

*9ème Congrès de l'Association internationale de recherche en
entrepreneuriat et PME*

Inégalité des chances : le rôle de la famille dans la création d'entreprise

Emna Baccari

*Doctorante en sciences de gestion
Laboratoire CRIFP (Sophia
Antipolis –Nice)
Tel : 0616574526
Mail : emna_baccari@yahoo.fr*

*Adresse : 5 av de la lanterne
immeuble la madrague
06200 Nice*

Salma MAOUFOUD

*Doctorante en sciences de gestion
Laboratoire CRIFP (Sophia
Antipolis –Nice)
Tél : 06 12 38 58 26
E-mail :*

*salmamaoufoud@gmail.com
Adresse : 67, Av de la Californie.
06200 Nice.*

Résumé :

Le rôle de la famille dans le processus entrepreneurial demeure un des champs non encore exploré par les chercheurs. Malgré l'intégration implicite de la dimension familiale dans de nombreux modèles de création d'entreprise (Lacasse, 1990, Bygrave, 1989b, Gasse, 2003...), peu sont les études qui ont traité l'influence effective de la famille dans le processus entrepreneurial.

L'objectif de notre communication est de combler ce vide, en traitant le rôle des capitaux familiaux (capital social, humain, financier et de survie) dans la phase de démarrage du processus entrepreneurial, tout en précisant le type d'influence de ces capitaux (influence positive, négative ou les deux à la fois). Ainsi nos questions de recherche sont : **Les capitaux familiaux jouent-ils un rôle dans la phase de création d'entreprise? Ce rôle peut-il être positif, négatif, ou les deux à la fois ?**

Notre démarche empirique est exploratoire, vu la rareté des études faites dans ce cadre. Nous avons opté pour deux études cas, qui nous ont permis de mettre en évidence l'inégalité des chances entre les entrepreneurs.

Mots clés : Entrepreneuriat, capitaux familiaux, inégalité des chances.

Introduction :

Tandis que le volume de recherches sur l'entrepreneuriat continue à augmenter considérablement, une faible attention a été prêtée à l'importance de la famille au sein du processus de création d'entreprise.

L'un des rares écrits sur ce thème est celui d'Anderson et Miller (2003), qui ont exploré l'impact de la famille sur le développement entrepreneurial, à travers deux capitaux à savoir : le capital humain et le capital social.

Sirmon et Hitt (2003), de leur part, ont identifié cinq types de capitaux spécifiques aux entreprises familiales. Les deux auteurs étudient l'influence de ces capitaux en termes d'avantages et d'inconvénients sur des entreprises en pleine activité.

Cette communication est à mi-chemin entre les deux écrits. En effet, nous cherchons à déterminer les capitaux familiaux intervenant dans le processus de création, spécialement la phase de démarrage, tout en mettant l'accent sur la nature de cette influence.

Pour traiter cette thématique, plusieurs questions s'imposent :

Les capitaux familiaux jouent-ils un rôle dans la phase de création d'entreprise? Ce rôle peut-il être positif, négatif, ou les deux à la fois ?

L'objectif de ce papier est double. D'une part, l'article permettra de mettre l'accent sur l'importance des capitaux familiaux dans le processus entrepreneurial. D'autre part, il met en évidence une problématique assez méconnue, jusqu'à présent, l'inégalité des chances.

Le papier présente une brève vue d'ensemble sur la littérature en entrepreneuriat et l'entreprise familiale. Ensuite, un lien sera établi entre la création d'entreprise et les capitaux familiaux. Nos données ont été recueillies qualitativement, puisque notre objectif était l'exploration et le développement de théorie, plutôt que de tester une théorie. A travers l'analyse de deux cas de création d'entreprise, deux grandes propositions seront dégagées.

1. L'entrepreneuriat

1.1 Définitions

Afin de clarifier le concept d'entrepreneuriat, Verstraete (2002) se pose une série d'interrogations : l'entrepreneuriat est un objet, une notion, un concept, un champ ou un domaine de recherche? Il avance qu'il est difficile de répondre puisque, selon la position du chercheur, l'entrepreneuriat peut correspondre à une ou plusieurs de ces terminologies.

Le champ de l'entrepreneuriat est éclaté, et ses multiples composantes sont observées et analysées par des économistes, des sociologues, des historiens, des psychologues, des spécialistes des sciences du comportement ou des sciences de gestion (Filion 1997).

Cependant, les rapports de l'entrepreneuriat avec d'autres disciplines et champs scientifiques sont au cœur des préoccupations d'un certain nombre de chercheurs. Dès lors, en dépit des quelques contributions qui ont été apportées, dans le domaine de l'entrepreneuriat, l'étude scientifique reste encore à ses premiers pas (Brazeal, Herbert, 1999).

Au niveau de la littérature scientifique traitant de l'entrepreneuriat, on se rend compte qu'il existe beaucoup de divergences quand aux questions traitées, les propos, les objectifs de chaque auteurs, ainsi que les résultats dégagés.

De la sorte, les controverses sur la définition des termes et du champ de recherche attaché à l'entrepreneuriat sont légion et le consensus n'est pas atteint sur son étendue et sur les éléments qui le composent. Cette absence de partage global des idées vient du fait que l'entrepreneuriat est à la croisée des chemins (Murray et Macmillan 1998).

Carsual et Johnson (1989, p 21) évoquent que « l'entrepreneuriat, tout ancien qu'il soit dans la pratique, constitue un nouveau champ dans les études scientifiques. L'état actuel des recherches sur l'entrepreneuriat repose sur une discipline préparadigmatique encore à la recherche de son identité et de sa respectabilité. » Ses propos demeurent encore valables même après tant d'années d'avancement de la recherche.

1.2. Le processus entrepreneurial

Fayolle (2004) avance que le processus de création d'entreprise fait l'objet de modélisation qui a nourri de très nombreuses approches. Il est devenu l'épicentre des objets et des projets de recherche en entrepreneuriat, à tel point que les conceptions dominantes dans ce champ le mettent, aujourd'hui, au cœur de leurs énoncés.

