



Obstacles au démarrage et proximités des jeunes entrepreneurs en Belgique

Placide Muamba Mulumba

Université d'Anvers

Aurelia Potakey

Centre d'Études et de Formation sur la PME

Résumé :

L'étude répertorie les facteurs de blocage au démarrage rencontrés par les entrepreneurs débutants. Elle cherche ensuite à montrer que malgré le faible apport des institutions classiques, certains jeunes entrepreneurs recourent de manière efficace aux réseaux informels pour soutenir et appuyer le développement de leur petite entreprise. Cette stratégie leur permet non seulement de se maintenir dans les affaires mais aussi d'atténuer divers obstacles initiaux.

1.Introduction

les PME représentent la très grande majorité des entreprises dans le monde et la plupart d'entre-elles demeurent toujours petites. Elles constituent non seulement une base permettant de développer une stratégie particulière, mais elles sont aussi le reflet d'un certain dynamisme (A. Julien et M. Marchesnay, 1988). C'est du reste dans ce contexte qu'il faut probablement comprendre les démarches de quelques jeunes qui, traditionnellement exclus de la logique entrepreneuriale, cherchent aujourd'hui à s'engager dans le processus de la création de la petite entreprise. Ils donnent d'importantes impulsions aux innovations dans leur secteur d'activité, même si force est de constater que ce sont surtout les petites entreprises naissantes qui rencontrent le plus de difficultés. Les chances de démarrage et de réussite étant largement tributaires des caractéristiques liées à l'entrepreneur lui-même et à son environnement.

Aussi, la maîtrise des facteurs tels que les réglementations et les formalités administratives, l'infrastructure physique et professionnelle, la formation, les normes sociales et culturelles des starters reste indispensable. Il en est de même de l'accompagnement professionnel sur mesure qui augmente considérablement les chances de réussite de nouveaux entrepreneurs. Nous essayerons dans ce papier de faire d'une part un bref aperçu de la littérature relative aux obstacles rencontrés par les jeunes entrepreneurs et d'autre part de montrer que malgré le faible apport des institutions classiques, certains jeunes promoteurs recourent de manière efficace aux réseaux informels pour soutenir et appuyer le développement de leur petite entreprise.

2. Collecte d'informations auprès des jeunes entrepreneurs

En vue de répertorier les facteurs de blocage lors du démarrage de la petite entreprise, une centaine de jeunes entrepreneurs boursiers de la Fondation Roi Baudouin ont été interrogé au cours de l'année 2000 par la Vlerick Leuven Gent Management School. Ils devraient répondre à un questionnaire portant sur les difficultés de l'entrepreneur débutant, l'accompagnement et le profil du jeune entrepreneur. L'échantillon composé de 185 jeunes comprenait 84% d'hommes et 16% de femmes. L'application de l'échelle de Likert allant de 1 à 5 a permis de représenter les opinions des répondants. Elle varie de très négative (vécu comme obstacle, difficile) et à une opinion très positive (pas vécu comme obstacle, facile).

Ce papier analyse également les données relatives à une étude portant sur une cinquantaine de petits entrepreneurs immigrés ou d'origine étrangère. Les informations traitées proviennent d'un entretien portant sur l'historique de l'entreprise, les principales étapes de son évolution, l'origine du capital initial, l'apport du réseau relationnel formel et informel, l'appui obtenu au moment du démarrage, la structure organisationnelle ainsi que sur les charges familiales du patron.

