

Les déterminants du succès entrepreneurial des Start-ups à Goma

KUBUYA TSHOMBA Espoir*
TUSIFI BWENGE Emmanuel**
LUMOO KANANE Sarah***
NGASHANI NSIBIRA Albert****

Résumé

La présente étude a pour objectif d'identifier et d'analyser les déterminants du succès entrepreneurial des start-ups à Goma. Après estimation, avec plusieurs itérations, il s'observe que les variables « Expérience Professionnelle » (EP), la « Culture Entrepreneuriale » (CUL), ainsi que la variable « Action du Pouvoir Public » (APP) influencent la probabilité pour un entrepreneur de la start-up d'avoir un succès, car les probabilités critiques associées à leurs coefficients sont toutes statistiquement significatives au seuil de 1%, 5% et 10%.

Cependant, il est important de noter que beaucoup d'autres variables n'ont pas été statistiquement significatives et nous les avons éliminés dans le modèle final. Il est possible que d'autres facteurs non mesurés dans notre étude puissent jouer un rôle dans le succès entrepreneurial, et une analyse plus approfondie serait nécessaire pour les comprendre pleinement.

Sur cette base, on peut ainsi considérer les trois facteurs, à savoir l'expérience professionnelle, la culture et l'action du pouvoir public, comme étant des éléments-clé dans le succès entrepreneurial des start-ups à Goma. Telle est la substance de la présente étude.

Mots clés : *Succès entrepreneurial, Start-up, Entrepreneuriat.*

* *Enseignant-Chercheur et Assistant au Domaine des Sciences Économiques et de Gestion à l'Université de Goma – UNIGOM, Tél : +243 97 1065944, e-mail : espoirkubuya@unigom.ac.cd*

** *Enseignant à l'Institut Supérieur des Techniques Médicales – ISTM – Goma, Tél : +243 990651602, e-mail : emmanueltusifu@gmail.com*

*** *Chercheure indépendante, Tél : +243978288100, e-mail : kananesarah3@gmail.com*

**** *Chercheur indépendant, Tél : +243 973635316, e-mail : ngashaninsibira20@gmail.com*

Abstract

The aim of this paper is to identify and analyze the determining factors in the entrepreneurial success of start-ups in Goma. After several iterations of estimation, we can clearly see that the variables "Professional Experience" (PE), "Entrepreneurial Culture" (CUL), as well as the variable "Action by Public Authorities" (APP) influence the probability of a start-up entrepreneur being successful, as the critical probabilities associated with their coefficients are all statistically significant at the 1%, 5% and 10% thresholds.

However, it is important to note that many other variables were not statistically significant and we eliminated them in the final model. It is possible that other factors not measured in our study may play a role in entrepreneurial success, and further analysis would be required to fully understand them.

On this evidence, the three factors of professional experience, culture and public policy can be identified as key elements in the entrepreneurial success of start-ups in Goma. This is the substance of the present study.

Key words: *Entrepreneurial success, Start-up, Entrepreneurship*

0. Introduction

L'entrepreneuriat, et plus spécifiquement la création d'entreprises, est le moteur de l'économie (Reynolds et al., 1994). Il est, en ce sens, un vecteur de développement économique permettant la création de la valeur ajoutée et l'amélioration de la croissance nationale, et aidant à la lutte contre le chômage et le travail informel. Ses effets résultent de l'expression concrète des qualités de l'entrepreneur, et plus précisément de sa capacité à innover (Dejardin, 2000). La présence d'un grand nombre d'entrepreneurs dans un pays aboutirait à un surcroît de croissance économique. C'est dans cette optique que l'entrepreneuriat est considéré comme un facteur important dans l'économie. L'activité entrepreneuriale est devenue une véritable arme de lutte contre le chômage. Elle a, de ce fait, un impact positif sur le nombre d'emplois nouvellement créés et la baisse du taux de chômage (Julien 2020, Henry et al 2003, Reynolds et al. 2001, & Wennekers and Thurik 1999, 2001). La littérature théorique souligne qu'il existe plusieurs facteurs déterminants le succès entrepreneurial, dont essentiellement l'environnement, le profil entrepreneur et la

préparation à la création désignant un ensemble de variables tel que : l'entraînement à la création, l'analyse du marché ciblé et le montage de dossier financier. (Houssas et Makhloufi, 2022)

En dépit des études empiriques tentées et des développements théoriques, l'étude de la réussite entrepreneuriale a toujours été confrontée à de controverses conduisant à des résultats partiels et parfois même contradictoires (Fayolle et Kyro (2008). En effet, certains auteurs ont même tenté de proposer des modèles d'analyse qui tenteraient d'expliquer le succès des entreprises en relation avec les caractéristiques de l'entrepreneur (Gimeno et ali, 1997), Lee et Tsang (2001), Schutjens et Wever (2000). La littérature actuelle sur la réussite entrepreneuriale s'intéresse en grande partie au rôle des attributs de l'entreprise comme principal facteur pour la réussite et la performance (Garcia et al, 2015). Néanmoins, peu de chercheurs ont pu justifier que la compétence individuelle de l'entrepreneur et son profil sont également des facteurs importants pour le succès des entreprises. Actuellement, l'importance du dirigeant que ce soit sur la stratégie, le management et la croissance de la PME est considérée comme partie intégrante, voire inéluctable, de la recherche en PME (Julien, 1990 ; Marchesnay, 1993). Dans les études sur la gestion des entreprises, la notion du succès est souvent utilisée pour se référer à la performance financière d'une entreprise (Khan et al, 2011). Cependant, il n'existe pas une définition universelle acceptée de la réussite, et le succès en business a été interprété de plusieurs façons (Foley et Green, 1989). Certaines tentatives de modélisation ont été faites pour expliquer le succès ou l'échec d'affaires en termes de traits de personnalité de l'entrepreneur (Glancey et al., 1998 et Steward et al., 1999). Sandberg et Hofer (1987) ont même proposé un modèle qui suggère que le succès des entreprises est dépendant des caractéristiques de l'entrepreneur (E), la structure de l'industrie concernée (IS), et la stratégie (S) de l'entreprise. Nimalathan (2008) et de Wijewardena et al., (2008), supposent qu'un entrepreneur en succès doit être une personne ayant une compétence technique, avoir l'initiative, le bon jugement, l'intelligence, des qualités de leadership, la confiance en soi, l'énergie, l'attitude, la créativité, l'équité, l'honnêteté et de la stabilité émotionnelle. Le gouvernement de la RDC a positionné l'entrepreneuriat comme l'un des leviers prioritaires du développement économique. Or, ce secteur souffre de nombreuses contraintes comme la

quasi-absence de grandes entreprises, le non-recours à une comptabilité formelle, l'opacité du cadre fiscal, le taux élevé des entreprises informelles, etc.

