum (2018). *Methodology : The 12 pillars of competitiveness*. En ligne sur <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/methodology/#read>, consulté le 20 juin 2018.

Zoumba, N. B. (2017). *Necessity and Opportunity motivations to Entrepreneurs behaviors*. HAL. En ligne sur <https://hal-upec-upem.archives-ouvertes.fr/hal-01536124/document>, consulté le 18 juin 2018.

ANNEXE

1) Annexe 1 - Colonies et anciennes métropoles



Source : https://static.education.francetv.fr/media/modules/D14/pdf/les_empires_coloniaux_en_1914.pdf

2) Annexe 2 – Niveau de développement des économies

a) Index des pays triés niveau de développement des économies

Stage 1: Factor-driven (37 economies)	Transition from stage 1 to stage 2 (16 economies)	Stage 2: Efficiency-driven (30 economies)	Transition from stage 2 to stage 3 (24 economies)	Stage 3: Innovation-driven (37 economies)
Bangladesh	Algeria	Albania	Argentina	Australia
Burkina Faso	Angola	Armenia	Bahrain	Austria
Burundi	Azerbaijan	Bulgaria	Barbados	Belgium
Cambodia	Bhutan	Cape Verde	Brazil	Canada
Cameroon	Bolivia	China	Chile	Cyprus
Chad	Botswana	Colombia	Costa Rica	Czech Republic
Côte d'Ivoire	Gabon	Dominican Republic	Croatia	Denmark
Ethiopia	Honduras	Egypt	Hungary	Estonia
Gambia, The	Iran, Islamic Rep.	El Salvador	Kazakhstan	Finland
Ghana	Kuwait	Georgia	Latvia	France
Guinea	Libya	Guatemala	Lebanon	Germany
Haiti	Moldova	Guyana	Lithuania	Greece
India	Mongolia	Indonesia	Malaysia	Hong Kong SAR
Kenya	Philippines	Jamaica	Mauritius	Iceland
Kyrgyz Republic	Saudi Arabia	Jordan	Mexico	Ireland
Lao PDR	Venezuela	Macedonia, FYR	Oman	Israel
Lesotho		Montenegro	Panama	Italy
Madagascar		Morocco	Poland	Japan
Malawi		Namibia	Russian Federation	Korea, Rep.
Mali		Paraguay	Seychelles	Luxembourg
Mauritania		Peru	Suriname	Malta
Mozambique		Romania	Turkey	Netherlands
Myanmar		Serbia	United Arab Emirates	New Zealand
Nepal		South Africa	Uruguay	Norway
Nicaragua		Sri Lanka		Portugal
Nigeria		Swaziland		Puerto Rico
Pakistan		Thailand		Qatar
Rwanda		Timor-Leste		Singapore
Senegal		Tunisia		Slovak Republic
Sierra Leone		Ukraine		Slovenia
Tajikistan				Spain
Tanzania				Sweden
Uganda				Switzerland
Vietnam				Taiwan, China
Yemen				Trinidad and Tobago
Zambia				United Kingdom
Zimbabwe				United States

Source : http://www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/GCR_Chapter1.1_2014-15.pdf

b) PIB par habitant trié par niveau de développement des économies

	STAGE OF DEVELOPMENT				
	Stage 1: Factor-driven	Transition from stage 1 to stage 2	Stage 2: Efficiency-driven	Transition from stage 2 to stage 3	Stage 3: Innovation-driven
GDP per capita (US\$) thresholds*	<2,000	2,000–2,999	3,000–8,999	9,000–17,000	>17,000
Weight for basic requirements	60%	40–60%	40%	20–40%	20%
Weight for efficiency enhancers	35%	35–50%	50%	50%	50%
Weight for innovation and sophistication factors	5%	5–10%	10%	10–30%	30%

Source : http://www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/GCR_Chapter1.1_2014-15.pdf

3) Annexe 3 - Test de colinéarité (VIF)

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.	Statistiques de colinéarité	
		B	Erreur standard	Bêta			Tolérance	VIF
1	(Constante)	,588	,032		18,191	,000		
	Qi1. Do you know someone personally who started a business in the past 2 years? (0=Non ; 1=Oui)	,033	,010	,037	3,275	,001	,854	1,171
	Qi3. Do you have the knowledge, skill and experience required to start a new business? (0=Non ; 1=Oui)	-,133	,010	-,147	-13,418	,000	,890	1,124
	Entrepreneurial intentions (in 18-64 sample that is not involved in entrepreneurial activity)	-,042	,009	-,048	-4,406	,000	,900	1,112
	Score GCI Quality Institution (1-7)	-,059	,008	-,087	-7,914	,000	,876	1,141
2	(Constante)	,484	,037		13,249	,000		
	Qi1. Do you know someone personally who started a business in the past 2 years? (0=Non ; 1=Oui)	,038	,010	,041	3,688	,000	,850	1,177
	Qi3. Do you have the knowledge, skill and experience required to start a new business? (0=Non ; 1=Oui)	-,129	,010	-,143	-13,064	,000	,887	1,128
	Entrepreneurial intentions (in 18-64 sample that is not involved in entrepreneurial activity)	-,036	,010	-,042	-3,779	,000	,877	1,140
	Score GCI Quality Institution (1-7)	-,063	,008	-,093	-8,355	,000	,867	1,153
	A. What is your gender? (1=Male ; 2=Female)	,048	,009	,053	5,136	,000	,989	1,011
	B. What is your current age (in years)?	,001	,000	,037	3,492	,000	,941	1,062

Source : <http://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>

