

Facteurs explicatifs de la valeur ajoutée induite par l'entrepreneuriat sportif dans le District d'Abidjan en Côte d'Ivoire

Factors explaining the added value of sport entrepreneurship in the Abidjan District of Côte d'Ivoire

AYEKOE Serge Alain

Docteur en Economie du Sport

Institut National de la Jeunesse et des Sports (INJS)-Abidjan
Université Félix Houphouet Boigny (UFHB)-Abidjan-Cocody
Laboratoire de recherche LAP-SMHDBE-INJS- Côte d'Ivoire
ayekoe.alain@hotmail.com

AKA BROU Emmanuel

Maître de Conférences Agrégé en Economie

Université Felix Houphouet Boigny d'Abidjan Cocody
Unité de recherche UR-MIFFF-Côte d'Ivoire
e.aka-brou@hotmail.fr

ACCLASSATO HOUENSOU Denis

Professeur Titulaire des Facultés de Sciences Economiques

Faculté des Sciences Économiques et de Gestion-Université d'Abomey-Calavi-Benin
Laboratoire d'Économie d'Orléans (Université d'Orléans, France)
Laboratoire de Recherche LARFFID – UAC-Bénin
denis.acclassato@yahoo.fr

Date de soumission : 30/06/2022

Date d'acceptation : 03/08/2022

Pour citer cet article :

AYEKOE S.A. & al. (2022) « Facteurs explicatifs de la valeur ajoutée induite par l'entrepreneuriat sportif dans le District d'Abidjan en Côte d'Ivoire », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 5 : Numéro 3 » pp : 905 - 929

Résumé

Dans les pays en développement, la mise en œuvre de politique de promotion de l'entrepreneuriat continue d'être au centre des discussions entre les autorités politiques, économiques et les acteurs sociaux, à l'échelle nationale et locale. Dès lors, déterminer les facteurs pouvant contribuer à la pérennité d'un projet de création d'entreprise reste une exigence essentielle à la dynamique de toutes initiatives entrepreneuriales réussies dans un secteur d'activité particulier.

Cette recherche vise à clarifier les facteurs explicatifs de la valeur ajoutée induite de l'entrepreneuriat sportif dans le district d'Abidjan en Côte d'Ivoire. Pour ce faire, l'acte entrepreneurial de création de petites entreprises sportives, a été envisagé à partir d'une enquête quantitative, réalisée auprès d'un échantillon de 72 entreprises, à trois niveaux : celui de l'entrepreneur, de l'entreprise qu'il crée et de l'environnement des affaires dans lequel celle-ci évolue.

Les analyses réalisées confirment que les caractéristiques liées à l'entrepreneur et à l'entreprise, influencent significativement la valeur ajoutée de l'entrepreneuriat sportif dans le district d'Abidjan. Elles conduisent à envisager l'entrepreneuriat sportif comme un moyen de lutte contre la pauvreté et de création d'emplois en Côte d'Ivoire.

Mots clés : Facteurs explicatifs ; Entrepreneuriat sportif ; petites entreprises ; régression linéaire multiple ; valeur ajoutée.

Abstract

In developing countries, the implementation of entrepreneurship promotion policies continues to be at the center of discussions between political, economic and social authorities, at national and local levels. Therefore, determining the factors that can contribute to the sustainability of a business creation project remains an essential requirement for the dynamics of any successful entrepreneurial initiatives in a particular sector of activity.

This research aims to clarify the explanatory factors of the induced added value of sport entrepreneurship in the district of Abidjan in Côte d'Ivoire. To do this, the entrepreneurial act of creation of small sports enterprises, was envisaged from a quantitative survey, among a sample of 72 enterprises, at three levels: that of the entrepreneur, the business it creates and the business environment in which it evolves.

The analyses carried out confirm that the characteristics related to the entrepreneur and the company, significantly influence the added value of sports entrepreneurship in the district of Abidjan. They lead to considering sport entrepreneurship as a means to fight poverty and create jobs in Côte d'Ivoire.

Keywords: Explanatory factors; sports entrepreneurship; small businesses; multiple linear regression; value added.

Introduction

Face au décalage entre le nombre de diplômés qui se présentent chaque année sur le marché de l'emploi et la faible capacité d'absorption de ceux-ci par les secteurs publics et privés, l'entrepreneuriat et la promotion des PME demeurent au cœur des préoccupations de tous les acteurs politiques et particulièrement de ceux des pays en développement. Dans une perspective économique, l'entrepreneur est le personnage central de l'activité entrepreneuriale capable de réaliser une nouvelle organisation, proposer une stratégie prometteuse pour créer du profit et accroître le développement économique dans un environnement avec lequel il est en interrelation (Sammut, 2000). Dans le domaine du sport, la culture entrepreneuriale y est très forte et le seuil de rentabilité particulièrement intéressant. De ce fait, la filière sport apparaît comme un secteur de nouvelles opportunités entrepreneuriales, principalement au niveau du marché des offres de production de services sportifs (Ratten, 2011). Ce secteur digne d'intérêt est constitué majoritairement de petites organisations (PE, TPE et micro-organisations) qui génèrent des retombées lucratives en croissance constante (Hillairet, 2002), tant au niveau de la valeur ajoutée que de la création d'emplois, avec des impacts au plan politique : économique et social (Blais et Toulouse, 1990).

En Côte d'Ivoire, les initiatives entrepreneuriales représentent "98 % du tissu économique formel" et "20 % de la richesse nationale"¹. Depuis quelques années le gouvernement ivoirien a adopté des mesures visant à mettre en œuvre une politique de développement et de promotion des PME/PMI en plus de la refonte complète des réglementations applicables à celles-ci. Elles visent essentiellement les micros et petites entreprises évoluant pour la plupart dans des secteurs non structurés ou informels, qui constituent également de véritables leviers de la création de valeurs au niveau local et qui participent à la stratégie pour lutter contre la pauvreté. Ces mesures ont favorisé la création de nombreuses petites entreprises (PE) entreprises prestataires de services sportifs qui se sont constituées pour satisfaire la demande accrue de services sportifs. Malgré ces mesures, force est de constater qu'aucune étude empirique n'a jusqu'ici songé à mettre en relief le niveau de rentabilité du nombre grandissant d'entreprises sportives créées en Côte d'Ivoire. L'objectif de cette étude est de déterminer les principaux facteurs explicatifs de la valeur ajoutée induite par l'entrepreneuriat sportif dans le district d'Abidjan,

¹ Selon J-L. Billon ex *Ministre* du commerce de l'artisanat et de la promotion des PME, lors d'un Déjeuner-Débat H E C sur « le Rôle des PME dans l'Economie Ivoirienne », Hotel Tiama – 28 mars 2013

en Côte d'Ivoire. Elle se propose d'apporter des éléments de réponse à la problématique organisée autour des trois questions suivantes : La valeur ajoutée de l'entrepreneuriat sportif dépend-elle de caractéristiques sociodémographiques liées à l'entrepreneur ? Quelles sont les caractéristiques de l'entreprise qui déterminent la valeur ajoutée induite par l'entrepreneuriat sportif ? L'environnement des affaires dans lequel évolue l'initiative entrepreneuriale a-t-il une incidence sur la valeur ajoutée qui en découle ?