Depuis l'année 2020, un vent nouveau, un vent de changement souffle sur l'écosystème entrepreneurial congolais. Il va sans dire que les raisons de ce changement sont dictées par le statu quo que l'on a observé depuis plusieurs décennies avec les difficultés conjoncturelles et structurelles économiques qu'a connu le pays. Ces difficultés sont elles-mêmes liées à une crise économique due à des chocs internes et externes de diverses natures. ». (Muhanzi, 2020). Le succès entrepreneurial des start-ups dans la ville de Goma peut être influencé par plusieurs facteurs. Selon certains chercheurs, le leadership joue un rôle crucial dans la réussite des start-ups. Covey et al., (1990) soulignent l'importance d'un leadership solide pour guider une entreprise vers le succès.

L'innovation est également considérée comme un facteur clé. Des auteurs comme (Christensen et Ries, 2019) mettent en avant l'importance de l'innovation continue et de l'adaptation aux besoins changeants du marché pour le succès des start-ups. En ce qui concerne le financement, William S et al., (2011) ont souligné l'importance d'un financement adéquat pour soutenir la croissance et le développement des start-ups. Ils mettent en évidence l'accès aux capitaux, aux investisseurs et aux sources de financement comme des éléments essentiels. Burt et Granovetter (1997) étudient l'importance des réseaux sociaux et professionnels dans la création d'opportunités d'affaires et l'accès à des ressources clés et ont compris que les réseaux et les partenariats sont également considérés comme des déterminants importants du succès entrepreneurial. D'autre part, certains chercheurs soulignent aussi l'importance du contexte économique et institutionnel dans lequel les start-ups opèrent, North et de Soto (2009) mettent un point- sur l'impact des institutions et des réglementations sur l'environnement des affaires et l'entrepreneuriat. Dans la ville de Goma, malgré les opportunités économiques et le potentiel de croissance prometteur, de nombreuses start-ups locales échouent. Ce paradoxe soulève des questions importantes quant aux facteurs qui contribuent au succès entrepreneurial dans cette région. Cette analyse vise à examiner les facteurs clés qui jouent un rôle déterminant dans le succès entrepreneurial à Goma. L'identification de ces facteurs permettra de formuler des recommandations pour soutenir le développement d'un écosystème entrepreneurial plus solide à Goma.

Eu égard à ce qui précède et à travers cette étude, la problématique suivante mérite d'être soulevée : *Quels sont les déterminants du succès entrepreneurial des start-ups dans la ville de Goma ?*

Ce papier se fixe l'objectif ultime d'analyser les déterminants du succès entrepreneurial des start-ups à Goma. Il est question dans cette étude d'identifier ces facteurs qui contribuent à la pérennité des start-ups malgré les multiples défis auxquels ils font face ainsi que proposer des recommandations comme politique économique pour améliorer les chances de réussite des start-ups dans la Province du Nord-Kivu en Général et dans la ville de Goma en particulier.

Mise à part l'introduction et la conclusion, cet article porte sur trois chapitres. Le premier chapitre traite de la revue de la littérature sur le succès entrepreneurial, le deuxième est consacré au cadre méthodologique de l'étude enfin le troisième présente les données et discute les résultats.

I. Revue de la littérature sur le succès entrepreneurial

Le succès d'une entreprise est compris comme le résultat en termes d'engagement et de ressources combinés par celle-ci pour l'atteinte d'un objectif préalablement fixé. Il s'appuie fortement sur le concept d'efficacité et d'efficience. De plus, le succès est lié à la vision, à la stratégie et aux objectifs de l'entreprise. En ce sens, le succès peut être mesuré sous différents angles. On parle alors des affaires, des finances, de la réussite organisationnelle et plus encore.

Le succès entrepreneurial a été longtemps assimilé à la performance de l'entreprise. Néanmoins, plusieurs études réalisées dans le domaine présument que le succès entrepreneurial ne peut être limité uniquement à cet aspect. De ce fait, le succès entrepreneurial est qualifié de phénomène complexe et multidimensionnel incluant à la fois plusieurs critères d'ordre financier et non financier. Masuo et *al.*, (2001) définissent le succès entrepreneurial en termes de mesures économiques et financières (ventes, bénéfice, nombre d'employés, survie d'entreprise, etc.) ; ainsi qu'en termes de mesures subjectives (satisfaction client, développement personnel, l'accomplissement personnel, etc.) (Yanagida, 2001). Dans cette optique, Paige (2005) montre que le succès est compris selon des critères intrinsèques incluant la liberté, l'indépendance, le contrôle de son futur, être son propre patron et des critères extrinsèques tels que le retour sur

investissement, le revenu personnel et la richesse. De plus, le succès entrepreneurial est également compris sous l'angle subjectif comme étant la compréhension et l'évaluation personnelle de l'individu des critères importants en termes de réalisation et de réussite entrepreneuriale.

Le succès entrepreneurial est un concept complexe qui peut être abordé sous différents angles. Ries (2011) souligne que les entrepreneurs à succès ont souvent une vision claire de ce qu'ils veulent réaliser et sont capables d'apporter des innovations ou des solutions nouvelles sur le marché. Taleb (2001) montre également que les entrepreneurs doivent être prêts à prendre des risques calculés et à gérer l'incertitude. Cette pensée offre une perspective intéressante sur la gestion des risques pour les start-ups. Les entrepreneurs à succès comprennent que la prise de risques fait partie intégrante du processus entrepreneurial. Cependant, ils ne prennent pas des risques aveuglés, mais plutôt des risques calculés. Cela signifie qu'ils évaluent attentivement les risques potentiels, analysent les différentes options et prennent des décisions informées en fonction des informations disponibles. Les entrepreneurs à succès sont également capables de gérer l'incertitude et de s'adapter aux changements imprévus. Ils sont prêts à sortir de leur zone de confort, à apprendre de leurs échecs et à ajuster leur stratégie en conséquence. La gestion des risques nécessite une combinaison de courage, de résilience et de capacité à prendre des décisions éclairées malgré l'incertitude.

Aussi, les entrepreneurs à succès possèdent-ils souvent des compétences spécifiques telles que la persévérance, la créativité, la prise de décision rapide et la capacité à mobiliser des ressources. (Johnson, 2013). Ils doivent également être disposés à apprendre de leurs expériences, à s'adapter aux changements du marché et à pivoter si nécessaire, car c'est une ressource précieuse pour comprendre le processus d'apprentissage et d'adaptation dans le contexte entrepreneurial (Dorf, 2012). (Horowitz, 2012) souligne que le succès entrepreneurial est souvent influencé par l'écosystème dans lequel l'entrepreneur évolue, comprenant les soutiens, les réseaux et les ressources disponibles. L'entrepreneuriat est souvent un parcours difficile et semé d'embûches. Les entrepreneurs à succès sont persévérants et déterminés. Ils ne se laissent pas décourager par les échecs ou les revers, mais continuent à avancer malgré les obstacles. La persévérance leur permet de surmonter les difficultés et de rester focalisés sur leurs

objectifs à long terme. Les entrepreneurs à succès sont aussi résilients et font preuve de résistance face aux revers. Ils utilisent les échecs comme des opportunités d'apprentissage et comme des catalyseurs pour s'améliorer. La résilience leur permet de se relever, de s'adapter et de continuer à progresser malgré les obstacles.

