

## **L'effet de l'apprentissage à l'échec sur la recréation d'entreprise : Une étude quantitative dans le contexte entrepreneurial tunisien**

**The effect of learning from failure on business re-creation: A  
quantitative study in the Tunisian entrepreneurial context**

**Adel KRAIEM**

Docteur

Institut Supérieur de Gestion de Sousse

Université de Sousse

LAMIDED

Tunisie

**Imene BNOUNI**

Docteur

Institut Supérieur De Gestion Industrielle De Sfax

Université de Sfax

OLID

Tunisie

**Date de soumission :** 16/07/2025

**Date d'acceptation :** 08/11/2025

**Pour citer cet article :**

KRAIEM A. & BNOUNI I. (2025) «L'effet de l'apprentissage à l'échec sur la recréation d'entreprise : Une étude quantitative dans le contexte entrepreneurial tunisien», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 8 : Numéro 4 » pp : 326 - 368

## Résumé

**Contexte :** la recréation d'entreprise après un échec entrepreneurial représente un enjeu crucial pour les économies émergentes comme la Tunisie, où le taux de faillite des PME atteint des niveaux préoccupants. Si la littérature internationale souligne l'importance de l'apprentissage tiré de l'échec, peu d'études examinant ses effets dans des contextes institutionnels ou l'échec entrepreneurial est socialement stigmatisé.

**Méthodologie :** Cette recherche quantitative, menée auprès de 100 entrepreneurs tunisiens ayant connu un échec entrepreneurial, utilise un modèle de régression logistique pour tester l'effet de l'apprentissage à l'échec, du capital humain, du capital social et de la peur de l'échec.

**Résultats :** les résultats révèlent des paradoxes significatifs. Contrairement aux attentes théoriques, l'apprentissage à l'échec ne montre pas d'effet significatif sur la recréation, tandis que la peur de l'échec exerce une influence positive et significative. Le capital humain confirme son rôle déterminant, alors que le capital social traditionnel s'avère non significatif.

**Originalité :** cette étude met en lumière la complexité des mécanismes psychosociaux en contexte tunisien, où la stigmatisation de l'échec et les contraintes institutionnelles semblent neutraliser les effets bénéfiques de l'apprentissage. Elle révèle le rôle paradoxal de la peur de l'échec comme potentiel moteur de la recréation.

**Implications :** les résultats invitent à repenser les programmes d'accompagnement des entrepreneurs en intégrant davantage les dimensions psychologiques et contextuelles. Ils soulignent la nécessité d'approches différencierées selon les profils d'entrepreneurs et les spécificités institutionnelles locales.

**Mots clés :** Echec entrepreneurial, recréation d'entreprise, capital humain, régression logistique, peur de l'échec.

## Abstract

**Context:** Business re-creation after entrepreneurial failure represents a crucial challenge for emerging economies like Tunisia, where the SME bankruptcy rate is reaching worrying levels. While international literature highlights the importance of learning from failure, few studies examine its effects in institutional contexts where entrepreneurial failure is socially stigmatized.

**Methodology:** This quantitative research, conducted with 100 Tunisian entrepreneurs who have experienced entrepreneurial failure, uses a logistic regression model to test the effect of learning from failure, human capital, social capital and fear of failure.

**Results:** The results reveal significant paradoxes. Contrary to theoretical expectations, learning from failure does not show a significant effect on recreation, while fear of failure exerts a positive and significant influence. Human capital confirms its crucial role, while traditional social capital proves to be insignificant.

**Originality:** this study highlights the complexity of psychosocial mechanisms in the Tunisian context, where the stigmatization of failure and institutional constraints seem to neutralize the beneficial effects of learning. It reveals the counterintuitive role of the fear of failure as a potential driver of recreation.

**Implications:** the results suggest a need to rethink entrepreneur support programs by more fully integrating psychological and contextual dimensions. They emphasize the need for differentiated approaches depending on the profiles of entrepreneurs and local institutional specificities.

**Keywords:** Entrepreneurial failure, business re-creation, human capital, logistical regression, fear of failure.

## Introduction

De nombreux travaux de recherche en entrepreneuriat se concentrent principalement sur l'identification et l'analyse des facteurs de réussite des entreprises et des entrepreneurs (Annaki et al., 2025; Usman et al., 2024; Angel et al., 2018). En revanche, l'attention accordée par la recherche académique à l'échec entrepreneurial demeure relativement faible comparée à celle portée à la réussite (Ucbrasaran et al., 2010; Mantere et al., 2013; Bribich et al., 2025; Assaad et El-adaway, 2020). L'échec entrepreneurial est perçu par certains entrepreneurs comme une stigmatisation et une honte, tandis que d'autres y voient une opportunité d'apprentissage et une étape vers une nouvelle carrière entrepreneuriale. Après s'être principalement intéressés à la réussite, les chercheurs ont commencé à étudier l'échec entrepreneurial, son importance et ses conséquences (Bribich et al., 2025; Assaad et El-adaway, 2020; Eyiah et al., 2024; El Mandili et Elabjani, 2024; Jeng et Hung, 2019; Jenkins, 2022; Khelil et al., 2018; Lattacher et Wdowiak, 2020; Pathania et Tanwar, 2024; Pisoni et al., 2021; Shepherd et al., 2016), contribuant ainsi à faire évoluer la perception de l'échec pour le considérer comme une composante du cycle économique.

L'étude de l'échec revêt une importance particulière dans les économies affichant des taux de défaillance d'entreprises élevés. En effet, dans le monde, 90 % des startups échouent, dont 20 % durant la première année, 30 % dans les deux ans et 50 % dans les cinq ans (Statista, 2022). De même, Al Nefaei et al. (2023) ont démontré statistiquement que les taux d'échec des startups surpassent leurs taux de réussite dans plusieurs pays. Par exemple, l'Afrique du Sud enregistre le taux d'échec le plus élevé (86 %) contre un taux de réussite de 14 %, tandis que la Suisse présente le taux d'échec le plus faible (65 %) et le taux de réussite le plus haut (35 %). Les États-Unis, le Canada et la France affichent des taux d'échec et de réussite globalement similaires, respectivement de 80 % et 20 %. L'Australie, l'Allemagne et l'Estonie enregistrent un taux d'échec de 75 % et un taux de réussite de 25 %. Ainsi, bien que ces pays soient parmi les mieux classés mondialement, ils connaissent des taux d'échec entrepreneuriaux significatifs (Al Nefaei et al., 2023). Par ailleurs, la Tunisie n'échappe pas non plus à ce phénomène. En ce sens, Souissi (2023) indique qu'en 2023, environ 200 000 petites et moyennes entreprises ont fait faillite, contre 120 000 en 2022. Dans le même ordre d'idées, les jeunes entreprises sont particulièrement vulnérables au risque d'échec, notamment lorsqu'elles évoluent dans un environnement instable et turbulent (Berger-Douce, 2005 ; Thornhill et Amit, 2003).

La connaissance du nombre ou des taux d'entreprises ayant fait faillite apparaît nécessaire mais insuffisante pour les réintégrer dans le cycle économique. Compte tenu des conséquences financières, sociales et psychologiques de l'échec entrepreneurial (De Hoe et Janssen, 2022; Simmons et al., 2014; Klimas et al., 2021), la recherche académique doit approfondir l'étude de ce phénomène, notamment des facteurs susceptibles d'influencer le comportement des entrepreneurs dans la recréation d'entreprises, tels que l'apprentissage tiré de l'échec. C'est dans ce cadre que s'inscrit la présente recherche.

Cette recherche a pour objectif d'apporter une contribution nuancée à la littérature sur la recréation d'entreprise en articulant plusieurs dimensions clés. Sur le plan théorique, elle dépasse les approches qui supposent un effet linéaire et universel de l'apprentissage sur la récidive entrepreneuriale (Yamakawa et Cardon, 2015 ; Amankwah-Amoah et al., 2016) en intégrant le rôle paradoxal de la peur de l'échec, généralement envisagée comme un frein (Arenius et Minniti, 2005 ; Cacciotti et Hayton, 2015), mais susceptible de devenir un levier motivationnel dans certains contextes (Morgan et Sisak, 2016). En examinant simultanément ces mécanismes, ce travail vise à éclairer les complexités psychosociales qui sous-tendent la décision de recréer. Sur le plan contextuel, il répond à l'appel de Simmons et al. (2014) à approfondir l'étude des dynamiques post-échec dans des environnements où celui-ci est socialement stigmatisé. Enfin, d'un point de vue méthodologique, cette étude mobilise et teste un modèle intégrateur, s'appuyant sur les échelles de De Hoe et al. (2018), afin de mesurer les effets relatifs de ces différents déterminants et de proposer une compréhension plus globale des ressorts de la résilience entrepreneuriale après un échec.

Cet objectif conduit à la question de recherche suivante : *dans quelle mesure l'apprentissage tiré de l'échec influence-t-il la probabilité de recréation d'une nouvelle entreprise ?*

Cet article s'articule autour de six sections principales. La première section présente une revue de la littérature visant à clarifier les concepts fondamentaux de l'étude. La deuxième section est consacrée au développement du cadre théorique, à la formulation des hypothèses de recherche et à la présentation du modèle conceptuel. La troisième section détaille la méthodologie retenue, en explicitant la stratégie de recherche, la construction de l'échantillon, les modalités de collecte des données ainsi que les techniques d'analyse statistique employées. La quatrième section expose les résultats empiriques obtenus et procède à la vérification des hypothèses. La cinquième section offre une discussion approfondie de ces résultats, en soulignant leurs implications théoriques et pratiques. Enfin, la sixième et dernière section examine les limites de l'étude et ouvre sur des perspectives futures de recherche.

## 1. Revue de littérature

### 1.1. Définition de l'échec entrepreneurial

L'échec entrepreneurial constitue un concept polysémique, ne bénéficiant pas d'une définition universelle dans la littérature (Pathania et Tanwar, 2024). Cette polysémie résulte des différentes manières dont les chercheurs l'appréhendent. Chaque auteur l'aborde selon l'angle d'analyse privilégié et les données disponibles (Souissi, 2025).

Initialement, l'échec entrepreneurial était associé à des notions telles que la discontinuité et la faillite (Pisoni et al., 2021). D'autres définitions ont ensuite émergé pour éclairer ce phénomène. Par exemple, Ulmer et Nielsen (1947) définissent l'échec entrepreneurial comme la fermeture d'une entreprise visant à éviter des pertes financières plus importantes. Cependant, la fermeture d'entreprise n'équivaut pas toujours à un échec (Coad, 2014). En ce sens, Headd (2003) identifie deux types de fermeture : la fermeture volontaire pour saisir d'autres opportunités, et la fermeture involontaire suite à la faillite de l'entreprise.

L'importance de cette notion dans le champ de l'entrepreneuriat a suscité de nombreuses définitions, parfois divergentes. Pour Perry (2001), l'échec signifie spécifiquement la faillite. Ce critère indique que l'échec survient lorsqu'une entreprise est légalement déclarée en faillite et cesse ses activités, engendrant des pertes pour les créanciers. Cette conception présente l'échec dans un cadre restrictif, car de nombreuses entreprises continuent à fonctionner malgré des pertes financières (Everett et Watson, 1998). Dans le même ordre d'idées, Cannon et Edmondson (2001) et Politis et Gabrielsson (2009) considèrent que l'échec correspond à un écart entre les résultats obtenus et les résultats escomptés, survenant lorsque les objectifs fixés ne sont pas atteints.

De leur côté, Pretorius (2009, p. 10), une entreprise fait faillite « *lorsqu'elle devient involontairement incapable d'attirer de nouveaux financements par emprunt ou par capitaux propres pour inverser la tendance au déclin ; elle ne peut donc plus poursuivre ses activités sous la direction et les propriétaires actuels. La faillite est le point final de la cessation d'activité (faillite) ; lorsqu'elle est atteinte, les activités cessent et des poursuites judiciaires sont engagées* ». Si l'incapacité financière constitue l'un des principaux indicateurs d'échec, elle ne saurait en représenter la seule cause (Rahman et al., 2020). L'échec résulte plutôt d'une combinaison de variables psychologiques, économiques et environnementales. Eyiah et al. (2024) abordent l'échec de manière plus abstraite, le définissant comme l'incapacité à surmonter les difficultés. De même, El Mandili et Elabjani (2024) le présentent comme la cessation d'activités due à l'impossibilité d'atteindre le seuil de rentabilité économique fixé par

l'entrepreneur. Pour leur part, Mvemba (2021) considère l'échec entrepreneurial comme un insuccès général conduisant l'entrepreneur à arrêter définitivement l'activité de l'entreprise.

Lattacher et Wdowiak (2020) proposent trois niveaux d'interprétation de l'échec : la disparition de l'entreprise du marché, l'échec au sens organisationnel et l'échec défini par la perception personnelle de l'entrepreneur.

La première approche interprétative considère la pérennité sur le marché comme un critère déterminant de l'échec entrepreneurial (Mitchell et Singh, 1993; Perkins, 2014). Cependant, la disparition d'une entité du marché n'équivaut pas nécessairement à la cessation d'activité, car celle-ci peut modifier sa raison sociale, proposer de nouveaux produits, pénétrer de nouveaux marchés ou opérer une fusion stratégique (Josefy et al., 2017). La seconde approche se concentre sur la défaillance organisationnelle, correspondant à la cessation d'activité (Bruno et al., 1992 ; He et al., 2018 ; Singh et al., 2015). Cette perspective inclut principalement les cas de faillite et d'insolvabilité (Shepherd, 2003), tout en englobant les entreprises non encore insolubles mais confrontées à des pertes financières et une viabilité économique limitée (Ucbasaran et al., 2013). Néanmoins, la fermeture d'entreprises peut également résulter du départ à la retraite de l'entrepreneur ou d'une reconversion professionnelle (Wennberg et DeTienne, 2014 ; Wennberg et al., 2010), de problèmes de santé ou de contraintes familiales (DeTienne et Wennberg, 2016), ainsi que de facteurs externes comme des contraintes juridiques, des conflits géopolitiques ou des pandémies (Wdowiak et al., 2017). Le troisième courant interprétatif s'intéresse à la cognition et à la perception de l'entrepreneur (Cope, 2011; Ucbasaran et al., 2013). Dans certains cas, l'entrepreneur se retire en raison d'une insatisfaction concernant le développement de son entreprise (Ucbasaran et al., 2010).