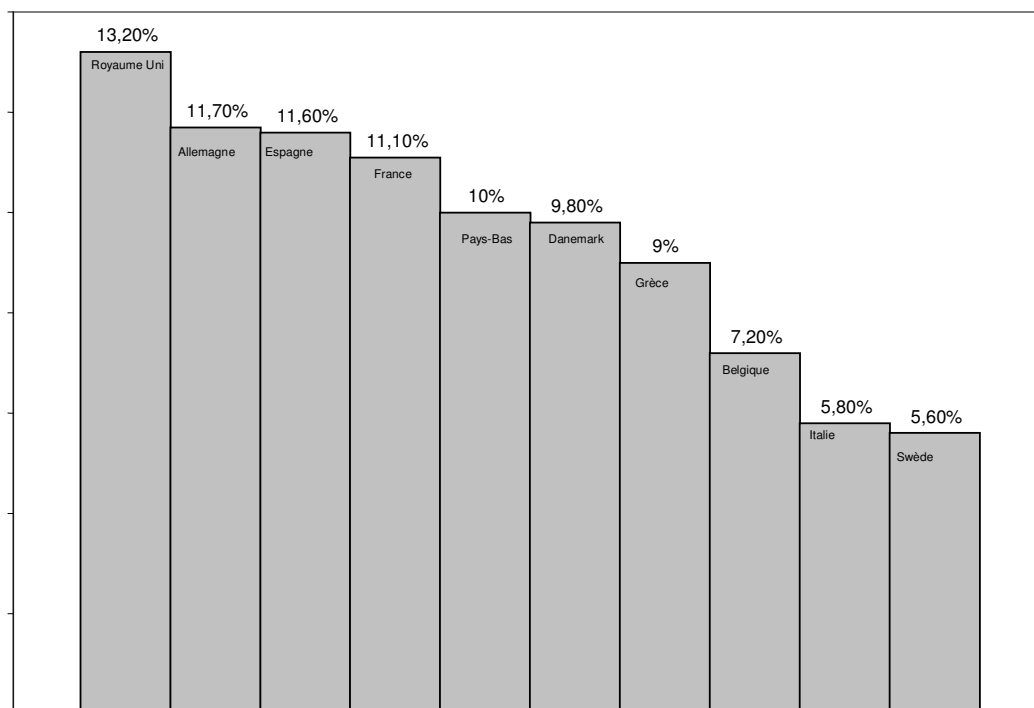
3. Quelques repères théoriques

3.1. Esprit d'entreprise et obstacles au démarrage

Diverses études sur l'esprit d'entreprise soulèvent une multitude de questions spécifiques quant aux obstacles rencontrés par les jeunes promoteurs. D'après les spécialistes, le vieux continent a la réputation d'avoir une attitude pour le moins peu favorable aux entrepreneurs. Ce qui permet d'affirmer que "beaucoup de nos hypothèses de travail et de nos pratiques en Europe sont le reflet de structures économiques désuètes et constituent en particulier un obstacle lors de la création d'une nouvelle entreprise". L'esprit d'entreprise serait encore considéré ici comme une anomalie structurelle et culturelle.

De ce fait, créer une PE ou investir dans une entreprise débutante demeure encore une exception à la règle. Plusieurs facteurs expliquent cet état de chose ; la bureaucratie, les charges fiscales et sociales, le manque des moyens financiers et les coûts élevés du capital. Il y a également l'insuffisance de la demande et les difficultés d'accès aux nouveaux marchés, même après l'entrée en vigueur du marché unique européen.

Graphique 1: Le démarrage de nouvelles entreprises en pourcentage du total du nombre d'entreprises existantes - pays UE

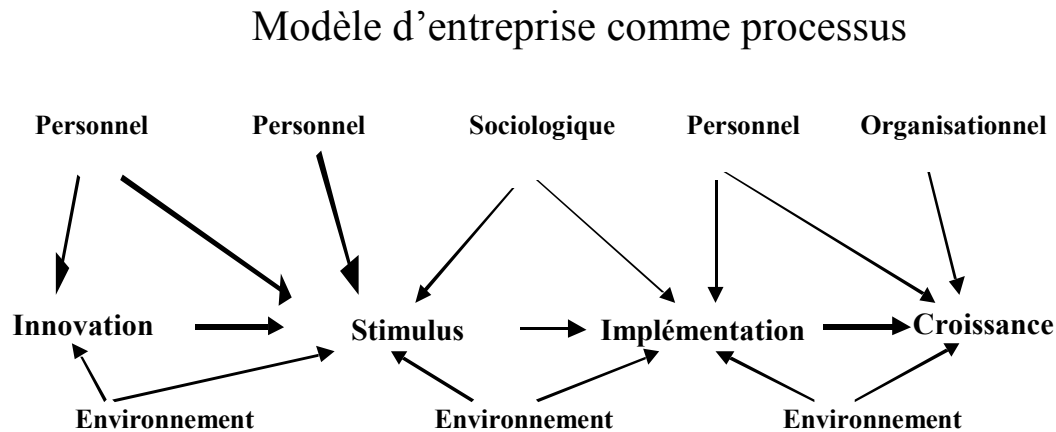


Le faible niveau du 'taux de natalité' des nouvelles entreprises trouve sans doute là sa justification. La Belgique ne fait pas mieux dans la mesure où elle se situe à la traîne des pays européens; et le vieux continent dans sa totalité (UE) est en retard par rapport aux USA.

Il est vrai que la création d'une entreprise demande beaucoup plus qu'avoir une idée novatrice. Elle exige une prise des risques ainsi qu'une maîtrise des ressources matérielles et immatérielles. De plus, les motivations qui poussent les porteurs de projets à entreprendre

sont multiples. Il n'est pas non plus facile de savoir à l'avance comment cette aventure va se dérouler. La création d'entreprise est un processus au cours duquel on peut distinguer plusieurs étapes qui se déroule en quatre stades répartis dans le temps : on note d'abord l'innovation, puis l'incitation ou le stimulus au démarrage, ensuite l'implémentation (le démarrage proprement dit) et enfin, dans un scénario positif la croissance (Bygrave W et all, 1994).