Gartner (1985) a identifié six comportements qui décrivent très largement l'ensemble des activités entrepreneuriales. Ces comportements pourraient s'apparenter au processus : « l'entrepreneur localise une opportunité d'affaire » ; « l'entrepreneur accumule des ressources » ; « l'entrepreneur marchandise des produits et des services » ; « l'entrepreneur produit des produits » ; « l'entrepreneur construit une organisation » ; « l'entrepreneur répond aux exigences du gouvernement et de la société ».

Cette idée d'un processus, par lequel se déroulent des activités, a été reprise par d'autres chercheurs. Selon Bygrave et Al (1991, p14) la définition proposée du processus entrepreneurial présente de fortes proximités avec la vision de Gartner (1985): « le processus entrepreneurial englobe toutes les fonctions, activités et actions associés avec la perception d'une opportunité et la création d'une organisation ».

En somme, selon Gasse (2002), la création d'une entreprise comporte plusieurs phases, qu'on peut rassembler dans trois grandes étapes, à savoir : la conception ou pré incubation, **le démarrage** et opérationnalisation nous nous intéressons essentiellement à la phase de démarrage et aux conditions facilitant ou freinant la création d'entreprise.

2. L'entreprise familiale

2.1. Définitions

La recherche dans l'entreprise familiale a connu une grande évolution depuis la fin des années 80. Cet intérêt est justifié par le rôle que joue ce type d'entreprise dans le développement de l'économie mondiale.

Cette importance a poussé les chercheurs et les académiciens à s'intéresser de plus en plus à ces entreprises.

Longtemps considérée comme une petite entreprise, l'entreprise familiale a connu une grande divergence au niveau de sa définition. Plusieurs auteurs ont essayé de la définir selon plusieurs angles de vue : la propriété du capital, le type de dirigeant, le contrôle, etc. Mais toujours est-il qu'il y a une absence de consensus au niveau de la définition.

L'une des premières définitions remonte à 1975 avec Barry, qui définit l'entreprise familiale comme : « une entreprise est familiale si elle est en pratique contrôlée par une seule famille ».

Dans les années 80, la définition semble prendre un autre tournant. Selon Davis (1983), c'est cette « interaction entre deux organisations-la famille et l'entreprise, qui caractérise l'entreprise familiale ». Davis et Tagiuri (1982) la définissent comme « une organisation ou deux- où plusieurs membres de la famille étendue, influencent la marche (la direction) de l'entreprise à travers l'exercice des liens de parenté, des postes de management ou des droits de propriété sur le capital ».

Sharma, Chirsman et Chua (1996) proposent une définition simple, selon laquelle « l'entreprise familiale est une entreprise où la propriété et le management sont concentrés dans une famille. Ainsi que les membres de cette famille cherchent à maintenir une intra-organisation basée sur les relations familiales ».

Malgré la divergence de ces définitions, elles s'accordent presque toutes sur le fait qu'une entreprise familiale est une entreprise qui se caractérise par la participation de la famille dans la gestion des affaires. Ce point fut le point de départ de l'approche par les ressources.

2.2. Les capitaux familiaux

Les spécificités de ces entreprises ont comme origine l'intégration de la famille dans la gestion des affaires (Habbershon et Williams 1999). Cette intégration donne lieu à plusieurs caractères distinctifs pour l'entreprise familiale. Dans ce cadre, on trouve le capital humain, le capital social, capital financier latent, le capital de survie et structure coûts de gouvernance (Sirmon et Hitt, 2003). Ce dernier élément sera exclu de notre analyse vu les contradictions des résultats des études menées sur ce sujet.

2.2.1. Le capital humain :

Selon l'approche par les ressources, le facteur humain est d'une grande importance vu le poids du savoir, qui est devenu un ingrédient primordial pour le gain d'un avantage concurrentiel surtout dans le nouveau contexte économique (Grant 1996 ; Hitt et al 2001).

Le capital humain a été longtemps considéré comme ressource critique pour les entreprises soucieuses de leurs performances (Pfeffer 1994, Hill et al 2001). Il représente le savoir acquis, les compétences, et les capacités d'une personne qui fait part de certaines actions uniques et originales (Coleman 1988, Hill et al 2001).

Le savoir peut être classifié en deux catégories : un savoir articulable, et un autre tacite (Lane et Lubatkin, 1998 ; Polanyi, 1967, Hitt et al 2001). Le savoir articulable peut être codifié, écrit et facilement transféré (Liebeskind. 1996, Hitt et al 2001). Cependant, le savoir tacite est un savoir difficilement transférable (Teece et al, 1997, Hitt et al 2001). Selon Maister (1993), ce dernier est intégral aux qualifications professionnelles. En conséquence, le savoir tacite est souvent unique, difficile à imiter, et incertain (Mowery, Oxley, et Silverman. 1996, Hitt et al 2001).

Dans l'entreprise familiale, ce savoir est porteur à la fois des attributs positifs et négatifs. D'une part, il inclut un fort engagement (Donnelly 1964, Horton 1986, Hitt et al 2001) des rapports intimes et amicaux et un fort potentiel pour le développement du savoir organisationnel (Horton 1986), grâce au contact et l'expérience (Lane et Lubatkin 1998, Hitt

et al 2001). Ce savoir tacite permet à ces entreprises de développer un avantage par rapport aux autres entreprises non familiales.

D'autre part, le capital humain dans l'entreprise familiale demeure compliqué. Les membres de la famille ont un double rôle, ils gèrent à la fois les rapports familiaux et les rapports professionnels. Cette dualité est le moteur de la complexité, ce qui crée un contexte particulier pour le capital humain (favorable et défavorable) par rapport aux entreprises non familiales (Sirmon, Hitt 2003). En outre, cette dualité fait que les managers qualifiés évitent les entreprises familiales vu l'exclusivité de la succession, le potentiel limité pour le développement professionnel et le manque de professionnalisme (Covin 1994a, 1994b, Burak et Calero 1981, Donnelley 1964, Horton 1986, Hitt et al 2001).