Pour répondre à ces différentes interrogations, la suite de l'étude est structurée en trois parties. La première aborde le cadre conceptuel et les approches qui ont servies à l'élaboration des hypothèses. La seconde se consacre à expliquer la démarche méthodologique choisie pour vérifier les hypothèses. La troisième se focalise sur l'analyse et la discussion des résultats obtenus, avant de conclure l'étude avec quelques recommandations.

1. Cadre conceptuel et énoncé des hypothèses

Au niveau théorique, de nombreuses approches se sont succédé pour analyser et expliquer les déterminants de la création et de la performance d'entreprise nouvelle. Depuis quelques années, le courant du processus d'émergence organisationnelle défendu par Gartner (1985), a fait son apparition. Il propose d'aborder l'entrepreneuriat selon la dimension cognitive (C) situant la pensée stratégique de l'entrepreneur, la dimension praxéologique (P) fixant les actions menées pour la naissance d'une forme organisationnelle et la dimension structurale (S) qui précise la manière dont la structure émergente s'imbrique à l'environnement.

1.1. Déterminants liés à l'entrepreneur

Parmi les déterminants liés à l'entrepreneur, des études issues de la théorie du comportement planifié (TCP) développée par Ajzen (1991) suggèrent que l'âge peut jouer un rôle spécifique dans la capacité entrepreneuriale d'un individu. Aussi, Le (2003), considère que les individus plus jeunes déjà sensibilisés à l'entrepreneuriat dès l'école, seraient plus enclins à entreprendre, beaucoup plus pour mettre en adéquation les connaissances acquises avec les compétences développées, que par opportunité pour un marché. Pour les séniors, les travaux de Levesque et Minitti, (2011) faisant suite à ceux de Berger et Luchmann (1966), ont établi un lien entre l'initiative entrepreneuriale et un ensemble de réseaux tant professionnels que personnels dans lesquels ils évoluent. Plus récemment, Maâlaoui et al. (2012) ont abordé cette question en montrant que le phénomène nouveau de l'entrepreneuriat sénior s'est développé dans le monde, notamment en Europe, parce que cette catégorie de la population dispose en général de ressources financières plus importantes et de réseaux d'affaires plus développés, contrairement

aux personnes plus jeunes. Dans le domaine de la prestation de services, Athayde (2009) puis Ratten (2010) ont identifié l'âge comme un facteur déterminant dans l'adoption de la décision d'entreprendre et du succès ou de l'échec de l'entrepreneuriat orienté dans le secteur des offres de service.

Dans la littérature sur l'entrepreneuriat, la plupart des études tendent à prouver que les hommes entreprennent deux fois plus que les femmes (Robichaud et al., 2007 ; Reynolds et al., 2004) pour plusieurs raisons (Panda, 2018 ; Hughes, 2006). Premièrement, les femmes ont tendance à être plus centrées sur la famille et moins motivées à poursuivre des objectifs liés à l'expansion d'une entreprise. Deuxièmement, les institutions financières imposent des conditions de garanties de prêt plus strictes aux femmes entrepreneurs, limitant de ce fait, leur potentiel d'entrepreneuriat à ce niveau.

Le niveau d'éducation semble être un facteur important pour expliquer toute initiative entrepreneuriale. Ainsi, Ndjambou et Sassine (2014) ont établi une corrélation positive entre la performance de l'entreprise et le niveau académique du fondateur, sous l'hypothèse que l'éducation améliore les compétences et capacités individuelles. Ils suggèrent à la suite de Sambo (2000), que le niveau d'études supérieures aurait une influence positive sur les attitudes et les intentions entrepreneuriales.

Il existe également dans la littérature des travaux qui ont montré que la performance entrepreneuriale est aussi fonction du degré d'innovation (Balhadj & El Moudden, 2022 ; Congragado, 2008) et de l'expérience professionnelle antérieure acquise (Weerawardena et al., 2007). Dans une étude récente Balhadj et El Moudden (2022) qui fait suite à celle de Congrégado (2008) ont prouvé que les entreprises qui innovent en termes de produits et services en vue de réduire les coûts et se différencier de la concurrence, réalisent une rentabilité plus élevée que les entreprises non innovantes.

En théorie, dans le domaine de la création d'entreprises, Weerawardena et al., (2007) reconnaissent que l'expérience antérieure est une source d'avantage concurrentiel qui permet non seulement de réduire l'incertitude entrepreneuriale, mais aussi de reconnaître et d'identifier des opportunités d'affaires que d'autres personnes sans expérience ne perçoivent pas. Selon les mêmes auteurs, la plupart des chefs d'entreprise qui commencent leur carrière à partir d'expériences antérieures, se caractérisent par un haut niveau d'adaptabilité et une plus grande capacité d'apprentissage, qui impactent significativement la performance de l'entreprise.

Par conséquent, l'hypothèse suivante qui tient compte des recherches antérieures sur les caractéristiques des entrepreneurs est formulée.

Hypothèse 1 : Les caractéristiques sociodémographiques liées à l'entrepreneur détermineraient la valeur ajoutée de l'entrepreneuriat sportif.

1.2. Déterminants liés à l'entreprise

Au niveau des caractéristiques de l'entreprise, Gibrat (1931) a proposé une théorie de référence qui explique la croissance d'une entreprise par sa taille. En effet, la taille de l'entreprise est la caractéristique qui a retenu l'attention de plusieurs chercheurs en raison de son importance sur le niveau de croissance de l'entreprise. Reste que, la littérature économique n'est pas unanime sur le seul effet de la taille sur la croissance de l'entreprise. La seconde approche qui vient améliorer le modèle de Gibrat, prend en compte en plus de la taille, de l'âge de l'entreprise, du montant des ressources financières, de la taille des ressources humaines mobilisées à la création, de la nature des ressources financières, de la forme juridique de l'entreprise, pour expliquer le processus de croissance d'une entreprise. Pour les tenants de cette approche, l'existence de contraintes de liquidités, de même qu'un accès limité au financement, peuvent limiter la capacité de l'entreprise à honorer ses charges fixes (Both et al., 2001) et donc sa croissance (Dahlqvist et al., 2000). Ainsi, le fait de disposer de ressources financières suffisantes pour créer une entreprise d'une certaine taille, paraît crucial pour démarrer, pour survivre et pour croître (Fadil & Saint Pierre, 2016).

La source du financement est aussi importante que l'accès au capital financier pour la croissance d'une entreprise. En effet, l'utilisation de fonds personnels et familiaux affecte positivement la croissance d'une entreprise (Belattaf & Nasroun, 2013). Il en est de même pour la présence de ressources humaines qualifiées en nombre suffisant et motivées qui selon Golo (2012), détermine la productivité et le succès de l'entreprise. De nos jours, le territoire et ses caractéristiques (main d'œuvre qualifiée et bon marché, réseau de transport, existence de marché) constituent un avantage concurrentiel qui facilite la croissance des entreprises (Torres, 2004 ; Janssen, 2002). D'autres auteurs ont établi un lien entre le statut juridique de l'entreprise et la croissance de celle-ci (Woywode & Lessat, 2001). Selon Woywode et Lessat (2001), les entreprises constituées en personne morale (Unipersonnelle ou à responsabilité limitée), affichent une croissance supérieure à celle des entreprises non constituées. En effet, les personnes morales peuvent émettre ou revendre des actions, ce qui facilite la mobilisation des capitaux nécessaires à l'expansion de l'entreprise.