Dans cette recherche, nous adoptons une perspective organisationnelle (cessation d'activité) et retenons la définition de Mvemba (2021) caractérisant l'échec comme *l'arrêt définitif de l'activité entrepreneuriale*. Ce cadre conceptuel permet de constituer un échantillon d'étude relativement homogène et de faciliter la comparaison des résultats.

## 1.2. L'échec réussi et l'échec non réussi

Les conséquences financières, psychologiques et sociales de l'échec sont étroitement liées à l'environnement social des entrepreneurs concernés et à leur manière d'y répondre (De Hoe et Janssen, 2014; Ucbasaran et al., 2013). Si l'échec est perçu comme une expérience d'apprentissage par certains entrepreneurs, d'autres le considèrent comme un fardeau et une expérience négative (Shepherd et al., 2016). Ainsi, Smith et McElwee (2011) et Torrès (2011) soulignent que l'échec entrepreneurial peut engendrer des effets néfastes sur la vie de

l'entrepreneur, pouvant aller jusqu'à des tentatives de suicide, un isolement social ou même un divorce. Par ailleurs, Khelil et al. (2018) distinguent deux types d'échec : l'« échec réussi » et l'« échec non réussi ». Le premier type concerne les entrepreneurs qui acceptent leur échec et le considèrent comme une opportunité d'apprentissage pour créer une nouvelle entreprise plus performante (Bacq et al., 2009; Sarrouy-Watkins, 2016). Le second type regroupe les entrepreneurs qui n'ont rien appris de leur échec et n'en tirent aucune leçon. De plus, ils perçoivent l'échec de manière négative et développent un sentiment de culpabilité.

Étant donné la relation étroite entre l'entrepreneur et son projet, il est généralement admis que l'échec du projet entraîne celui de l'entrepreneur, tandis que le succès personnel est associé à la réussite du projet (Hernandez, 2006). Par ailleurs, les entrepreneurs évoluent parfois dans des contextes contradictoires

En ce sens, (Hernandez, 2006, p. 351) affirment qu' « *une réussite économique peut entraîner pour le créateur une vie qui ne lui convient pas du tout : trop de travail, trop de stress, etc. À l'inverse, une situation économique peu satisfaisante peut procurer au créateur une vie qui lui convient tout à fait : beaucoup de néo-entrepreneurs sont satisfaits de leur sort avec des revenus assez limités* ».

## 2. Développement des hypothèses

Cette recherche examine les facteurs susceptibles d'influencer la probabilité de recréation d'entreprise, en se concentrant sur les transformations nécessaires dans les schémas cognitifs et les acquis antérieurs des entrepreneurs. Cette approche s'avère pertinente car les facteurs externes ou contextuels défavorisent souvent les entrepreneurs n'ayant pas réussi à rebondir. À titre d'exemple, dans certains pays, la recréation d'entreprise est directement influencée par la législation en matière de faillite.

### 2.1. L'apprentissage à l'échec

Les recherches antérieures explorant les effets de l'apprentissage montrent que l'attention accordée à ce champ reste encore modeste. De plus, Yamakawa et Cardon (2015), notent que les travaux de recherche portant sur l'apprentissage surplombés visiblement les autres sujets. Pour, (Shepherd et al., 2016), il est primordial de vivre l'échec comme un composant du chemin d'apprentissage et l'appréhender comme technique sous-jacente à une démarche dynamique de construction du sens (Shepherd et al., 2011; Shepherd et al., 2016). Les crises quel que soit leurs formes sont appréciées comme des conditions antérieures à ce que l'on appelle « l'apprentissage de haut niveau » (Cope, 2003, 2005), également appelé « apprentissage profond » (Chin et Brown, 2000) ou « apprentissage génératif » (Gibb, 1997)

L'échec est une partie intégrante de l'entrepreneuriat et l'entrepreneur doit l'accepter et le transformer comme un échec productif servant le processus d'apprentissage (Olaison et Sørensen, 2014). En ce sens, Gartner et Ingram (2013) ont identifié les concepts « bon » et « mauvais » échec. Sur cette base (Olaison et Sørensen, 2014, p.199) notent que « *le bon échec est un échec générateur d'apprentissage, tandis que le mauvais échec n'entraîne aucun apprentissage, voire pire, une dégradation morale* ». De même, selon ces auteurs le bon échec signifie que l'entrepreneur apprend de ses erreurs et fautes commises avec l'optique d'en tirer des intérêts personnels et économiques. De sa part, Nobel (2011), dans le bon échec l'entrepreneur assume les conséquences, tandis que dans le mauvais échec l'entrepreneur laisse d'autre personne en subir les conséquences. Par ailleurs, Cope (2005) postule que les entrepreneurs peuvent expérimenter de diverses formes d'apprentissage de haut niveau en combattant, en surmontant et en réfléchissant à des évènement importants tels que l'échec. Par conséquent, l'apprentissage à l'échec est considéré comme un effet émergent plutôt que planifié (Lin et al., 2018).

La majorité des travaux de recherche étudient les effets de l'apprentissage à l'échec se focalisent essentiellement sur le volet positif et déploient la notion de rétablissement après un deuil (Shepherd, 2003). Cependant, l'entrepreneur peut subir aussi aux effet néfastes de l'apprentissage à l'échec comme par exemple la perturbation de sa vie sociale et professionnelle (Ucbasaran et al., 2013; Jeng et Hung, 2019). En cas d'échec certains entrepreneurs disposent la faculté de profiter et d'exploiter les occasions d'apprentissage de façon plus au moins intentionnelle. De plus, ce type d'apprentissage peut s'étendre non seulement les entrepreneurs, mais aussi d'autres individus ou organisations.

Ainsi, l'apprentissage entrepreneurial se traduit par la transformation d'une expérience et leçon d'échec en « *connaissances, qui peuvent à leur tour être utilisées pour guider le choix de nouvelles expériences* » (Politis, 2005, p. 407). Les bienfaits de l'échec entrepreneurial pour l'entrepreneur en matière d'apprentissage sont nombreux. Il permet à l'entrepreneur de diagnostiquer leur profil personnel en termes de connaissance, compétences et attitudes qui sont très important dans le processus entrepreneurial (Jenkins et al., 2014). De même, il est considéré comme une opportunité afin d'identifier les atouts et les faiblesses de l'organisation comme l'innovation, la gestion des coûts, les stratégies client et marché ainsi que la liquidité (Atsan, 2016). Dans le même ordre d'idée, l'échec entrepreneurial favorise la constitution des relations sociales qui peuvent être déployés comme ressources importantes dans l'entreprise futures (Cope, 2011). De ce fait, cet apprentissage est primordial pour la croissance de la

faculté ce qui peut favoriser la pérennité des nouvelles entités ainsi que leur adaptation aux changements environnementaux (Zahra et George, 2002; Martignoni et Keil, 2021). Pour Amankwah-Amoah et al. (2018); Cope (2011) et Fisch et Block (2021), une expérience antérieure d'échec représente une racine d'apprentissage et un stimuli pour des engagements entrepreneuriaux successifs. De leur côté, Huovinen et Tihula (2008) affirment que les échecs peuvent développer chez les entrepreneurs les compétences et les connaissances entrepreneuriales ainsi que les expériences fondatrices. Essentiellement, dans un environnement holistique et en changements perpétuels, une expérience d'échec entrepreneurial semble déterminante du succès ultérieur d'une entreprise (Amankwah-Amoah et al., 2021). Dans le même ordre d'idée, cette expérience permet aux entrepreneurs de s'adapter et réagir efficacement aux changements et aux exigences du marché (Cope, 2011). Comme le soulignent Gerstrøm et Isabella (2015, p. 230), « *lorsque les organisations disparaissent, les personnes ne disparaissent pas avec elles... Les membres de l'organisation survivent* ».

En outre, Le lancement d'une nouvelle entreprise serait facilité pour les entrepreneurs ayant vécu un échec antérieur, dans la mesure où ils ont tiré des enseignements de leurs erreurs et lacunes (Yamakawa et Cardon, 2015). Cannon et Edmondson (2001) et Politis et Gabrielsson (2009) postulent que pour bénéficier pleinement de l'expérience d'échec, il ne suffit pas d'identifier les erreurs commises, mais il convient de les analyser et de les corriger pour les éviter ultérieurement. Selon Yamakawa et Cardon (2015), les entrepreneurs ayant appris de leurs erreurs présentent une probabilité accrue de créer une nouvelle entreprise. Amankwah-Amoah et al. (2016) affirment que les entrepreneurs ayant tiré des leçons de leurs échecs et acquis de nouvelles compétences peuvent explorer de nouveaux débouchés, grâce aux réseaux personnels et professionnels développés. Ainsi, ces derniers peuvent améliorer leurs capacités à identifier de nouvelles niches et voies de développement (Atsan, 2016). Cette expérience d'échec permet aux entrepreneurs d'adopter de meilleures méthodes organisationnelles et de s'assurer que leurs décisions diffèrent de celles ayant conduit à l'échec initial (Amankwah-Amoah et al., 2016; Walsh et Cunningham, 2017). Minniti et Bygrave (2001) postulent qu'une expérience d'échec entrepreneurial réduit le degré d'incertitude, augmentant ainsi l'efficacité dans la détection de nouvelles opportunités d'affaires. Au-delà de la détection d'opportunités, l'entrepreneur apprend à les exploiter et à adopter des comportements efficaces pour y parvenir à moindre coût (Choi et Shepherd, 2004).

Par ailleurs, les entrepreneurs qui ont tirés des leçons de leurs échecs deviennent capables d'instaurer des stratégies de résistance efficace (Jenkins, 2022). De plus, l'aptitude à amasser sur les lacunes et erreurs antérieurs émergeait comme un facteur clef de réussite pour les entrepreneurs ambitieux et persévérandts (Bribich et al., 2025). De même, Yamakawa et Cardon (2015) et Guerrero et Espinoza-Benavides (2021) affirment que lorsqu'un entrepreneur appris de ses erreurs et son échec, lance souvent une nouvelle entreprise. Ainsi, sur la base de ce développement théorique, nous formulons l'hypothèse suivante :

**H1. L'apprentissage à l'échec a un effet positif sur la récréation d'entreprise**

## 2.2. Le capital humain

Le concept du capital humain a été initialement introduit par Mincer en 1958 dans la publication d'un article intitulé « Investment in Human Capital and Personal Income Distribution ». Il est utilisé pour expliquer les inégalités de revenu. L'auteur a indiqué que le revenu de l'individu augmente proportionnellement avec l'accumulation des compétences et des connaissances. De plus, sur cette base Becker (1964), a introduit la théorie des investissements dans le capital humain selon laquelle les personnes les plus qualifiés sont souvent ceux qui gagnent beaucoup que les autres. Cette théorie est fréquemment utilisée en entrepreneuriat et elle met en relief le capital humain au succès entrepreneurial (Unger et al., 2011). En outre, la théorie du capital humain au début a été émergée afin d'étudier la valeur de l'éducation (Becker, 1964; Schultz, 1961) et suggère que les connaissances et les compétences créent la valeur économique pour un individu.

Le concept de « capital humain » soulève la difficulté d'une définition universelle. Chaque auteur propose une conceptualisation spécifique, influencée par son contexte d'étude et sa perception particulière. Nous présentons ci-dessous les définitions les plus couramment utilisées dans la littérature en entrepreneuriat. Pour, Guellec et Ralle (2003, p. 49) le capital humain « désigne le stock de connaissances valorisables économiquement et incorporées aux individus ». Ce stock provient généralement de trois sources principales : la famille, le système éducatif et l'environnement professionnel. Becker (1993) définit cette notion comme l'ensemble des compétences, connaissances et capacités qu'un individu mobilise pour créer de la valeur économique, en faisant un pilier fondamental de la réussite organisationnelle. Dans cette même perspective, Deakins et Whittam (2000) soulignent que le capital humain correspond aux qualités intrinsèques d'un individu, notamment ses connaissances, son niveau de formation, ses compétences et son expérience. Ces attributs renforcent les capacités cognitives d'une personne, lui permettant d'agir avec une productivité accrue. Selon ces

auteurs, l'éducation et l'expérience constituent les dimensions du capital humain qui exercent l'influence la plus significative sur le développement d'opportunités d'affaires et, par conséquent, sur l'émergence organisationnelle.

De nombreuses recherches ont examiné la relation entre le capital humain et la réussite entrepreneuriale. Ces études démontrent que le capital humain est déterminant pour identifier et exploiter des opportunités d'affaires (Shepherd et DeTienne, 2005; Alvarez et Barney, 2007; Marvel, 2013; Chowdhury et al., 2019), facilite l'acquisition de ressources financières nécessaires à l'entrepreneuriat (Bruns et al., 2008 ; Dimov, 2010) et contribue à l'enrichissement des connaissances ainsi qu'à la création d'avantages compétitifs (Bradley et al., 2012; Corbett et al., 2007). Il est reconnu comme une source essentielle des capacités entrepreneuriales et influence significativement le succès des nouvelles entreprises (Qian et al., 2012). Son impact s'étend au-delà de la performance organisationnelle pour affecter la qualité globale de l'activité entrepreneuriale. Unger et al. (2011) et Chowdhury et al. (2019) soulignent que les individus disposant d'un capital humain élevé parviennent à exploiter efficacement des opportunités commerciales, y compris dans des contextes institutionnels défavorables ou des situations économiques difficiles.

