

Chômage, création et croissance des entreprises: l'effet modérateur du capital humain

Benjamin Vedel, IUT Vélizy - UVSQ

Introduction

Plusieurs scénarios peuvent motiver la création d'une entreprise (Shapiro et Sokol, 1982). Selon le GEM (2001), les entrepreneurs décident de créer une entreprise soit parce qu'ils ont détecté une opportunité d'affaires, soit parce qu'ils n'ont pas de meilleure option pour subvenir à leurs besoins (Gilad et Levine, 1986, Schjoedt et Shaver, 2007). Le second scénario peut être lié à une situation d'insatisfaction au sein d'une entreprise ou à une période d'inactivité (chômage) précédant la création de l'entreprise (McMullen et al, 2008). Dans ce cas, l'individu est poussé vers la création d'entreprise par nécessité.

En général, la littérature démontre que les individus qui ont connu une période de chômage, avant la création de leur entreprise, sont des entrepreneurs moins prospères (Andersson et Wadensjö, 2007, Pffeifer et Reize, 2000, Reid et Smith, 2000). Le résultat réalisé par ces entrepreneurs, mesuré en termes de chiffre d'affaires, est généralement plus faible (Amit et Muller, 1995). De même, ces entreprises ont une durée de vie plus courte (Block et Sandner, 2009) et les entrepreneurs plus sensibles à la prise de risque (Block, Sandner et Spiegel, 2015). L'impact économique de ces entreprises sera également plus faible (Reynolds et al., 2002, Vivarelli, 2004, Acs, 2006, Block et Wagner, 2010, Edelman et al., 2010, Hessels et al., 2008, Kautonen et Palmroos, 2010, Zanakis et al., 2012). Storey et Greene (2010) montrent que les performances inférieures des entrepreneurs par nécessité peuvent être une conséquence d'un niveau de compétences et d'aptitudes moindre (Block et Sandner, 2009, Block et Wagner, 2007, Deli, 2011). Ce niveau de compétences inférieur est lié à un plus faible niveau de préparation pour découvrir l'opportunité et l'exploiter. Par opposition, les entrepreneurs par opportunité sont plus susceptibles d'être associés à un haut niveau de capital humain. Cela concerne le capital humain générique (comme l'éducation) ainsi que le capital humain spécifique (comme l'expérience entrepreneuriale ou managériale). Cependant, des

auteurs tels que Block, Sandner et Spiegel (2015) et Block et Wagner (2010) reconnaissent que tous les entrepreneurs ne sont pas identiques et encouragent les chercheurs à étudier les variables du capital humain qui distinguent les entrepreneurs les uns des autres. Dans cette perspective, les entrepreneurs par nécessité peuvent également avoir un niveau de capital humain capable de réduire l'influence négative du chômage. Storey et Greene (2010) soulignent qu'une période de chômage peut fournir le temps nécessaire pour développer une opportunité nouvelle et originale. Cela dépendra de l'aide que l'entrepreneur peut trouver (par exemple, les lois ou structures consacrées à l'assistance, à l'enseignement et à la promotion de l'entrepreneuriat) et aux compétences acquises avant la période d'inactivité.

Selon Block et Wagner (2010), la connaissance préalable du secteur de l'activité (capital humain spécifique) profitera à l'entrepreneur par nécessité. L'impact négatif du chômage sur le développement d'un projet diminue si les entrepreneurs par nécessité ont plus de connaissances sur le secteur dans lequel ils ont l'intention de lancer leur entreprise. De même, un niveau supérieur d'éducation profitera également aux entrepreneurs ayant détecté une opportunité.

En partant de ces résultats, nous avons développé une analyse multivariée à partir d'une base de données de plate-forme de financement française¹ pour étudier l'interaction entre la situation du chômage avant la création, les variables du capital humain (génériques et spécifiques) et la croissance des entreprises créées. Les résultats apportent de nouvelles connaissances sur la relation complexe entre chômage et croissance.

Ce travail de recherche est structuré en quatre parties. La première partie présente la littérature sur le chômage et l'interaction de ce dernier avec le capital humain, ainsi que nos hypothèses. La deuxième partie décrit la méthodologie utilisée. La troisième partie présente les résultats et les discute. Nous finissons cette recherche avec une conclusion.

1. Revue de la littérature

La création d'une entreprise suite à une période de chômage a reçu beaucoup d'attention. Elle représente une alternative crédible à la situation de la personne n'ayant pas d'emploi (Reid and Smith, 2000). Elle a donné naissance à la littérature sur les entrepreneurs pas nécessité et

¹ Le rapport publié par la GEM, en 2012, indique que 18% des entreprises en France sont créées par des entrepreneurs par nécessité. Le taux de création par nécessité varie d'un pays à l'autre (entre 31% et 7% selon l'étude GEM). Le taux français est considéré comme moyen. Il est inférieur à celui des pays scandinaves (Norvège, Finlande), mais mieux que celui de certaines économies en crise au moment de l'étude (comme l'Espagne et la Grèce). Il est, en outre, similaire au taux des États-Unis.

indique une moins bonne réussite de ces dernières lorsqu'elles sont comparées aux entrepreneurs qui ont indiqué avoir créé suite à l'observation d'une opportunité.