2.2.2. Le capital social :

Le développement théorique du capital social creuse ses racines dans la sociologie. En effet, Pierre Bourdieu fut l'un des premiers à traiter ce thème dans les années 80. Il le définit comme étant « le cumul des ressources réelles ou potentielles liées à la possession d'un réseau de rapports plus ou moins institutionnalisés de la connaissance ou de l'identification mutuelle » (Bourdieu 1985, p 248 ; 1980).

Pour Coleman (1988), le capital social est une variété d'entités avec deux éléments en commun : ils se composent d'un certain aspect des structures sociales, et ils facilitent l'action des acteurs dans la structure sociale (Coleman, 1988 a, p S98, 1990, p 302).

Selon Nahapiet et Ghoshal (1998), il se définit comme « la somme des ressources réelles et potentielles intégrées, disponibles, et dérivées du réseau des rapports possédé par un individu ou une unité sociale ». Toutes les définitions données au capital social mettent l'accent sur l'utilisation des ressources sociales pour des fins économiques (Coleman, 1988 ; Burt, 1992; Biggart et Castanias, 2001).

L'entreprise familiale se distingue par rapport aux autres entreprises non familiales en termes de relation entre deux capitaux sociaux, le premier est celui de l'entreprise et le deuxième est celui de la famille (Arrègle, Durand et Very, 2004). Cette relation entre les deux capitaux donne lieu à deux attributs positifs et négatifs.

Pour les attributs positifs, le capital social de l'entreprise familiale donne plus de légitimité à l'entreprise (Lounsbury & Glynn, 2001), et l'aide à développer son capital humain (Coleman, 1988). En outre, le capital social de ce type d'entreprise peut être limité à un certain nombre de réseaux, avec même une possibilité d'exclusion des réseaux d'élites. Ce point constitue un attribut négatif du capital social.

2.2.3. Le capital financier latent :

Une autre spécificité des entreprises familiales est le capital financier. Il peut être analysé selon deux angles, un positif et l'autre négatif.

De point de vue positif, les entreprises familiales ont une vision à long terme, et elles développent des structures efficaces pour contrôler le capital financier, contrairement aux entreprises non familiales, qui se soucient plus des résultats à court terme (Dreux, 1990). En outre, le désir de perpétuer les affaires pour de futures générations fournit une incitation spéciale pour contrôler le capital financier avec plus de vigueur (Gallo et Vilaseca, 1996 ;

McConaughy Et Phillips, 1999). Cette stratégie de placement dans les générations crée un capital latent désirable (Reynolds, 1992).

De point de vue négatif, dans les entreprises familiales, l'accès à un capital financier externe demeure très limité, du fait du souci de ces entreprises de préserver leurs capitaux propres. Par conséquent, ces entreprises n'ont pas accès aux capitaux propres ou aux marchés obligataires traditionnels qui sont disponibles aux entreprises non familiales.

Le capital latent est un capital financier investi sans générer d'argent liquide pendant de longues périodes (Dobrzynski, 1993). Beaucoup d'entreprises essayent de développer sur le long terme des investissements rationnels, mais cette stratégie est difficile à appliquer, du fait dans certains marchés tel que celui des USA, ce type de stratégies n'est pas répondu. Cependant, les sociétés avec le capital latent développent des stratégies plus créatrices et plus innovatrices (Kang, 2000 ; Teece, 1992). De ce fait, le capital latent est un capital de valeur pour l'entreprise familiale.

2.2.4. Le capital de survie :

L'intégration des ressources uniques crée une distinction significative entre les entreprises familiales et non familiales. Cette intégration de capital unique est nommée la survivabilité des ressources.

Le capital de survie représente l'ensemble des ressources personnelles mises en commun par les membres de famille, pour le profit de l'entreprise familiale (Haynes et autres, 1999 ; Horton, 1986 ; Dreux, 1990). Ces ressources personnelles peuvent être soit une prestation de travail, soit un investissement de portefeuille additionnels, ou des prêts monétaires. Cette disponibilité de ces ressources est due à la dualité des rapports des membres de la famille (pour la famille et pour l'entreprise), qui se caractérisent par un fort attachement et engagement (Sirmon, Hitt, 2003).

Le capital de survie peut aider à soutenir l'entreprise familiale pendant les périodes de crise contrairement aux autres, en raison du manque d'engagement et de fidélité envers l'entreprise (Sirmon, Hitt, 2003). Mais, pas toutes les entreprises familiales n'ont ce capital.

En somme on peut récapituler cette partie dans le tableau suivant :

Type du capital	Attributs positifs	Attributs négatifs
Capital Humain	• Un fort engagement ; • Des relations très intimes et amicales ; • Possibilités de développement d'un savoir tacite spécifique ;	• La difficulté d'attirer des managers qualifiés ;
Capital Social	• Les membres du réseau sont également des membres de la famille ;	• Un accès limité à d'autres réseaux ; • L'exclusion des réseaux

	• Plus de légitimité pour l'entreprise ; • Le développement du capital humain ;	d'élites ;
Capital financier latent	• Une bonne vision à long terme ; • Une bonne gestion du capital financier ; • L'adoption de stratégies innovantes ;	• L'exclusion des investisseurs n'appartenant pas à la famille ; • Une disponibilité limitée du capital financier familial ;
Capital de Survie	• Une bonne base de sécurité dans les périodes de crise ;	• Pas toutes les entreprises familiales ont ce capital ;

Attributs positifs et négatifs des capitaux familiaux. Adapté de Sirmon et Hitt (2003).

3. Création d'entreprise et capitaux familiaux

La création d'entreprise est un processus où des ressources sont combinées et développées pour devenir particulières à ce qui devient une entreprise. De ce qui précède, nous avons pu mettre en avant les principaux capitaux dégagés à travers le modèle de Sirmon et Hitt (2003). Ces derniers traitent l'influence des capitaux familiaux sur les entreprises familiales en pleine activité.