Concernant l'éducation en tant que dimension du capital humain, les recherches antérieures (Cooper et al., 1994 ; Rotefoss et Kolvereid, 2005) indiquent qu'un niveau d'éducation élevé influence positivement la probabilité d'entreprendre et facilite le processus entrepreneurial. Toutefois, l'effet de l'éducation sur la recréation d'entreprise demeure ambigu dans la littérature (Nielsen et Sarasvathy, 2011). Stam et al. (2008) ont montré que les individus plus éduqués présentent une capacité accrue à lancer une nouvelle entreprise après un échec. D'autres études (Hessels et al., 2011; Wagner, 2002) n'ont identifié aucun effet significatif entre ces variables, tandis que Nielsen et Sarasvathy (2011) ont observé qu'un niveau d'éducation élevé réduit la probabilité de recréation suite à un échec entrepreneurial. Quant à l'expérience en tant que seconde dimension du capital humain, les entrepreneurs ayant précédemment créé et géré une entreprise ont développé des compétences entrepreneuriales facilitant une nouvelle tentative (Stam et al., 2008). Cette expérience antérieure aide les entrepreneurs à surmonter les défis associés à la recréation et favorise l'implémentation de nouvelles stratégies de gestion (Schrader et al., 2000). Sur la base de ce développement théorique, nous formulons l'hypothèse suivante :

***H2. Un capital humain important a un effet positif sur la recréation d'entreprise***

### 2.3. Le capital social

La relation entre le capital social et l'entrepreneuriat fait l'objet d'une attention soutenue dans la littérature académique (Crowley et Barlow, 2022; Yani et al., 2020; Dorri et al., 2025). Ce capital est conceptualisé comme un catalyseur permettant l'accès à d'autres ressources essentielles, notamment financières et informationnelles. Il est défini par Putnam (1995, p. 67), comme « *les caractéristiques de l'organisation sociale, telles que, les réseaux, les normes et la confiance sociale, qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel* ». De même, Fitouri et Samia (2021) le définissent comme l'ensemble des relations interpersonnelles qu'un individu peut mobiliser à des fins lucratives. Lin (2005) propose quant à lui que le capital social représente l'investissement d'un individu dans ses réseaux relationnels. Pour Feki et Chtourou (2014), ce concept renvoie aux attributs de l'organisation sociale, tels que les normes, la confiance et les réseaux de contacts. La majorité des recherches en entrepreneuriat ayant mobilisé cette notion l'ont associée à l'accès aux ressources nécessaires à l'activité entrepreneuriale (Cholet, 2002; Lin, 2002; Rijal et al., 2024).

Les bénéfices du capital social pour l'entrepreneur sont multiples. Ce capital joue un rôle d'accompagnement tant lors de la création que durant les phases de développement de l'entreprise (Annaki et al., 2025 ; Omrane et al., 2015). Il revêt une importance cruciale en permettant aux entrepreneurs d'accéder à divers avantages et ressources (Feki et Chtourou, 2014). Il renforce également l'autonomie de l'entrepreneur vis-à-vis des parties prenantes en instaurant un climat de confiance favorable à la stabilité des échanges (Nafiu et al., 2024 ; Annaki et al., 2025). Anderson et al. (2007), Jayakar et al. (2018) et Georgiadou et Syed (2021) soulignent qu'un capital social étendu et de qualité aide l'entrepreneur à appréhender l'incertitude et à saisir des opportunités d'affaires, assurant ainsi la pérennité de l'activité entrepreneuriale. Son importance se manifeste également par l'amélioration des flux informationnels, le renforcement de la coopération et le développement de la confiance en soi (Theodoraki et al., 2018). Un entrepreneur utilisant efficacement son capital social peut obtenir des informations fiables, acquérir des ressources financières et une légitimité accrue (Rokhman, 2023 ; Wisnujati et al., 2024). Il peut également stimuler sa capacité d'innovation, contribuant ainsi au développement de son activité entrepreneuriale (Rijal et al., 2024).

Des recherches antérieures ont établi l'effet positif du capital social sur la probabilité de recréation d'entreprise. Carmeli (2007) souligne que l'apprentissage post-échec nécessite des interactions sociales entre les membres de l'organisation. Ainsi, le capital social apparaît

comme un facteur déterminant dans le développement de comportements d'apprentissage issus de l'échec. De même, les contacts personnels avec d'autres entrepreneurs renforcent l'intention de relancer une activité entrepreneuriale (Wagner, 2002). Le soutien familial et amical constitue également un levier important pour la réengagement entrepreneurial (Stam et al., 2008). Plus spécifiquement, l'appartenance à une famille entrepreneuriale et la conjugalité avec un entrepreneur réduisent les risques d'un nouvel échec (Nielsen et Sarasvathy, 2011). Nous postulons que la fréquentation d'individus ambitieux et actifs dans l'entrepreneuriat influence positivement la décision d'un ex-entrepreneur de recréer une entreprise. Par conséquent, nous formulons l'hypothèse suivante :

**H3.** *Être entouré par des entrepreneurs influence positivement la probabilité que l'ex-entrepreneur recrée une entreprise.*

#### 2.4. La peur de l'échec

La peur de l'échec est reconnue dans la littérature entrepreneuriale comme un frein majeur à l'engagement dans une carrière entrepreneuriale (Wennberg et al., 2013). Caliendo et al. (2009) et Cacciotti et Hayton (2015) soulignent que cette appréhension constitue un obstacle significatif à l'entrepreneuriat, étant donné son association intrinsèque avec la prise de risque et l'incertitude. La peur de l'échec est également influencée par les normes socio-culturelles, certaines sociétés rejetant l'échec et le percevant comme une source de honte (Amankwah-Amoah, 2018; Lee et al., 2020). Morgan et Sisak (2016) conceptualisent quant à eux la peur de l'échec comme une forme d'aversion à la perte.

Atkinson (1957, p. 359-372) décrit la peur à l'échec comme un « *acte visant à éviter l'échec, la honte et l'humiliation* ». De même, elle est décrite comme une émotion négative (Patzelt et Shepherd 2011), une expérience de honte engendrée par un échec (Wood et al., 2013), une évaluation de la faculté d'un individu à réaliser ses buts (Noguera et al., 2013) ou une attitude face au risque (Koellinger et al., 2013; Shinnar et al., 2012). D'un point de vue économique, la peur de l'échec est présentée comme un effet négatif sur la création d'entreprise, minimisant la chance que les personnes entament une aventure entrepreneuriale (Arenius et Minniti, 2005; Cacciotti et al., 2016).

De nombreuses recherches en entrepreneuriat ont analysé l'impact de la peur de l'échec sur le comportement entrepreneurial (Cacciotti et Hayton, 2014 ; Welpe et al., 2012 ; Vaillant et Lafuente, 2007) suggèrent que cette crainte influence directement la motivation à exploiter une opportunité d'affaires. Cacciotti et al. (2020) observent qu'elle génère des comportements d'évitement et d'inaction, augmentant le risque d'échec dans l'exécution des tâches et

potentiellement pour l'entreprise elle-même. Elle peut également freiner le développement organisationnel en limitant l'innovation produit, processuelle et business, particulièrement lorsque le niveau d'innovation requis est élevé (Deniz et al., 2011). Paradoxalement, si la peur de l'échec inhibe l'action entrepreneuriale, elle peut aussi stimuler les efforts déployés pour atteindre les objectifs (Cacciotti et Hayton, 2015). L'entrepreneur se doit donc non pas d'éliminer toute appréhension, mais d'apprendre à apprivoiser et calculer les risques. Il apparaît ainsi clairement que les individus présentant une forte aversion à l'échec manifestent une moindre propension à s'engager dans une carrière entrepreneuriale (Arenius et Minniti, 2005 ; Morgan et Sisak, 2016 ; Wagner, 2007).

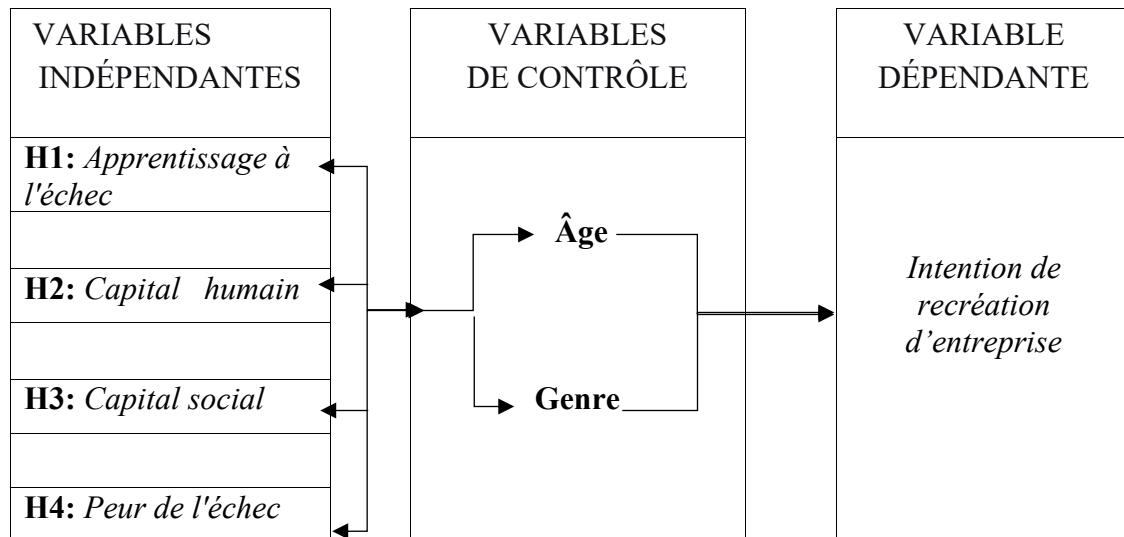
La peur de l'échec peut inhiber non seulement l'intention d'entreprendre des novices, mais également le réengagement entrepreneurial des porteurs de projet expérimentés.

Un entrepreneur ayant vécu un échec antérieur peut subir une stigmatisation sociale susceptible de diminuer sa volonté de recréer une entreprise, malgré l'acquisition d'une expérience précieuse (Hessels et al., 2011). Lors d'une tentative de recréation, l'appréhension issue d'une première expérience négative influence défavorablement l'intention et la motivation entrepreneuriales. Hessels et al. (2011) ont effectivement démontré que la peur de l'échec exerce un effet négatif et significatif sur la propension des ex-entrepreneurs à initier un nouveau projet.

Cependant, la littérature suggère également que la peur de l'échec peut avoir un effet motivationnel paradoxal. En effet, une aversion modérée à l'échec peut inciter l'entrepreneur à redoubler de prudence et d'efforts pour atteindre ses objectifs (Cacciotti et Hayton, 2015; Morgan et Sisak, 2016). Cette peur, canalisée, peut se transformer en un état de vigilance et d'engagement qui sert de carburant à la persévérance entrepreneuriale (Foo, 2011). Compte tenu de ce double rôle potentiel et du contexte tunisien. Nous postulons que l'effet de la peur de l'échec sur la recréation sera négatif, conformément au courant dominant de la littérature (Arenius et Minniti, 2005 ; Hessels et al., 2011), mais nous restons ouverts à la possibilité d'une influence positive si le contexte amène les entrepreneurs à transformer cette appréhension en une préparation plus rigoureuse. Ainsi, l'hypothèse est formulée comme suit : **H4. La peur de l'échec influence négativement la probabilité que l'ex-entrepreneur recrée une entreprise, bien que des effets motivationnels paradoxaux puissent émerger dans le contexte tunisien.**

## 2.5 Modèle conceptuel

Pour une visualisation claire des relations hypothétiques testées dans cette recherche, le modèle suivant est proposé.



Le modèle teste l'influence des variables indépendantes (apprentissage à l'échec, capital humain, capital social, peur de l'échec) et des variables de contrôle (âge, genre) sur la variable dépendante (intention de recréation d'entreprise).

**Tableau 1 : Synthèse du développement des hypothèses**

	Facteur	Fondements théoriques clés	Effets attendus sur la recréation d'entreprise	Hypothèse
H1	Apprentissage à l'échec	L'échec est une source d'apprentissage profond (Cope, 2003, 2005; Shepherd et al., 2011, 2016) ; rôle du « bon échec » (Olaison et Sørensen, 2014) ; l'expérience d'échec enrichit les connaissances, les compétences et la capacité de détection d'opportunités (Atsan, 2016; Minniti et Bygrave, 2001).	L'expérience d'échec permet à l'entrepreneur d'améliorer ses compétences, d'identifier ses erreurs, de réduire l'incertitude et d'élaborer de meilleures stratégies. Cela augmente la probabilité de relancer une entreprise.	L'apprentissage à l'échec influence positivement la probabilité de recréation d'entreprise.
H2	Capital humain (éducation + expérience)	Le capital humain augmente la capacité de détection et d'exploitation des opportunités (Unger et al., 2011; Marvel, 2013) ; influence les ressources acquises et la réussite entrepreneuriale (Qian et al., 2012). L'éducation et l'expérience améliorent les compétences entrepreneuriales et facilitent la relance (Stam et al., 2008).	Un capital humain élevé (éducation, compétences, expérience entrepreneuriale) facilite la création et la recréation d'entreprise.	Un capital humain élevé exerce un effet positif sur la probabilité de recréation d'entreprise.

H3	Capital social / entourage entrepreneurial	Le capital social donne accès à l'information, aux ressources et à la légitimité (Lin, 2002; Feki et Chtourou, 2014); soutien familial et réseaux entrepreneuriaux favorisent la relance (Wagner, 2002 ; Stam et al., 2008).	Les ex-entrepreneurs entourés d'entrepreneurs bénéficient d'un soutien, de ressources et de modèles favorisant une nouvelle création.	Être entouré d'entrepreneurs augmente la probabilité de recréation d'entreprise.
H4	Peur de l'échec	La peur de l'échec est traditionnellement un frein à l'intention entrepreneuriale (Arenius et Minniti, 2005; Cacciotti et Hayton, 2015). Cependant, un rôle motivateur paradoxal est plausible (Morgan et Sisak, 2016; Foo, 2011).	L'effet attendu est négatif, mais des dynamiques contextuelles positives sont envisageables.	La peur de l'échec influence négativement la probabilité que l'entrepreneur recrée une entreprise, bien que des effets motivationnels paradoxaux puissent émerger dans le contexte tunisien

Source : auteurs

### 3. Méthodologie de recherche

#### 3.1. Choix paradigmatic et approche méthodologique

Le positionnement épistémologique de cette recherche s'inscrit dans le paradigme positiviste, privilégiant une approche quantitative permettant de tester objectivement les hypothèses déduites de la revue de littérature. Comme le souligne Thietart (1999, p.156), « *la collecte de données est un élément crucial du processus de recherche en gestion. Elle permet au chercheur de rassembler le matériel empirique sur lequel il fondera sa recherche* ». Ce choix méthodologique se justifie par plusieurs considérations fondamentales.