La littérature s'intéressant à l'influence du chômage sur la croissance des entreprises créées souligne généralement son influence négative (Reynolds et al., 2002, Virarelli, 2004, Acs, 2006, Block and Wagner, 2010, Edelman et al., 2010, Hessels et al., 2008, Kautonen and Palmroos, 2010, Zanakis et al., 2012). Ainsi, les entrepreneurs ayant connu une période de chômage rencontrent plus de difficultés pour développer leur entreprise. Storey et Greene (2010) indiquent que plusieurs raisons peuvent être à l'origine de cette situation. La première concerne la prise de risque. En effet, l'entrepreneur ayant été au chômage aura plus tendance à vouloir éviter les entreprises risquées pour ne pas retomber au chômage. Ceci peut le mener à la création d'entreprise moins rentable ou à éviter les opportunités potentielles. La deuxième raison concerne le moins bon niveau de compétence des entrepreneurs par nécessité. N'ayant pas les compétences pour être employé dans une entreprise, ils ne l'ont pas non plus pour créer une entreprise. En effet, les individus ayant les compétences et les diplômes les plus faibles sont plus susceptibles de se retrouver dans une position de chômage (Nilsson, 2015). Par exemple, Nilsson (2015), reprenant la grille de lecture de Lindqvist and Vestman (2011), montre que le chômage est lié à des caractéristiques de personnalités faibles, telles que peu de volonté pour prendre des responsabilités, de motivation, d'indépendance, d'initiative, de stabilité émotionnelle ou de compétences sociales. Comme l'indiquent Kautonen et Palmroos (2010), les individus au chômage développent probablement des compétences moins en phase avec les caractéristiques d'un entrepreneur telles qu'une forte capacité à contrôler sa vie, d'auto-détermination, une faible aversion au risque, etc. Le chômage est donc associé à des caractéristiques de personnalité et peut également générer des périodes de dépression (Pelzera, Schaffratha et Vernaleken, 2014). Ils développeront également une satisfaction moindre par rapport à leur situation d'entrepreneur (Kautonen et Palmroos, 2010). Les individus poussés dans l'entrepreneuriat sans autre choix devront donc résoudre ces problèmes pour pouvoir avancer avec leur entreprise ou projet. On peut également supposer que les entrepreneurs qui ont choisi de créer une entreprise après une situation de chômage ont résolu une partie des problèmes cités précédemment. Basé sur l'hypothèse que les entrepreneurs au chômage ont moins de succès (Andersson et Wadensjö, 2007, Pffeifer et Reize, 2000, Reid et Smith, 2000, Storey, 1994), nous présentons notre première hypothèse:

H1: La situation des individus en chômage avant création a un impact négatif sur la croissance de leur entreprise au moment du démarrage.

D'autre part, le capital humain d'un individu aura un impact positif sur le développement du projet (Coleman, 2007; Bosma et al. 2004; Van Praag et Cramer, 2001; Cooper, Gimeno-Gascon et Woo, 1994; Bates, 1990 ; Mincer, 1974). Le capital humain peut être divisé en capital spécifique et capital générique (Colombo et Grilli, 2001). Les compétences génériques font référence au niveau académique des entrepreneurs et à leur expérience de travail. Les compétences spécifiques s'appliquent aux connaissances ciblées que les individus peuvent utiliser lors de la création d'une entreprise, qui peut être industrielle, managériale ou entrepreneuriale. Le capital humain industriel est lié à la connaissance du secteur d'activité dans lequel l'entrepreneur envisage la création de son entreprise. Le capital humain managérial fait référence à l'expérience précédente de l'individu dans un poste de direction et le capital humain entrepreneurial à son expérience dans la création (Colombo et Grilli, 2005).

Selon Block et Wagner (2010), les différences de capital humain influencent la capacité d'exploiter les opportunités. Les entrepreneurs par nécessité (motivés par la création après le chômage) ont tendance à avoir moins de capital humain que les entrepreneurs par opportunité. Les entrepreneurs par opportunités ont tendance à avoir passé plus de temps à développer les compétences nécessaires pour la création d'une entreprise commerciale réussie, contrairement aux entrepreneurs par nécessité qui se sont retrouvés au chômage (Block et Wagner, 2010). Cependant, comme nous l'avons décrit précédemment, le chômage peut également être une période de temps utilisée pour développer des compétences ou obtenir les ressources nécessaires pour mettre en place un projet de création d'entreprise (Storey and Greene, 2010). Même si le chômage est une surprise pour l'individu, il peut utiliser cette période de temps pour créer son entreprise. La création de l'entreprise est alors un choix, que l'individu estime plus profitable que de chercher un emploi salarié. Certaines des caractéristiques développées par le futur entrepreneur doivent pouvoir l'aider à contrebalancer les effets négatifs du chômage qui le poussent et l'orientent dans l'entrepreneuriat.

Block et Wagner (2010) indiquent que la connaissance du secteur d'activité (capital humain spécifique) sera plus avantageuse pour l'entrepreneur par nécessité, tandis que l'éducation (capital humain générique) sera d'une grande utilité pour l'entrepreneur opportuniste. Block et Wagner (2010) suggèrent ainsi l'existence d'une interaction entre les motivations (opportunité, nécessité) et le capital humain de l'individu. Dans la même lignée, Wiklund et Sheperd (2003) montrent que le capital humain (expérience et éducation) joue un rôle de

modérateur et améliore le lien positif entre la motivation pour croître de l'entrepreneur et la performance réelle de l'entreprise.

Dans cet article, nous considérons qu'il existe une relation entre la situation antérieure (emploi ou chômage) et le capital humain de l'entrepreneur sur la croissance son entreprise (Block et Wagner, 2010). Nous supposons ainsi la présence d'un rôle modérateur du capital humain (générique ou spécifique) entre le chômage avant la création (entrepreneur nécessaire) et la croissance. Nous proposons donc nos deux sous-hypothèses:

H1a: Le capital humain générique modère la relation négative entre le chômage et le niveau de croissance. Un capital humain générique diminuera l'effet négatif du chômage sur la croissance.