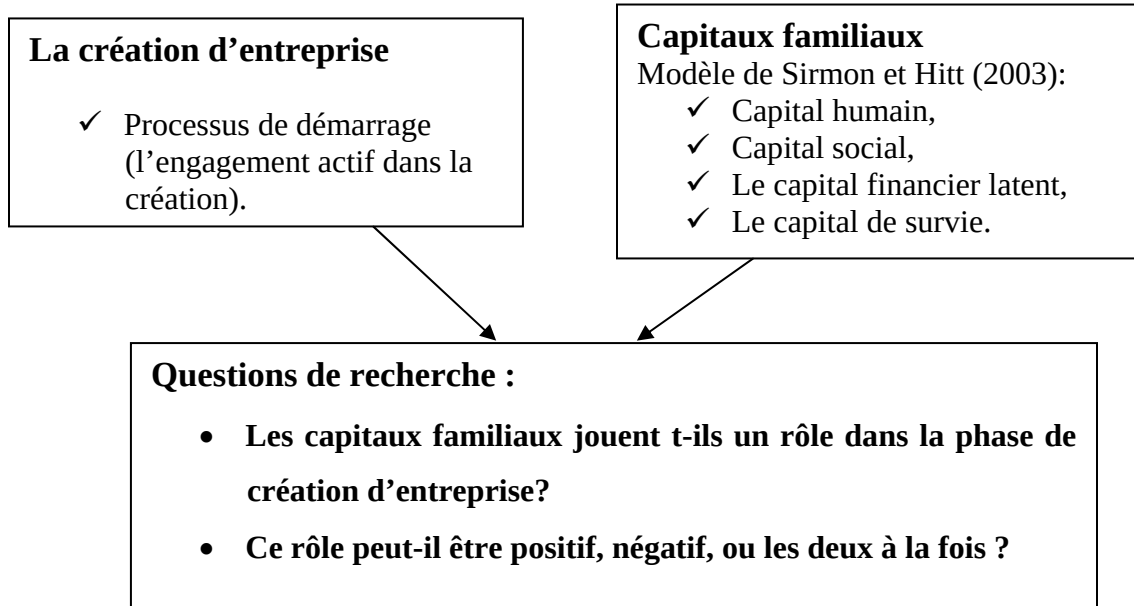
En outre, Anderson et Miller (2003) ont exploré le rôle de la famille dans la création d'entreprise, à travers deux capitaux, à savoir : le capital social et le capital humain. Pour ces auteurs le milieu socio-économique de la famille influence le développement des deux capitaux, qui à leur tour affectent la capacité d'un entrepreneur à identifier et à saisir les opportunités d'affaires. Cependant, ils n'ont étudié que les influences positives de ces deux capitaux.

Les deux écrits (Sirmon et Hitt, (2003), Anderson et Miller (2003)) demeurent très intéressants dans la mesure où ils explorent une thématique assez négligée par les chercheurs: l'importance des capitaux familiaux dans l'entrepreneuriat.

Toutefois, nous estimons qu'il serait encore plus pertinent, de se placer en amont, à travers l'étude des différents types de capitaux familiaux distingués par Sirmon et Hitt (2003), tout en traitant les attributs positifs et négatifs lors du démarrage.

En effet, pour traiter ce sujet, il faudra avant tout savoir si les capitaux familiaux jouent un rôle dans la phase de création d'entreprise. Et si c'est le cas, leur rôle dans la phase de démarrage est-il positif, négatif, ou les deux à la fois ?

Le schéma suivant présente une synthèse de ce que nous avons avancé ainsi que les interrogations soulevées:



4. Etude empirique :

4.1. Approche méthodologique : une étude exploratoire qualitative

4.1.1. L'étude qualitative

Selon Baumard et Ibert, (2003) « l'un des choix essentiels que le chercheur doit opérer est celui d'une approche et de données adéquates avec sa question de recherche. Il s'agit bien entendu d'une question à double entrée. D'une part, il y a la finalité poursuivie explorer, construire, tester, améliorer ce qui est connu, découvrir ce qui ne l'est pas. D'autre part, il y a l'existant, ce qui est disponible et accessible, ce qui est faisable et qui est déjà été fait et ce qui ne l'est pas ».

Selon Creswell (1998), la richesse du processus de recherche qualitative se retrouve dans cette attitude qui vise à dresser le portrait de phénomènes complexes, à analyser les mots, à faire le compte rendu détaillé de la vision des informateurs et à conduire l'étude dans un cadre d'expériences vécues.

Notre méthodologie sera donc qualitative basé essentiellement sur des récits de vie. C'est-à-dire que nous allons nous intéresser à des situations ex-post. Il s'agit de laisser la parole aux personnes interrogées pour nous raconter leur expérience vécue lors du démarrage de leurs entreprises. Toutefois, cette méthode donnera lieu à deux études cas que nous avons construit.

La méthode de récit de vie trouve ses origines selon Pailot (2003) dans l'ethnologie et la sociologie américaine. Elle a été définie par Demouge et al comme étant « un récit de type autobiographique effectué par un acteur social dans le cadre d'une interaction précise (...) On peut donc affirmer que, dès l'apparition de la forme narrative, le sujet l'utilisant pour exprimer une partie de son expérience vécue, il y a récit de vie »¹.

¹ Cité par Bayad et Barbot (2002).

Notre choix pour cette méthode est bien réfléchi. Premièrement puisqu'elle permet de répondre à notre objectif. Deuxièmement, vu que notre démarche est exploratoire visant à déterminer le rôle des capitaux familiaux dans la phase de démarrage, ainsi la nature de l'influence de ces derniers sur cette phase.