En premier lieu, la dialectique entre méthodes quantitatives et qualitatives dans les sciences de gestion se résout en fonction de plusieurs paramètres, dont le niveau de maturité du domaine de recherche, la nature des questions investiguées et les objectifs poursuivis (Parker, 2018). Notre recherche, visant à quantifier des relations entre variables et à tester des hypothèses prédéfinies sur les déterminants de la recréation d'entreprise, s'accorde particulièrement bien de l'approche quantitative. En effet, comme le notent Tiwasing et al. (2023), cette méthode permet d'appréhender efficacement les tendances et schémas comportementaux au sein d'un échantillon entrepreneurial. Par ailleurs, Maula et Stam (2020) soulignent que la recherche quantitative en entrepreneuriat contribue significativement à l'édition des fondements théoriques de ce champ disciplinaire.

### 3.2. Procédure de collecte des données

Conformément aux principes de la recherche quantitative qui s'appuie sur un plan de collecte organisé précisant la nature des données à recueillir, les modalités et le calendrier de collecte (Sadan, 2017), cette étude a ciblé un échantillon d'entrepreneurs tunisiens ayant subi un échec entrepreneurial. L'accès à cette population spécifique a été rendu possible grâce à la collaboration du Centre d'Affaires de Sousse, qui a fourni une base de données d'entrepreneurs ayant bénéficié d'un accompagnement entrepreneurial. Un processus de filtrage préalable, basé sur le statut des projets (échec vs réussite) défini par cet organisme, a permis d'identifier les entrepreneurs répondant à notre critère d'inclusion.

La collecte des données a été réalisée par questionnaire administré par courrier électronique. Cette méthode, bien que soumise à certaines critiques concernant les taux de réponse potentiellement faibles et l'absence de contrôle direct du répondant (Sadan, 2017), s'est imposée comme la plus adaptée aux contraintes pratiques de l'étude, notamment la difficulté de rencontrer physiquement des entrepreneurs souvent discrets suite à un échec entrepreneurial.

Si cette procédure a permis d'accéder à une population difficile à identifier, elle présente certaines limites concernant la représentativité de l'échantillon. Par conséquent, les résultats de cette étude pourraient ne pas être entièrement généralisables à l'ensemble des entrepreneurs tunisiens ayant connu un échec, notamment ceux évoluant dans l'informel ou n'ayant pas eu recours à des structures d'appui.

### 3.3. Instrument de mesure et opérationnalisation des variables

Le questionnaire structuré en deux parties principales a permis de recueillir respectivement les données relatives aux variables de l'étude et les caractéristiques démographiques des répondants. L'opérationnalisation des variables s'est appuyée sur des échelles de mesure validées dans la littérature scientifique, assurant ainsi la comparabilité et la robustesse des résultats.

La variable dépendante *l'intention de recréation d'entreprise* a été mesurée à l'aide de l'échelle dichotomique développée par De Hoe et al. (2018) : « Au cours des trois prochaines années, avez-vous le projet de démarrer, seul ou avec d'autres, une nouvelle entreprise (c'est-à-dire toute forme d'auto-emploi) ? », codée 1 pour « oui » et 0 pour « non ».

Les variables indépendantes ont également été opérationnalisées selon les travaux de De Hoe et al. (2018). Le capital humain a été capté à travers deux indicateurs binaires : la possession des « connaissances, compétences et expérience nécessaires » et la perception de « bonnes

opportunités pour démarrer une entreprise ». Le capital social a été mesuré par la connaissance personnelle de quelqu'un ayant démarré une entreprise récemment. La peur de l'échec a été évaluée par son effet inhibiteur potentiel sur la décision de démarrage. Toutes ces variables ont adopté un codage binaire (1=oui, 0=non). Enfin, l'apprentissage à l'échec a été mesurée en fonction des avantages liés à l'apprentissage tirés par l'ex-entrepreneur suite à son échec entrepreneurial, et a été mesuré selon une échelle de mesure adoptée de (Shepherd et al., 2011; Boso et al., 2019). Cette échelle a été évaluée sur une échelle de Likert à sept points.

Conformément aux pratiques établies dans la littérature sur la recréation d'entreprise (Hessels et al., 2011; Nielsen et Sarasvathy, 2011; Stam et al., 2008; Wagner, 2002; Davidsson et Honig, 2003), l'âge et le genre ont été inclus comme variables de contrôle pour isoler leur effet potentiel des relations testées.

**Tableau 2 : Opérationnalisation des variables**

Catégorie	Variable	Indicateur	Échelle	Codage	Source
Variable dépendante	Intention de recréation	Projet de démarrer une nouvelle	Dichotomique	1 = Oui, 0 = Non	De Hoe et al. (2018)
Variables indépendantes					
	Capital social (C.So)	Connaissance personnelle d'un entrepreneur	Dichotomique	1 = Oui, 0 = Non	De Hoe et al. (2018)
	Capital humain (C.Hu)	Connaissances/compétences/expérience	Dichotomique	1 = Oui, 0 = Non	De Hoe et al. (2018)
		Détection d'opportunités	Dichotomique	1 = Oui, 0 = Non	De Hoe et al. (2018)
	Peur de l'échec (P.Ech)	Effet inhibiteur sur la décision	Dichotomique	1 = Oui, 0 = Non	De Hoe et al. (2018)
	Apprentissage de l'échec	Application des enseignements	Likert 1-7	Continue	Shepherd et al., 2011; Boso et al., 2019
		Conscience des erreurs	Likert 1-7	Continue	Shepherd et al., 2011; Boso et al., 2019
		Meilleure gestion future	Likert 1-7	Continue	Shepherd et al., 2011; Boso et al., 2019
		Attention aux retours performance	Likert 1-7	Continue	Shepherd et al., 2011; Boso et al., 2019
		Meilleure exécution stratégique	Likert 1-7	Continue	Shepherd et al., 2011; Boso et al., 2019

Variables de contrôle <sup>1</sup>					
	Genre	Genre du répondant	Dichotomique	1 = Masculin, 0 = Féminin	Littérature standard
	Âge	Âge en années	Continue	Valeur réelle	Littérature standard

Source : auteurs

### 3.4. Méthode d'analyse

Avant de procéder à l'analyse économétrique proprement dite, un examen préalable des statistiques descriptives et des corrélations entre variables s'avère essentiel pour appréhender la structure des données et vérifier la pertinence du modèle envisagé.

Le choix de la méthode économétrique s'est porté sur un modèle de régression logistique (logit) pour analyser les déterminants de la recréation d'entreprise. Ce choix est motivé par la nature dichotomique de notre variable dépendante « l'intention de recréer ou non une entreprise» qui répond parfaitement aux hypothèses du modèle logit (Marín et al., 2021 et Sanyal et al., 2020). Au-delà de son adéquation technique, ce modèle offre un avantage pour l'interprétation des résultats grâce à la notion *odds ratio*. Cette métrique permet en effet de quantifier de manière intuitive et directement actionnable comment chaque facteur, comme l'apprentissage tiré de l'échec ou la peur de l'échec, multiplie la probabilité relative de se lancer à nouveau dans une aventure entrepreneuriale. Cette clarté interprétative est essentielle pour traduire nos résultats en recommandations concrètes à destination des praticiens et des décideurs politiques tunisiens. Enfin, ce choix méthodologique assure une cohérence avec les travaux antérieurs sur le sujet, notamment ceux de De Hoe et al. (2018) dont nous reprenons les échelles de mesure.

## 4. Résultats et discussion

### 4.1. Statistiques descriptives des variables

Nous commençons par une analyse exploratoire factorielle de la variable « apprentissage à l'échec » dont l'étude de l'indice KMO et la statistique de fiabilité (Alpha de Cronbach) présentées dans le tableau 3. Ainsi, l'indice KMO est égal à .807, signifie que les corrélations entre les items sont suffisamment fortes et nous pouvons poursuivre l'analyse. De plus, l'alpha de Cronbach est supérieur à 0.7, indique que les items de cette échelle de mesure sont cohérents.

<sup>1</sup> Les variables de contrôle s'appuient sur les pratiques établies dans la littérature sur la recréation d'entreprise (Hessels et al., 2011; Nielsen et Sarasvathy, 2011; Stam et al., 2008; Wagner, 2002; Davidsson et Honig, 2003).

**Tableau 3 : Test KMO et statistique de fiabilité**

Variable	KMO	Variance totale expliquée	Alpha de Cronbach
Apprentissage à l'échec (AE-1 à AE-5)	.807	57.57	.815

**Source :** auteurs

Par ailleurs, Les statistiques descriptives, «tableau 4» établi sur la base de 100 observations, révèle plusieurs caractéristiques de notre échantillon.

Concernant la variable dépendante, on observe que 62% des entrepreneurs ayant connu un échec envisagent de recréer une entreprise, témoignant d'une résilience entrepreneuriale notable dans le contexte tunisien. Cette proportion majoritaire suggère que l'échec n'est pas nécessairement un frein définitif à l'entrepreneuriat.

L'analyse du capital social « connaître autres entrepreneurs (C.So) indique que 73% des répondants connaissent personnellement d'autres entrepreneurs, ce qui constitue un réseau relationnel favorable à la recréation.

Le capital humain présente un profil contrasté : si 80% des entrepreneurs estiment disposer des connaissances et compétences nécessaires (C.Hu-1), seulement 57% perçoivent de bonnes opportunités d'affaires dans leur environnement (C.Hu-2). Cet écart souligne une dissonance entre les capacités individuelles perçues et la lecture de l'environnement économique.

La peur de l'échec (P.Ech) affecte 57% des répondants, une proportion qui méritera une attention particulière dans l'analyse multivariée. Les variables d'apprentissage de l'échec (EE-1 à EE-5), mesurées sur une échelle de Likert en 7 points, présentent des scores moyens relativement faibles, oscillant entre 2,29 et 2,54. Ces valeurs, situées dans le tiers inférieur de l'échelle, indiquent une assimilation modérée des enseignements tirés de l'échec précédent. Les écarts-types élevés (compris entre 1,37 et 1,53) traduisent par ailleurs une importante hétérogénéité dans les processus d'apprentissage parmi les entrepreneurs interrogés.

La distribution d'âge, avec une moyenne de 39,7 ans et un écart-type de 12,55 ans, reflète la diversité générationnelle de notre échantillon, allant de jeunes entrepreneurs (26 ans) à des chefs d'entreprise plus expérimentés (66 ans). Cette variabilité permettra d'étudier l'effet différencié de l'âge sur l'intention de recréation.

La structure des données, caractérisée par des distributions variées et une variance substantielle dans les principales variables, confirme la pertinence de procéder à une analyse économétrique permettant de contrôler ces différentes dimensions simultanément.

**Tableau 4 : Statistiques descriptives**

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Probabilité de recréation d'entreprise (P.Rcr)	100	.62	.4878317	0	1
Connaitre autres entrepreneurs (C.So)	100	.73	.446196	0	1
Connaissance, compétences et expériences pour recréer une entreprise (C.Hu-1)	100	.8.	.4020151	0	1
Détection de bonnes opportunités pour entreprendre (C.Hu-2)	100	.57	.4975699	0	1
Peur de l'échec (P.Ech)	100	.57	.4975699	0	1
Application des enseignements issus de précédent échec (EE-1)	100	2.48	1.533992	1	7
Conscience des erreurs commises précédemment (EE-2)	100	2.5	1.38899	1	7
Apprendre à mieux gérer la nouvelle entreprise (EE-3)	100	2.54	1.513708	1	7
Etre attentif aux retours sur la performance (EE.4)	100	2.29	1.365484	1	7
Apprendre à mieux exécuter la stratégie d'une entreprise (EE-5)	100	2.44	1.479285	1	7
Age	100	39.7	12.55493	26	66

**Source : auteurs**

Complétant l'analyse descriptive préalable, l'examen de la matrice de corrélation « tableau 4 » permet d'approfondir la compréhension des relations bivariées entre les variables avant la modélisation multivariée. Cette analyse révèle plusieurs tendances significatives qui éclairent la structure sous-jacente des données et guident la spécification du modèle économétrique.

Concernant la variable dépendante (PRec), on observe des corrélations notables avec plusieurs variables indépendantes. La corrélation la plus forte est enregistrée avec la peur de l'échec ( $r = 0,3604$ ), ce qui corrobore les statistiques descriptives où 57% des entrepreneurs expriment cette crainte, mais suggère surtout que son absence constitue un puissant moteur de récidive entrepreneuriale. Viennent ensuite la détection d'opportunités (CHu-2,  $r = 0,2355$ ) et les compétences perçues (CHu-1,  $r = 0,2266$ ), confirmant le rôle du capital humain déjà pressenti dans l'analyse descriptive où 80% des entrepreneurs se déclaraient compétents. Fait notable, l'âge présente une corrélation négative significative ( $r = -0,2728$ ), renforçant l'observation précédente d'une plus grande propension à recréer chez les entrepreneurs plus jeunes.

Contrairement aux postulats théoriques de Cope (2011) et Politis (2005), qui font de l'apprentissage post-échec un pilier central de la récidive entrepreneuriale, sa mesure opérationnelle (EE-1 à EE-5) révèle ici une portée limitée. La valorisation faible des scores moyens, (entre 2,29 et 2,54 sur une échelle de 7 points) est corroborée par l'analyse des corrélations, qui montre une absence de lien positif avec l'intention de récréation (PRec) et

une relation négative significative pour l'item EE-5 ( $r = -0,1999$ ). Un tel écart avec les modèles théoriques, qui supposent une transformation naturelle de l'échec en connaissances actionnables, souligne les difficultés spécifiques des entrepreneurs tunisiens dans ce processus d'apprentissage. La cohérence interne robuste de l'échelle ( $r = 0,36$  à  $0,61$ ) n'empêche pas de s'interroger sur sa redondance dans le modèle, une question d'autant plus pertinente que les écarts-types élevés (1,37 à 1,53) trahissent une forte hétérogénéité des profils d'apprentissage au sein de l'échantillon.