Figure 1: Modèle d'entreprise en tant que processus



Chacun de ces stades est influencé par des facteurs personnels et environnementaux qui à chaque étape exercent une influence différente.

3.2 Les facteurs déterminants pour le démarrage

Les causes de la renaissance de l'esprit d'entreprise existent cependant et plusieurs facteurs semblent expliquer de nos jours le nouveau dynamisme de la petite entreprise. La plus importante est la croissance du secteur tertiaire, créneau où il est facile de se lancer avec relativement peu de capital. Il y a également la segmentation d'une partie croissante des marchés, elle entraîne la multiplication des modes et des différents petits groupes de consommateurs. Le mouvement est aussi amplifié par le développement de nouvelles technologies qui s'adapte mieux aux besoins des petites firmes et de la production en quantité réduite. Enfin, un grand nombre de jeunes cherche aujourd'hui à créer leur propre boulot faute de pouvoir trouver des emplois à leurs goûts dans les grandes entreprises.

Les réseaux de solidarité existant peuvent en plus servir de terreau à des formes non traditionnelles d'entrepreneuriat. En effet, dans les petites entreprises, ils sont le plus souvent informels (amis, connaissances sociales ou professionnelles...), ils deviennent cependant plus structurés et formels (programmes d'aide, services de soutien, centres de recherche...) à mesure que l'entreprise se développe et organise sa veille technologique. Mais l'utilisation à

bon escient de l'information obtenue exige qu'on soit formé en conséquence (M. Marchesnay et P.A. Julien, 1990).

Il est bien évident que les conditions de démarrage requièrent souvent une aide directe ou indirecte de l'État, compte tenu des maigres ressources dont disposent généralement les jeunes. Le pouvoir public devra de ce fait créer les conditions permettant aux jeunes entreprises d'accéder plus rapidement et de manière plus efficace aux marchés financiers. Une division des tâches peut être envisagée entre les différents paliers de gouvernements. Il s'agira par exemple au niveau national de mener des actions de développement de l'information technologique et commerciale internationale, alors qu'à l'échelle régionale il sera question de la recherche des ressources complémentaires, de financement à risque et de la formation continue, en particulier par le réseau d'éducation. Enfin, l'émergence d'un réseau économique de solidarité susceptible de développer une synergie entre les acteurs locaux et favorisant les complémentarités nécessaires devra se situer au niveau local.

En plus du réseau d'information économique dynamique, il faut des capitaux à risques ainsi qu'une conjoncture favorable. L'impact du changement dans la politique de l'État et les effets positifs de la montée des associations de PME sont indispensables. Elles s'engagent de plus en plus dans la sensibilisation auprès des jeunes afin de les inciter à se lancer en affaire et proposent un ensemble de services à moindre coûts dans les premières années d'exercice.

Les associations vulgarisent l'esprit d'entreprise en favorisant des rencontres écoles - entreprises et les échanges d'expériences dans les clubs de jeunes entrepreneurs. Elles acquièrent en même temps un pouvoir de pression. Il est un fait que le développement des recherches spécifiques dans le domaine de l'entrepreneuriat dans les universités et les grandes écoles joue également un grand rôle. La stimulation du goût de risque et de compétition auprès des jeunes à travers le système éducatif est une stratégie qu'il faut vraiment encourager.

C'est sans doute dans cette logique qu'il faut comprendre le programme national DREAM (Démarre la recherche d'une entreprise à ta mesure) organisé par l'institut d'études commerciales ICHEC de Bruxelles. Il vise à donner aux élèves de 16 à 19 ans l'occasion d'imaginer leur entreprise « de rêve » et de passer ensuite une journée à en discuter avec un entrepreneur sur son lieu de travail. Les jeunes sont aidés dans l'évaluation de leurs points forts et leur personnalité ainsi que dans le choix d'un projet qui leur convient réellement.

Réalisée auprès de 18.586 individus depuis l'année 1999, l'enquête permet de connaître leurs motivations et montre que plus d'un jeune sur deux envisage d'être indépendant ou dirigeant-employeur. Ils ne le deviendront sans doute pas, mais il faut plutôt trouver là une nouvelle tendance qui se dessine. Le souhait d'autonomie se ressent aussi dans le choix du statut envisagé. Les avis des personnes expérimentées et travaillant dans le secteur qui les intéresse ont une grande influence dans la détermination de leurs choix professionnels. Les orientations des proches (parents, amis...) jouent moins que les contacts de terrain (stage, jobs étudiants, visite d'entreprises...).