H1b: Le capital humain spécifique modère la relation négative entre le chômage et le niveau de croissance. Un capital humain spécifique réduira l'effet négatif du chômage sur la croissance.

2. Méthodologie

La base de données utilisée provient d'une enquête nationale auprès de 3000 entrepreneurs, menée par une plate-forme de financement française. Un échantillon de 969 observations a été fourni qui correspond à 33% de la population initiale. Pour construire un échantillon homogène, nous avons initialement rejeté les individus ayant acquis des entreprises en activité (reprise), ce qui représente 260 observations, en conservant 709 entreprises créées ex-nihilo. Dans une deuxième étape, nous avons exclu les individus avec des observations manquantes, réduisant la taille de l'échantillon à 307 observations.

Nous avons effectué plusieurs analyses descriptives de notre échantillon. Le premier concerne le profil des répondants et la nature des entreprises créées. En ce qui concerne l'analyse des profils des répondants, il est important de noter que 57,65% étaient au chômage avant la création de leurs entreprises (177 répondants), tandis que 42,35% ont indiqué qu'ils avaient été employés avant la création (130 répondants). Les répondants avaient entre 21 et 57 ans avec un âge moyen de 37,3 ans. La majorité des créateurs étaient des hommes (77,85%) et avaient décidé de vendre à l'échelle locale ou régionale (80,1% d'entre eux), tandis que 14,3% ont ciblé les ventes nationales et 5,5% des ventes internationales.

Les variables de contrôle correspondent aux différentes caractéristiques du projet et de l'entrepreneur (âge du projet, montants alloués, secteur d'activité, genre de l'entrepreneur). La

variable dépendante est le logarithme des ventes. La transformation en logarithme nous a permis de normaliser les modèles testés (Hair et al., 2010). La variable indépendante décrit la situation de l'entrepreneur avant la création de l'entreprise, indiquant si l'individu a subi une période d'inactivité (chômage) avant la création. Deux choix étaient possibles: l'individu était en activité avant la création de l'entreprise (valeur 0) ou la personne était au chômage (valeur 1). Le dernier groupe de variables correspondait à nos modérateurs et décrit le capital humain de l'entrepreneur. Cinq modérateurs ont été utilisés. Deux d'entre eux se réfèrent au capital générique (âge et niveau d'étude de l'entrepreneur). Les trois autres représentent le capital humain spécifique (expérience sectorielle, expérience managériale et expérience entrepreneuriale). Les variables sont décrites dans l'annexe (tableau 1)

3. Résultats

Plusieurs modèles ont été testés. Tous les modèles présentés sont significatifs ($p < 0,001$). Dans le premier modèle (modèle I), seules les variables de contrôle sont testées. Il apparaît que l'âge de l'entreprise, le montant alloué à la création et le genre masculin aient une influence positive et significative sur la croissance. Les variables de contrôle expliquent 16,5% de la variance (R^2 ajusté). Ces résultats ne changent pas dans les modèles suivants. Ces résultats sont conformes aux recherches antérieures sur le sujet.

Les variables dépendantes liées au chômage et les variables du capital humain ont été introduites dans les modèles II à V. Pour ces modèles, tous les changements dans le pouvoir explicatif (variation du R^2) sont statistiquement significatifs au seuil de 1% ($p < 0,001$).

Dans le modèle II, nous avons testé les variables de chômage et de contrôle sur la croissance. Ceux-ci indiquent que le chômage influence négativement la variable dépendante (croissance). Ce résultat est resté stable (sauf dans le modèle V), confirmant notre première hypothèse. Dans le modèle III, nous avons introduit les variables génériques du capital humain (âge et éducation). Les résultats montrent que l'âge n'a aucun impact, mais l'éducation a un effet positif à raison de 5%. L'éducation favorise les compétences et l'accès à certains réseaux et offrent plus d'opportunités. Dans le modèle IV, nous n'avons testé l'influence des variables spécifiques du capital humain (expériences managériale, industrielle et entrepreneuriale). Les résultats montrent que l'expérience managériale et industrielle a une influence positive sur la croissance. Dans le modèle V, nous avons testé toutes les variables du capital humain et du chômage en même temps. Les résultats montrent que le chômage et l'éducation ont perdu leur importance dans le modèle, alors que l'expérience managériale et

l'expérience industrielle demeurent significatives. Les prédicteurs expliquent la variance du chiffre d'affaires à raison de 25,5% (R^2 ajusté). Comme le suggère H1, le chômage a une influence négative dans la plupart des modèles testés. Cependant, l'introduction des variables du capital humain semble réduire cette influence.

Dans les modèles VI à X, nous avons testé les interactions entre les variables du capital humain (une à la fois) et le chômage. Dans le modèle XI, nous avons testé toutes les interactions ensemble. Deux interactions semblent fonctionner avec la variable chômage: l'âge de l'entrepreneur et l'expérience industrielle. Dans le modèle XI, les variables indépendantes ont expliqué 27,1% (R^2 ajusté) de la variance totale. Par rapport au modèle V, l'augmentation est faible, mais reste significative (au niveau $p < 0,01$).

Pour améliorer notre compréhension de ces résultats, nous avons schématisé les deux interactions (Hayes, 2013). La figure 1 analyse la relation entre l'âge de l'entrepreneur, le chômage et l'impact sur la croissance de l'entreprise. La figure 2 examine l'interaction entre l'expérience industrielle et le chômage sur la croissance.