Les variables de contrôle (Genre et Âge) montrent des corrélations faibles avec la plupart des autres variables, à l'exception notable de la relation entre âge et compétences perçues ( $r = -0,3182$ ), ce qui rejoint l'observation des statistiques descriptives où les entrepreneurs plus jeunes semblaient plus confiants dans leurs capacités.

Cette analyse bi-variée, esquisse ainsi des relations complexes qui structureront notre modélisation multivariée, tout en identifiant les points nécessitant une attention particulière dans l'interprétation des résultats.

**Tableau 5 : Matrice de corrélation**

	PRec	CSo	CHu1	CHu2	PEch	EE1	EE2	EE3	EE4	EE5	Genre	Age
PRec	1.0000											
CSo	0.0343	1.0000										
CHu1	0.2266	-0.0788	1.0000									
CHu2	0.2355	0.1087	-0.0303	1.0000								
PEch	0.3604	0.0632	0.1212	0.0208	1.0000							
EE1	-0.0643	-0.1187	-0.0066	-0.0974	0.0085	1.0000						
EE2	0.0149	-0.2037	-0.0543	-0.1535	-0.0365	0.4267	1.0000					
EE3	-0.0613	-0.1857	-0.1361	-0.0775	-0.0105	0.4310	0.5285	1.0000				
EE4	-0.1058	-0.2018	0.0147	-0.1119	-0.0079	0.3862	0.3595	0.5246	1.0000			
EE5	-0.1999	0.0441	0.0815	-0.1658	-0.1246	0.4936	0.3982	0.5244	0.6063	1.0000		
Genre	0.0121	-0.0868	0.0225	0.1642	0.0733	0.0596	0.0570	0.1708	-0.0138	0.0630	1.0000	
Age	-0.2728	0.0088	-0.3182	-0.0920	-0.2877	0.0275	0.0133	-0.0313	0.0110	0.0121	-0.0251	1.0000

**Source :** auteur

#### 4.2. Spécification du Modèle Logistique

Sur la base d'un échantillon de 100 observations, dont 62 événements (entrepreneurs exprimant une intention de recréation). Notre étude cherche à modéliser la probabilité qu'un entrepreneur tunisien, ayant déjà connu un échec, recrée une nouvelle entreprise. La variable dépendante est donc binaire (Recréation = 1, Non-recréation = 0). Trois modèles logistiques sont testés :

- *Modèle 1* : Effets de base (capital social, capital humain, peur de l'échec).
- *Modèle 2* : Modèle 1 + la variable de contrôle (Genre).

- *Modèle 3* : Modèle 1 + la variable de contrôle (Age).

La forme générale d'un modèle logistique est :

$$(\text{Logit}(P) = \ln(P/(1-P)) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_p X_p)$$

*Modèle 1:*

$$\text{Logit}(P_{\text{Rec}}) = -2.418 + 0.335 \times \text{CSo} + 1.548 \times \text{CHu1} + 1.223 \times \text{CHu2} + 1.555 \times \text{PEch} + 0.004 \times \text{EE1} + 0.358 \times \text{EE2} + 0.060 \times \text{EE3} - 0.027 \times \text{EE4} - 0.403 \times \text{EE5}$$

*Modèle 2:*

$$\text{Logit}(P_{\text{Rec}}) = -2.392 + 0.284 \times \text{CSo} + 1.557 \times \text{CHu1} + 1.290 \times \text{CHu2} + 1.589 \times \text{PEch} + 0.002 \times \text{EE1} + 0.366 \times \text{EE2} + 0.077 \times \text{EE3} - 0.051 \times \text{EE4} - 0.398 \times \text{EE5} - 0.364 \times \text{Genre}$$

**Modèle 3:**

$$\text{Logit}(P_{\text{Rec}}) = -1.199 + 0.337 \times \text{CSo} + 1.325 \times \text{CHu1} + 1.213 \times \text{CHu2} + 1.420 \times \text{PEch} + 0.020 \times \text{EE1} + 0.375 \times \text{EE2} + 0.020 \times \text{EE3} - 0.005 \times \text{EE4} - 0.419 \times \text{EE5} - 0.025 \times \text{Age}$$

**Tableau 6 :** Récapitulatif des Coefficients (z-value) et Significativité

Model	Model 1			Model 2			Model 3		
	PRec	Std. Err.	z	P> z	Std. Err.	z	P> z	Std. Err.	z
CSo	.5976437	0.56	0.576	.6033985	0.47	0.636	.6021722	0.56	0.573
CHu1	.6531735	2.37	0.018	.6542294	2.38	0.017	.6796918	1.95	0.051
CHu2	.5138282	2.38	0.017	.5264606	2.45	0.014	.5183058	2.34	0.019
PEch	.4985655	3.12	0.002	.504548	3.15	0.002	.5107214	2.78	0.005
EE1	.198384	-0.02	0.985	.1997446	0.01	0.996	.2024163	0.10	0.920
EE2	.2389165	1.50	0.134	.2407924	1.52	0.128	.2432893	1.54	0.123
EE3	.2216507	0.27	0.788	.2255217	0.34	0.735	.2272188	0.09	0.924
EE4	.2483675	-0.11	0.909	.25321	-0.20	0.841	.2502604	-0.02	0.980
EE5	.254807	-1.58	0.114	.2583239	-1.54	0.124	.2584381	-1.62	0.106
_cons	1.14605	-2.11	0.035	-	-	-	-	-	-
Genre	-	-	-	.5690728	-0.64	0.523	-	-	-
_cons	-	-	-	1.138986	-2.10	0.036	-	-	-
Age	-	-	-	-	-	-	.0210135	-1.18	0.240
_cons	-	-	-	-	-	-	1.517509	-0.79	0.427
Number of obs	100			100			100		
LR chi2(9)	29.14			-			-		
LR chi2(10)	-			29.55			-		
LR chi2(11)	-			-			30.52		
Prob > chi2	0.0006			0.0010			0.0007		
Pseudo R2	0.2194			0.2225			0.2298		
Log likelihood	-51.836094			-51.632892			-51.147428		

**Source :** auteurs

#### 4.2.1. Interprétation des Résultats de la Régression Logistique

##### 4.2.1.1. Qualité globale des modèles

Les trois modèles sont statistiquement significatifs ( $\text{Prob} > \text{chi2} = 0.0006$  à  $0.0010$ ), indiquant qu'ils sont globalement meilleurs pour prédire la recréation d'entreprise qu'un modèle sans variables explicatives. Le Pseudo  $R^2$ , bien que modeste (autour de 0.22), est acceptable pour les modèles comportementaux en sciences sociales.

Le Modèle 3 montre un léger avantage avec un Pseudo  $R^2$  plus élevé (0.2298) et une log-vraisemblance plus forte.

##### 4.2.1.2. Interprétation des variables

**Apprentissage à l'échec (EE1 à EE5)** : Aucun des cinq items (EE1 à EE5) mesurant l'apprentissage à l'échec n'est statistiquement significatif (tous les  $p > |z| > 5\%$ ). Ce résultat est en contradiction directe avec l'hypothèse H1 qui postule que l'apprentissage à l'échec est un moteur crucial de la recréation (Yamakawa et Cardon, 2015; Amankwah-Amoah et al., 2016). L'apprentissage à l'échec ne ressort pas comme un déterminant significatif de la recréation d'entreprise dans notre échantillon tunisien. Ce résultat, bien que surprenant au premier abord, pourrait s'expliquer par le "stigmatisation et la honte", où les barrières sociales et psychologiques (comme la peur de l'échec) pourraient éclipser les bénéfices de l'apprentissage. L'échec pourrait être vécu davantage comme un "mauvais échec" (Olaison et Sørensen, 2014) ou un "échec non réussi" (Khelil et al., 2018), entravant la réaction entrepreneuriale.

Aussi, ce résultat rejoue les travaux de Zacharakis et al. (1999) sur le blame-shifting, qui empêche un apprentissage introspectif. Il est également cohérent avec les conclusions de Simmons et al. (2014) concernant l'impact bloquant de la stigmatisation dans certains contextes institutionnels. Dans l'environnement tunisien, marqué par une forte incertitude économique, il est probable que les barrières perçues (accès au financement, lourdeur administrative) et la charge psychologique de l'échec (Shepherd et al., 2009) l'emportent sur les potentielles leçons apprises, neutralisant ainsi l'effet positif de l'apprentissage sur l'intention de recréer. Cela suggère que la relation entre échec et apprentissage n'est pas automatique mais est méditée par des facteurs cognitifs et contextuels.

**Peur de l'échec (PEch)** : La peur de l'échec (PEch) présente un effet positif et hautement significatif ( $p = 0,002$ ) dans les trois modèles, un résultat qui va à l'encontre de l'hypothèse H4 et de la littérature classique (Arenius et Minniti, 2005 ; Cacciotti et Hayton, 2015). Une

interprétation possible est que la peur de l'échec peut "inciter l'entrepreneur à travailler plus dur pour atteindre ses objectifs" (Cacciotti et Hayton, 2015).

Dans un environnement difficile comme la Tunisie, cette peur pourrait manifester une conscience aiguë des risques, conduisant les entrepreneurs à adopter une plus grande prudence et une préparation plus rigoureuse qui, in fine, augmenteraient leur probabilité de se lancer à nouveau. Ce résultat peut s'éclairer aussi par le concept de "peur d'échouer comme motivateur" développé par Morgan et Sisak (2016), qui postule qu'une aversion modérée à l'échec peut stimuler la performance en encourageant des comportements plus diligents. Par ailleurs, la théorie du "regret anticipé" (Zeelenberg, 1999) suggère que la crainte de regretter une occasion manquée peut surpasser la peur de l'échec lui-même, particulièrement dans un contexte post-échec où les entrepreneurs cherchent à se racheter. Enfin, ce résultat corrobore les travaux de Foo (2011) sur l'affect et la persévérance entrepreneuriale, qui montrent que les émotions négatives comme l'anxiété peuvent parfois servir de carburant motivationnel en maintenant un état de vigilance et d'engagement envers les objectifs.

**Capital Humain (CHu1 et CHu2) :** Les deux mesures du capital humain sont positives et significatives, validant ainsi l'hypothèse **H2**. Ce résultat confirme que les connaissances et compétences (CHu1) ainsi que la perception d'opportunités (CHu2) constituent des atouts déterminants pour surmonter un échec et renouer avec l'aventure entrepreneuriale. Ceci est en parfaite cohérence avec les fondements de la théorie du capital humain (Becker, 1964) et les travaux antérieurs (Unger et al., 2011; Stam et al., 2008) qui soulignent le rôle crucial du capital humain dans la détection et l'exploitation d'opportunités. Plus fondamentalement, ce résultat s'éclaire à la lumière de la théorie de l'apprentissage (Kolb, 1984) où le capital humain agit comme un catalyseur transformant l'échec en connaissances actionnables. Les compétences pré-existantes (CHu1) offrent en effet une structure cognitive permettant une analyse rétrospective constructive de l'échec, facilitant ainsi le processus de résilience identifié par Shepherd (2003). Parallèlement, la perception d'opportunités (CHu2) renvoie au concept de vigilance entrepreneuriale (Kirzner, 1979). En effet, le capital humain élargissant la capacité à discerner de nouvelles possibilités malgré le poids psychologique de l'échec. Enfin, ce résultat corrobore les recherches sur la cognition adaptative (Haynie et Shepherd, 2011) qui montrent comment le capital humain élargit le répertoire stratégique des entrepreneurs en situation d'échec.

**Capital Social (CSo):** L'effet est positif mais non significatif dans les trois modèles. Ce résultat ne permet pas de valider l'hypothèse **H3**. Contrairement aux attentes (Stam et al.,

2008; Wagner, 2002), le fait de "connaître personnellement un entrepreneur" ne semble pas, en soi, être un levier décisif pour la recréation dans notre échantillon.

Ce résultat paradoxal peut s'éclairer par les travaux de Granovetter (1973) sur la "force des liens faibles" selon lesquels nos connaissances éloignées, évoluant dans des cercles différents, donnent accès à des informations plus novatrices que nos proches. Notre mesure (CSo), captant un lien fort et personnel "connaître personnellement un entrepreneur", pourrait ainsi ne pas refléter le type de capital social "*bridging*" (Putnam, 2000) nécessaire pour accéder aux nouvelles informations et opportunités après un échec. De plus, le réseau personnel, souvent marqué par l'homophilie, peut conduire à un verrouillage cognitif (Ucbasaran et al., 2010) où l'entrepreneur échoué, en discutant uniquement avec des pairs partageant ses idées, voit ses croyances initiales renforcées plutôt que de les mettre en cause. Enfin, le contexte tunisien, où le capital social fonctionne peut-être davantage comme un filet de sécurité que comme un tremplin, et la possible incapacité des entrepreneurs à mobiliser leur réseau par honte post-échec (Simmons et al., 2014), offrent des explications contextuelles et psychologiques plausibles à ce résultat.

**Variables de contrôle (Genre, Age)** : Aucune des deux variables de contrôle n'est significative, ce qui indique que, toutes choses égales par ailleurs, le sexe et l'âge n'ont pas d'impact significatif sur la décision de recréer une entreprise dans cette étude.

#### 4.2.1.3. Odds Ratios

Afin de faciliter l'interprétation des résultats de la régression logistique et de quantifier l'ampleur des effets des variables significatives, le recours aux rapports des *Odds Ratios* s'avère particulièrement pertinent. Contrairement aux coefficients bruts de la régression qui expriment des variations en termes de logarithme des côtes, les *Odds Ratios* offrent une métrique plus intuitive et directement interprétable en termes multiplicatifs. Cette transformation permet d'exprimer comment chaque facteur influence la "probabilité" relative de recréation d'entreprise. Le tableau suivant présente donc les *Odds Ratios* calculés exclusivement pour les variables ayant démontré une significativité statistique dans nos différents modèles.