Compte tenu de ce qui précède, l'analyse de la relation entre les caractéristiques liées à l'entreprise et la réussite entrepreneuriale peut être appréhendée à travers la formulation de la seconde hypothèse.

Hypothèse 2 : Les caractéristiques liées à l'entreprise causeraient la valeur ajoutée de l'entrepreneuriat sportif.

1.3. Déterminants liés à l'environnement des affaires

L'approche contingente est l'une des théories traditionnelles souvent utilisées pour analyser la croissance d'une entreprise. Selon cette approche, les facteurs environnementaux tels que le taux de croissance sectoriel, le degré de concentration du marché, la pression fiscale et sociale, ont une incidence indéniable sur le succès des initiatives entrepreneuriales. Selon une étude de de Baron (2000) suivie par celle de Baron et Markman (2003), le succès de toute initiative de création d'entreprise repose en partie sur la capacité de l'entrepreneur à disposer d'un capital social important et à favoriser de bonnes des relations d'affaires favorables avec son entourage afin de saisir les opportunités qui se présentent.

L'approche contingente considère l'entreprise comme un système ouvert, dont l'existence dépend de sa capacité à s'adapter à l'environnement dans lequel elle évolue (Janssen, 2003). Dans sa thèse, Rejeb (2006), s'est inspiré des travaux d'Alvarez et Lopez (2005) pour mettre en évidence, l'effet négatif de l'ouverture à la concurrence commerciale sur la performance des entreprises tunisiennes, de 1998 à 2003. L'ouverture à la concurrence commerciale est plus avantageuse pour les entreprises ayant des niveaux de productivité et de technologie plus élevés comparativement aux entreprises moins compétitives. De façon analogue, Fossen et Steiner (2006) ainsi que de Djankov et al. (2010) ont donné une autre explication de l'effet de l'environnement des affaires sur la croissance des entreprises. Pour Djankov et al. (2010), le taux d'imposition des entreprises a un impact négatif sur les initiatives de création d'entreprise. Bien avant, Fossen et Steiner (2006), estimaient que les politiques fiscales pouvaient en général stimuler ou évincer tout projet productif de création de valeur porté par un ou plusieurs acteurs. Au bout du compte, les entreprises sont donc tributaires des échanges qu'elles entretiennent avec le milieu où elles puisent leurs ressources, d'une part, et où elles écoulent leurs biens ou services, d'autre part.

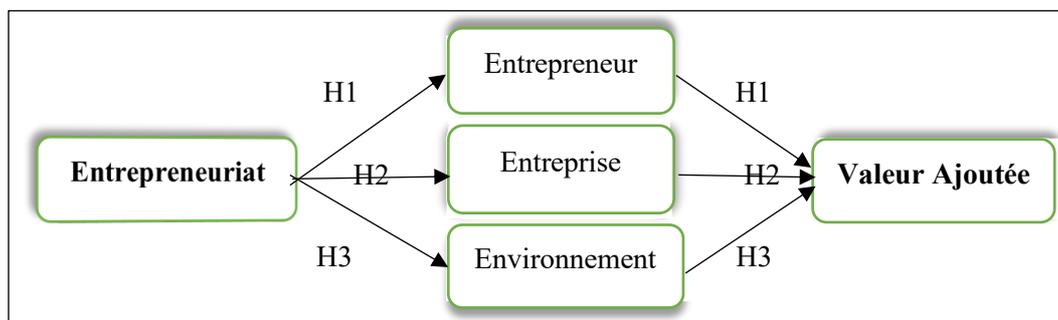
La troisième hypothèse est en fait testée en tentant de mettre en évidence le lien entre les facteurs environnementaux et le succès des initiatives entrepreneuriales, à partir de la littérature théorique discutée.

Hypothèse 3 : L’environnement des affaires dans lequel évolue l’initiative entrepreneuriale influencerait la décision de création d’entreprise sportive et la valeur ajoutée qui en découlerait.

A la lumière de ce qui précède, différentes approches inspirées de la théorie du comportement planifié de Ajzen (1991) ont permis de synthétiser des modèles causaux dans lesquels, les facteurs explicatifs de l’entrepreneuriat ont été regroupés en quatre catégories : les déterminants liés aux dirigeants(es) ; les déterminants stratégiques ; les déterminants liés à l’entreprise ; et les déterminants environnementaux. Pour la présente étude, le modèle adapté s’inspire des travaux de plusieurs auteurs (Verstraete, 2003, 1999 ; Janssen, 2003 ; Benavent & Verstaete, 2000) qui ont proposé d’étudier le phénomène entrepreneurial selon trois dimensions : l’entrepreneur (E) en tant qu’individu, l’organisation qu’il impulse (O) et des contextes au sein desquels le phénomène émerge (C).

Le cadre théorique des déterminants de la valeur ajoutée de l’entrepreneuriat sportif est représenté par la figure qui suit.

Figure 1 : Cadre théorique des déterminants de la valeur ajoutée de l’entrepreneuriat sportif (adapté de Jansen, 2003 ; Benavent & Verstaete, 2000 ; Verstraete, 1999)



Source : Auteur

La soumission de ces hypothèses à l’épreuve du terrain permettra de déterminer les facteurs qui expliquent la valeur ajoutée induite par l’entrepreneuriat sportif dans le district d’Abidjan en Côte d’Ivoire, afin d’élaborer des recommandations de politique managériale à l’égard des autorités politiques.

2. Méthodologie de l’étude

L’analyse des fonds documentaires du Ministère du commerce, de l’artisanat et de la promotion des PME a permis de recenser 5 000 PME formels régulièrement inscrites au registre du commerce, dont environ 55% (soit 2 750 PME) sont concentrés dans le District d’Abidjan. En

ce qui concerne les entreprises sportives, aucune base de données n'est disponible, ni au Ministère du Commerce, ni au Ministère des Sports. La réalisation de cette étude a donc rencontré un certain nombre de difficultés.

Les données utilisées sont essentiellement primaires. Elles émanent d'une enquête par questionnaire réalisée dans le district d'Abidjan, la capitale économique de la Côte d'Ivoire où se concentrent 98% du tissu économique formel de la Côte d'Ivoire². L'enquête s'est essentiellement focalisée sur les entreprises sportives et a permis d'identifier 195 petites entreprises, dont 65 salles de remise en forme (fitness) et 130 centres ou écoles de sport de compétition dédié au football. Malgré la réticence de certains enquêtés à participer à cette étude, 86 petites entreprises, soit 39 propriétaires de salles de fitness et 47 fondateurs de centres de sport ont répondu favorablement à nos sollicitations. En tenant compte des objectifs de l'étude, la méthode non probabiliste et plus précisément la méthode par quotas a été retenue. En absence d'une base de données regroupant l'ensemble des entreprises sportives, la méthode par quota a consisté à définir des critères a priori pour définir les catégories d'enquêté, avec une répartition identique dans chaque catégorie. Finalement, l'échantillon de l'étude constitué de 72 entreprises, dont 36 salles de fitness et 36 centres de formation au football ont permis d'éviter les non-réponses, de réduire les coûts ainsi que les délais de l'enquête.