En ce qui concerne le capital humain générique (âge), il apparaît que les entrepreneurs plus âgés qui ont connu une période de chômage semblent lancer des entreprises ayant moins de ventes que les entrepreneurs plus âgés qui n'ont pas connu de période de chômage (figure 1). La différence diminue lorsque l'entrepreneur est plus jeune. Cette constatation indique que l'âge aggrave l'impact négatif des périodes de chômage. Ces résultats invalident l'hypothèse H1a, car nous avons supposé l'existence d'une modération inverse.

Figure 1. Interaction du chômage et de l'âge de l'entrepreneur sur la croissance du chiffre d'affaires

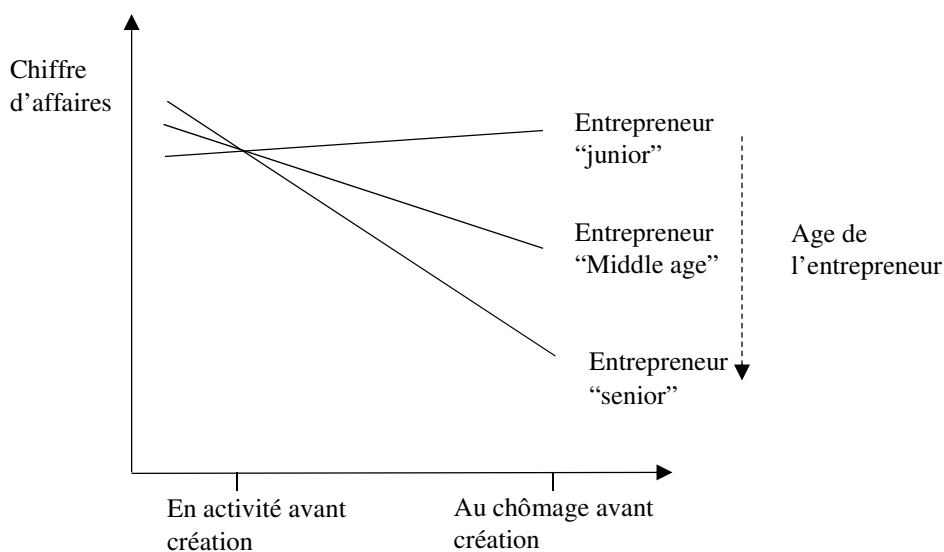
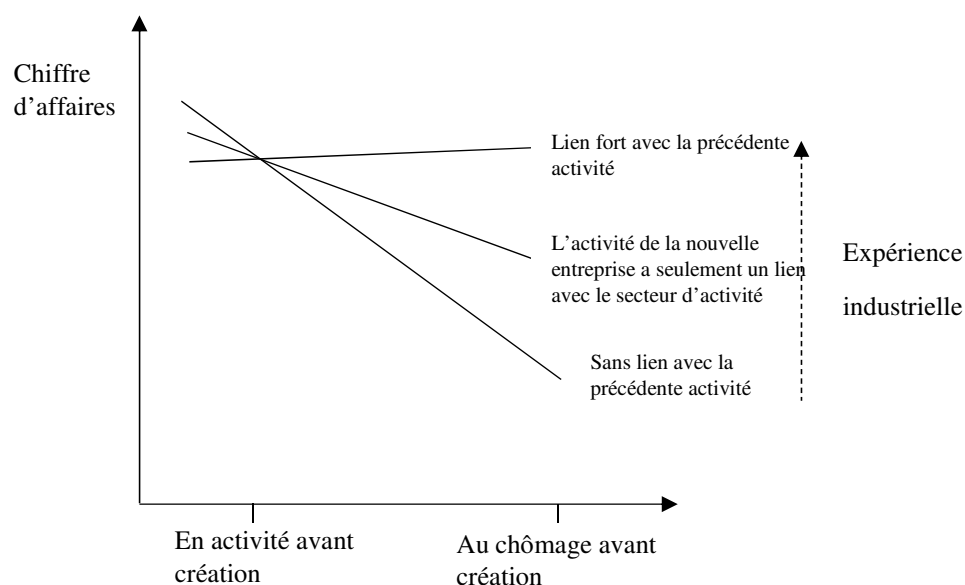


Figure 1. Interaction du chômage et de l'expérience industrielle sur la croissance du chiffre d'affaires



L'expérience industrielle (capital humain spécifique) réduit l'effet négatif du chômage sur la croissance. Quand il y a peu d'expérience industrielle, les entrepreneurs qui ont connu une période de chômage créent des entreprises avec un niveau de ventes inférieur à celui des entrepreneurs qui travaillaient avant la création. Cette différence diminue à mesure que l'expérience industrielle augmente (figure 2). Ainsi, lorsqu'il existe un fort capital humain (bonne connaissance du secteur d'activité), le chômage avant la création n'a plus d'incidence sur le niveau des ventes. L'expérience entrepreneuriale et l'expérience managériale ne présentent pas d'effet modérateur. Par conséquent, nous validons partiellement l'hypothèse H1b.

Discussion et conclusion

En suivant les écrits de Baum, Locke et Smith (2001), la compréhension de la croissance d'une entreprise n'est pas un construit simple. Plusieurs facteurs peuvent entrer en jeu et il devient important de comprendre comment ils interagissent entre eux. Dans notre article, nous avons analysé l'effet modérateur du capital humain sur la relation négative entre le chômage et la croissance.