**Tableau 7:** Odds Ratios

Variable	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Interprétation consolidée
<b>PEch</b> <b>(Peur de l'échec)</b>	4.74	4.90	4.14	× 4.1 à × 4.9 les chances de recréation La peur de l'échec multiplie modérément mais significativement la probabilité de recréation. Cet effet paradoxal suggère une dynamique

				motivationnelle dans le contexte tunisien, où la crainte de l'échec semble stimuler plutôt qu'inhiber la récidive entrepreneuriale.
<b>CHu2 (Perception opportunités</b>	3.40	3.63	3.36	×3.4 à ×3.6 les chances de recréation La capacité à détecter des opportunités triple environ les chances de recréation. Cette vigilance entrepreneuriale apparaît comme un mécanisme clé de résilience post-échec, permettant aux entrepreneurs de réidentifier rapidement des possibilités d'affaires.
<b>CHu1 (Compétences)</b>	4.70	4.74	3.76	×3.8 à ×4.7 les chances de recréation Le capital humain facilite significativement le redémarrage, quadruplant environ les chances de recréation. Les compétences antérieures fournissent une base cognitive essentielle pour capitaliser sur l'expérience de l'échec.

Source : auteurs

L'analyse des *Odds Ratios* révèle une configuration particulièrement éclairante des mécanismes de recréation d'entreprise en contexte tunisien post-échec. Une interprétation prudente de ces Odds Ratios, dont l'ampleur se situe dans une fourchette de ×3,4 à ×4,9, s'impose compte tenu des caractéristiques de l'étude. La taille modeste de l'échantillon peut conduire à des estimations de l'ampleur des effets qui manquent de stabilité (Austin et Steyerberg, 2017). De plus, la nature dichotomique de plusieurs variables prédictives (comme la peur de l'échec) peut contribuer à générer des Odds Ratios élevés. Par conséquent, si la direction et la significativité des effets sont robustes, l'interprétation quantitative exacte des multiplicateurs de probabilité doit être considérée avec réserve. Ces résultats indiquent une influence forte et significative, mais leur valeur ponctuelle doit être vue comme une estimation plutôt que comme une mesure définitive.

En ce qui concerne la structure qui se dégage, elle est à la fois paradoxale et riche d'enseignements : la peur de l'échec, traditionnellement considérée comme un frein à l'action entrepreneuriale, apparaît au contraire comme le moteur le plus puissant de la résilience entrepreneuriale, multipliant par environ 4,5 les chances de recréation. Ce renversement des attentes théoriques suggère que dans des environnements économiques difficiles et incertains, la conscience aiguë des risques peut se convertir en une force motivationnelle qui pousse à une préparation plus rigoureuse et à un engagement renforcé.

La convergence relative des effets entre les compétences entrepreneuriales (×3,8-4,7), la perception des opportunités (×3,4-3,6) et la peur de l'échec (×4,1-4,9) dessine une architecture complexe où aucun facteur n'écrase les autres, mais où chacun contribue substantiellement à un processus de résilience multidimensionnel.

Cette cartographie des forces en présence ouvre ainsi la voie à un réexamen des stratégies d'accompagnement des entrepreneurs en difficulté, en soulignant la nécessité d'approches différencierées qui tiennent compte de la complexité des ressorts psychologiques et cognitifs de la résilience entrepreneuriale.

**Tableau 8:** synthèse des résultats de la régression logistique

	<b>Effet</b>	<b>Validation</b>	<b>Interprétation synthétique</b>	<b>Références associées</b>
<b>EE1 – EE5 :</b> Apprentissage à l'échec (H1)	Effets faibles, non significatifs ( $p > 0,05$ )	Non validée	L'apprentissage ne prédit pas la recréation. Les mécanismes de stigmatisation, honte, <i>blame-shifting</i> , charge émotionnelle et contraintes contextuelles bloquent la transformation de l'échec en intention entrepreneuriale.	Yamakawa et Cardon (2015); Amankwah-Amoah et al. (2016); Olaison et Sørensen (2014); Khelil et al. (2018); Zacharakis et al. (1999); Simmons et al. (2014); Shepherd et al. (2009)
<b>PEch :</b> Peur de l'échec (H4)	Effet positif et très significatif ( $p = 0,002$ )	Non validée (effet inverse)	La peur joue un rôle moteur paradoxal : vigilance accrue, intensification de l'effort, évitement du regret anticipé. Dans le contexte tunisien caractérisé par des défis économiques structurels, la peur de l'échec se transforme en mécanisme adaptatif motivant plutôt que paralysant. Ce résultat contredit l'hypothèse initiale d'un effet négatif mais valide la possibilité d'effets motivationnels paradoxaux envisagée dans la formulation nuancée de H4.	Arenius et Minniti (2005); Cacciotti et Hayton (2015); Morgan et Sisak (2016); Zeelenberg (1999); Foo (2011); Hessels et al. (2011)
<b>CHu1 :</b> Compétences / connaissances (H2)	Effet positif significatif ( $p = 0,017$ )	Validée	Les compétences facilitent la résilience : elles permettent l'analyse constructive de l'échec et la transformation de l'expérience en apprentissage actionnable.	Becker (1964); Unger et al. (2011); Stam et al. (2008); Kolb (1984); Shepherd (2003)
<b>CHu2 :</b> Perception d'opportunités (H2)	Effet positif significatif ( $p = 0,014$ )	Validée	Le capital humain renforce la vigilance entrepreneuriale, permettant à l'entrepreneur de percevoir des opportunités malgré le poids émotionnel et contextuel de l'échec.	Kirzner (1979); Haynie et Shepherd (2011); Kolb (1984)
<b>CSo :</b> Capital social (H3)	Effet positif mais non significatif ( $p > 0,05$ )	Non validée	Les liens forts mesurés (« connaître personnellement un entrepreneur ») ne favorisent pas l'accès à l'information nouvelle nécessaire à la recréation. Effet de verrouillage cognitif et de honte post-échec.	Stam et al. (2008); Wagner (2002); Granovetter (1973); Putnam (2000); Ucbasaran et al. (2010); Simmons et al. (2014)

**Source :** auteurs

## 5. Discussion et implications

### 5.1. Discussion : Des paradoxes éclairants

Cette recherche vise à analyser les déterminants de la recréation d'entreprise après un échec dans le contexte tunisien. Les résultats révèlent plusieurs paradoxes significatifs qui invitent à une relecture nuancée des relations théoriques établies et soulèvent des implications pratiques.

#### 5.1.1. Une relecture théorique : trois paradoxes contextuels

Nos résultats font émerger trois paradoxes principaux qui enrichissent la compréhension des mécanismes post-échec dans un environnement émergent : cas de la Tunisie.

##### Paradoxe 1 : *La neutralité de l'apprentissage formel.*

Contrairement aux postulats théoriques (Yamakawa et Cardon, 2015 ; Cope, 2011), l'apprentissage tiré de l'échec ne montre pas d'effet significatif sur la recréation. Ce résultat suggère que dans un contexte de forte stigmatisation sociale (Simmons et al., 2014), les bénéfices cognitifs de l'échec peuvent être neutralisés par sa charge émotionnelle et psychosociale. L'échec est vécu davantage comme un « mauvais échec » ou un « échec non réussi » (Olaison et Sørensen, 2014 ; Khelil et al., 2018), où les mécanismes de honte et de blame-shifting (Zacharakis et al., 1999) entravent la transformation de l'expérience en intention entrepreneuriale. L'apprentissage, pour être efficace, nécessite peut-être un processus de deuil et de reconstruction identitaire (Shepherd, 2003) qui dépasse la simple analyse rétrospective des erreurs.

##### Paradoxe 2 : *Le rôle motivateur de la peur de l'échec.*

L'effet positif et significatif de la peur de l'échec constitue le résultat le plus contre-intuitif de cette étude. Il contredit l'hypothèse initiale et la littérature classique qui en fait un frein (Arenius et Minniti, 2005). Ceci s'explique cependant par un rôle potentiellement motivateur de cette peur, qui, dans un environnement difficile, inciterait à une vigilance et une préparation accrues (Cacciotti et Hayton, 2015 ; Morgan et Sisak, 2016). La peur d'échouer à nouveau pourrait ainsi se muer en une force mobilisatrice, poussant l'entrepreneur à redoubler d'efforts pour éviter le regret anticipé (Zeelenberg, 1999) et transformant une émotion négative en un levier de performance (Foo, 2011).

##### Paradoxe 3 : *L'inefficacité du capital social traditionnel.*

Le fait de connaître personnellement d'autres entrepreneurs (capital social) s'avère non significatif. Ce résultat nuance les travaux soulignant son importance (Stam et al., 2008). Il pourrait s'expliquer par la « force des liens faibles » (Granovetter, 1973) : le réseau immédiat, pourrait renforcer un verrouillage cognitif plutôt que de fournir des informations et

opportunités nouvelles nécessaires au rebond. Dans un contexte post-échec, la honte peut également limiter la capacité à mobiliser activement ce réseau (Simmons et al., 2014).

En revanche, l'effet positif et robuste du capital humain valide son rôle de pilier de la résilience entrepreneuriale (Unger et al., 2011), confirmant qu'il fournit les ressources cognitives fondamentales pour surmonter l'échec et identifier de nouvelles opportunités (Kirzner, 1979).

### **5.2. Implications managériales et entrepreneuriales**

Ces paradoxes appellent à un réexamen des pratiques d'accompagnement des entrepreneurs en difficulté.

**Repenser l'accompagnement post-échec** : Au-delà de l'analyse technique des causes de l'échec, les structures d'appui (centres d'affaires, incubateurs) doivent intégrer un volet de reconstruction psychologique. Il s'agit d'aider les entrepreneurs à gérer le deuil de leur projet (Shepherd, 2003), à dépasser la stigmatisation et à transformer la honte potentielle en une expérience formatrice, favorisant ainsi un « échec réussi ».

**Canaliser la peur de l'échec** : Plutôt que de chercher à éliminer la peur de l'échec, les accompagnateurs peuvent aider les entrepreneurs à la reconnaître et à la canaliser. Cela passe par un renforcement des méthodologies de gestion des risques, de validation itérative des modèles d'affaires et de planification d'urgence, transformant ainsi une anxiété paralysante en une vigilance opérationnelle productive.

**Favoriser des réseaux diversifiés** : Les programmes de mentorat et de *networking* devraient viser à connecter les entrepreneurs ayant échoué avec des profils variés (secteurs différents, experts, investisseurs) pour briser l'homophilie «*le caractère clos et homogène*» des réseaux traditionnels et favoriser l'accès à des informations et ressources nouvelles, essentielle au rebond.

**Renforcer le capital humain ciblé** : Le soutien devrait se concentrer sur le développement de compétences spécifiques en identification d'opportunités en contexte incertain et en gestion financière, renforçant ainsi le capital humain qui s'avère être le levier le plus fiable pour une recréation réussie.

### **6. Limites et perspectives de recherche**

Cette recherche comporte plusieurs limites qui ouvrent des pistes pertinentes pour de futurs travaux. Premièrement, la taille modeste de l'échantillon ( $n=100$ ), bien que répondant aux critères minimaux pour les modèles logistiques (Bujang et al., 2018; Peduzzi et al., 1996), affecte la puissance statistique et la généralisation des résultats. Deuxièmement, le

recrutement des participants via un unique centre d'affaires introduit un biais de sélection en favorisant les entrepreneurs « institutionnalisés », limitant la représentativité des profils non accompagnés ou évoluant dans l'économie informelle (Sadan, 2017).

Sur le plan méthodologique, l'opérationnalisation de certaines variables mériterait d'être approfondie. L'utilisation de mesures dichotomiques, bien qu'utile pour la comparabilité avec les travaux antérieurs (De Hoe et al., 2018), ne rend pas pleinement compte de la complexité multidimensionnelle des construits investigés. Le capital humain (Unger et al., 2011) et le capital social (Lin, 2002), notamment, gagneraient à être mesurés via des échelles plus riches permettant de distinguer les types de compétences, la diversité des réseaux (Granovetter, 1973) ou la nature des soutiens apportés. De même, la conceptualisation de la peur de l'échec, pourtant reconnue comme une émotion complexe (Cacciotti et Hayton, 2015), mériterait d'être captée par des instruments multidimensionnels.

Ces limites dessinent des perspectives de recherche stimulantes. Une réplication de l'étude avec des échantillons plus larges et diversifiés, incluant d'autres régions tunisiennes, renforcerait la validité externe des résultats. L'adoption d'une approche longitudinale permettrait de saisir la dynamique temporelle des trajectoires post-échec (Ucbasaran et al., 2013), notamment l'évolution des mécanismes d'apprentissage et de la peur. Enfin, des investigations qualitatives ou mixtes pourraient élucider les processus de médiation psychologique sous-jacents aux paradoxes identifiés, comme les conditions dans lesquelles la peur de l'échec se mue en levier motivationnel.

## Conclusion

Cette étude vise à analyser les déterminants de la recréation d'entreprise après un échec en contexte tunisien. Les résultats révèlent une configuration paradoxale, où l'apprentissage tiré de l'échec s'avère non significatif, tandis que la peur de l'échec émerge comme un facteur motivateur inattendu. Le capital humain confirme son rôle central, contrairement au capital social traditionnel. En conclusion, cette recherche contribue à une compréhension nuancée de la résilience entrepreneuriale dans des environnements émergents, soulignant la nécessité d'approches d'accompagnement repensées qui intègrent davantage les dimensions psychologiques et contextuelles pour transformer l'échec en une étape constructive du parcours entrepreneurial.