La méthode des cas est un mode d'observation précis de thèmes préalablement définis par le questionnement (Yin, 1994). Au coeur des méthodes de recherches qualitatives en management (Wacheux, 1996, Giordano, 2003), l'étude de cas tient une place particulière (Hlady-Rispal, 2000). Elle est aujourd'hui largement reconnue comme stratégie de recherche en science de gestion. Plusieurs travaux de référence ont participé à sa légitimité (Eisenhardt, 1989 ; Yin, 1989, 2003a, 2003b ; Wacheux, 1989 ; Denzin et Lincoln, 1994 ; Stake, 1998). Ainsi, le recours à l'approche qualitative nous favorise le cernement de plusieurs variables qui sont présumées intervenir dans une situation donnée.

4.1.2. Choix de l'échantillon et la collecte des données :

En ce qui concerne le choix de l'échantillon, étant donné le type de notre recherche, le choix des individus n'est pas conditionné. Aucune restriction ni spécification n'est imposée. Pour cela, on a choisi la méthode d'échantillonnage par convenance puisqu'elle est une méthode non probabiliste et elle n'impose aucun critère de choix des personnes choisies.

Toutefois, l'échantillon se compose de deux créateurs d'entreprise une familiale et l'autre non familiale, dans deux secteurs d'activités différents.

Ainsi, nous avons recueilli les informations qui ont été enregistrées grâce à des entretiens semi-directifs que nous avons menés au Maroc en mois de novembre 2007. Nous avons interrogé les entrepreneurs marocains dans un premier temps, sur l'histoire de leur entreprise ainsi que leur expérience entrepreneuriale. Dans un deuxième temps, sur le rôle de la famille dans la création. Toutefois, pour aboutir à nos fins, des questions de relance ont été posées. Il est à signaler que, dans le but d'avoir le plus d'informations et pour servir la non directivité des entretiens menés, l'objectif de notre recherche demeure inconnu par ses interviewés. Nous illustrons dans ce qui suit le guide de notre entretien :

- ↳ Comment vous avez créé votre entreprise ?
 - l'histoire de l'entreprise,
 - Profil de l'entrepreneur (formation, expérience professionnelle ...),
 - L'expérience entrepreneuriale vécue.
- ↳ Quel est le rôle joué par vos capitaux familiaux dans la création de votre entreprise ?
(capital social, humain, financier et de survie)
- ↳ Pourriez-vous nous donner des exemples de certains avantages/ inconvénients procurés grâce/ à cause de vos capitaux familiaux?

Les entretiens se sont déroulés dans les bureaux respectifs des deux interlocuteurs afin d'éviter tout biais de contamination par d'autres personnes. De plus, les entrepreneurs interrogés ont un certain niveau d'instruction élevé et que leurs créations d'entreprises datent respectivement de dix ans (cas 1) et de cinq ans (cas 2) déjà.

Cas 1 :

Issu d'une grande famille marocaine fassi (la ville de Fès, connue par le sens des affaires de ces habitants), M.A.B est un jeune entrepreneur marocain dans le secteur de l'agroalimentaire. Il a eu un parcours universitaire très remarquable. Etant le premier de sa promotion aux classes préparatoires, il a poursuivi ses études supérieures dans l'une des plus prestigieuses écoles françaises.

Après deux ans d'expérience dans une multinationale de l'agroalimentaire, il décide de rentrer au Maroc, pour créer sa propre entreprise.

Le point de départ de M.A.B était de faire une étude du marché marocain. La tâche était très difficile, du fait de la réticence des dirigeants marocains surtout en termes de diffusion d'information. M.A.B affirme avoir un avantage qui lui a permis d'accéder à des sources d'informations très pertinentes. Son père, un des grands marchands du marché de gros de Casablanca, avait un contact direct avec les dirigeants des grandes entreprises de l'agroalimentaire issus de la même région de Fès, outre l'appui de ces cousins qui ont une usine de fabrication de vinaigre.

M.A.B avance : *« quand on se présente pour un fournisseur ou un client comme étant de la famille B, très connue dans tout le Maroc, les transactions deviennent de plus en plus faciles. Car dans presque chaque entreprise marocaine vous allez trouver quelqu'un qui a le même nom de famille. Il faut dire que l'histoire de nos grands parents a bien marqué celle de notre pays ».*

M.A.B a fait de son entreprise une union de toute sa famille. Il a fait travailler ses frères et sœurs. S.B un ingénieur en informatique et .B un ingénieur industriel, pour diriger les services techniques. F.B sa sœur s'occupe de la commercialisation en tant que chef du service marketing. Pour ses débuts, M.A.B a eu recours à l'aide de toute sa famille. Son père lui a cédé un grand bâtiment qui servait d'entrepôt. Sa mère de son côté, avait un héritage assez important, qui lui a permis de bien se lancer.

M.A.B raconte que : *« qu'on est à la tête d'une entreprise familiale, on ne considère pas notre entreprise comme étant différente de notre famille, au contraire, c'est l'union et la continuité même de notre famille. On a la même culture, valeurs, croyances familiales et je crois que ce qui fait notre force. En plus cela nous procure des tas d'avantages. Imaginez que presque tous mes fournisseurs et clients nous font confiance, certes pour notre efficacité, mais avant tout pour la réputation de notre famille. Autre chose, qui est aussi très importante. En période de crise, là où toutes les autres entreprises feront appel à la banque, je penserai plutôt à faire une augmentation de capital, grâce aux ressources financières de ma famille. Alors que les autres alourdiront leur finances avec les dettes, moi au contraire, j'aurais plus de ressources avec beaucoup moins de contraintes.».*

Cas 2 :

« Entreprendre n'est pas une chose aisée. Quand on a comme actif un certain savoir faire et beaucoup d'ambition, on a l'impression d'être au point zéro. Sans appui ni aide, créer son propre entreprise c'est comme se lancer dans un vide, et on ne sait pas quand est ce que nous aurons les pieds sur terre, pour dire qu'on a pu passer la zone de turbulence ».