Nombre de jeunes gens manifestent aujourd'hui une préférence marquée pour la création d'une entreprise individuelle. Toutefois, la situation se présente différemment selon le sexe. En effet, s'il peut s'avérer difficile de réunir des fonds, beaucoup de jeunes femmes n'y arrivent pas à cause d'influences culturelles et aussi du fait de l'absence de modèles susceptibles de créer une émulation. Il est donc essentiel que dès le début de leurs études, les

femmes puissent acquérir l'envie de créer leur propre entreprise et que les programmes de formation comportent des exemples de réussite dans les affaires par les femmes. L'exploitation de certains créneaux non convoités par le secteur privé offre des possibilités additionnelles pour les entreprises alternatives

L'analyse du processus qui va de l'implémentation à la croissance montre que de nombreux facteurs déterminent les chances de réussite de la petite entreprise. Ils s'agit dans l'ensemble des *caractéristiques* liées au jeune entrepreneur et à son environnement interne et externe. Elles concernent le jeune entrepreneur lui-même (profil, caractéristiques, incubation, connaissances, ...), *l'environnement interne* (nécessaires financières, humaines, technologique, logistique, etc.) et *l'environnement externe* dans lequel les marchés sont évidemment importants (acheteurs, fournisseurs, marché de l'emploi, etc.).

L'articulation de ces trois axes constitue ce qu'on peut appeler le "réseau", ou l'ensemble des liens entre les facteurs personnels, internes et externes, qui permet à l'entrepreneur d'avoir accès à des ressources rares. La problématique des jeunes entrepreneurs dépend des facteurs personnels et environnementaux qui exercent une influence différente à chaque stade de l'évolution du projet (GERM 2001).