Le chômage est une variable qui permet de modéliser le concept d'entrepreneur par nécessité. C'est-à-dire un entrepreneur qui se retrouve sans aucune autre alternative pour vivre que celle de créer son entreprise. Il est reconnu que cette situation initiale aura pour conséquence une entreprise avec une croissance plus faible. Les raisons invoquées sont relatives au manque de

préparation, de compétences et de ressources de l'entrepreneur. Nous pensons néanmoins que malgré la surprise que peut être de se retrouver au chômage, l'entrepreneur par nécessité pourra toutefois piocher dans certaines de ces compétences (capital humain) pour surmonter les difficultés de la création de l'entreprise malgré son manque de préparation. Ainsi, certaines caractéristiques de l'entrepreneur doivent diminuer l'influence négative que peut générer une situation de chômage sur la croissance de l'entreprise créée. En effet, la littérature académique explique que le capital humain a une influence positive sur la croissance. Dans le même temps, le chômage avant la création a un impact négatif sur la croissance.

Nos résultats sont consistants avec les écrits de Block et Wagner (2010). Block et Wagner (2010) supposaient que l'expérience industrielle bénéficierait plus aux personnes ayant connu le chômage. Nos résultats vont dans cette direction. Par contre, l'intuition de Block et Wagner (2010) supposant que l'éducation est plus profitable pour les entrepreneurs par opportunité (ceux qui décident d'aller vers la création d'entreprise sans passer par une période de chômage), n'est pas supportée. Il est important de noter que dans ce cas-là, nos variables ne font pas la distinction entre les différents niveaux post bac. Un approfondissement dans cette direction serait peut-être nécessaire.

Ainsi, l'expérience industrielle peut permettre d'exploiter mieux une opportunité perçue par l'entrepreneur et cela malgré une longue période de chômage. D'un autre côté, un facteur aggravant apparaît dans nos résultats. En effet, l'âge de l'entrepreneur augmente l'influence négative du chômage sur la croissance de sa future entreprise. Les entrepreneurs les plus âgés sont donc une population sensible à l'effet négatif du chômage. Il est à noter que l'âge de l'entrepreneur est une variable permettant normalement de mesurer l'expérience des individus. A contrario, que les entrepreneurs les plus jeunes résistent mieux à l'effet du chômage. Cette disparité générationnelle pose la question de la sensibilité des entrepreneurs « séniors » par nécessité sur leur capacité à croître et devrait orienter les institutions ou organismes d'accompagnement à mieux les aider dans leur parcours entrepreneurial.

D'un point de vue managérial, notre recherche permet d'analyser plus en profondeur les leviers à disposition des formateurs lorsqu'ils doivent aider des entrepreneurs par nécessité. La connaissance sectorielle semble être un point clé de la réussite des entreprises qu'il faut exploiter. Il souligne également que certaines populations sont plus résistantes aux effets du chômage sur le développement de leur projet. Les jeunes entrepreneurs qui ont subi une

période de chômage sont moins sensibles à ces effets négatifs que les entrepreneurs plus âgés. Une attention plus forte doit donc être portée sur ces entrepreneurs seniors.

D'un point de vue théorique, cette étude s'inscrit dans une recherche de compréhension plus fine des facteurs influençant la croissance des jeunes entreprises (Baum, Locke et Smith, 2001 ; Block and Wagner, 2010 ; Block, Sandner, et Spiegel, 2015). Il souligne la complexité de cette compréhension et la nécessité d'étudier plus en détail facteurs des différentes catégories d'entrepreneurs. Certaines variables influençant des catégories plus que d'autres.

Concernant les limites, notre recherche n'en est pas exempte. Nous avons utilisé une base de données qui n'a pas été construite par les chercheurs. Le point positif est que cela ne nous a permis d'avoir accès à un nombre de répondant important. D'un autre côté, les concepts et les questions posées n'ont pas pu être contrôlées. L'instrument de mesure est donc améliorable pour étudier ces populations.

Références bibliographiques :

Acs, (2006). *Income, Earnings, and Poverty Data From the 2006 American Community Survey*, 30 p. <https://www.census.gov/prod/2007pubs/acs-08.pdf>

AMIT, R.; MULLER, E. (1995). « "Push" and "Pull" Entrepreneurship », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Vol. 12, p. 64-80.

ANDERSSON, P.; WADENSJÖ, E. (2007). « Do the Unemployed Become Successful Entrepreneurs? », *International Journal of Manpower*, Vol.28, N°7, p. 604-626.

BAUM J.R., LOCKE, E.A., SMITH, K.G (2001). « A multidimensional model of venture growth », *Academy of Management Journal*, Vol. 44, N° 2, p. 292-303.

BATES, 1990

BOSMA, N., VAN PRAAG M., THURIK R., DE WIT G. (2004). « The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups », *Small Business Economics*, Vol. 23, N° 3, p. 227–236.

BLOCK, J.; WAGNER, M. (2010). « Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials », *Schmalenbach Business Review*, Vol. 62, p. 154-174.

BLOCK J.; SANDNER P.; SPIEGEL F. (2015). «[How do risk attitudes differ within the group of entrepreneurs? The role of motivation and procedural utility](#), *Journal of Small Business Management*, Vol. 53, N°2, p. 183-206

BLOCK, J.; SANDNER, P. (2009). « Necessity and Opportunity Entrepreneurs and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data », *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 9, p. 117-137.