Au-delà de ces éléments clés évoqués précédemment, l'entrepreneuriat exige aussi des compétences clés pour le réussir. Lavolette et C. Loue (2005) estiment que ces compétences clés sont : le leadership, l'étude de marché, le planning stratégique, la capacité à communiquer efficacement, à apprendre à mieux négocier, être innovant, développer une stratégie commerciale, agrandir le réseau, à améliorer ses compétences marketing ainsi qu'en comptabilité et finance. Autant des compétences conduisent les entreprises au succès, surtout les start-ups.

Le succès entrepreneurial est inscrit sur un certain nombre des dimensions. E. Hernandez, (2006) met en exergue quelques dimensions entrepreneuriales qui conduisent au succès, il recommande aux entrepreneurs d'avoir une vision et un objectif clair, une planification stratégique, une innovation et une créativité, des compétences en gestion, l'adaptabilité et la résilience, le networking et le partenariat, une gestion financière efficace et enfin un engagement et une persévérance. Par ailleurs, Hurel (2000) définit une start-up comme une entreprise créée récemment, innovante par son secteur d'activité, par ses méthodes de commercialisation ou son mode de développement, connaissant une croissance rapide en matière de chiffre d'affaires et de capital. Il s'agit donc d'une firme jeune à haut niveau d'innovation et à très fort potentiel de développement. Ils présentent quelques caractéristiques :

Les start-ups sont construites sur des idées, des technologies ou des approches innovantes qui les différencient des solutions existantes sur le marché. Ils s'efforcent d'offrir quelque chose de nouveau, de meilleur ou de plus efficace, en tirant souvent parti des progrès technologiques ou en répondant aux besoins non satisfaits (Trigano, 2022). Les start-ups sont conçues pour croître rapidement et évoluer leurs opérations. Ils ont le potentiel d'obtenir une pénétration significative du marché et d'élargir leur base de clients de manière exponentielle. L'évolutivité est souvent facilitée par des plateformes numériques, des effets réseau ou des modèles d'affaires perturbateurs (Sahut et al., 2019). Les start-ups opèrent dans un environnement à haut risque et

d'incertitude. Ils sont confrontés à de nombreux défis, y compris la validation du marché, les contraintes de financement, la concurrence et la nécessité de répéter et d'adapter continuellement leurs stratégies. Les fondateurs des start-ups sont prêts à prendre des risques calculés pour poursuivre leur vision. (Sarrouy et *al.*, 2019). Ils comptent généralement sur des sources de financement externes telles que les sociétés de capital-risque, les investisseurs anges ou les plateformes de crowdfunding pour financer leur croissance. Ces investisseurs fournissent le capital et les ressources nécessaires en échange d'un capital ou d'une participation dans la société (Hege, 2001). Les start-ups adoptent souvent des méthodologies agiles et maigres, en mettant l'accent sur le développement itératif, le prototypage rapide et les commentaires des clients. Ces approches leur permettent de tester et de valider rapidement leurs hypothèses, de prendre des décisions basées sur les données et de pivoter lorsque cela est nécessaire (Parmentier et *al.*, 2022). Les start-ups cultivent une culture entrepreneuriale caractérisée par un haut degré d'autonomie, de flexibilité et d'une volonté de prendre l'échec comme une opportunité d'apprentissage. Ils favorisent souvent un environnement de travail collaboratif et innovant qui attire et conserve les meilleurs talents (Chapus, 2018). Ils aspirent à perturber les industries traditionnelles, à défier les acteurs établis et à remodeler les marchés. Ils tirent parti des progrès technologiques, du changement du comportement des consommateurs et des tendances évolutives du marché pour introduire des produits ou des services innovants qui transforment fondamentalement la façon dont les affaires sont menées. Les start-ups ont gagné une attention considérable et sont devenues une force majeure dans l'économie mondiale, favorisant la création d'emplois, l'innovation et la croissance économique. Ils ont été responsables de l'émergence de nouvelles industries, telles que le service de covoiturage (Uber, Lyft) et l'hébergement en ligne (Airbnb), et ont apporté des changements transformateurs dans divers secteurs (Engel, 2022).

Pour ce qui concerne les indicateurs du succès entrepreneurial, au-delà de la littérature théorique évoquée précédemment, certains travaux empiriques donnent également quelques lumières. Parmi ces travaux, nous avons sélectionnés certains d'entre eux jugés pertinents.

- Razmus et Laguna (2018) dans leurs travaux ont identifié six dimensions de la réussite entrepreneuriale du point de vue externe de leurs parties prenantes. Il

s'agit de : la satisfaction de l'entrepreneur, l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle de l'entrepreneur, la responsabilité sociale de l'entreprise, la réputation de l'entreprise, la satisfaction des employés ainsi que celle des clients. Ces auteurs estiment que ces facteurs ci-hauts énumérés, une fois observés dans une entreprise, ils peuvent contribuer au succès.

- Par ailleurs, Pasayat et *al.*, (2020) ont identifié dix catégories d'indicateurs de réussite tout en adoptant approche méta-analytique. Ces facteurs sont notamment : l'opportunité sur le marché et de création d'entreprise, expérience de l'équipe de démarrage, ressources financières, facteurs liés aux capitaux risques, environnement externe, facteurs liés à l'entreprise, caractéristiques de l'entrepreneur, capacités en ressources humaines, mesures de performance (analyses des médias sociaux et bénéfiques) et enfin, facteurs de financement ou économiques.
- Rivera-Kempis et *al.*, (2021) vont plus loin en dressant une liste de 20 attributs importants pour la réussite, qui sont également intégrés dans trois dimensions : connaissances, compétences, attitudes et valeurs.
- Santisteban et al. (2021) ont identifié 21 facteurs de succès et les ont liés à différentes étapes de développement (amorçage, démarrage, croissance, expansion ou sortie).
- Díaz-Santamaría et Bulchand-Gidumal (2021), dans une étude sur l'influence de l'emplacement des start-ups en Espagne (près de Madrid ou de Barcelone), ont constaté une corrélation élevée et significative entre l'emplacement et le niveau de revenu, cependant, l'emplacement n'était pas important en ce qui concerne la probabilité de lever des capitaux.
- Aussi, des auteurs comme Cooper, 1985 ; Hisrich, 1990 ; Krueger, 1993 ; Lussier & Pfeifer, 2001; Raman, 2004; Panda, 2008 trouvent que l'expérience de l'entrepreneur influence le succès de l'entreprise. Par contre Meng & Liang (1996) n'ont trouvé aucun impact de l'expérience sur la réussite de l'entreprise. Dans le même sens, Bosma et al. (2009) ont démontré que l'expérience est une variable significative dans la détermination du succès. Ayant eu l'expérience dans le même secteur que l'entreprise nouvellement créée augmente les probabilités de succès et de survie.

Cela rejoint l'étude de Kidane et Harvey (2009), qui montrent l'importance des expériences précédentes de l'entrepreneur. En effet, elles apportent des compétences pratiques (organisation, gestion d'équipe) et techniques et constituent un facteur de succès pour les entreprises en démarrage.