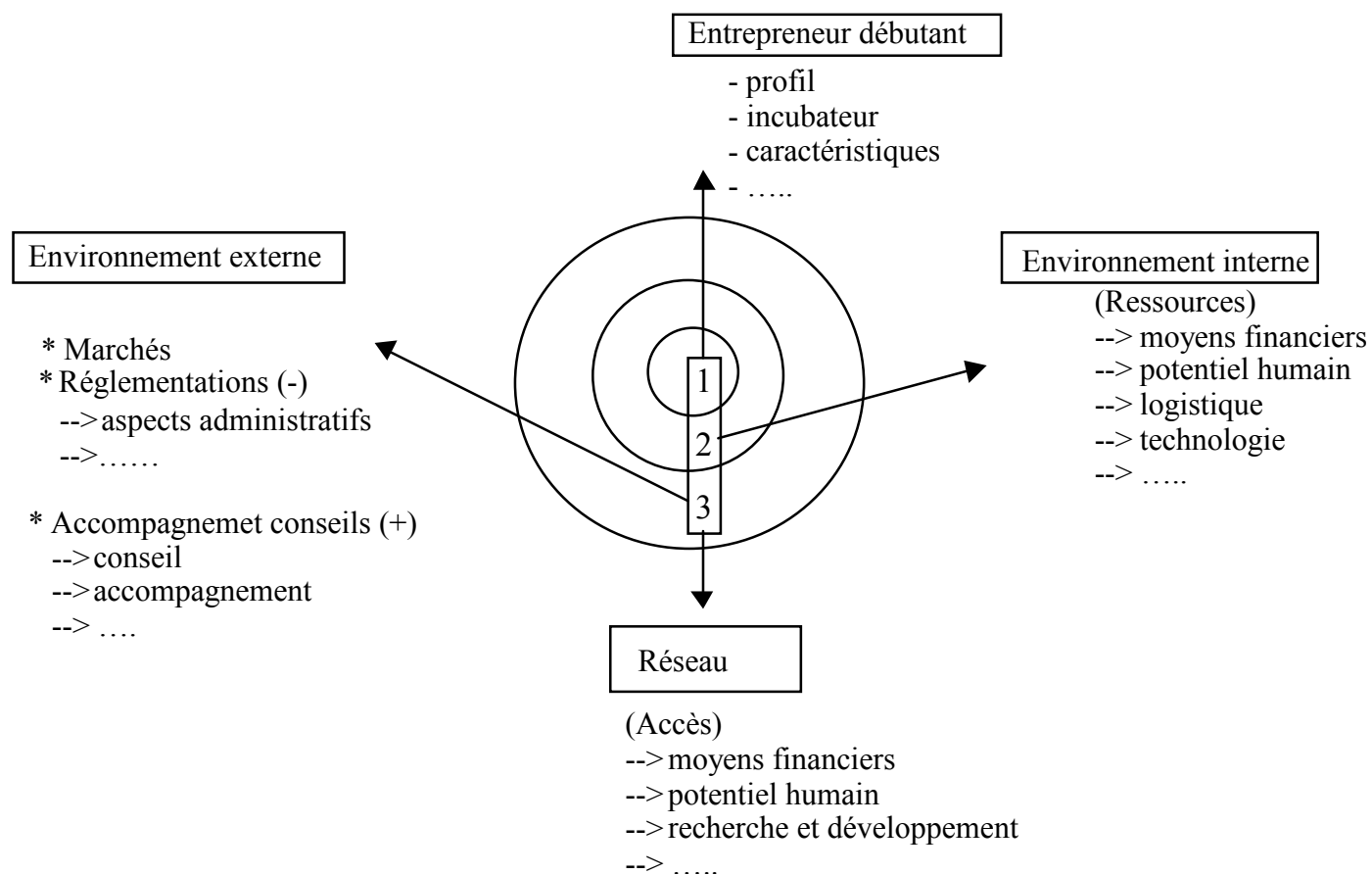


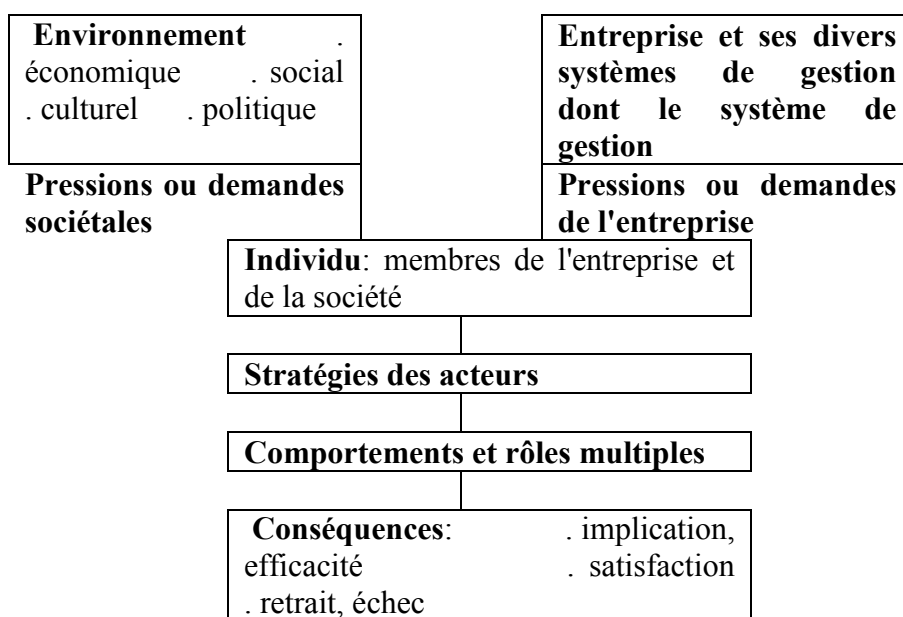
Figure 2: Facteurs déterminants pour le démarrage

3.3. Le contexte socioculturel du jeune entrepreneur

Chercher à expliquer l'agir entrepreneurial à partir du système socioculturel du jeune entrepreneur nous pousse à insister sur le fait que l'efficacité de l'entreprise et des hommes qui la composent dépend de la qualité de l'adaptation aux environnements, et donc aussi de la capacité d'évoluer en fonction des facteurs externes. Établir un diagnostic systémique revient donc à tenter de comprendre les comportements au travers de l'influence de facteurs multiples. En effet, toute organisation est un ensemble qui fonctionne grâce à la participation d'hommes et de groupes d'hommes ayant des intérêts spécifiques et appartenant à des catégories diverses. Elle dispose d'une structure sociale concrète dans la mesure où elle est en même temps un réseau de relations sociales. Elle ne se définit pas exclusivement à partir des règles ou des normes établies formellement mais plutôt selon sa capacité à modifier elle-même son code de conduite.

La petite entreprise n'est pas un système clos. Elle est au contraire en relation permanente avec son environnement économique, technique, politique et socioculturel. Elle participe à la réalité sociale en même temps qu'elle est en partie déterminée par cette réalité qui se définit à travers ses institutions, ses normes, ses valeurs et ses pratiques (P. TABATONI et al. pp. 37-39). Analysée dans cette perspective, elle apparaît comme une constellation de groupes internes et externes, comme un enchevêtrement de divers réseaux, d'ailleurs extrêmement mouvants en fonction des enjeux, des affrontements, des négociations et des alliances qui se font et se défont entre les personnes et entre les groupes en fonction des problèmes rencontrés par l'organisation.