- COOPER, A. C.; GIMENO-GASCON, F. J. G.; WOO, C. Y. (1994). « Initial human and financial capital as predictors of new venture performance, *Journal of Business Venturing* », Vol. 9, p. 371-395.
- COLEMAN S. (2007). « The Role of Human and Financial Capital in the Profitability and Growth of Women-Owned Small Firms », *Journal of Small Business Management*, Vol. 45, p. 303–319
- COLOMBO, M.G.; GRILLI, L. (2005). « Founders' Human Capital and Growth of New Technology-based Firm: a Competence-based View », *Research Policy*, Vol.34, p.795-815.
- DELI, F. (2011). « Opportunity and Necessity Entrepreneurship: Local Unemployment and the Small Firm Effect », *Journal of Management Policy and Practice*, Vol. 12, N° 4, p. 38-57.
- EDELMAN, L.; BRUSH, C.; MANOLOVA, T.; GREENE, P. (2010). « Start-up Motivations and Growth Intentions of Minority Nascent Entrepreneurs », *Journal of Small Business Management*, Vol. 48, N° 2, p. 174-196.
- GILAD, B.; LEVINE, P. (1986). « A Behavioral Model of Entrepreneurial Supply », *Journal of Small Business Management*, October, p. 45-53.
- GEM (2012), *Global Report* , 83 p., <http://www.gemconsortium.org/report>.
- GEM (2001) *Global Report* , 59 p., <http://www.gemconsortium.org/report>.
- HAIR, J.F., BLACK, W.C., BABIN, B.J., ANDERSON, R.E. (2010). *Multivariate Data Analysis*. Seventh Edition. Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey.
- HAYES, A. F. (2013). Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis. New York: The Guilford Press.
- HESSELS, J.; VAN GELDEREN, M.; THURIK, R. (2008). « Entrepreneurial Aspirations, Motivations, and their Drivers », *Small Business Economics*, Vol. 31, p. 323-339.
- KAUTONEN, T.; PALMROOS, J. (2010). « The impact of a necessity-based start-up on subsequent entrepreneurial satisfaction », *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol.6, N°3, p.285-300.
- LINDQVIST, E.; VESTMAN, R. (2011). « The Labor Market Returns to Cognitive and Noncognitive Ability: Evidence from the Swedish Enlistment », *American Economic Journal: Applied Economics*, Vol. 3 (January 2011), p. 101–128.
- MCMULLEN, J.; BAGBY, D.; PALICH, L. (2008). « Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action », *Entrepreneurship Theory and Practice*, September, p. 875-895.
- MINCER, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*. New York: National Bureau of Economic Research.
- NILSSON, I. (2015). « Who suffers from unemployment? The role of health and skills », *IZA Journal of Labor Policy*, p. 4-19
- PFEIFFER, F.; REIZE, F. (2000). « Business Start-ups by the Unemployed - an Econometric Analysis Based on Firm Data », *Labour Economics*, Vol. 7, p. 629-663.
- REID, G.C.; SMITH, J.A. (2000). « What Makes a New Business Start-up Successful? », *Small Business Economics*, Vol. 4, p. 165–182.

REYNOLDS, P.; BYGRAVE, W.; AUTIO, E.; COX, L.; HAY, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report*, Babson College, Ewing Marion Kauffman Foundation, and London Business School.

SCHJOEDT, L.; SHAVER, K. (2007). « Deciding on an Entrepreneurial Career: A Test of the Pull and Push Hypotheses Using the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics Data », *Entrepreneurship Theory and Practice*, September, p. 733-752.

SHAPERO, A.; SOKOL, L. (1982). « The Social Dimensions of Entrepreneurship », dans C. Kent, D. Sexton, et K. Vesper (sous la direction de), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, p. 72-90.

STOREY, D (1994), *Understanding The Small Business Sector*, Routledge Library Editions: Small Business, 354 p.

STOREY, D.; GREENE, F. (2010). *Small Business and Entrepreneurship*, Pearson Education Limited.

VAN PRAAG, C. M.; CRAMER, J. S. (2001), The Roots of Entrepreneurship and Labour Demand: Individual Ability and Low Risk Aversion, *Economica*, Vol. 68, n°269, p. 45-62

VIVARELLI, M. (2004). « Are All the Potential Entrepreneurs So Good ? », *Small Business Economics*, Vol. 23, p. 41-49.

WIKLUND, J.; SHEPERD, D. (2003). « Aspiring for, and Achieving Growth: The Moderating Role of Resources and Opportunities », *Journal of Management Studies*, Vol. 40, N°8, p.1919-1941.

ZANAKIS, S.; RENKO, M.; BULLOUGH, A. (2012). « Nascent Entrepreneurs and the Transition to Entrepreneurship: Why Do People Start New Businesses? », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol.

Annexes

Table 1. Définition des variables et de leurs mesures

Variables	Définitions	Mesures	Codification
Variable dépendantes liées à la croissance des entreprises			
Logarithme naturel du chiffre d'affaires	Elle traduit la croissance de l'entreprise. Elle est mesurée par le logarithme naturel du chiffre d'affaires.	Métrique	LNCA
Variable indépendante			
Situation de l'entrepreneur	Mesure la situation de l'emploi de l'entrepreneur avant la création de l'entreprise. Elle prend la valeur 0 si l'entrepreneur indique avoir été en activité avant la création de son entreprise et 1 lorsqu'il était au chômage. (Pfeiffer et Reize, 2000 ; Storey et Greene, 2010).	Ordinale	UNEMPLOY
Variables modératrices : capital humain générique			
Age de l'entrepreneur	Permet de prendre en compte l'expérience de l'entrepreneur de manière générale. Prend la valeur 1 en-dessous de 25 ans ; 2 entre 26 et 35 ans ; 3 entre 36 et 45 ans ; 4 au-dessus de 45 ans.	Ordinale	AGE
Education	Indique le niveau académique. Prend la valeur 2 si l'entrepreneur indique avoir un diplôme supérieur au bac. 1 si l'entrepreneur indique avoir le niveau bac ou équivalent. 0	Ordinale	EDUCA