D'autres études suggèrent que l'expérience d'un entrepreneur travaillant dans le même domaine que leur nouvelle entreprise a un impact significatif sur la performance.

- Gimeno, Folta, Cooper et Woo (1997) ; Wiklund et Shepherd (2001) trouvent que l'expérience dans des entreprises similaire à l'activité de la nouvelle entreprise a un effet positif sur la réussite de cette dernière. En outre, les effets des expériences antérieures reflètent la notion du bon sens et les entrepreneurs pourront faire mieux s'ils ont connaissance préalable des acheteurs et des fournisseurs des enjeux opérationnels, et de leur environnement.

D'autres études trouvent que la relation entre l'expérience précédente et la réussite entrepreneuriale est insignifiante (Kor 2003 ; Sandberg et Hofer, 1987). Sapienza, Parhankangas et Autio (2004) expliquent que le degré de similitude entre la nouvelle entreprise et l'entreprise antérieure peut avoir un effet négatif sur la performance. Cela réside dans le fait que la nouvelle entreprise repose sur les compétences antérieures sans aucune innovation.

- Sapienza, Parhankangas and Autio (2004) montrent que les compétences entrepreneuriales, managériales et technologiques, influencent positivement la réussite. L'étude d'Alfrich et *al.*, (1987), rejoint ces résultats, elle montre qu'une bonne gestion du réseau (facilités de caisse, soutien et intervention pour gérer les problèmes administratives) impacte positivement la croissance de l'entreprise.

II. Approche méthodologique

La présente étude est de type descriptif car elle cherche à identifier les déterminants du succès entrepreneurial des start-ups en s'appuyant sur les littératures existantes pour analyser la relation qui existe entre la variable succès entrepreneurial et les facteurs susceptibles de l'expliquer, ensuite formuler les hypothèses pour arriver à énoncer des lois généralisables à l'ensemble de la population ayant ces caractéristiques, c'est donc une analyse des causes à effet. Elle fait recours à une approche quantitative qui utilise essentiellement les données collectées sur base des enquêtes socio-économiques menées auprès d'une population cible répondant aux caractéristiques bien

spécifiées par l'étude. Ainsi donc les paragraphes qui suivent vont décrire, la population, les méthodes utilisées ainsi que la description des matériels de collecte et traitement des données.

La base de sondage pour notre étude est constituée par tous les entrepreneurs de start-ups de la ville de Goma. Dans cette population nous allons plus focaliser notre attention sur les entrepreneurs avec plus ou moins deux ans d'ancienneté dans le domaine, c'est-à-dire le critère de sélection tiendra compte de la période d'activité de l'entrepreneur afin de savoir s'il est une start-up ou non. Néanmoins, cette population totale n'est pas connue, car il est difficile de disposer la base des données qui reprend tous les entrepreneurs de la ville de Goma étant donné que certains d'entre eux ouvrent dans l'informel.

Le tirage d'un échantillon représentatif nécessite la justification d'une méthode d'échantillonnage adaptée au sujet traité. Vu que la population totale est inconnue et que la chance de l'avoir est faible, dans cette étude nous allons recourir à la méthode d'échantillonnage aléatoire simple qui consiste à attribuer une probabilité non nulle à toute la population de faire partie de l'étude c'est-à-dire tous les entrepreneurs de start-up de la ville de Goma auront une chance non nulle d'appartenir à notre étude. Ainsi, pour inclure un entrepreneur dans l'étude, on devra-t-on se rassurer que celui-ci exerce une activité entrepreneuriale. Ensuite, pour donner la même chance à tous les entrepreneurs de start-up qui remplissent ces critères ci-haut citées, un tirage aléatoire a été effectué. Pour cette étude, le questionnaire d'enquête a été administré à 100 entrepreneurs de start-up de la ville de Goma afin de recueillir leurs points de vue sur les facteurs de succès et ces résultats pourraient être généralisés à l'ensemble de la population ou à tous les entrepreneurs de start-up de Goma.

II.1. Présentation et mesure des variables

L'objectif de cette recherche est d'analyser les déterminants du succès entrepreneurial des start-ups à Goma, en identifiant les facteurs clés qui influencent leur performance et en proposant des recommandations pour améliorer les chances de réussite des start-ups dans cette région. Pour construire les différents modèles d'estimation, certaines (variable endogènes et exogènes) ont été sélectionnées.

II.1.1. La variable endogène

La variable endogène ou expliquée pour cette étude est le « *Succès entrepreneurial des start-ups* », symbolisée par « SES ». Elle est une variable qualitative dichotomique qui prend la valeur 1 lorsqu'un entrepreneur de start-up connaît un succès et 0 si non. L'utilisation du succès comme variable dépendante nous a permis d'analyser l'impact des différents facteurs sur la réussite des start-ups dans notre étude. Pour notre cas, le succès entrepreneurial était défini soit par la croissance du Chiffre d'affaires, la rentabilité, le taux de fidélisation des clients et l'acquisition des nouveaux clients au sein de l'entreprise.

II.1.2. Les variables exogènes ou explicatives

Elles sont constituées en deux groupes pour le cas de cette étude. Le premier groupe reprend les variables ou caractéristiques sociodémographiques en rapport avec les entrepreneurs de start-up. Il s'agit de(du) : sexe, l'âge, niveau d'étude, état civil. Le second regroupe les variables relatives aux caractéristiques de l'activité entrepreneuriale. Il s'agit de (du) : éducation et expérience professionnelle, compétence, trait de personnalité, motivation, culture, accès aux ressources financières, et action du pouvoir public.

A. Variables relevant des caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs

- 1. Sexe :** Cette variable reprend le sexe de l'entrepreneur. Elle est une variable qualitative dichotomique qui prend la valeur 1 lorsque l'entrepreneur est un homme et 0 si c'est une femme. Les travaux de Frank Lasch (2003) ; Wicker et King (1989) ; Bruderl et al. (1992) ; Dahlqvist et al. (2000) ; Brush, (1992) ; Cooper et al. (1992) ont montré que le capital humain (dont le genre) constitue un facteur clé de succès des entreprises. Pour notre cas, c'est le sexe Masculin qui influe positivement sur le succès entrepreneurial, plus un entrepreneur est du sexe masculin plus la probabilité du succès est élevée ;
- 2. Âge :** Cette variable prend en compte l'âge de l'entrepreneur. Elle est regroupée en quatre tranches dont : 18 et 26 ans qui prend la valeur 0, 27 à 35 ans qui prend la valeur 1, 36 à 44 ans qui prend la valeur 2 et enfin 45 et plus qui prend la valeur 3. En ce qui concerne la relation entre l'âge et la réussite des entrepreneurs, Kraut et Grambsch (1987), Hisrich (1990) Kallerberg et Leicht,

(1991), Krueger (1993), Rowe et al., (1993), Masuo et al., (2001) signalent que l'âge contribue positivement dans le succès des entreprises. Zimmerer et Scarborough (1998) ont souligné que la plupart des entrepreneurs aux États-Unis commencent leur activité à l'âge de 30 à 40 ans. Dans le cadre de notre étude nous constatons que les entrepreneurs dont l'âge est entre 25 et 35 ans réussissent dans l'entrepreneuriat de start-up.