A.K est un jeune MRE (Marocain Résident à l'Etranger), qui a décidé de s'installer au Maroc, après 8ans de résidence au Canada.

Entre un MBA en Informatique, un Master en finance, et une expérience de 4 ans chez un fournisseur de solutions informatiques, A.K voulait créer sa propre affaire au Maroc, grâce à ces propres économies.

« Il faut dire que le début était le plus dur. A maintes reprises, j'ai eu l'idée de tout laisser tomber et retourner au Canada. Mais j'étais très déterminé ».

A.K est issu d'une famille très modeste. Sa mère femme au foyer, et son père un ouvrier à la retraite.

« Je suis né dans une famille très modeste. J'ai du travailler durant les vacances d'été pour pouvoir financer mes études. Quand j'ai dit à mon père que je voulais créer une entreprise, il était surpris, pour ne pas dire réticent. Il m'a posé des tas de questions genre : comment vas-tu trouver l'argent ? Qui va t'aider ? Ne vaut-il mieux pas rester salarié et avoir un revenu fixe que de prendre autant de risques ? ».

Comme tout début dans la création d'entreprise, la priorité d'A.K était de faire une étude de marché, surtout sur ces clients potentiels. Grâce à une base de données, il essayait de prendre rendez-vous avec ces potentiels clients. Cette tâche demeure non moins pénible, il devait attendre des jours et des jours pour avoir un rendez-vous de 10 min, qui finissait par une expression de regret. Durant sa première année, il n'a eu que deux clients.

« Vous savez qu'au Maroc, si vous n'avez pas un grand appui, de la part d'un parents où d'un proche, il est très difficile de convaincre. Actuellement, je ne travaille qu'avec peu de PME, vu que mes services sont moins coûteux que ceux de mes concurrents.

Si j'étais issu d'une famille bien réputée, j'aurais plus de chances pour réussir, mais hélas, je ne suis qu'un fils d'ouvrier ».

5. Résultats :

A travers l'analyse des deux cas, les récits de vie de ces jeunes entrepreneurs mettent l'accent explicitement sur l'importance des capitaux familiaux dans le processus de création.

En effet, dans le cas 1, on note :

- Le soutien psychique (encouragement et motivation) de la famille de l'entrepreneur pour la création d'une entreprise familiale.
- Le recours à plusieurs types de capitaux familiaux à savoir :
 - ✓ Le capital social : M.A.B a, d'une part, mis l'accent sur l'importance de la réputation de sa famille, qui lui a facilité l'accès à diverses sources d'information, à divers marchés et d'autres réseaux sociaux. D'autre part, le réseau social de sa famille, à travers les connaissances de son père et ses cousins qui ont permis de bien appréhender le terrain, mais également un gain de temps et d'énergie.
 - ✓ Le capital humain : le capital humain de l'entreprise de M.A.B. est assez diversifié. Les grandes études supérieures qu'il a pu assurer ainsi que ses frères et sa sœur, lui permet d'assurer un savoir tacite qui se développera à travers l'expérience.
 - ✓ Le capital financier latent : M.A.B repose dans son financement sur des capitaux de sa famille (l'héritage de sa mère et le bâtiment de son père). Ce qui va lui épargner le

recours à l'endettement surtout dans la phase de démarrage pour ne pas alourdir ses finances des dettes.

- ✓ Le capital de survie : pour l'instant, M.A.B. n'a pas utilisé le capital de survie, mais il est sur que s'il rencontre une crise financière ou autre, il aura certainement l'appui de sa famille.

Pour le deuxième cas, on note:

- Le manque de soutien de la famille à tous les niveaux. Aucun capital social, aucun capital financier, ni humain, sauf son propre capital humain acquis à travers ses études et son expérience. Autrement dit, il n'y a aucune intervention des capitaux familiaux pour A.K, dans la phase de démarrage.

Le tableau suivant résume les principaux résultats qu'on a pu faire sortir :

	Cas 1	Cas 2
Capital humain	✓ Apport considérable	✓ Aucun apport
Capital social	✓ Forte réputation familiale ; ✓ Recours à deux autres réseaux sociaux : celui du père et celui des cousins.	✓ Aucun capital social.
Capital financier latent	✓ Héritage financier important de la mère ; ✓ Un bâtiment du père	✓ Aucun capital financier.
Le capital de survie	✓ Prédilection de la famille B. à soutenir M.A.B. en période de crise ;	✓ Absence totale du capital de survie
Rôle (type d'influence)	Rôle positif pour les quatre capitaux, qui se traduit à travers : ✓ Accélération du processus de création. ✓ Accès à des informations stratégiques ; ✓ Gain de marchés (clients et fournisseurs) ; ✓ Gain de temps et d'énergie.	Absence des capitaux familiaux, ce qui a retardé la phase de démarrage de l'entreprise de A.K.

En somme, à travers cette étude exploratoire, on a pu identifier trois capitaux familiaux qui interviennent positivement dans la phase de démarrage, à savoir : le capital social, humain et financier. Pour le capital de survie, il est à noter qu'il n'intervient pas dans cette phase.

6. Discussion et implications :

L'objectif de cette communication est de mettre l'accent sur l'influence des capitaux familiaux dans la phase de démarrage du processus de création d'entreprise. Rappelons les questions de recherche qu'on s'est posé :

Les capitaux familiaux jouent-ils un rôle dans la phase de création d'entreprise? Ce rôle peut-il être positif, négatif, ou les deux à la fois ?

En effet, la comparaison des deux cas nous confirme **l'importance des capitaux familiaux dans le processus de création d'entreprise**, surtout dans la phase de démarrage. Le premier cas, grâce à ces capitaux, il a pu bénéficier de plusieurs avantages, tel l'accès à l'information, aux marchés et le gain de temps et d'énergie. Alors que le deuxième cas, l'absence des capitaux familiaux a retardé la phase de démarrage.