## BIBLIOGRAPHIE

- Al Nefaei, M., Muthaly, S., & Khan, S. (2023). Digital transformation strategies for the sustainable growth of startups in Australia. 5th International Conference on Advanced Research Methods and Analytics (CARMA2023), Universidad de Sevilla, Sevilla, 2023. DOI: <http://dx.doi.org/10.4995/CARMA2023.2023.16495>.
- Alvarez, S.A., & Barney, J.B. (2007). Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1), 11-26. <https://doi.org/10.1002/sej.4>.
- Amankwah-Amoah, J., Boso, N., & Antwi-Agyei, I. (2018). The effects of business failure experience on successive entrepreneurial engagements: An evolutionary phase model. *Group et Organization Management*, 43, 648-682. <https://doi.org/10.1177/1059601116643447>.
- Amankwah-Amoah, J., Boso, N., & Antwi-Agyei, I. (2016). The effects of business failure experience on successive entrepreneurial engagements. *Group et Organization Management*, 43(4): 648-682. <https://doi.org/10.1177/1059601116643447>.
- Amankwah-Amoah, J., Khan, Z., & Wood, G. (2021). COVID-19 and business failures: The paradoxes of experience, scale, and scope for theory and practice, *European Management Journal*, 39(2), 179-184. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.09.002>.
- Anderson, A., Park, J., & Jack, S. (2007). Entrepreneurial social capital: Conceptualizing social capital in new high-tech firms. *International Small Business Journal*, 25(3), 245-272. <https://doi.org/10.1177/0266242607076526>.
- Angel, P., Jenkins, A., & Stephens, A. (2018). Understanding entrepreneurial success: A phenomenographic approach. *International Small Business Journal*, 36(6), 611-636. <https://doi.org/10.1177/0266242618768662>.
- Annaki, F., Nouib. A., & Igamane, S. (2025). La réussite entrepreneuriale : Exploration de l'importance des compétences sociales et du capital social Entrepreneurial Success: Exploring the Significance of Social Skills and Social Capital. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 6(6), 1-28. <https://doi.org/10.5281/zenodo.15575148>. [hal-05094233](https://hal-05094233).
- Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship, *Small Business Economics*, 24(3), 233-247. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1984-x>.
- Assad, R., & El-adaway, I. H. (2020). Enhancing the knowledge of construction business failure: A social network analysis approach. *Journal of Construction Engineering and Management*, 146(6), [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)CO.1943-7862.0001831](https://doi.org/10.1061/(ASCE)CO.1943-7862.0001831).
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64(6p1), 359-372. <https://doi.org/10.1037/h0043445>.
- Atsan, N. (2016). Failure experiences of entrepreneurs: causes and learning outcomes. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 235, 435-442. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.11.054>.

- Austin, P. C., & Steyerberg, E. W. (2017). Events per variable (EPV) and the relative performance of different strategies for estimating the out-of-sample validity of logistic regression models. *Statistical Methods in Medical Research*, 26(2), 796-808. <https://doi.org/10.1177/0962280214558972>.
- Bacq, S., Giacomin, O., & Janssen, F. (2009). L'échec et la seconde chance. Dans F. Janssen (dir.), *Entreprendre, Une introduction à l'entrepreneuriat* (p. 255-264). Bruxelles, De Boeck.
- Becker, G. S. (1993). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education* (3rd ed.). University of Chicago Press.
- Becker, G.S. (1964). *Human capital: A theoretical analysis with special reference to education*. New York: National Bureau for Economic Research, Columbia University Press.
- Berger-Douce, S. (2005). L'accompagnement entrepreneurial par un incubateur universitaire - Le point de vue critique d'un créateur. Actes du 4ème congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 24 et 25 novembre, Paris.
- Boso, N., Adeleye, I., Donbesuur, F., & Gyensare, M. (2019). Do entrepreneurs always benefit from business failure experience?. *Journal of Business Research*, 98, 370-379. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.01.063>.
- Bradley, S.W., McMullen, J.S., Artz, K., & Simiyu, E.M. (2012). Capital is not enough: Innovation in developing economies. *Journal of Management Studies*, 49(4), 684-717. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2012.01043.x>.
- Bribich, S., Ech-Chebany, M., & Jouay, B. (2025). Mapping the Nexus Between Failure Learning and Entrepreneurial Career Continuity: A Bibliometric Review. *African Scientific Journal*, 3(30), 284-304. <https://doi.org/10.5281/zenodo.1563372>.
- Bruno, A.V., Mcquarrie, E.F., & Torgrimson, C.G. (1992). The evolution of new technology ventures over 20 years: patterns of failure, merger, and survival. *Journal of Business Venturing*, 7(4), 291-302. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90003-A](https://doi.org/10.1016/0883-9026(92)90003-A).
- Bruns, V., Holland, D.V., Shepherd, D.A., & Wiklund, J. (2008). The role of human capital in loan officers' decision policies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(3), 485-506. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00237.x>.
- Bujang, M. A., Sa'at, N., Sidik, T. M. I. T. A. B., & Joo, L. C. (2018). Sample size guidelines for logistic regression from observational studies with large population: emphasis on the accuracy between statistics and parameters based on real life clinical data. *The Malaysian Journal of Medical Sciences: MJMS*, 25(4), 122. [10.21315/mjms2018.25.4.12](https://doi.org/10.21315/mjms2018.25.4.12).
- Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2015). Fear and entrepreneurship: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 17(2), 165-190. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12052>.
- Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., & Allen, D. G. (2020). Entrepreneurial fear of failure: Scale development and validation. *Journal of Business Venturing*, 35(5), <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106041>.

- Cacciotti, G., Hayton, J.C., Mitchell, J.R., & Giazitzoglu, A. (2016). A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 302-325. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.02.002>.
- Cacciotti, G., & Hayton, J.C. (2014). Fear of failure and entrepreneurship: a review and direction for future research. ERC Research Paper, No. 24.
- Caliendo, M., Fossen, F., & Kritikos, A. (2009). Risk attitudes of nascent entrepreneurs—new evidence from an experimentally validated survey. *Small Business Economics*, 32, 153-167. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9078-6>.
- Cannon, M. D., & Edmondson, A. C. (2001). Confronting failure: Antecedents and consequences of shared beliefs about failure in organizational work groups. *Journal of Organizational Behavior*, 22(2), 161-177. <https://doi.org/10.1002/job.85>.
- Carmeli, A. (2007). Social Capital, Psychological Safety and Learning Behaviours from Failure in Organisations. *Long Range Planning*, 40(1), 30-44. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2006.12.002>.
- Chin, C., & Brown, D. E. (2000). Learning in science: A comparison of deep and surface approaches. *Journal of Research in Science Teaching: The Official Journal of the National Association for Research in Science Teaching*, 37(2), 109-138. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1098-2736\(200002\)37:2<109::AID-TEA3>3.0.CO;2-7](https://doi.org/10.1002/(SICI)1098-2736(200002)37:2<109::AID-TEA3>3.0.CO;2-7).
- Choi, Y. R., & Shepherd, D. A. (2004). Entrepreneurs' decisions to exploit opportunities. *Journal of management*, 30(3), 377-395. <https://doi.org/10.1016/j.jm.2003.04.002>.
- Chollet B. (2002). L'analyse des réseaux sociaux : quelles implications pour le champ de l'entrepreneuriat ? 6th International Francophone Congress on SMEs - October 2002 - HEC.
- Chowdhury, F., Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2019). Institutions and entrepreneurship quality. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(1), 51-81. <https://doi.org/10.1177/1042258718780431>.
- Coad, A. (2014). Death is not a success: Reflections on business exit. *International Small Business Journal*, 32(7), 721-732. <https://doi.org/10.1177/0266242612475104>.
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J., & Woo, C. Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of business venturing*, 9(5), 371-395. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)90013-2](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)90013-2).
- Corbett, A.C., Neck, H.M., & DeTienne, D.R. (2007). How corporate entrepreneurs learn from fledgling innovation initiatives: Cognition and the development of a termination script. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), 829-852. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00208.x>.
- Cope, J. (2011). Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis. *Journal of Business Venturing*, 26(6), 604-623. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.06.002>.
- Cope, J. (2005). Toward a dynamic learning perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 29(4), 373-397. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00090.x>.

- Cope, J. (2003). Entrepreneurial Learning and critical reflection. Discontinuous events as triggers for 'higher-level' learning, *Management Learning*, 34(4), 429-450. <https://doi.org/10.1177/1350507603039067>.
- Crowley, F., & Barlow, P. (2022). Entrepreneurship and social capital: a multi-level analysis. *International Journal of Entrepreneurial Behavior et Research*, 28(9), 492-519. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-10-2021-0868>.
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of business venturing*, 18(3), 301-331. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00097-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6).
- Deakins, D., & Whittam, G. (2000). Business startup: theory, practice and policy. Dans S. Carter et E.D. Jones (dir.), *Enterprise and small business: principles, practice and policy* (p. 115-131). Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- De Hoe, R., & Janssen, F. (2014). Does psychological capital help to learn and bounce back from entrepreneurial failure?
- De Hoe, R., et Janssen, F. (2022). Re-creation After Business Failure: A Conceptual Model of the Mediating Role of Psychological Capital. *Frontiers Psychology*, 13, 1-10. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.842590>.
- De Hoe, R., Giacomin, O., & Janssen, F. (2018). Quels entrepreneurs retentent l'aventure après une sortie entrepreneuriale ? *Revue internationale P.M.E*, 31(3-4), 285-317. DOI <https://doi.org/10.7202/1054426ar>.
- Deniz, N., Boz, İ. T., & Ertosun, Ö. G. (2011). The relationship between entrepreneur's level of perceived business-related fear and business performance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, 579-600. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2011.09.038>.
- DeTienne, D., & Wennberg, K. (2016). Studying exit from entrepreneurship: new directions and insights. *International Small Business Journal*, 34(2), 151-156. <https://doi.org/10.1177/0266242615601202>.
- Dimov, D. (2010). Nascent entrepreneurs and venture emergence: Opportunity confidence, human capital, and early planning. *Journal of Management Studies*, 47(6), 1123-1153. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2009.00874.x>.
- Dorri, S., Pourtaheri, M., & Torabi, Z. A. (2025). The Role of Social Capital in the Sustainability of Rural Entrepreneurship (Case Study: The Eastern Margin of Zayandeh River, Isfahan). *Journal of Research and Rural Planning*, 13(4), 39-63. [10.22067/JRRP.V13I4.2410-1113](https://doi.org/10.22067/JRRP.V13I4.2410-1113).
- El Mandili, A., & Elabjani, A. (2024). The Failure Of Start-Ups: An Analysis Using The Structural Equation Method. *Economics and Management Review*, 2(2), 1-34.
- Everett, J., & Watson, J. (1998) Small Business Failure and External Risk Factors, *Small Business Economics*, 11(4), 371-39. <https://doi.org/10.1023/A:1008065527282>.
- Eyiah, A. K., Bondinuba, F. K., & Tee, E. (2024). Unveiling the Causes of Business Failure in Ghana's Construction Industry: An Analytical Study. In *Facility Management Practices: Empirical Cases in Developing Countries* (pp. 199-215). Cham: Springer Nature Switzerland.

- Feki, C., & Chtourou, N. (2014). Entrepreneuriat et croissance économique: effet du capital social. *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 6(3), 677-690.
- Fisch, C., & Block, J. H. (2021). 'How does entrepreneurial failure change an entrepreneur's digital identity? Evidence from Twitter data', *Journal of Business Venturing*, 36(1), <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106015>.
- Fitouri, M., & Karoui, K. (2021). La vigilance entrepreneuriale : Le rôle du capital social de l'entrepreneur. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 4(3), 232 -255.
- Foo, M. D. (2011). Emotions and entrepreneurial opportunity evaluation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(2), 375-393. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00357.x>.
- Gartner, W.B., & Ingram, A.E. (2013). What do entrepreneurs talk about when they talk about failure? paper presented at the 33rd Babson College Entrepreneurship Research Conference (BCERC), Lyon, 5-8 June.
- Georgiadou, A., & Syed, J. (2021). The interaction between gender and informal social networks: An East Asian perspective: Gender diversity management in East Asia. *Human Resource Management Journal*, 31(4), 995-1009. <https://doi.org/10.1111/1748-8583.12347>.
- Gerstrøm, A., & Isabella, L.A. (2015). Understanding bankruptcy: how members of a bankrupted bank construe organizational death, *Illness, Crisis et Loss*, 23(2), 129-174. <https://doi.org/10.1177/1054137315575844>.
- Gibb, A. (1997). Small firms' training and competitiveness: Building on the small business as a learning organization. *International Small Business Journal*, 15(3), 13-29. <https://doi.org/10.1177/0266242697153001>.
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Guellec, D., & Ralle, P. (2003). Les nouvelles théories de la croissance (éd. 5). Paris: La Découverte.
- Guerrero, M., & Espinoza-Benavides, J. (2021). Do emerging ecosystems and individual capitals matter in entrepreneurial re-entry' quality and speed? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17, 1131-1158. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00733-3>.
- Haynie, J. M., & Shepherd, D. A. (2011). Toward a theory of discontinuous career transition: Investigating career transitions necessitated by traumatic life events. *Journal of Applied Psychology*, 96(3), 501-524. <https://doi.org/10.1037/a0021450>.
- Headd, B. (2003). Redefining business success: distinguishing between closure and failure. *Small Bus. Econ.* 21(1), 51-61. <https://doi.org/10.1023/A:1024433630958>.
- He, V.F., Siren, C., Singh, S., Solomon, G., & Von Krogh, G. (2018). Keep calm and carry on: emotion regulation in entrepreneurs' learning from failure. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 42(4), 605-630. <https://doi.org/10.1177/1042258718783428>.
- Hernandez, E.M. (2006). Les trois dimensions de la décision d'entreprendre. *Revue française de gestion*, 168-169(9), 338-357.

- Hessels, J., Grilo, I., Thurik, R., & Zwan, P. (2011). Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement. *Journal of Evolutionary Economics*, 21(3), 447-471. <https://doi.org/10.1007/s00191-010-0190-4>.
- Huovinen, J., & Tihula, S. (2008). Entrepreneurial learning in the context of portfolio entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour et Research*, 14(3), 155-171. <https://doi.org/10.1108/13552550810874673>.
- Jayakar Pai, R., & More, B. (2018). Sustaining social entrepreneurship through networks in Dubai, United Arab Emirates. *Journal of Social Entrepreneurship*, 9(3), 215-233. <https://doi.org/10.1080/19420676.2018.1498376>.
- Jeng, D. J. F., & Hung, T. H. (2019). Comeback of the failed entrepreneur: An integrated view of costs, learning, and residual resources associated with entrepreneurial failure. *Journal of Small Business Strategy* (archive only), 29(1), 30-42. <https://libjournals.mtsu.edu/index.php/jbs/article/view/1356>.
- Jenkins, A. S., Wiklund, J., & Brundin, E. (2014). Individual responses to firm failure: Appraisals, grief, and the influence of prior failure experience. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 17-33. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.10.006>.
- Jenkins, A. (2022). Understanding entrepreneurial failure: Conceptualizing failure, taking stock, and broadening the scope of failure research. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 18(3), 159-211. <http://dx.doi.org/10.1561/0300000081>.
- Josefy, M.A., Harrison, J.S., Sirmon, D.G., & Carnes, C. (2017). Living and dying. Synthesizing the literature on firm survival and failure across stages of development, *The Academy of Management Annals*, 11(2), 770-799. <https://doi.org/10.5465/annals.2015.0148>.
- Khelil, N., Smida, A., & Zouaoui, M. (2018). Que signifie échouer en entrepreneuriat ? Relecture de la littérature, *Revue internationale P.M.E*, 31(3), 35-66. <https://id.erudit.org/iderudit/1054418ar>.
- Kirzner, I. M. (1979). Perception, Opportunity, and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship. University of Chicago Press.
- Klimas, P., Czakon, W., Kraus, S., Kailer, N., & Maalaoui, A. (2021). Entrepreneurial failure: A synthesis and conceptual framework of its effects. *European Management Review*, 18(1), 167-182. <https://doi.org/10.1111/emre.12426>.
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2013). Gender differences in entrepreneurial propensity. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 75(2), 213-234. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.2011.00689.x>.
- Kolb, D. A. (1984). Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development. Prentice-Hall.
- Lattacher, W., & Wdowiak, M.A. (2020). Entrepreneurial learning from failure. A systematic review. *International Journal of Entrepreneurial Behavior et Research*, 26(5), 1093-1131. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-02-2019-0085>.