3. **État civil** : elle est une variable qualitative dichotomique faisant allusion au statut matrimonial de l'entrepreneur. Elle prend la valeur 0 si le répondant est marié(e), 1 s'il est célibataire, 2 s'il est veuf (ve), 3 s'il est divorcé et 4 s'il est séparé(e). La littérature empirique (Frank Lasch (2003) ; Wicker et King (1989) ; Bruderl et al. (1992) ; Dahlvist et al. (2000)) nous renseigne que le statut de marié influe positivement la probabilité du succès entrepreneurial, plus l'entrepreneur est marié, plus il doit fournir beaucoup d'efforts pour la réussite de son entreprise.
4. **Niveau d'études** : Cette variable représente le nombre d'année d'étude de l'entrepreneur. Elle prend la valeur 0 lorsqu'il est sans niveau, 1 lorsqu'il a un niveau primaire, 2 lorsqu'il a un niveau secondaire, 3 lorsqu'il a un niveau supérieur ou universitaire. Une éducation plus élevée peut fournir des connaissances techniques, des compétences en gestion et une compréhension approfondie des domaines d'activité spécifiques, ce qui pourrait contribuer au succès entrepreneurial. Selon Cooper et al. (1992), plusieurs études défendent le lien entre le niveau d'études de l'entrepreneur et le rendement de l'entreprise. Selon ces auteurs, le fait d'avoir un diplôme universitaire influence favorablement la survie des petites entreprises. Les études supérieures permettent au créateur de l'entreprise de mieux faire face aux difficultés et de saisir les opportunités qui augmentent la croissance de l'entreprise. La modalité de référence dans notre étude est le niveau d'étude supérieure.

B. Les variables relatives aux caractéristiques de l'activité entrepreneuriale

5. **Expérience professionnelle** : L'expérience professionnelle est indicateur important de l'expertise et des connaissances techniques d'un entrepreneur pour gérer efficacement l'entreprise. Une expérience pertinente dans le domaine entrepreneurial peut aider l'entrepreneur à avoir un succès. Cette variable a été

mesurée par le domaine de formation suivi par l'entrepreneur avant de commencer son activité. À ce sujet, Staw (1991) confirme que l'âge de l'entrepreneur, combiné avec une expérience importante dans le domaine de l'entreprise impacte positivement sa réussite.

6. **Compétence** : Les compétences spécifiques liées à l'industrie ou au domaine d'activité de la start-up sont essentielles pour réussir. Ces compétences peuvent inclure des connaissances techniques, des compétences en gestion, des compétences en marketing, des compétences en développement de produits, etc. L'évaluation des compétences des entrepreneurs à Goma permet de déterminer si leur expertise correspond aux besoins du marché et s'ils sont capables de proposer des produits ou services de qualité. Cette variable est qualitative qui prend la valeur 1 lorsqu'il l'entrepreneur est d'accord que la compétence est un facteur du succès et 0 si non. Les travaux d'Omrane, Fayolle et Ben-Slimane (2011) concluent que la combinaison intelligente de ces compétences confère à l'entrepreneur plus de chances de réussite et de succès.
7. **Trait de personnalité** : Certains traits de personnalité tels que la résilience, la créativité, l'orientation vers les objectifs, la prise de risque calculée et la capacité à surmonter les obstacles peuvent jouer un rôle important dans le succès entrepreneurial. L'analyse des traits de personnalité des entrepreneurs à Goma permet de comprendre comment ces caractéristiques individuelles peuvent influencer leur capacité à innover, à s'adapter aux changements et à persévérer face aux défis. C'est une variable qualitative dichotomique qui prend la valeur 1 lorsque l'entrepreneur considère que le trait de personnalité est un facteur de succès et 0 si non. Certaines études ont montré qu'il existe un lien positif entre les traits de personnalité de l'entrepreneur et le succès. À titre illustratif, il s'avère que le besoin d'accomplissement, l'innovation, une personnalité proactive, l'auto-efficacité, la tolérance au stress, l'autonomie, la capacité de contrôle ainsi que la prise de risque sont significativement corrélées au succès entrepreneurial (Rauch et Frese, 2007) ;
8. **Motivation** : La motivation est un moteur puissant pour les entrepreneurs. Elle peut provenir de différents facteurs tels que la passion pour leur idée d'entreprise, le désir d'indépendance, la volonté de résoudre un problème social

ou économique, ou encore la recherche de profits. C'est une variable qualitative dichotomique qui prend la valeur 1 lorsque l'entrepreneur estime qu'elle est un facteur de succès et 0 si non. Herron et Robinson (1993) estiment dans leur modèle que la motivation joue un rôle très important dans l'étude de la performance de l'entreprise et conduit à la réussite entrepreneuriale. Plus l'entrepreneur est motivé plus la probabilité de succès est élevée ;

- 9. Culture :** La culture locale peut influencer l'environnement entrepreneurial et les opportunités disponibles pour les start-ups à Goma. Les normes sociales, les valeurs collectives, les attitudes envers l'entrepreneuriat et la perception du risque peuvent varier selon la culture. Comprendre la culture locale permet d'identifier les contraintes et les avantages qui peuvent influencer le succès des start-ups. Cette variable est qualitative dichotomique qui prend la valeur 1 lorsque l'entrepreneur est d'accord que la culture est un facteur du succès et 0 si non. Les travaux de Lassaède et al. (2008) montrent que la culture influence positivement le succès entrepreneurial d'une start-up.
- 10. Accès aux ressources financières :** Les ressources financières, telles que le capital de démarrage, les investissements, les prêts et les subventions, sont essentielles pour soutenir la croissance et le développement des start-ups. Cette variable prend deux modalités : 1 lorsque l'entrepreneur est d'accord que l'accès aux ressources est un facteur de succès et 0 si non. Les travaux de Indarti et Langenberg, 2008 ; Gupta et Mirchandani, 2018 nous montrent que l'accès aux ressources financière (capital) est un facteur de succès entrepreneurial surtout de la start-up.
- 11. Action du pouvoir public :** L'action du pouvoir fait référence à la capacité du gouvernement à accompagner les entrepreneurs de start-ups pour se développer. Cette variable est qualitative dichotomique qui prend la valeur 1 lorsque l'entrepreneur est d'accord que l'action du pouvoir public où elle exerce contribue au succès et si non. Les résultats trouvés par Berger-Douce (2005) révèlent que les programmes d'accompagnement mis en place par les pouvoirs publics ont une influence positive sur la survie des entreprises nouvellement créées. Cela suppose que plus les entrepreneurs reçoivent des subventions

venant de la part du pouvoir public, plus est la probabilité du succès de ces derniers.