Figure3 : Comportements des individus en double interaction avec le système de gestion de l'entreprise et les demandes de l'environnement externe



Le petit entrepreneur cherche toujours à concilier les caractéristiques de la société, le modèle de gestion de l'entreprise et la vie au travail. De ce fait, les comportements qui apparemment

excluent l'appel à une rationalité entrent au contraire dans le champ des stratégies rationnelles à partir du moment où on cherche à bien comprendre, à fournir des explications et à éclairer les actes sur leurs enjeux les plus profonds. Le jeune entrepreneur évolue dans un environnement bien spécifique. Il doit le plus souvent se battre tout seul et développer des stratégies en vue de faire face aux problèmes qui se posent à sa petite entreprise. En effet, dans la mesure où elle peut bénéficier de l'appui de l'entourage de son promoteur, la petite entreprise est à même de jouer un rôle de catalyseur et surtout d'impliquer davantage le plus de gens dans sa création et son développement.

4. Obstacles rencontrés par les jeunes entrepreneurs

Avant d'analyser les facteurs de blocage, il y a lieu d'identifier d'abord le profil des répondants. Il ressort en effet de cette étude que la proportion de participation à la création des entreprises nouvelles par sexe est de cinq hommes pour une femme en ce qui concerne les belges. Le rapport est par contre tout à fait différent quand il s'agit des entrepreneurs étrangers ou d'origine étrangère. Les personnes interrogées bénéficient pour la plupart d'une formation supérieure. Leur âge moyen est de 38 ans pour les autochtones et de 45 ans pour les allochtones. Notons en outre que plus de la moitié des jeunes entrepreneurs avait au moment de l'enquête environ 7 ans d'expérience dans le secteur d'activité choisi. Toutefois, la nature des données en présence ne nous permet pas de construire une typologie de la petite entreprise.

Signalons d'emblée que l'acquisition des moyens financiers est perçue par les répondants comme l'obstacle le plus important, suivis des problèmes liés à la formation et au recrutement du personnel, les contraintes administratives et l'absence du marché. "L'accès à la recherche et à l'innovation", de même que "les problèmes logistiques" ne semblent pas trop freiner les ambitions des jeunes entrepreneurs.

Tableau 1: Obstacles rencontrés par les entrepreneurs débutants

50%	Moyens financiers
37%	Personnel et potentiel humain
29%	Contraintes administratives
21%	Évolution générale du marché
18%	Pression de la concurrence
14%	Problèmes logistiques
9%	Accès à la recherche et à l'innovation

Si l'obtention de moyens financiers est généralement citée comme le plus grand obstacle pour les jeunes entrepreneurs, il en est de même des délais de paiement par les clients. Les jeunes éprouvent des difficultés pour recruter du personnel de haut niveau et ne considèrent pas les formalités administratives comme contraignantes, la plupart ne sont d'ailleurs pas d'application pour les débutants. En revanche, la tendance s'inverse complètement lorsqu'il s'agit d'obtenir des informations sur les aides publiques. En effet, plus de la moitié des répondants affirme que l'obtention d'informations sur les aides publiques est difficile. Aussi, le taux de satisfaction concernant les relations avec les autorités/services publics est faible. Il

y a là un problème d'image. La perception selon laquelle l'appareil administratif ne fonctionne pas bien justifie sans doute cet état de chose (F. VERZELE, et H. CRIJNS, 2001).

Les starters n'éprouvent pas de difficultés en ce qui concerne les problèmes logistiques. Il est vrai que pour un tiers des personnes interrogées, les problèmes liés au transport des produits n'existent pas, probablement parce qu'elles ne fournissent que des services. L'accès à la recherche et à l'innovation est cité comme l'aspect le moins contraignant. Ce qui tend à expliquer le fait que l'utilisation des nouvelles technologies par le biais des centres de recherche et des universités ainsi que l'obtention de subsides en la matière ne soient pas vécus comme des obstacles au démarrage. Il est en effet frappant de constater que plusieurs facteurs relatifs à la "Recherche et innovation" ne sont pas d'application pour une grande partie de jeunes entrepreneurs.

4.1. Le capital de départ

L'apport du capital initial pose dans l'ensemble des problèmes aux jeunes entrepreneurs. Il est en général modique et fourni pour l'essentiel par l'épargne personnelle, les levées de tontines pour les personnes d'origine étrangère et le recours aux réseaux relationnels et de solidarité (Business Angels, proches parents, associations diverses) pour les autochtones, l'aide apportée par les parents proches ou lointains et les amis. La tradition qui veut que l'entrepreneur soit un "homme seul" n'est pas de mise ici. Le caractère déficient et inefficace des circuits financiers formels n'est pas à démontrer dans la mesure où les petits entrepreneurs sont obligés de se réunir en dehors de ce secteur pour faire face collectivement à leurs besoins, pour se prêter et s'emprunter les uns les autres au sein d'associations qu'ils constituent eux-mêmes, parfois sans la moindre formalité et toujours pour une durée limitée. Quant au financement d'origine institutionnelle, c'est-à-dire le secteur financier formel, il reste inexistant pour les jeunes entrepreneurs. Ce qui confirme l'une des caractéristiques de la petite unité, à savoir la quasi-absence du recours au système bancaire ou plutôt le nonaccès des promoteurs de ce secteur aux crédits officiels.