	sinon.		
Variables modératrices : capital humain spécifique			
Expérience managériale	Prend la valeur 1, si l'entrepreneur indique avoir été cadre supérieur avant la création de l'entreprise. 0 sinon.	Ordinale	MANEXP
Expérience industrielle	Prend la valeur 2, si l'entrepreneur indique avoir créé dans le même secteur d'activité que son travail précédent. 1 si l'entrepreneur indique que l'activité de sa nouvelle entreprise a seulement un lien avec le secteur d'activité de son travail précédent. 0 sinon (aucun lien).	Ordinale	INDEXP
Expérience entrepreneuriale	Prend la valeur 1, si l'entrepreneur indique avoir été soit indépendant, soit à son compte, soit chef d'entreprise avant la création de l'entreprise. 0 sinon.	Ordinale	ENTREXP
Variables de contrôle :			
- liées à l'entrepreneur			
Genre	Prend la valeur de 1 si l'entrepreneur est un homme ; 0 sinon.	Nominale	GENRE
- liées à l'entreprise			
Age de l'entreprise	Elle mesure l'âge de l'entreprise en années. Il s'agit du nombre d'années à partir du temps de la création de l'entreprise jusqu'au 31/12/2009 (année de collecte de l'information).	Métrique	AGEENT
Montants alloués	Représente les montants alloués au créateur lors du lancement du projet par Initiative France. Cette variable prend la valeur de 1 si les montants alloués sont inférieurs à 16 000 € ; 2 les moyens alloués sont compris entre 16 000 € et 40 000 € et 3 si les moyens alloués sont supérieurs à 40 000 €.	Nominale	MOYAL
Activité commerce	Représente le secteur d'activité dans lequel le créateur a décidé de lancer son projet. La variable prend la valeur 1 si le secteur d'activité est le commerce. Sinon 0.	Nominale	SECTCOM
Activité service	La variable prend la valeur 1 si le secteur d'activité est celui des services proposés aux entreprises, aux ménages et aux entreprises. Sinon 0.	Nominale	SECTSER
Activité industrie	La variable prend la valeur 1 si le secteur d'activité est celui de la construction, l'industrie ou le transport. Sinon 0.	Nominale	SECTIND

Table 2. Résultats de l'analyse de régression 1

	Variable dépendante : Logarithm chiffre d'affaires (N=307)									
	Modèle I		Modèle II		Modèle III		Modèle IV		Modèle V	
	Coeff.	Std err.	Coeff.	Std err.	Coeff.	Std err.	Coeff.	Std err.	Coeff.	Std err.
Constante	12,114***	0,055	12,114***	0,054	12,114***	0,054	12,114***	0,052	12,114***	0,052
Variables de contrôle ^a										
Genre (1= Homme ; 0 = Femme)	0,189***	0,057	0,181***	0,057	0,194***	0,057	0,144**	0,055	0,154**	0,056
Age de l'entreprise	0,153**	0,055	0,131**	0,055	0,137**	0,055	0,157**	0,055	0,161**	0,054
Montants alloués	0,348***	0,057	0,352***	0,056	0,334***	0,056	0,293***	0,056	0,287***	0,056
Industrie ^b : commerce	-0,010	0,064	-0,005	0,063	-0,009	0,063	0,006	0,061	0,003	0,061
Industrie ^b : services	-0,050	0,062	-0,039	0,062	-0,078	0,063	-0,083	0,060	-0,102 [†]	0,061
Variables indépendantes ^a										
Situation (en activité = 0 ; au chômage=1)			-0,135**	0,056	-0,140**	0,056	-,090 [†]	0,057	-0,084	0,057
Modérateur ^a										
Age de l'entrepreneur					-,046	,055			-0,073	0,054
Education					,134*	,058			0,075	0,059
Expérience managériale							,291***	,056	0,282***	0,059
Expérience industrielle							,101 [†]	,056	0,104 [†]	0,057
Expérience entrepreneuriale							,016	,056	0,014	0,057
Paramètres du modèle										
Signification du modèle F	13,094***		12,197***		10,125***		12,450***		10,631***	
R²	0,179		0,196		0,214		0,274		0,284	
R ajusté ²	0,165		0,180		0,193		0,252		0,257	
Variation R²			0,017**^c		0,018**^d		0,078***^d		0,088***^d	

Seuil de signification: [†] 0.05<p≤0.1; * 0.01<p≤0.05; **0.001<p≤0.01; *** p≤0.001

^a Variables centrées ; ^b Groupe de référence: industrie, construction, autres.