Tableau 1 : Variables de l'étude et signes attendus

Variabiles	Notations	Formes des variables	Signes attendus
Variable dépendante			
Succès entrepreneurial de start-up	SES	Dichotomique	
Les variables indépendantes			
SEXE	SEXE	Qualitative dichotomique	Positif
AGE	AGE	Quantitative	Positif
Niveau d'étude	NE	Qualitative multinomiale	Positif
Expérience professionnelle	EP	Qualitative dichotomique	Positif
Compétence	COMP	Qualitative dichotomique	Positif
Trait de personnalité	TP	Qualitative dichotomique	Positif
Motivation	MOTIV	Qualitative dichotomique	Positif
Culture	CUL	Qualitative dichotomique	Positif
Accès aux ressources financières	ARF	Qualitative dichotomique	Positif
Action du pouvoir public	APP	Qualitative dichotomique	Positif

Source : *Élaboré par les auteurs.*

II.2. Techniques de traitement des données

Après la collecte des données sur terrain, le recours à certains logiciels de traitement s'avère indispensable. Pour le traitement des textes, figures et tableaux nous avons utilisé Microsoft Office Word 2016. Pour le traitement et analyse des données, nous avons utilisé le logiciel STATA. Avant de recourir à cet outil, il est impérieux d'abord de préciser certains aspects économétriques ayant trait avec notre étude. Pour ce faire, il sera question de justifier le choix des outils statistiques et économétriques utilisés avant de présenter le modèle adapté à cette étude.

II.2.1. Choix et justification des outils statistiques et économétriques

Le recours à des modèles et des méthodes d'estimation spécifiques lorsque la variable endogène est qualitative (dichotomique ou à choix multiple) est lié au fait que le modèle linéaire général ne peut pas s'appliquer dans ce contexte (Bourbonnais, 2018). Les modèles de choix binaire (ou encore appelé modèle dichotomique) sont utilisés dans le secteur très divers dès que la variable à expliquer ne peut prendre que deux modalités. Dans un modèle de choix binaire, nous cherchons à modéliser une alternative ($Y_i=0$ ou 1) est donc à estimer la probabilité P_i associée à l'évènement ($Y_i=1$). Notre étude cherche à analyser les déterminants de remboursement des crédits dans les Associations Villageoises d'Épargne et de crédit. À cet effet, notre variable expliquée est le remboursement de crédit qui prend la valeur 1 si le membre a remboursé et 0 si non. Étant donné que la variable expliquée est qualitative dichotomique, nous allons recourir au modèle à choix binaire, et plus précisément la régression logistique.

II.2.2. Brève présentation de la Régression Logistique

La régression logistique mesure la relation entre une variable dépendante (dichotomique) et une ou plusieurs variables indépendantes. Elle utile à la prédiction de la présence ou l'absence d'un comportement (succès ou échec, amélioration ou non). Cependant, avec cette régression, la méthode des moindres carrés ordinaires n'est pas optimale pour trouver la solution des coefficients de régression. L'estimation des paramètres du modèle Logit est effectuée à l'aide des algorithmes de maximisation d'une fonction log-vraisemblance. La fonction Logit s'écrit comme suit :

$$Ln\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) = Y_i^* = \alpha_0 + \alpha_i x_i + \varepsilon_i \quad \text{Avec } Ln\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) \text{ la probabilité du choix relatif } y = 1$$

Pour ce qui est de l'interprétation, contrairement aux modèles linéaires estimés par la méthode des moindres carrés ordinaires pour lesquels les coefficients ont des interprétations économiques immédiates en termes de propensions marginales, les valeurs du modèle ne sont pas directement interprétables. Seuls les signes des coefficients indiquent si la variable agit positivement ou négativement sur la probabilité P_i . Cependant, il est possible de calculer les effets marginaux afin de connaître la sensibilité de la variation d'une variable explicative sur la probabilité P_i (Bourbonnais, 2018 :351)

La significativité des coefficients est appréciée à l'aide des ratios appelés « *z-Statistique* » car la distribution des rapports des coefficients sur son écart type ne suit pas une loi de Student, comme dans le modèle linéaire général, mais une loi normale. Cette *z-Statistique* s'interprète de manière classique à partir des probabilités critiques et permet la tenue de tous les tests de significativité concernant les coefficients.

Afin de tester l'hypothèse $H_0 : a_1 = a_2 = a_3 = \dots = a_k = 0$, nous utilisons le ratio de vraisemblance. Soit la statistique suivante :

$$LR = -2(\ln(L_R) - \ln(L_U))$$

avec L_R = la valeur de la fonction de Log-Vraisemblance contrainte sous H_0 et L_U = la valeur de la fonction Log-vraisemblance non contrainte.

LR suit, sous l'hypothèse nulle H_0 , une distribution d'un χ^2 à k degrés de liberté. Si la statistique LR est supérieur à χ^2 lu dans la table pour un seuil déterminé, généralement de 5%, alors nous refusons l'hypothèse H_0 , le modèle estimé comporte au moins une variable explicative non significative.

Compte tenu de la caractéristique de la variable à expliquer codée en 0 ou 1, le coefficient de détermination R^2 n'est pas interprétable en termes d'ajustement du modèle, c'est pourquoi on utilise la statistique appelé le Pseudo - R^2 donné par :

$$R^2 = 1 - \frac{\text{Log}(L_U)}{\text{Log}(L_R)}$$

Le modèle à estimer pour cette étude se présente de la manière suivante :

$$SES = \beta_0 + \beta_1SEX + \beta_2AGE + \beta_3NE + \beta_4EP + \beta_5COMP + \beta_6TP + \beta_7MOIV + \beta_8CUL + \beta_9ARF + \beta_{10}APP + \varepsilon_i$$

Où

Les β_i sont les paramètres à estimer par la méthode logistique, car la variable dépendante est qualitative binaire et Erreur ! Source du renvoi introuvable.: est le terme d'erreur.

III. Présentation et discussion des résultats de l'étude

III.1. Présentation des résultats

Après estimation du modèle, avec plusieurs itérations (voir annexe), nous avons obtenu le résultat suivant :

Tableau 2 : Résultats d'estimation des paramètres du modèle

Variables	Coefficients	Odds ratios	Effets marginaux
EP	2.807 (0.107) *	2.354 (0.107)	0.1344 (0.001)
CUL	1.8043 (0.027) **	4.9424 (0.027)	0.215 (0.004)
APP	0.7592 (0.102) *	2.136 (0.102)	0.1120 (0.185)
Constante	-0.2463 (0.659)	0.7816 (0.659)	
<i>L-R</i>	17.59		
<i>Pseudo-R2</i>	0.1669		
<i>Khi-deux de Pearson</i>	3.21		
<i>Prob. Khi-deux</i>	0.0005		

Source : Traitement des données avec STATA 14.0

Standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Les résultats d'estimation du modèle logistique binaire montrent que le pseudo – R² est **0.1669** soit 16,69%, autrement dit le modèle est validé sur le plan statistique et bon pour l'interprétation économique. Cela traduit que le succès entrepreneurial est expliqué à 16,69% par les variables indépendantes incluses dans le modèle. La statistique de la Log vraisemblance est égale à $LR = 17.59$ que l'on compare à un χ^2 lu dans la table à un seuil de 0,95 avec une $p - value (0.0005)$ inférieur au seuil de 5%, on

rejet de H0 de la non significativité globale du modèle. Autrement dit, le modèle est statistiquement significatif ou encore bon sur le plan statistique. Les coefficients sont tous significativement différents de 0 et sont tous positifs, sauf le terme constant qui est négatif. Le pourcentage de prédictions fausses du modèle est de 12% (Annexes). C'est-à-dire que sur cent individus observés dans leurs comportements du succès entrepreneurial des start-ups, 12 personnes auront leurs comportements de succès qui seront mal prédits.