Parmi les composantes du capital initial, on doit également inclure le réseau des parents, ainsi que le crédit personnel qui peuvent réduire considérablement les apports initiaux en numéraire et la richesse, sous diverses formes, accumulées antérieurement à l'acte d'entreprendre. Autre indication intéressante est l'importance du rôle des épouses et de leurs tontines dans la formation du capital. On assiste en effet à la naissance, assez timide, il est vrai, des réseaux financiers féminins informels.

La valorisation du potentiel local passe par la conciliation entre l'organisation économique et sociale. C'est dans cet esprit qu'il faut situer la place des institutions sociales, des associations et autres groupes d'intérêts comme moyen, parmi tant d'autres, visant à réduire les difficultés d'accès au crédit et plus globalement au marché des capitaux. Les jeunes entrepreneurs exclus jusque là du système bancaire classique doivent mettre au point des méthodes ingénieuses pour justement minimiser la rareté des ressources. Il est évident que le capital culturel et social joue dans bien des cas un rôle primordial dans la création, la croissance et le soutien de la petite entreprise.

4.2. L'encadrement familial et relationnel

Le jeune entrepreneur a plus que besoin de l'encadrement familial et relationnel qui débordent le cadre de l'entreprise. Il ne peut s'en soustraire, au risque de se priver des soutiens indispensables à son développement.

Aussi, dans certaines communautés les réseaux familiaux procurent des ressources beaucoup plus importantes que celles qu'on est en droit d'observer lorsqu'on les appréhende à l'échelle de chaque affaire apparemment petite et individuelle. Ce qui donne plus de sécurité économique et assure un échange d'informations indispensables. On ne peut mieux expliquer le succès et le dynamisme commercial de certains jeunes, si on ne tient pas compte de l'existence des associations familiales et autres. Elles sont des véritables écoles de solidarité, d'entraide, de continuité, de sérieux, de fidélité favorisant la solidité du groupement.

4.3. L'encadrement institutionnel

L'apport institutionnel est dans l'ensemble trop faible. Certaines institutions comme la commune par exemple, restent dans l'esprit de la plupart des jeunes entrepreneurs artificielles et sans effets. Ces services ne touchent qu'une infime partie du groupe cible. Et pourtant, la mise en place d'un mécanisme d'encadrement et de soutien, dans le but de formaliser un certain nombre de normes, est à même de favoriser le développement de la petite entreprise locale. L'institutionnalisation étant une manière de formuler explicitement par le biais des règlements et organismes divers, les comportements attendus de la communauté et de chacun de ses membres. Elle devrait fixer des directives en vue de pallier aux déficits de motivations et compenser un désistement éventuel des entrepreneurs.

4.4. Accompagnement et conseils

De manière générale, les contacts avec les services de soutien (comptables, avocats,...), les organisations professionnelles (associations professionnelles, secrétariats sociaux, ...), l'entourage immédiat (famille, amis, collègues,...) et les experts externes ne sont absolument pas vécus comme des obstacles pour le développement du jeune entrepreneur. Ces services de proximité exercent au contraire un effet positif lors du démarrage. Les promoteurs font d'ailleurs appel à leur réseau de façon active.

Le rôle des conseillers externes, c'est-à-dire le banquier et le comptable est perçu par les répondants comme étant beaucoup plus important que celui de notaire et de courtier d'assurances. Le réviseur d'entreprise occupe par contre une place mineur. Le degré de satisfaction relatif à ces conseillers externes est relativement élevé, sauf pour ce qui concerne les banquiers. La famille et les amis interviennent également de façon déterminante. Ils sont suivis par les collègues entrepreneurs, les fournisseurs et les clients.

Les organisations professionnelles et les secrétariats sociaux rendent des services appréciables. Les jeunes entrepreneurs recourent volontiers à leur réseau lors du démarrage de leur projet. Il est intéressant de constater que ces diverses sources de conseils ont dans l'ensemble un effet plutôt stimulant à l'exception du secteur financier, considéré comme un obstacle, tout comme les entités communales.