Tableau 1 : Distribution l'échantillon

Strates	Nombre	%
Salles de fitness/musculation	36	50
Centres de sport de compétition	36	50
TOTAL	72	100

Source : _Auteurs

Les variables étudiées sont constituées d'une variable à expliquer, la valeur ajoutée et d'un ensemble de variables indépendantes qui sont relatives aux caractéristiques de l'entrepreneur, de l'entreprise et de l'environnement des affaires. Les caractéristiques des variables permettent de recourir à un modèle de régression multiple de type semi-log qui a respecté les différentes conditionnalités requises pour sa réalisation. Selon leurs caractéristiques (qualitatives ou

² Selon les statistiques de la direction générale des impôts (DGI) et le ministère du commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME (MCAPPME) produites en 2012

quantitatives), les différents types de variables sont synthétisées dans un tableau récapitulatif en annexe 1.

La variable à expliquer, la valeur ajoutée est de nature quantitative. Dans le cadre de cette recherche, il s'agit d'une valeur ajoutée produite, calculée à partir de la différence entre les chiffres d'affaires et les charges mensuelles, à l'aide de la formule suivante :

$$VA = CA - CM$$

Où : CA = représente la production de l'exercice

CM = les consommations intermédiaires (dépenses d'électricité, d'eau, salaires du personnel, prestation des fournisseurs de l'entreprise).

Pour relativiser le volume des chiffres associés cette « valeur ajoutée calculée », celle-ci a été transformée en logarithme ($\log VA$) pour mieux l'adapter à l'analyse de la relation entre les diverses variables indépendantes quantitatives et qualitatives. Ainsi, l'accroissement d'une unité de chaque variable explicative va entraîner un changement (en pourcentage) de la valeur ajoutée égale à cent fois le coefficient de cette variable.

Les variables explicatives sont composées d'un ensemble de facteurs à la fois qualitatif et quantitatif lié à l'entrepreneur, à l'entreprise et à l'environnement qui déterminent la valeur ajoutée générée par l'initiative entrepreneuriale. Pour résoudre un problème au niveau de l'analyse désirée, la nature de la variable *âge* (quantitative) par tête a été recodé en variable catégorielle (*âgerec*), en procédant par un découpage par tranche d'âge en deux catégories.

Les données ainsi recueillies permettent de recourir à un modèle de régression linéaire multiple de type sémi-log, reliant le log de la valeur ajoutée, la variable à expliquer, (quantitative continue) à une série de variables explicatives (quantitatives et qualitatives) non transformées. Ainsi, le modèle d'analyse se présente sous la forme de la fonction de production suivante :

$$\ln y = \alpha + \sum \beta_i X_i + \varepsilon$$

avec $\ln y$, le logarithme de la variable à expliquer, $\sum \beta_i X_i$, ensemble de variables explicatives (quantitatives et qualitative) non transformées et ε , le terme d'erreur

Les tests statistiques ont été réalisées avec la version 25,0 du logiciel SPSS.

3. Analyse et discussion des résultats

3.1. Analyse des résultats de l'étude

Tableau 2 : Indice de fiabilité de l'échelle de mesure

Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments standardisés	Nombre d'éléments
0,804	0,797	24

Source : Réalisé par l'auteur sous SPSS

La validité et la fiabilité sont les deux critères retenus pour évaluer les recherches en sciences de gestion. Nous définirons chacune de ces qualités et nous exposerons les mesures que nous avons conservées pour les vérifier dans notre recherche. Le tableau ci-dessous présente la mesure de la fiabilité de l'échelle. La statistique Alpha de Cronbach égale à 0,80 ($\alpha = 0,80$). Une valeur supérieure au seuil requis (0,70). Ce qui permet de dire que les items retenus sont fiables et de poursuivre les analyses sans ambiguïté afin de déterminer les principaux facteurs explicatifs de la valeur de l'entrepreneuriat sportif.

Tableau 3 : Tests de purification des items

Items liés à l'entrepreneur				Items liés à l'entrepreneur			
KMO	Test de Bartlett			KMO	Test de Bartlett		
	χ^2 approximé	Ddl	p-value		χ^2 approximé	Ddl	p-value
,65	249,45	91	,000	,87	2669,18	36	,000

Source : Réalisé par l'auteur sous SPSS

Il apparaît dans le tableau 3 que les indices de Kaiser, Meyer et Olkin (KMO) des déterminants liés à l'entrepreneur (KMO = 0,65) et à l'entreprise (KMO = 0,87) sont tous supérieurs à 0,5 et parallèlement, les tests de Bartlett correspondants fournissent une probabilité statistique significative au seuil nul ($p < 0,000$). L'ACP des dix items relatifs à l'entrepreneur a permis d'extraire quatre facteurs qui restituent plus de 67% de l'information, avec un indice de cohérence interne acceptable ($\alpha = 0,79$), puisqu'il dépasse le seuil minimum requis de 0,70, comme cela ressort au tableau en annexe 2. Pour les items liés à l'entreprise, l'ACP a permis d'extraire trois facteurs qui restituent à elles seules plus de 78 % de l'information, avec un indice de cohérence interne satisfaisant ($\alpha = 0,81$) comme l'indique le tableau en annexe 2. Ce qui indique une bonne cohérence entre les items de l'échelle des déterminants liés à l'entrepreneur et à l'entreprise. Par contre, après purification, il apparaît que les items liés à l'environnement

des affaires présentent une variance nulle, ce qui ne favorise pas une analyse factorielle adéquate. Par conséquent, cette dimension *environnement* ne sera pas prise en compte dans les tests qui suivent.

3.1.1. Statistiques descriptives des principales variables explicatives qualitatives

Tableau 4 : Statistiques descriptives des variables qualitatives de l'étude

Var.	Mod.	f	%
Sexe (<i>sexe</i>)	1=femme	11	15,3
	2=homme	61	84,7
Niveau étude (<i>nivetud</i>)	1=primaire	-	-
	2=secondaire	38	52,8
	3=supérieur	34	47,2
Activité professionnelle (<i>actpro</i>)	1=non	18	25,0
	2=oui	54	75,0
Formation entrepreneuriale (<i>forment</i>)	1=non	37	51,4
	2=oui	35	48,6
Type de service (<i>typserv</i>)	1=sport de compétition	36	50,0
	2=sport d'entretien	36	50,0
Intention entrepreneuriale (<i>Int</i>)	1=innovation	35	48,6
	2=spécialisation	37	51,4
Motif de la création (<i>motif</i>)	1=création d'emplois	7	9,7
	2=être indépendant/gagner de l'argent	65	90,3
Statut juridique (<i>statjur</i>)	1=EURSL/SASP	23	32,0
	2=auto entrepreneuriat/ent. familial	13	18,0
	3=association	36	50,0
Régime fiscal (<i>regfisc</i>)	1=taxe/impôt synthétique	36	50,0
	2=RSI	28	38,9
	3=RNI	8	11,1
Pression fiscale (<i>presfisc</i>)	1=non	36	50,0
	2=oui	36	50,0
Localisation (<i>loc</i>)	1=abidjan nord	37	51,4
	2=abidjan sud	35	48,6
Source de financement (<i>Sfin</i>)	1=financement public/bancaire	5	7,0
	2=auto financement/aide familiale	67	93,0

Source : Réalisé par l'auteur sous SPSS

Selon le tableau 4, la grande majorité des entrepreneurs sont des hommes (84,7%). Il y a presque autant d'enquêtés ayant un niveau d'étude secondaire (52,8) que d'enquêtés ayant un niveau d'étude supérieur (47,2). Un nombre relativement important d'entrepreneurs (75%) a une activité professionnelle et plus de la moitié reconnaît ne pas avoir bénéficié de formation spécifique avant d'entreprendre (51,4%). Au niveau spatial, les initiatives entrepreneuriales

dans le sport sont plus localisées dans la partie nord³ du district d'Abidjan (51,4%) que dans la partie sud⁴ (48,6%). Il ressort de ce tableau que les initiatives entrepreneuriales proviennent essentiellement d'autofinancement ou d'aide familiale (93%). Il est aussi intéressant de noter qu'au plan juridique, les entreprises qui proposent des services en lien avec les sports de compétition sont essentiellement des associations (50%), imposées au plan fiscal, au régime de la taxe forfaitaire. Quant aux entreprises qui proposent des services en rapport avec les sports d'entretien de la forme, elles sont pour la plupart des EUSRL/SASP (32%) imposées au régime du bénéfice réel simplifié (38,9%).