En outre, le premier cas nous dévoile la nature de l'influence des capitaux. Le capital social de la famille B. a permis à M.A.B. de mieux approcher le marché marocain, ce qui n'était pas le cas de A.K. qui a dû déboursier encore plus d'efforts. Le capital humain de A.K. est très réduit, du fait qu'il ne se compose que de son propre capital humain (formation académique et expérience), alors que M.A.B. bénéficie de l'apport du capital humain mis à sa disposition (deux frères ingénieurs et une sœur marketer). En ce qui concerne le capital financier, il était d'une grande importance pour M.A.B. contrairement à A.K. Finalement, pour le capital de survie, on remarque qu'il n'intervient pas dans cette phase. Il reste en instance pour une mobilisation dans les futures phases du processus.

De ce qui précède, il ressort **que l'influence des capitaux familiaux est très positive dans la phase de démarrage**. Rappelons que selon Sirmon et Hitt (2003), les capitaux familiaux agissent dans les deux sens, positif et négatif. De notre part, dans notre investigation exploratoire, nous remarquons que ces capitaux agissent dans un sens positif dans la phase de démarrage, et nous supposons que les points négatifs des capitaux familiaux apparaîtront dans les autres phases du processus.

A ce stade de développement, nous pouvons avancer certaines propositions :

P.1 : les capitaux familiaux influencent les chances de succès liées à la création d'entreprise.

P.1.1 : le capital social influence les chances de succès liées à la création d'entreprise.

P.1.2 : le capital humain influence les chances de succès liées à la création d'entreprise.

P.1.3 : le capital financier influence les chances de succès liées à la création d'entreprise.

P.2 : les capitaux familiaux ont une influence positive sur le succès en phase de démarrage.

L'étude exploratoire a fait ressortir une autre problématique, celle de **l'inégalité des chances**. A.K. n'est pas moins compétent que M.A.B. Les deux entrepreneurs ont eu des études supérieures et de bonnes expériences, alors que l'un réussisse l'autre rencontre beaucoup

d'entraves dans son chemin. Ce qui fait la différence entre les deux, c'est que l'un est issu d'une famille reconnue et assez aisée, et que l'autre, par mal chance, n'a pas eu autant d'avantages.

Si ces propositions étaient corroborées dans de futures recherches, cela signifie que tout entrepreneur ne part pas avec les mêmes chances de succès dans son processus de création d'entreprise. En d'autre terme, cela signifie que le processus d'aide à la création doit être adapté en fonction des besoins du créateur- avec le soutien familial certains besoins sont déjà comblés.

D'autre part les résultats suggèrent que les capitaux jouent des rôles différents selon la phase du processus de création et de développement de la nouvelle entreprise.

Pour corroborer nos propositions, nous suggérons un nouveau dispositif de recherche plus avancé. En effet, une étude quantitative sur un grand échantillon, ayant comme variables l'ensemble des capitaux familiaux, et s'étalant sur l'ensemble de processus de création, ce qui va nous permettre d'identifier les capitaux familiaux intervenant dans chaque phase, mais également le sens d'influence de ces derniers (positif, négatif ou les deux). Ce nouveau dispositif nous permettra de combler les limites méthodologiques de notre travail.

Conclusion :

Les relations familiales d'un jeune entrepreneur peuvent être très significatives pour une nouvelle création. Le capital initial d'une nouvelle création par un entrepreneur provient, généralement, des revenus personnels et des capitaux propres à la famille : capital social, capital humain, capital financier et le capital de survie.

Ce constat était le point de départ de notre communication. Nous avons essayé de voir comment ces capitaux influencent la création d'entreprise dans la phase de démarrage, ainsi étaient nos questions de recherche :

Les capitaux familiaux jouent t-ils un rôle dans la phase de création d'entreprise? Ce rôle peut-il être positif, négatif, ou les deux à la fois ?

Grâce à une étude exploratoire à travers une comparaison de deux cas, nous avons pu, d'une part, détecter trois types de capitaux familiaux intervenant dans la phase de démarrage, à savoir : capital social, capital humain et capital financier latent.

D'autre part, cette étude nous renseigne également sur la nature de l'influence de ces trois capitaux lors du démarrage. En effet, l'influence des capitaux familiaux demeure positive.

A ce stade de développement, nous avons pu dégager les propositions suivantes :

P.1 : les capitaux familiaux influencent les chances de succès liées à la création d'entreprise.

P.1.1 : le capital social influence les chances de succès liées à la création d'entreprise.

P.1.2 : le capital humain influence les chances de succès liées à la création d'entreprise.

P.1.3 : le capital financier influence les chances de succès liées à la création d'entreprise.

P.2 : les capitaux familiaux ont une influence positive sur le succès en phase de démarrage.

La principale contribution de cette communication est d'avoir participé à valoriser les capitaux familiaux, qui jouent un rôle positif lors de la phase de démarrage. D'une façon plus générale, notre écrit apporte un éclairage sur une zone d'ombre du processus entrepreneurial,

et constitue également une ouverture vers une autre problématique encore méconnue, **l'inégalité des chances**.

Comme tout travail de recherche, ce travail est loin d'être parfait. En effet, on note certaines limites, à savoir :

- L'étude porte uniquement sur deux cas. On note le regret de ne pas avoir un nombre supérieur d'entretien, aux fins d'avoir une vision plus complète. Cette première limite, nous empêche de généraliser les résultats obtenus. Limite méthodologique relative à la méthode de récit de vie. Le premier récit remonte à dix ans. Les informations collectées peuvent contenir un biais lié à l'effet de mémoire.
- Pour les spécificités des entreprises familiales, nous nous sommes concentrés sur quatre éléments seulement, vu que le cinquième élément (structures et coûts de gouvernance) est difficilement analysable du fait des contradictions des enquêtes menées dans ce cadre.

Les résultats dégagés, ainsi que les limites observées, ouvrent de nouvelles voies de recherche. En effet, nous proposons d'étendre l'étude exploratoire à un grand échantillon afin de pouvoir généraliser les résultats. Une étude portant sur toutes les phases de processus peut également être d'une grande utilité.