^c Comparaison avec le modèle I ; ^d Comparaison avec le modèle II

Table 3. Résultats de l'analyse de régression 2

	Variable dépendante : Logarithme du chiffre d'affaires (N=307)											
	Modèle VI		Modèle VII		Modèle VIII		Modèle IX		Modèle X		Modèle XI	
	Coeff.	Std err.	Coeff.	Std err.	Coeff.	Std err.	Coeff.	Std err.	Coeff.	Std err.	Coeff.	Std err.
Constante	12,132***	0,052	12,118***	0,052	12,113***	0,052	12,161***	0,055	12,113***	0,052	12,182***	0,057
Variables de contrôle^a												
Genre (1= Homme ; 0 = Femme)	0,146**	0,055	0,156**	0,056	0,154**	0,056	0,152**	0,055	0,154**	0,056	0,145**	0,055
Age de l'entreprise	0,160**	0,054	0,164**	0,055	0,163**	0,055	0,160**	0,054	0,161**	0,055	0,160**	0,054
Montants alloués	0,282***	0,055	0,288***	0,056	0,289***	0,056	0,293***	0,055	0,287***	0,056	0,287***	0,056
Industrie ^b : commerce	0,009	0,060	0,006	0,061	0,004	0,061	0,010	0,060	0,003	0,061	0,017	0,061
Industrie ^b : services	-0,099†	0,061	-0,101†	0,061	-0,101†	0,061	-0,103†	0,061	-0,102†	0,061	-0,101†	0,061
Variables indépendantes^a												
Situation (en activité = 0 ; en chômage =1)	-0,093†	0,057	-0,086	0,058	-0,083	0,058	-0,109†	0,058	-0,084	0,058	-0,118*	0,058
Modérateurs^a												
Age de l'entrepreneur	-0,067	0,053	-0,070	0,054	-0,075	0,054	-0,072	0,053	-0,073	0,054	-0,062	0,054
Education	0,088	0,059	0,071	0,059	0,074	0,059	0,073	0,058	0,075	0,059	0,084	0,059
Expérience managériale	0,270***	0,058	0,282***	0,059	0,282***	0,059	0,269***	0,058	0,282***	0,059	0,259***	0,059
Expérience industrielle	0,107†	0,057	0,105†	0,057	0,106†	0,057	0,084	0,057	0,105†	0,057	0,085	0,058
Expérience entrepreneuriale	0,010	0,056	0,011	0,057	0,015	0,057	-0,009	0,057	0,013	0,062	-0,005	0,062
Interactions^a												
Situation x Age de l'entrepreneur	-0,112*	0,053									-0,108*	0,055
Situation x Education			-0,034	0,052							-0,028	0,056
Situation x Expérience managériale					-0,021	0,053					0,027	0,057
Situation x Expérience industrielle							0,124*	0,058			0,114*	0,059
Situation x Expérience entrepreneuriale									-0,003	0,055	0,023	0,056
Paramètres du modèle												
Signification du modèle F	10,303***		9,767***		8,022***		10,408***		9,713***		8,101***	
R ²	0,296		0,285		0,284		0,298		0,284		0,309	
R ² ajusté	0,267		0,256		0,255		0,270		0,255		0,271	
Variation R ² (comparaison avec Modèle V)	0,012*		0,001		0,000		0,014*		0,000		0,025†	

Seuil de signification: † 0.05<p≤0.1; *0.01<p≤0.05; **0.001<p≤0.01; *** p≤0.001

^a Variables centrées ; ^b Groupe de référence: industrie, construction, autres.

Table 4: Statistiques descriptives et matrice de corrélation

	M. ^a	S.D. ^b	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1. Chiffre d'affaires (log)	12,11	1,05	1																	
2. Genre	0,78	0,42	,204**	1																
3. Age de l'entreprise	4,35	0,62	,135*	,017	1															
4. Montants alloués	2,10	1,01	,337**	,016	,067	1														
5. Industrie : Commerces	0,28	0,45	,035	,19**	-,010	,18**	1													
6. Industrie: Services	0,30	0,46	-,056	-,10	-,03	,039	,41**	1												
7. Industrie, construction et autres	0,42	0,49	,020	,26**	,037	,20**	,53**	,55**	1											
8. Situation de l'entrepreneur	0,58	0,49	,156**	-,076	,16**	,049	,021	,080	-,093	1										
9. Age de l'entrepreneur	2,64	0,82	-,047	,030	,003	,038	,032	,028	,003	,15**	1									
10. Education	1,23	0,90	,112	,123*	,064	,16**	,058	,31**	,23**	,136*	,023	1								
11. Expérience entrepreneuriale	0,03	0,17	,093	,046	,24**	,17**	,107	-,071	-,032	,20**	,054	-,002	1							
12. Expérience managériale	0,22	0,42	,322**	,152**	-,035	,225**	,071	,186**	-,108	-,003	,151**	,324**	-,093	1						
13. Expérience industrielle	1,11	0,81	,084	,051	-,004	-,073	,119*	-,016	,122*	,334**	,152**	,196**	-,023	-,100	1					
14. Situation x Age des répondants ^c	0,16	0,98	,154**	-,109	-,008	-,050	,040	,027	-,062	-,049	,023	,075	-,091	-,044	,027	1				
15. Situation x Education ^c	0,14	1,01	-,020	,062	,049	,002	,065	-,038	-,024	-,042	,073	,121*	-,021	-,028	,039	-,021	1			
16. Situation x Expérience managériale ^c	0,00	1,00	,024	,002	,067	-,104	,039	-,033	-,066	,001	-,043	-,028	,109	-,004	,095	,167**	,330**	1		
17. Situation x Expérience industrielle ^c	-,033	0,93	,136*	,054	,015	-,008	,085	,057	,025	,111	,029	,043	,091	,102	,093	,118*	,174**	,140*	1	
18. Situation x Expérience entrepreneurial ^c	-,020	1,14	-,072	-,036	,218**	,184**	,112	,060	,046	,055	-,079	-,018	,989**	,095	,074	,101	,027	-,111	-,110	1

N = 307, ^aM, moyenne, ^bS.D., écart-type, ^c Variables centrées

*p < .05; **p < .01 (two-tailed test)