3.1.2. Statistiques descriptives des principales variables explicatives quantitatives

Tableau 5 : Statistique descriptive des variables quantitatives de l'étude

Variabes	N	Moyenne	Ecart-type	Min.	Max.
Valeur ajoutée VA	72	20 835 437,50			
Chiffre d'affaires (ca)	72	25 803 555,56	27 586 414,25	1 645 000	89 300 000
Charge mensuelle (chmens)	72	4 944 523,61	5 296 132,34	310 000	16 900 000
Nombre d'employé (nempl)	72	6,00	3,32	3	17
Taille investissement (tinvt)	72	27 451 388,89	29 347 527,87	1 750 000	95 000 000
Année création (ancrea)	72	2 003,60	7,58	1 980	2 014
Âge recodé (âgerec)	72	47,21	5,67	38	65
N valide (liste)	72				

Source : Réalisé par l'auteur sous SPSS

Concernant les principales variables quantitatives, le tableau 5 fait apparaître que les entrepreneurs sportifs qui évoluent dans le District d'Abidjan ne sont pas jeunes, puisque leur âge moyen est supérieur à 47 ans (soit 47,21). Du point de vue de l'effectif des employés, les données indiquent que les entreprises comptent en moyenne 6 employés, ce qui prouve que l'entrepreneuriat sportif est essentiellement composé de toutes petites entreprises (TPE).

³ Abidjan nord est représenté par les communes du plateau, de cocody, d'abobo et de yopougon

⁴ Abidjan sud est représenté par les communes de Treichville, de Marcory, de Koumassi et de Port-Bouët

En outre, les entrepreneurs qui évoluent dans le secteur des sports d'entretien de la forme ont des investissements initiaux plus importants (en moyenne, 51 694 444 FCFA). Quelle que soit l'année de création (1980 à 2014), le chiffre d'affaires (*ca*), la valeur ajoutée (*VA*) présentent des valeurs positives indépendamment du type de service proposé.

3.1.3. Analyse causale de l'influence des déterminants liés à l'entrepreneur, à l'entreprise et à l'environnement sur leur valeur ajoutée

Il s'agit de tests appliqués concomitamment sur toutes les variables impliquées dans les hypothèses de recherche. Ce sont la corrélation et les régressions linéaires multiples. En effet, une analyse de corrélation a été d'abord effectuée pour vérifier la liaison entre les variables (voir en annexe 3), ensuite, les tests de régressions multiples ont permis de donner une pertinence à ses différentes liaisons.

✓ Relation entre déterminants liés à l'entrepreneur et la valeur ajoutée

Le tableau 6 récapitule les résultats des tests de régression multiple entre les déterminants sociodémographiques liés à l'entrepreneur et la valeur ajoutée.

Tableau 6 : Résultats de la régression linéaire entre les déterminants liés à l'entrepreneur et valeur ajoutée

			Coefficients, β	t-student	sign
Constante			-	,000	1,000
sexe	1	M	ref		
	2	F	,27	1,05	,29
Age rec	1	moins de 39 ans	-,87**	-,61	,017
	2	plus de 39 ans	ref		
nivet	1	secondaire	ref		
	2	supérieur	,70***	,69	,006
actpro	1	non	-,004	,001	,34
	2	oui	ref		
int	1	innovation	2,70***	1,85	,000
	2	spécialisation	ref	1,05	,29
motif	1	création emplois	ref		
	2	indépendance	-,90	,76	,16
F			28,45***		
R ²			,68		
R ² ajusté			,66		

Source : Réalisé par l'auteur sous SPSS

Durbin-Watson = 1,70 proche de la valeur 2. Pas d'auto-corrélation des erreurs.

p<0,05; *p<0,001

Le modèle est significatif au seuil nul ($F = 28,42 ; p < 0,000$). Il a permis d'extraire trois facteurs (*âge recodé, niveau d'études et intention entrepreneuriale*) qui restituent à eux seules, plus de 67 % de l'information, avec un indice de cohérence interne acceptable ($\alpha = 0,792 > 0,70$). Parmi les trois facteurs, le *niveau d'étude et intention entrepreneuriale* entretiennent une relation positive avec la valeur ajoutée, ce qui n'est pas le cas de la variable âge recodé (*âge rec.*) qui affiche une relation négative. La statistique de Durbin-Watson proche de 2 évoque une absence d'autocorrélation entre variables indépendantes ($DW = 1,70$). Quant à la valeur du coefficient de détermination R^2 ($R^2 = 0,68$), il signifie que 68% de la variation de la variable dépendante (*LogVA*) peut être expliquée par les variables indépendantes (*âge, niveau d'étude, intention entrepreneuriale*).

Sur la base de ces résultats, la première hypothèse de cette recherche (H1) selon laquelle « *les caractéristiques sociodémographiques liées à l'entrepreneur déterminent la valeur ajoutée de l'entrepreneuriat sportif* », est vérifiée et donc validée.

✓ *Relation entre déterminants liés à l'entreprise et la valeur ajoutée*

Tableau 7 : Résultats de la régression linéaire entre les déterminants liés à l'entreprise et la valeur ajoutée.

			Coefficients, β	t-student	sign
Constante			-	-5,56	,000
ancrea	1	avant 2010	2,654E-16	0,00E+00	1, 21E+00
	2	après 2010	ref		
tinvst	1	moins de 25 millions	ref		
	2	plus de 25 millions	1,69***	1,75	,003
nempl	1	moins de 10 employés	ref		
	2	plus de 10 employés	1,13***	1,52	,006
chmens	1	moins de 5 millions	ref		
	2	plus de 5 millions	-2,51***	-2,13	,004
regfisc	1	taxe forfaitaire	-,19	-1,16	,13
	2	RSI/RNI	ref		
sttjur	1	EURSL/SASP	ref		
	2	association	-,24**	-2,31	,03
Loc	1	abidjan nord	,33**	,04	,02
	2	abidjan sud	ref		
ca	1	moins de 10 millions	Ref		
	2	plus de 10 millions	3,19***	4,41	,000
F			50,95***		
R ²			,79		
R ² ajusté			,77		

Source : Réalisé par l'auteur sous SPSS

Durbin-Watson = 1,98 sensiblement égale à la valeur 2. Pas d'auto-corrélation des erreurs.
** $p < 0,05$; *** $p < 0,001$

Le modèle est significatif ($F = 50,95$; $p < 0,001$). L'ACP a permis d'extraire six facteurs (*taille de l'investissement, nombre d'employés, charges mensuelles, statut juridique, localisation et chiffre d'affaires*) qui restituent à eux seuls plus de 78 % de l'information, avec un indice de cohérence interne satisfaisant ($\alpha = 0,81$). La valeur du coefficient de Durbin-Watson est sensiblement égale à 2 ($DW = 1,98$).