Les signes des coefficients associés à chaque variable montrent le sens de la relation que la variable exerce sur la probabilité qu'un entrepreneur ait le succès dans les start-ups entrepreneurial. Après estimation avec plusieurs itérations, il s'observe que les variable Expérience Professionnelle (EP), la culture (CUL), ainsi que la variable Action du Pouvoir Public (APP) influencent la probabilité pour un entrepreneur de la start-up d'avoir un succès, car les probabilités critiques associées à leurs coefficients sont toutes statistiquement significatives au seuil de 1%, 5% et 10%.

Le modèle estimé se présente comme suit :

$$SES = -0,2463 + 2,807EP + 1,8043CUL + 0,7592APP$$

$$Z\text{-stat } (0.659) \quad (0.107) \quad (0.027) \quad (0.102)$$

L'interprétation de ce modèle se présente comme suit : *Toutes choses restant égales par ailleurs, les variables Expérience Professionnelle, Culture Entrepreneuriale comme facteur de succès et Actions du Pouvoir Public influent positivement la probabilité du succès entrepreneurial des start-ups à Goma.*

III.2. Discussion des résultats

Après analyse des données, nous avons abouti aux résultats tels que les variables Expérience Professionnelle (EP), la culture (CUL), ainsi que la variable Action du Pouvoir Public (APP) influencent positivement la probabilité pour un entrepreneur de la start-up d'avoir un succès. Pour ce qui concerne la variable expérience professionnelle, nos résultats rencontrent ceux trouvés par Staw (1991) ; Davidsson et Honig (2003) et Kidane et Harvey (2009) qui affirment que l'expérience importante dans le domaine de l'entreprise mais également l'expérience passée impacte positivement le succès

entrepreneurial. Pour ce qui est de la culture comme facteur clé du succès de start-up, nos résultats corroborent avec les travaux de Lassaâde et *al.*, (2008) qui estiment que la culture influe positivement le succès entrepreneurial d'une start-up. Cela revient à dire que plus un entrepreneur évolue dans un environnement ou dans une famille qui a l'habitude d'entreprendre, plus cet individu va aussi développer l'esprit entrepreneurial et plus encore son entreprise va avoir du succès. Pour ce qui concerne la variable Actions du Pouvoir Public, nous avons également trouvé le même résultat que Berger-Douce (2005) qui montre que les programmes d'accompagnement mis en place par les pouvoirs publics ont une influence positive sur la survie des entreprises nouvellement créées. Il est souhaitable de subventionner les entrepreneurs débutants pour qu'ils excellent. Cette pratique est courante ce dernier temps au Nord-Kivu en particulier et dans toute l'étendue de la RDC où l'on encourage les jeunes entrepreneurs et certains reçoivent même des subventions de la banque mondiale surtout si le projet est innovant. Pour clore cette partie, nous pouvons alors dire que nos résultats ne sont pas éloignés avec ceux trouvés par les précédents auteurs quel que soit les milieux d'étude différents. Ainsi donc, les déterminants du succès entrepreneurial des start-ups à Goma sont-ils l'Expérience Professionnel de l'entrepreneur, la Culture entrepreneurial et l'action du pouvoir public aux entrepreneurs des start-ups.

En termes des politiques économiques, l'instauration du cours d'entrepreneuriat accompagné par des actions concrètes en termes des pratiques au niveau des humanités et à tous les deux premiers cycles universitaires, comme c'est le cas aujourd'hui, serait une solution idéale pour outiller de l'expérience professionnelle et la culture entrepreneuriale aux jeunes entrepreneurs de start-ups. Aussi, l'accompagnement des start-ups par le pouvoir public à travers les subventions et l'allègement de certains impôts et taxes serait-il une solution meilleure pour espérer à leurs succès ainsi qu'à leurs pérennités.

Conclusion

La présente étude porte sur *les déterminants du succès entrepreneurial des start-ups à Goma*. Son objectif était d'identifier les facteurs-clés qui conduisent les start-ups au succès dans la ville de Goma.

Pour atteindre cet objectif, nous avons utilisé l'approche quantitative en collectant les données quantitatives auprès des start-ups elles-mêmes sur base d'un questionnaire d'enquête. Après la collecte des données, nous avons estimé notre modèle économétrique conformément aux variables de notre étude et en s'appuyant sur la littérature existante.

Ainsi donc, après traitement et analyse des données, nous avons aboutis aux résultats suivants :

Les résultats d'estimation du modèle logistique binaire montrent que le pseudo - R^2 est **0.1669**, soit 16,69% ; autrement dit le modèle est validé sur le plan statistique et bon pour l'interprétation économique. Cela traduit que le succès entrepreneurial est expliqué à 16,69% par les variables indépendantes incluses dans le modèle. La statistique de la Log vraisemblance est égale à $LR = 17.59$ que l'on compare à un χ^2 dans la table à un seuil de 0,95 avec une $p - value (0.0005)$ inférieur au seuil de 5%, on rejette H_0 de la non significativité globale du modèle. Autrement dit, le modèle est statistiquement significatif ou encore bon sur le plan statistique Les coefficients sont tous significativement différents de 0 et sont tous positifs, sauf le terme constant qui est négatif. Le pourcentage de prédictions fausses du modèle est de 12% (Annexe). C'est-à-dire que sur cents individus observés dans leurs comportements du succès entrepreneurial des start-ups, 12 personnes auront leurs comportements de succès qui seront mal prédits.

Après estimation avec plusieurs itérations, il s'observe également que les variables Expérience Professionnelle (EP), Culture Entrepreneurial (CUL), ainsi que la variable Action du Pouvoir Public (APP) influencent la probabilité pour un entrepreneur de la start-up d'avoir un succès car les probabilités critiques associées à leurs coefficients sont toutes statistiquement significatives au seuil de 1%, 5% et 10%.

Cependant, il est important de noter que beaucoup d'autres variables n'ont pas été statistiquement significatives ; ce qui nous a amené à les éliminer dans le modèle final. Il est possible que d'autres facteurs non mesurés dans notre étude puissent jouer un rôle dans le succès entrepreneurial, et une analyse plus approfondie serait nécessaire pour les comprendre pleinement.

Pour clore, notre recherche a mis en évidence l'expérience professionnelle, la culture et l'action du pouvoir public dans le succès entrepreneurial des start-ups à Goma. Ces résultats fournissent des insights précieux pour les entrepreneurs et les décideurs locaux, qui peuvent utiliser ces informations pour soutenir le développement et la croissance des start-ups dans la ville de Goma. Il est également important de continuer à étudier d'autres variables et de prendre en compte les spécificités culturelles et contextuelles de Goma pour une compréhension plus approfondie des déterminants du succès entrepreneurial dans cette ville.