Nous pensons qu'il y a lieu de s'intéresser davantage à l'ensemble de facteurs (individuel, institutionnel, professionnel, moral...) qui font que certains groupes arrivent tout de même à

mobiliser des énergies diverses et à mettre en place une dynamique de changement au service de la cause entrepreneuriale.

5. Conclusion

Après analyse des obstacles rencontrés par les jeunes entrepreneurs, il ressort que la mise en route d'un processus de soutien au démarrage de la petite entreprise ne peut ignorer les facteurs contextuels. Les avantages que peuvent retirer le jeune entrepreneur des réseaux relationnel et familial sont énormes. De plus, bien que l'esprit d'entreprise reste encore un phénomène marginal, il y a lieu de signaler que de plus en plus des jeunes s'intéressent à cette aventure. Ils appuient sur leur entourage et les réseaux d'amis qui forment une chaîne d'interdépendance et les aident à prendre des initiatives, à innover et à aller de l'avant. Un effort doit toutefois être fait au niveau des pouvoirs publics pour appuyer cette dynamique.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BAGLIO, A., La coopérative ouvrière de production: Une initiative locale de création d'emplois, Dossier IST, n° 5, UCL, juin 1983, pp. 59-87.

BOURGOIN, H., L'Afrique malade du management' Ed. J. Picollec, Paris, 1984, 216 p.

BYGRAVE, W., « The portabel MBA in Entrepreneurship », John Wiley & Sons Ind, 1994

DE COSTER, E., ROOBROUCK, L., Les jeunes et leur avenir professionnel. Enquête nationale - Mai 2002, Programme DREAM.

DENIEUL, P.N., Les entrepreneurs du développement. L'ethno-industrialisation en Tunisie: La dynamique de SFAX, L'Harmattan, 1992.

DE VILLERS, G., Petite économie marchande et phénomènes informels en Afrique, document de travail, ULB, février 1991.

DE RONGE, A. et CRODENT, J.J., Nouvelles entreprises, entreprises nouvelles, Dossier IST, n° 5, UCL, juin 1983, pp. 105-117.

DELALANDE, P. Science économique et maîtrise de l'avenir, Economica, 1984, 305 p.

DELAROZIERE, R., Les institutions politiques et sociales des populations dites Bamiléké, Mémoire III du Centre Ifan du Cameroun, 1950.

DROMAIN, M. et TRAMONT, N., L'épargne ignorée et négligée : Les résultats d'une enquête sur les "tontines" au Sénégal, Annales 1986-1987, Laboratoire de gestion et cultures africaines, Nice, pp. 18-42.

Europ's500 : Dynamic Entrepreneurs- The Job Creators, EFER, Diegem, 1996.

FAURE, Y.A., Entrepreneurs d'Afrique Subsaharienne (communautés entrepreneuriales dans les travaux anglophones (Ghana, Nigéria, Kenya, Zaïre, etc...) et comparaisons avec la Côte d'Ivoire), Notes de Recherche, UREF/AUPELF, 1991.

GELINAS, J.B., Et si le Tiers Monde s'autofinçait. De l'endettement à l'épargne, Les éditions écosociété, Montréal, 1994.

JULIEN, P.A. et MARCHESNAY, M., L'Entrepreneuriat, Paris, Economica, Collection Gestion/poche, 1996, 112 pages.

JULIEN, P.A. et MARCHESNAY, M., La petite entreprise, Edition G. Vermelle, Paris, 1988.

LELART, M., Les tontines et le financement de l'entreprise informelle, Notes de Recherche, UREF/AUPELF, mars 1991.

MARCHESNAY, M., La petite entreprise ; sortir de l'ignorance, Revue Française de gestion, pp. 107-118, Vol.29, N°144 -Mai/Juin 2003

MUAMBA, M.N., Relativité culturelle et management des entreprises africaines : Le cas du Zaïre, Cahier Orange, n° 39, décembre 1993.

TORRES, O., Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité, Revue Française de gestion, pp. 119-138, Vol.29, N°144 -Mai/Juin 2003

ROCHER, G., Introduction à la sociologie - l'organisation sociale, HMH, Ed. Seuil, Paris, 1968, 252 p.

VERZELE, F., et CRIJNS, H., Rapport GERM 2001, Vlerick Leuven Gent Management School.

WATANABE, S., L'esprit d'entreprise et les petites affaires industrielles au Japon, R.I.T., vol. 102, n° 6, juillet-décembre 1970, pp. 589-640.

Programme d'action en vue de promouvoir l'esprit d'entreprise et la compétitivité, conclusion du Conseil européen, avril 1999.

Dream, Les jeunes et leur avenir professionnel : entre Rêve et Réalisme. Enquête nationale réalisée en Mai 2002.