Cela évoque une absence d'autocorrélation entre variables indépendantes. La valeur du coefficient de détermination R^2 est de 0,79 ($R^2 = 0,79$). Autrement dit 79% de la variation de la valeur de l'entrepreneuriat sportif sont expliqués par les six facteurs prédits qui manifestent une relation statistiquement significative avec la variable dépendante. Il ressort du tableau 7 que dans cette catégorie, trois facteurs (*chmens, regfisc*) et *statjur*), affichent une relation négative avec la valeur ajoutée, tandis que les trois autres (*ca, nempl* et *loc*) affichent une relation positive avec la variable dépendante.

Compte tenu de ce qui précède, la seconde hypothèse recherche (H2) qui postule que « *les caractéristiques de l'entreprise induisent la valeur ajoutée de l'entrepreneuriat sportif* » est aussi vérifiée et confirmée.

✓ *Relation entre déterminants liés à l'environnement et la valeur ajoutée*

L'absence de variance entre les items de l'environnement des affaires n'a pas permis la réalisation d'analyse factorielle adéquate. Il est possible d'attribuer la cause de ces résultats *au* faible nombre d'items (cinq items) de cette dimension.

Par conséquent, dans le cadre cette étude, la troisième hypothèse selon laquelle « *l'environnement des affaires dans lequel évolue l'entrepreneuriat sportif influence la décision de créer une entreprise sportive et la valeur ajoutée qui en découle* », n'a pu être vérifiée et reste indéterminée dans le cas de cette étude.

3.2. Discussion

Pour discuter les résultats de cette étude, nous nous concentrerons d'abord sur les déterminants liés à l'entrepreneur, ensuite les déterminants de l'entreprise et enfin, la relation entre les déterminants de l'environnement et la valeur ajoutée.

3.2.1. Relation entre déterminants liés à l'entrepreneur et la valeur ajoutée

Au regard des résultats obtenus, le signe du coefficient de l'*âge* (- 0,87) dans le tableau 6 indique que cette variable entretient une relation négative avec la valeur ajoutée, puisque toute variation de l'âge à la baisse (de 65 ans à moins de 39 ans) entraîne une variation négative de 0,87 la valeur ajoutée. L'entrepreneuriat sportif dans le District d'Abidjan se caractérise par le phénomène de « l'entrepreneuriat senior », c'est-à-dire des personnes ayant une activité professionnelle, proches de la retraite ou retraités qui se lancent dans la création/reprise d'entreprise pour améliorer leurs conditions de vie, être indépendant, ou pour laisser un patrimoine à leurs enfants. Il existe donc une relation causale de l'âge des entrepreneurs sur la productivité des entreprises d'offre de services sportifs. Ce résultat est en phase avec ceux de Ratten (2010) et de Athayde (2009), qui ont identifié l'âge comme un facteur de succès ou d'échec dans l'entrepreneuriat sportif et particulièrement dans le secteur des services.

Par contre, les variables *niveau d'études et intention entrepreneuriale* entretiennent une relation positive avec la valeur ajoutée. Une évolution du niveau d'étude secondaire vers le niveau d'étude supérieur entraîne une variation positive de 0,70 de la valeur ajoutée. Autrement dit, si le niveau d'étude secondaire contribue à la création de richesses pour l'entrepreneur, pour avoir une valeur ajoutée plus importante, le niveau d'étude supérieur devient un facteur déterminant dans le cas de la valeur ajoutée induite l'entrepreneuriat sportif. Du point de vue empirique, ce résultat corrobore celui de plusieurs auteurs qui établissent une relation entre le haut niveau de formation et une compétence plus élevée des entrepreneurs à créer de la valeur pour leurs entreprises (Ndjambou & Sassine, 2014 ; Sambo, 2000).

Dans le même sens, tout changement de l'intention entrepreneuriale allant *de la spécialisation à l'innovation*, entraîne une variation positive de 2,73 la valeur ajoutée. L'interprétation qui se dégage ici est que l'innovation ne doit pas être considérée comme synonyme de risque ou de dépenses supplémentaires, mais plutôt intégrée dans la stratégie de l'entreprise comme un facteur clé de succès durable de l'initiative entrepreneuriale, comme c'est les cas pour les entreprises de fitness/musculation. Ce résultat est en phase avec celui de Congregado (2008) qui ont identifié l'innovation comme le facteur essentiel qui détermine la performance des entreprises de service.

3.2.2. Relation entre déterminants liés à l'entreprise et la valeur ajoutée

Selon le tableau 7, le nombre d'employés (*nempl*) fait partie des cinq variables qui entretiennent une relation positive significative avec la VA. En effet, une variation du *nombre d'employés* à

la hausse (de moins de 10 à plus de 10 personnes), influence positivement de 1,13 ; la perspective de réaliser une valeur ajoutée dans l'entrepreneuriat sportif, quel que soit le type de service proposé. Ce résultat prouve que dans l'initiative entrepreneuriale, disposer d'un grand nombre de ressources humaines constitue un avantage concurrentiel déterminant, pour toutes les entreprises dont l'offre évolue vers des prestations de services plus individualisées, comme c'est le cas des entreprises de fitness/musculation qui se caractérisent par une valeur ajoutée plus élevée dans le District d'Abidjan. Ce résultat est semblable à celui obtenu par Golo (2012) qui montre dans une étude réalisée au Togo, que les entreprises de moins de trois employés connaissent moins de croissance que celles ayant au moins 5 employés à la création.

Il apparaît aussi que tout changement de localisation allant *d'Abidjan sud vers Abidjan nord*, dynamise positivement de 0,33 la valeur ajoutée. L'explication qui en découle est que les entrepreneurs préfèrent se localiser dans la zone Abidjan nord qui semble bénéficier de plus d'atouts d'ordre sociologiques (taille de la commune, de la population, et d'une demande sociale forte) et économiques (existence d'une main-d'œuvre locale, coût des locations et facilité d'accès au marché, existence d'un réseau de transport dynamique, d'un réseau d'entreprises) pour démarrer une activité dans la filière des sports dans le but de faire du profit. Ce résultat rejoint celui de Torrès (2004) qui a reconnu que la zone de localisation en termes de niveau de vie et de taille de la population, entraîne des opportunités de création d'entreprises de services avec un accroissement positif de la valeur ajoutée des entreprises.

Les tests réalisés permettent de dire de façon intuitive que l'augmentation de la *taille de l'investissement* (de moins de 25 millions à plus de 25 millions) occasionne un accroissement de 1,64 la valeur ajoutée générée par l'acte entrepreneurial. De façon analogue cette variable entretient des liens étroits avec le *chiffre d'affaires*, puisque toute augmentation de celui-ci (de moins de 10 millions à plus de 10 millions) entraîne une variation positive de 3,19, la valeur ajoutée de l'entrepreneuriat sportif. Ce résultat montre que pour investir dans le secteur des offres de services sportifs il faut disposer de ressources financières importantes, afin d'espérer accroître de façon substantielle, la rentabilité c'est-à-dire le chiffre d'affaires de l'entreprise. Du point de vue théorique, ces deux résultats confirment ceux issus des travaux de Gibrat (1931), qui expliquent la croissance des entreprises par la taille.