Ces futures voies de recherche peuvent être très fructueuses pour les praticiens de l'entrepreneuriat, dans la mesure où elles vont permettre d'adapter les aides fournies aux besoins réels des entrepreneurs, pour faire face à l'inégalité des chances.

Bibliographie :

- Allouche, J., Amann, B., (2003), « L'entreprise familiale: un état de l'art », Finance, Contrôle, Stratégie, vol. 3, n° 1, 32-79.
- Alsos, G. A., et Kolvereid, L., (1998), «The business gestation process of novice, serial and parallel business founders », Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 22, pp. 101-114.
- Anderson, A.R., Miller, C.J., (2003), «Class matters: human and social capital in the entrepreneurial process», Journal of Socio-Economics 17–36.
- Arregle J.L., Very P. et Raytcheva S., (2002), «Capital social et avantages des firmes familiales : proposition d'un modèle intégrateur », 11ème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, 4-5-6 juin, Paris.
- Arrègle, J.L., Hitt, M. A., Sirmon, D. G., et Very, P., (2007), «The development of organizational social capital attributes of family firms», Journal of Management studies 44:1 January.
- Astrachan, J.H., Shanker, M.C., (2003), «Family businesses' contribution to the U.S. economy: a closer look», Family Business Review, vol XVI, 211-219.
- Baumard, P. et Ibert J., (2003), «Quelles approches avec quelles données ?», dans Thiétart Raymond Alain et coll. Méthodes de recherche en management, 2ème Ed. Dunod, pp.82-103.
- Bayad, M., Barbot, M.B., (2002), « Proposition d'un modèle de succession dans les PME familiales: étude de cas exploratoire de la relation père-fille », 6 ème Congrès International Francophone sur la PME - Octobre 2002 - HEC – Montréal.
- Bird, B., Welsch, H., Astrachan, J.H., Pistrui, D., (2002), «Family business research: The Evolution of an Academic Field», Family Business Review, vol XV, 337-350.
- Bruyat, C., (1993), « Création d'entreprise : contributions épistémologique et modélisation », Thèse de doctorat en science de gestion, Université de Grenoble II.
- Bubolz, M.M., (2001), «Family as source, user, and builder of social capital», Journal of Socio-Economics 30 (2001) 129–131.
- Carpenter, M.A., Sanders, W.G., Gregersen, H.B., (2001), «Bundling human capital with organizational context: the impact of international assignment experience on multinational firm Performance and ceo pay», Academic Management Journal, vol 44, Nu 3, 493-511.
- Chrisman, J.J., Chua, J.H., Sharma, P., (2005), «Trends and directions in the development of a strategic management theory of the family firm », Entrepreneurship Theory and Practice, 555-575.
- Chrismana, H. Chua, P. et Steier L. P., (2003), «An introduction to theories of family business», Journal of Business Venturing 18, 441–448.
- Chua, J.H., Sharma, P., et Chrisman, J.J., (1996), «Defining the family business as behaviour», Proceedings of the Administrative Sciences Association of Canada, 1-8.
- Drozdown, N., Carroll, V.P., (1997), «Tools for strategy development in family», Firms Sloan Management Review/Fall.

Dyer. W. J. et Handler., (1994), «Entrepreneurship and Family Business: Exploring the Connections», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 71-83. Baylor University, USA.

Eisenhardt k., (1989), «Building Theories from Case Study Research», *Academy of Management Review*, vol. 14, n°4, 532-550.

Fayolle, A., (2004), « Entrereneuriat et processus : faire du processus un objet de recherche et mieux prendre en compte la dimension processus dans les recherches » 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME 27, 28 et 29 Octobre, Montpellier.

Gartner, W.B., (2001), «Is there an elephant in entrepreneurship research? Blind assumptions in theory development», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25, 4, p. 27-39.

Gasse, Y., (2002), « Les entrepreneurs naissants et la poursuite de leur projet d'entreprise : une étude longitudinale », CCSBE/CCPME.

Habbershon, T.G. et Williams, M.L., (1999), «A resource-based framework for assessing the strategic advantages of family firms», *Family Business Review*, vol 12, 1-25.

Hitt, M. A., Bierman, L., Shimizu, K., et Kochhar, R., (2001), «Direct and moderating effects of human capital on strategy and performance in professional service firms: a resource-based perspective», *Academy of Management Journal*, 44, NU 1: 13-28.

Julien P. A. et Marchesnay M., (1987), « La petite entreprise », Vuibert.

Pfeffer, J., (1994). «Competitive advantage through people Boston», Harvard Business School Press.

Romano, C.A., Tanewski, G.A., Smyrnios, K.X., (2000), «Capital structure decision making: a model for family business», *Journal of Business Venturing* 16, 285-310.

Saporta, B., (2002), « Famille, création d'entreprises et entrepreneuriat », la gestion des entreprises familiales, *Economica*, 107-125.

Shane, S. et Venkataraman, S., (2000), «The promise of Entrepreneurship as a Field of Research», *Academy of Management Review*, 25, 1, p. 217-226.

Sharma, P., Chrisman, J.J., Chua, J.H., (1997), «Strategic management of the family business: past research and future challenges», *Family Business Review*, vol. 10, no.1.

Sirmon, G.D., Hitt, M.A., (2003), «Managing resources: linking unique resources, management, and wealth creation in family firms», *Entrepreneurship Theory and Practice*.

Stake R. E., (1994), *The Art of the Case Study Research*, Thousand Oaks, CA, Sage.

Verstraete, T., (2001), « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol 1, N°1.

Verstraete. T, Fayolle, A., (2005), «Paradigmes et entrepreneuriat». *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol 4, N° 1.

Wacheux, F., (1996), «Méthodes Qualitatives de Recherche en Gestion », Paris, *Economica*.

Yin, R. (1990, 1994), «Case Study Research: Design and Methods », Beverly Hills, Sage Publications.