Sur la base des résultats de notre étude sur les déterminants du succès entrepreneurial des start-ups à Goma, nous formulons les recommandations suivantes, en termes des politiques économiques, pour soutenir le développement et la croissance des start-ups dans la ville de Goma :

- 1) Renforcer l'éducation entrepreneuriale. Il est essentiel de développer des programmes éducatifs axés sur l'entrepreneuriat dès le plus jeune âge. Cela peut se faire en introduisant des cours sur l'entrepreneuriat dans les écoles et les universités, en organisant des sessions de formation et en encourageant les initiatives d'apprentissage pratique. Ces programmes peuvent aider les futurs entrepreneurs à acquérir les compétences et les connaissances nécessaires pour réussir dans le monde des affaires.
- 2) Favoriser l'accès au financement. Il est important de faciliter l'accès des start-ups aux ressources financières. Cela peut être réalisé en encourageant les institutions financières à fournir des prêts adaptés aux besoins des start-ups, en créant des fonds d'investissement spécifiques pour les jeunes entreprises et en développant des mécanismes de financement alternatifs tels que le crowdfunding. De plus, les pouvoirs publics peuvent jouer un rôle en offrant des incitations fiscales ou des subventions pour soutenir les investissements dans les start-ups.
- 3) Favoriser la collaboration et le réseautage. Encourager la collaboration entre les start-ups, les universités, les centres de recherche, les investisseurs et les institutions publiques peut favoriser l'échange d'idées, de connaissances et de ressources. Des espaces de co-working et des incubateurs peuvent être mis en place pour faciliter cette collaboration et créer un écosystème favorable à l'entrepreneuriat.

- 4) Promouvoir la culture entrepreneuriale. Il est important de promouvoir une culture entrepreneuriale positive qui encourage la prise de risques, l'innovation et la créativité. Cela peut être réalisé en organisant des événements et des conférences sur l'entrepreneuriat, en mettant en avant les succès des entrepreneurs locaux et en créant un environnement favorable à l'entrepreneuriat.
- 5) Accompagner les start-ups. Les start-ups ont besoin d'un accompagnement tout au long de leur parcours entrepreneurial. Cela peut inclure des programmes de mentorat, des formations spécifiques sur la gestion d'entreprise, l'accès à des conseils juridiques et financiers, ainsi que des opportunités de réseautage et de visibilité. Les pouvoirs publics, les institutions académiques et les organisations de soutien aux entreprises peuvent jouer un rôle clé dans la fourniture de ces services d'accompagnement.

En mettant en œuvre ces recommandations, il est possible de créer un environnement propice à la réussite des start-ups à Goma. Cela favorisera l'innovation, la création d'emplois et la croissance économique de la région. Il est important que les acteurs locaux, y compris les entrepreneurs, les pouvoirs publics, les institutions académiques et les investisseurs, collaborent pour mettre en place ces mesures et soutenir le développement du secteur entrepreneurial à Goma.

Bibliographie

- Baumol, W. J. (2012). *Environnement entrepreneurial*.
 Bouquin. (1996). *Critical and factors*.
 Burt, R. S. (2000). *Les ressources et capital social*.
 Bourbonnais R., (2018), *Économétrie*, 10^e Edition, Dunod, Paris
 Christensen T, Arora V, Grauss M (2019) *Disruptive innovation*
 Collins, J. C. (2008). *Stratégies de croissance et de gestion*.
 Covey, Peter Drucker et Steven. (1990) *Entrepreneurship*.
 Dorf, S. B. (2012). *"The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company"*.
 Drucker (1985), *innovation and entrepreneurship: practice and principles*, New York,
 Engel, J. S. (2022). *Introduction: Clusters of Innovation in the Age of Disruption. In Clusters of Innovation in the Age of Disruption. Edward Elgar Publishing*
 Garcia V, Gray S, Allison RM (2015), *Supply chain design and optimisation challenge and opportunities*
 Gimeno G (1997), *entrepreneurial human capital*
 Granovetter (1997) *le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur*
 Hege U. (2001). *L'évaluation et le financement des start-ups*. *Revue économique*,

- Hernandez E., (2006) *L'entrepreneuriat, approche théorique*
- Horowitz, V. W. (2012), *"The Rainforest: The Secret to Building the Next Silicon Valley"*.
- Houssas M. & MAKHLOUFI A. (2022) *La préparation à la création et le succès entrepreneurial, quelle relation*
- Hurel F. (2000), *Start-up en France, des mythes aux réalités, Collections Zoom.*
- Johnson, d. K. (2013). *"The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs "*.
- Khan M,Just A,Merrit D(2011) *efficient merger of binary supermassive black holes in merging galaxies*
- Laviolette M, Loue C (2006) *Les compétences entrepreneuriale*
- Lee DY, Tsang EW (2001) *the effects of entrepreneurial personality*
- Marchsnay M (1993), *Management stratégique*
- Masuo, D., Fong, G., Yanagida, J., Cabal, C., (2001) *Factors associated with business and family success: A comparison of single manager and dual manager family business households. Journal of Family and Economic Issues 22, 55–73.*
- Paige. (2005). *Criteria for Success and Associated Business Strategies. Journal of Small Business Management.*
- Parmentier, G., & Gandia, R. (2022), *L'innovation de business model. Business School*
- Porter, C. E., (2011). *Innovation et différenciation, Paris.*
- Raman, V., (2010), *caractéristiques entrepreneuriales.*
- Ries, d. (2011). *"The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses"*.
- RIFAI, I., & EL IDRISSE, R. (2023). *Capital investissement et financement de L'entrepreneuriat innovant. International Journal of Accounting, Finance*
- SAHUT, J. M., PERIS-ORTIZ, M., & TEULON, F. (2019). *Les start-up et PME à forte ou hyper croissance : comprendre les enjeux et les raisons de leur performance*
- SAWAMURA H (2021) *Comment les start-ups gèrent-elles les incertitudes du développement de l'écosystème d'innovation ? Le cas d'une start-up proposant un service de transport à destination des employés d'entreprises, utilisant des véhicules électriques, à Bangalore*
- Schutjens V,Wever E (2000)*does capital structure affect the performance of start-up*
- Taleb, d. N. (2001). *The Hidden Role of Chance in Life and in the Markets.*
- Trigano, G. (2022). *Le capital matériel des start-ups : un levier de valorisation. Management & Datascience*
- Verstraete (1998). *Entrepreneuriats et le succès.*
- Wennekers S,Thurik R (1999)*linking entrepreneurship and economic growth*
- Yanagida, M. E. (2001). *Cabal Factors associated with business and family success: A comparison of single manager and dual manager family business households. Journal of Family and Economic Issues.*
- Zaied B, Siagh R. (2012) *les succès entrepreneurial déterminants d'une étude empirique de la région de Sfax en Tunisie.*