Du point de vue empirique, ce résultat est tout à fait conforme aux conclusions de Fadi et Saint-Pierre (2014) qui a conclu que disposer de ressources financières initiales suffisantes est crucial pour qu'une entreprise qui démarre, survive et prospère.

Dans le même tableau 7, la valeur ajoutée est aussi expliquée en partie par la charge mensuelle (*chmens*) et le statut juridique (*statjur*), même ces déterminants entretiennent avec la variable dépendante, une relation négative. Il apparaît qu'une augmentation des charges mensuelles (de moins de 5 millions à plus de 5 millions) entraîne une variation négative de 2,51 la valeur ajoutée de l'entrepreneuriat sportif. Dans le cas de cette étude, malgré la taille des charges mensuelles, lorsque les entreprises parviennent à satisfaire la demande élevée sur le marché elles parviennent à couvrir les charges et à rentabiliser de l'exploitation. Ce résultat rejoint ceux obtenus par Booth et al., (2001) qui ont expliqué que les entreprises qui supportent des charges fixes élevées s'exposent à résultats financiers plus volatiles.

De façon analogue, le changement de statut juridique (*de la société à celui d'association*) entraîne une variation négative de 0,24 la valeur ajoutée. Ainsi, le statut de société anonyme (*SA*) semble améliorer la performance des entreprises qui évoluent sur un marché dynamique qui nécessite de l'innovation, comme c'est le cas du marché des offres de services à la personne dans le District d'Abidjan. Ce résultat est en phase avec ceux de Woywode et Lessat (2001) qui sont parvenus à montrer que les entreprises avec le statut de société anonyme (*SA*), affichent des taux de croissance supérieurs aux autres organisations dans le cas de l'Allemagne.

Conclusion

Les études qui ont tenté d'expliquer le processus de création et de croissance des entreprises peuvent être classées selon plusieurs approches. La présente étude s'est inspirée de la théorie du comportement planifié (TCP) pour étudier le phénomène entrepreneurial selon trois dimensions : l'entrepreneur, l'organisation qu'il impulse et le contexte environnemental au sein desquels le phénomène émerge. L'objectif était de déterminer les facteurs explicatifs de la valeur ajoutée induite par l'entrepreneuriat sportif dans le District d'Abidjan en Côte d'Ivoire. L'enquête a été réalisée auprès de 72 petites entreprises sportives de prestations de services, en lien avec les sports de compétition et d'entretien de la forme. Les résultats obtenus montrent que les déterminants liés à l'entrepreneur (âge, niveau d'études et intention entrepreneuriale) et à l'entreprise (localisation, *chiffre d'affaires*, *taille de l'investissement*, *le nombre d'employés*, *les charges mensuelles et statut juridique*), apparaissent comme les facteurs qui contribuent à expliquer le différentiel de valeur ajoutée induite, quel que soit le type de service proposé. Il ressort des résultats de cette étude, des avenues majeures de politiques managériales et scientifiques.

Au niveau managérial, des recommandations peuvent être adressées à l'endroit des autorités politiques en vue d'améliorer le cadre environnemental des initiatives entrepreneuriales qui se caractérise par des difficultés d'accès au crédit bancaire et l'inadéquation de la politique fiscale en faveur des petites entreprises. Ainsi, les entrepreneurs sportifs pourront participer efficacement à la création d'emplois, à la lutte contre le chômage, la pauvreté et à la création d'un capital productif. Par ailleurs, la volonté d'amélioration des conditions globale de la promotion de l'entrepreneuriat sportif doit s'inscrire dans un cadre global qui touche toutes les couches de la société, notamment chez les jeunes puisque l'âge moyen des entrepreneurs sportifs enquêtés est supérieur à 47 ans et les femmes, par l'introduisant des cours d'entrepreneuriat dans les écoles et établissements de formation et des formations spécifiques répondant aux exigences du terrain et du marché. Du point de vue scientifique, cette étude ouvre la porte à de nouvelles connaissances que d'autres chercheurs peuvent reprendre. D'abord, elles permettront de reprendre cette recherche dans une perspective longitudinale à l'échelle nationale sur un échantillon plus important, pour vérifier la validité des résultats obtenus dans cette étude. Ensuite, elles conduiront à comprendre l'ampleur de la problématique du manque de connaissances des praticiens sur les facteurs qui peuvent contribuer à la dynamique de toute initiative entrepreneuriale réussie dans le domaine sportif en Côte d'Ivoire.

ANNEXES

ANNEXE 1 TABLEAU RÉCAPITULATIF DES VARIABLES DE L'ÉTUDE

Variable	Libellé	Description
Variables à expliquer ou (dépendante)		
Valeur ajoutée	Va	Valeur ajoutée calculée
Logarithme de la valeur ajoutée	Log(VA)	Log de la Valeur ajoutée calculée
Variables explicatives (ou Indépendantes) liées à l'entrepreneur		
Age	âge	Age de l'enquêté
Age recodé	âge rec.	Age de l'enquêté recodé
Sexe	sexe	Répartition des enquêtés par genre
Niveau d'étude	nivetud	Niveau d'étude atteint
Activité professionnelle	actpro	L'enquêté exerce-t-il ou non une activité professionnelle ?
Formation entrepreneuriale	forment	L'enquêté a -t-il bénéficié ou non d'une formation entrepreneuriale ?
Intention	int	Intention entrepreneuriale
Motif	motif	Motif de l'entrepreneuriat
Variables explicatives (ou Indépendantes) liées à l'entreprise		
Type de service	typserv	Type de service proposé
Localisation	loc	Localisation de l'entreprise
Année de création	ancreat	Année de création de l'entreprise
Taille de l'investissement	tinvs	Taille de l'investissement initial
Source de financement	sfin	Source de financement initial
Nombre d'employé	nempl	Nombre d'employé estimé
Charges mensuelles	chmens	Charges mensuelles estimées
Chiffre d'affaires	ca	Chiffre d'affaires estimé
Statut juridique	statjur	Statut juridique choisi
Régime fiscal	regfisc	Régime fiscal d'imposition
Variables explicatives (ou Indépendantes) liées à l'environnement		
Variable	Libellé	Description
Concurrence	conc	Etat du marché
Pression fiscale	presfisc	Niveau de pression fiscale
Accès au crédit bancaire	acred	Accessibilité au crédit bancaire
Obstacle à l'entrepreneuriat	obstent	Principal obstacle à l'entrepreneuriat

Source : Auteur

ANNEXE 2 INDICE DE FIABILITE

Déterminants de l'entrepreneur			Déterminants de l'entreprise		
Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments standardisés	Nombre d'éléments	Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments standardisés	Nombre d'éléments
.792	.785	10	.817	.818	9

Source : Réalisé par l'auteur sous SPSS

ANNEXE 3 MATRICE DE CORRELATION

	ca	tinves	nempl	chgmens	ancrea	LOG (VA)	regfisc	statjur	sexe	âge	motif
ca	1										
tinvest	-,045	1									
nempl	-,0081	,23**	1								
chgmens	,12	,34***	,11	1							
ancrea	-,21*	,66***	,44***	,16	1						
LOG (VA)	,24**	,07	-,0012	,12	,056	1					
regfisc	,44***	-,087	-,029	-,032	-,056	,12	1				
statjur	,21**	-,12	-,022	,15	-,073	-,019	,12	1			
sexe	-,44***	,26**	,1	,11	,34***	,062	-,019	-,26**	1		
age	,31***	-,053	-,041	,21*	-,14	,18*	,062	,14	-,44***	1	
motif	-0,18	-0,078	0,015	-0,15	0,1	-0,13	0,18*	-0,3***	0,35***	-0,7***	1

Source : Réalisé par l'auteur sous SPSS

*. La corrélation est significative au niveau 0.1 (bilatéral).

**. La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

***. La corrélation est significative au niveau 0.001 (bilatéral).

BIBLIOGRAPHIE

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211
- Alvarez, R. & López, R.A., (2005), Exporting and Performance: Evidence from Chilean Plants, *Canadian Journal of Economics*, 38(4), 1384-1400.
- Athayde, R. (2009). Measuring Enterprise Potential in Young People. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(2), 481-500
- Balhadj, S. & El Moudden, M. (2022). Determinants of organizational innovation in an exporting SME context, what impact on performance? *Revue Française d'Economie et de Gestion*. 3(2), 234–248.
- Baron, R.A. (2000). Psychological Perspectives on Entrepreneurship: Cognitive and Social Factors in Entrepreneurs' Success. *American Psychological Society*, 9(1), 15-18
- Baron, A.-R. & Markman, G.-D. (2003). Beyond social capital: The role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 41-60
- Belattaf, M. & Nasroun, N. (2013). Entrepreneuriat et création d'entreprises. Facteurs déterminant l'esprit d'entreprise : cas de Béjaïa. *Management et Sciences Sociales*, 14, 83-98
- Benavent, C. & Verstraete, T. (2000). Entrepreneuriat et NTIC. Construction et régénération du BM. Dans Verstraete T. (dir.). *Histoire d'entreprendre – les réalités de l'entrepreneuriat*, EMS Editions.
- Berger, P.L. & Luckmann, T. (1966). *The Social Construction of Reality : A Treatise in the Sociology of Knowledge*. Anchor Books, New York.
- Blais, R. A. & Toulouse, J.-M. (1990). Les motivations des entrepreneurs : une étude empirique de 2278 fondateurs d'entreprises dans 14 pays. *Revue Internationale de la PME*, 3(3-4), 269-300
- Booth, L. Aivazian, V. Demircuc-Kunt, A. & Maksimovic, V. (2001). Capital Structures in Developing Countries. *The Journal of Finance*, 56, 87-130
- Congregado, E. (ed.), (2008). *Measuring entrepreneurship*. International Studies in Entrepreneurship. Berlin: Springer, 978-0-387-72288
- Dahlqvist, J. Davidsson, P. & Wiklund, J. (2000). Initial Conditions as Predictors of New Venture Performance: A Replication and Extension of the Cooper et al. study », *Enterprise & Innovation Management Studies*, 1(1), 1-17
- Djankov, S. Ganser, T. McLiesh, C. Ramalho, R. & Shleifer, A. (2010). The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2, 31-64

Fadil, N. & St-Pierre, J. (2016). Finance entrepreneuriale et réalité des PME : une enquête internationale sur les connaissances et les pratiques académiques des chercheurs. *Management international*, HEC Montréal, 20(2), 52

Fossen, F. M. & Steiner, V. (2006). Income Taxes and Entrepreneurship Choice: Empirical Evidence from Germany. *IZA Discussion Paper*, (2164)

Gartner, W. B. (1985). A framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.

Gibrat, R. (1931). *Les inégalités économiques*. Paris, Sirey

Golo, Y. (2012). Déterminants de l'entrepreneuriat au Togo, FR – CIEA, 20(12)

Hillairet, D. (2002). Existe-t-il un milieu innovateur dans l'industrie du sport Innovations ?. *Innovations*, 2(16), 71-100

Hughes, K. D. (2006). Exploring motivation and success among Canadian women entrepreneurs, *Journal of Small Business Entrepreneurship*, 19(2), 117-120

Janssen, F. (2002). Les déterminants de la croissance des P.M.E. : analyse théorique et étude empirique auprès d'un échantillon d'entreprises belges. Thèse de doctorat, Université Jean Moulin – Lyon 3

Janssen, F. (2003). L'impact de l'environnement dans lequel évoluent les P.M.E. sur la croissance de l'emploi, in AIREPME, *L'entrepreneur en actions : contextes et pratiques*, Agadir

Le, Q. (2003). *La création d'entreprise par les jeunes : Le cas du Vietnam (Thèse de Doctorat)*, Université de Toulon en France

Levesque, M. & Minniti M. (2011). Age matters : How demographics influence aggregate entrepreneurship, *Strategic Entrepreneurship Journal*, 5(3), 269-284.

Maâlaoui, A. Fayolle, A. Castellano, S. Rossi, M. & Safraou, I. (2012). L'entrepreneuriat des séniors. *Revue française de gestion*, 227(8), 69-80

Ndjambou, R. & Sassine, M. (2014). Etude de la relation entre profil du dirigeant, culture et performance des PME gabonaises : clarification des compétences et de la vision. *La Revue Gestion et Organisation*, 6, 7-19

Panda, S. (2018). Constraints faced by women entrepreneurs in developing countries: review and ranking, *Gender in Management*, 33(4), 315–331.

Ratten, V. (2010). Developing a theory of sport-based entrepreneurship. *Journal of Management & Organization*, 16(4), 557-565

Ratten, V. (2011). L'entrepreneuriat sportif: vers une nouvelle théorie de l'entrepreneuriat et de la gestion du sport. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(1). 57-69

Rejeb, M. B. (2006). L'impact de l'ouverture sur la performance des entreprises : L'exemple Tunisien (Thèse de Doctorat). Université Paris Dauphine en France

- Reynolds, P. Bygrave, W. D. & Autio, E. (2004). Global entrepreneurship monitor, executive report. Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership
- Robichaud, Y. J. Zinger, T. & LeBrasseur, R. (2007). Gender differences within early stage and established small enterprises: An exploratory study. *Int Entrep Manag J.*, 3, 323–343
- Sambo, M. (2000). Impacts des valeurs socio-culturelles et traditionnelles sur la performance des PME au Cameroun. *Revue Internationale PME*, 17(1), 67-97
- Sammut, S (2000). Vers une intermédiation effective petite entreprise jeune et environnement local. *Revue Internationale PME*, 13(1), 87-104
- Torrès, O. (2004). The SME concept of Pierre-André Julien: an analysis in terms of proximity. *PiccolaEmpresa / Small Business*, 17(2), 51-62.
- Verstraete, T. (1999). *Entrepreneuriat : connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*. L'Harmattan, Paris, France : Collection Economie et Innovation
- Verstraete, T. (2003). Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat. Editions de l'ADREG. Consultable en ligne sur : <http://asso.nordnet.fr/adreg>
- Weerawardena J. Mort G. S. Liesch P. W. & Knight, G. (2007). Conceptualizing accelerated internationalization in the born global firm : A dynamic capabilities perspective. *Journal of World Business*, 42, 294-306
- Woywode, M. & Lessat, V. (2001). Les facteurs de succès des entreprises à croissance rapide en Allemagne. *Revue internationale P.M.E*, 14(3-4), 17-43