- Lee, C. K., Cottle, G. W., Simmons, S. A., & Wiklund, J. (2021). Fear not, want not: Untangling the effects of social cost of failure on high-growth entrepreneurship. *Small Business Economics*, 57(1), 531-553. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00324-0>.
- Lin, S., Yamakawa, Y., & Li, J. (2018). Emergent learning and change in strategy: Empirical study of Chinese serial entrepreneurs with failure experience. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15(3), 773-792. <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0554-z>.
- Lin, N. (2002). *Social capital: A theory of social structure and action* (Vol. 19). Cambridge university press.
- Mantere, S., Aula, P., Schildt, H., & Vaara, E. (2013). Narrative attributions of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, 28(4) 459-473. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.12.001>.
- Marín, A.J.T., Leporati, M., & Roses, D.S. (2021). Factors influencing senior entrepreneurship in Chile: a GEM perspective. *ESIC MARKET Economic and Business Journal*, 52(2), 283-312.
- Martignoni, D., & Keil, T. (2021). It did not work? Unlearn and try again—Unlearning success and failure beliefs in changing environments. *Strategic Management Journal*, 42(6), 1057-1082. <https://doi.org/10.1002/smj.3261>
- Marvel, M.R. (2013). Human capital and search-based discovery: A study of high-tech entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(2), 403-419. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00465.x>.
- Maula, M., & Stam, W. (2020). Enhancing rigor in quantitative entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(6), 1059-1090. <https://doi.org/10.1177/1042258719891388>.
- Mincer, J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of Political Economy*, 66(4), 281-302.
- Minniti, M., & Bygrave, W. (2001). A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 25(3), 5-16. <https://doi.org/10.1177/104225870102500301>.
- Mitchell, W., & Singh, K. (1993). Death of the lethargic: Effects of expansion into new technical subfields on performance in a firm's base business. *Organization Science*, 4(2), 152-180. <https://doi.org/10.1287/orsc.4.2.152>.
- Morgan, J., & Sisak, D. (2016). Aspiring to succeed: A model of entrepreneurship and fear of failure. *Journal of Business Venturing*, 31(1), 1-21. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.09.002>.
- Mvemba, B. P. A. T. (2021). Problématique de l'échec entrepreneurial dans le Kongo Central : conséquences managériales et entrepreneuriales au démarrage-pérennité des TPE Kongo. *Revue internationale des Dynamiques Sociales, Mouvements et Enjeux Sociaux* (116), pp. 8-26.

- Nafiu, A.T., Enimola, D.J., Orugun, J.J., Okpebenyo, W., & Audu, K. (2024). Analysis of social capital and entrepreneurial intention of farmers in Nigeria. *Journal of Engineering, Management and Information Technology*, 2(4), 187-196.
- Nielsen, K., & Sarasvathy, S.D. (2011). Who reenters entrepreneurship ? And who ought to ? An empirical study of success after failure. Dans C.R. Bakker (dir.), The Dime-Druid Academy Winter Conference 2011. Aalborg, The Druid Academy.
- Nobel, C. (2011). Why companies fail – and how their founders can bounce back. Working Knowledge, Harvard Business School, Boston, available at: <http://hbswk.hbs.edu/item/6591.html> (accessed 29 August 2013)
- Noguera, M., Alvarez, C., & Urbano, D. (2013). Socio-cultural factors and female entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(2), 183-197. <https://doi.org/10.1007/s11365-013-0251-x>.
- Olaision, L., & Sørensen, B.M. (2014). The abject of entrepreneurship: failure, fiasco, fraud. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour et Research*, 20(2), 193-211. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-09-2013-0143>.
- Omrane, A., & Zeribi-Ben Slimane, O. (2015). Les leviers sociaux de la réussite entrepreneuriale: Essai de validation empirique dans le secteur des TIC. *Revue Internationale P.M.E.*, 27(3), 71-103. <https://id.erudit.org/iderudit/1028041ar>.
- Parker, S.C. (2018). The economics of entrepreneurship. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pathania, A., & Tanwar, S. (2024). Decoding startup failures in Indian startups: Insights from interpretive structural modeling and cross-impact matrix multiplication applied to classification. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 20(2), 93-116.
- Patzelt, H., & Shepherd, D. A. (2011). Negative emotions of an entrepreneurial career: self-employment and regulatory coping behaviors. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 226-238. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.08.002>.
- Peduzzi, P., Concato, J., Kemper, E., Holford, T. R., & Feinstein, A. R. (1996). A simulation study of the number of events per variable in logistic regression analysis. *Journal of Clinical Epidemiology*, 49(12), 1373-1379. [https://doi.org/10.1016/S0895-4356\(96\)00236-3](https://doi.org/10.1016/S0895-4356(96)00236-3).
- Perkins, S.E. (2014). When does prior experience pay? Institutional experience and the multinational corporation. *Administrative Science Quarterly*, 59(1), 145-181. <https://doi.org/10.1177/0001839214523603>.
- Perry, S. C. (2001). The Relationship between Written Business Plans and the Failure of Small Businesses in the U.S. *Journal of Small Business Management*, 39(3), 201-208.
- Pisoni, A., Aversa, E., & Onetti, A. (2021). The role of failure in the entrepreneurial process: A systematic literature review. *International Journal of Business and Management*, 16(1), 53-68. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v16n1p53>.

- Politis, D. (2005). The process of entrepreneurial learning: A conceptual framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 399-424. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00091.x>.
- Politis, D., & Gabrielsson, J. (2009). Entrepreneurs' attitudes towards failure: An experiential learning approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior et Research*, 15(4), 364-383. <https://doi.org/10.1108/13552550910967921>.
- Pretorius, M. (2009). Defining business decline, failure and turnaround: A content analysis. *Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 2(1), 1-16. <https://doi.org/10.4102/sajesbm.v2i1.15>.
- Putnam, R. D. (1995). Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America. *PS: Political science et politics*, 28(4), 664-683. <https://doi.org/10.2307/420517>.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon et Schuster.
- Qian, H., Acs, Z. J., & Stough, R. R. (2012). Regional systems of entrepreneurship: the nexus of human capital, knowledge and new firm formation. *Journal of Economic Geography*, 13(4), 559-587. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbs009>.
- Rahman, H., Besra, E., & Nurhayati. (2020). Too Much Passion Kills You? The Evidence of Individuals' Passion in Entrepreneurial Failure. *Asia-Pacific Management and Business Application*, 8(3) 239-254. <https://doi.org/10.21776/ub.apmba.2020.008.03.7>.
- Rijal, S., Utomo, B., & Ramdhani, R. (2024). The influence of social capital on entrepreneurial success: a study of networks and relationships in MSMEs. *International Journal of Business, Law, and Education*, 5(2), 1686-1696. <https://doi.org/10.56442/ijble.v5i2.678>.
- Rokhman, M. T. N. (2023). Social capital and performance improvement of msmses through innovation capacity. *International Journal of Social Sciences and Management Review*, 6(2), 239-251.
- Sadan, V. (2017). Data collection methods in quantitative research. *Indian Journal of Continuing Nursing Education*, 18(2), 58-63.
- Sanyal, S., Hisam, M.W., & Baawain, A.M.S. (2020). Entrepreneurial orientation, network competence and human capital: the internationalization of SMEs in Oman. *Journal of Asian Finance Economics and Business*, 7(8), 473-483. 10.13106/jafeb.2020.vol7.no8.473.
- Sarrouy-Watkins, N. (2016). Managing failure and its emotional consequences. *Entreprendre et Innover*, 29(2), 27-36.
- Schultz, T.W. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Schrader, R.C., Oviatt, B.M., & McDougall, P.P. (2000). How new ventures exploit trade-offs among international risk factors : lessons for the accelerated internationalization of the 21st century. *Academy of Management Journal*, 43(6), 1227-1247. <https://doi.org/10.5465/1556347>.

- Shepherd, D. A., Patzelt, H., & Wolfe, M. (2011). Moving forward from project failure: Negative emotions, affective commitment, and learning from the experience. *Academy of Management Journal*, 54(6), 1229-1259. <https://doi.org/10.5465/amj.2010.0102>.
- Shepherd, D. A. (2003). Learning from business failure: Propositions of grief recovery for the self-employed. *Academy of Management Review*, 28(2), 318-328. <https://doi.org/10.5465/amr.2003.9416377>.
- Shepherd, D. A., Williams, T., Wolfe, M., & H. Patzelt, H. (2016), "Learning from entrepreneurial failure: Emotions, cognitions, and actions". Learning from.
- Shepherd, D.A., & DeTienne, D.R. (2005). Prior knowledge, potential financial reward, and opportunity identification. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(1), 91-112. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00071.x>.
- Shinnar, R. S., Giacomin, O., & Janssen, F. (2012). Entrepreneurial perceptions and intentions: the role of gender and culture. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(3), 465-493. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00509.x>.
- Simmons, S. A., Wiklund, J., & Levie, J. (2014). Stigma and business failure: implications for entrepreneurs' career choices. *Small Business Economics*, 42(3), 485-505. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9519-3>.
- Singh, S., Corner, P.D., & Pavlovich, K. (2015). Failed, not finished: a narrative approach to understanding venture failure stigmatization. *Journal of Business Venturing*, 30(1), 150-166. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.07.005>.
- Smith, R., & McElwee, G. (2011). After the fall: Developing a conceptual script-based model of shame in narratives of entrepreneurs in crisis!. *International journal of sociology and social policy*, 31(1/2), 91-109. <https://doi.org/10.1108/01443331111104823>.
- Souissi, M. (2025). Towards a Better Understanding of the Factors of Entrepreneurial Failure: An Exploratory Study among Entrepreneurs in the Sfax Region, Tunisia. *Journal of International Business Economics and Entrepreneurship*, 10(1), 17-32. <https://doi.org/10.24191/jibe.v10i1.5497>.
- Souissi, M. (2023). Towards a better understanding of the factors of entrepreneurial failure: an exploratory study of entrepreneurs in the Sfax region of Tunisia. *Journal of Business Studies and Management Review*, 8(2), 129-138. <https://doi.org/10.22437/jbsmr.v8i2.44028>.
- Stam, E., Audretsch, D., & Meijaard, J. (2008). Renascent entrepreneurship. *Journal of Evolutionary Economics*, 18, 493-507. <https://doi.org/10.1007/s00191-008-0095-7>.
- Statista. (2022). Leading countries for startups worldwide in 2022, by total score. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/1275240/leading-countries-startups-worldwide/>
- Theodoraki, C., Messegem, K., & Rice, M. P. (2018). A social capital approach to the development of sustainable entrepreneurial ecosystems: an explorative study. *Small Business Economics*, 51(1), 153-170. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9924-0>.
- Thietart, R. A. (1999). *Data collection and managing the data source*.

- Thornhill, S., & Amit, R. (2003). Learning about failure: Bankruptcy, firm age, and the resource-based view. *Organization science*, 14(5), 497-509. <https://doi.org/10.1287/orsc.14.5.497.16761>.
- Tiwasing, P., Galloway, L., Refai, D., Kevill, A., Kromidha, E., & Pattinson, S. (2023). The International Journal of Entrepreneurship and Innovation editors' series: advancing quantitative research in entrepreneurship. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 24(1), 3-6. <https://doi.org/10.1177/14657503221148571>.
- Torrès, O. (2011). The silent and shameful suffering of bosses : layoffs in SME. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 13(2), 181-192. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2011.040759>.
- Ucbasaran, D., Shepherd, D.A., Lockett, A., & Lyon, S.J. (2013). Life after business failure: the process and consequences of business failure for entrepreneurs. *Journal of Management*, 39(1), 163-202. <https://doi.org/10.1177/0149206312457823>.
- Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M., & Flores, M. (2010). The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 541-555. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.04.001>.
- Ulmer, K. J., & Nielsen, (1947). Business turn-over and causes of failure, *Survey of Current Business*, 27(4), 10-16.
- Unger, J.M., Rauch, A., Frese, M., & Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341-358. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.004>.
- Usman, F. O., Eyo-Udo, N. L., Etukudoh, E. A., Odonkor, B., Ibeh, C. V., & Adegbola, A. (2024). A critical review of ai-driven strategies for entrepreneurial success. *International Journal of Management et Entrepreneurship Research*, 6(1), 200-215.
- Vaillant, Y., & Lafuente, E (2007). Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? *Entrepreneurship and Regional Development* 19(4), 313-337. <https://doi.org/10.1080/08985620701440007>.
- Vittinghoff, E., & McCulloch, C. E. (2007). Relaxing the rule of ten events per variable in logistic and Cox regression. *American Journal of Epidemiology*, 165(6), 710-718. <https://doi.org/10.1093/aje/kwk052>.
- Walsh, G. S., & Cunningham, J.A. (2017). Regenerative failure and attribution: Examining the underlying processes affecting entrepreneurial learning. *International Journal of Entrepreneurial Behavior et Research*, 23(4), 688-707. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-03-2015-0072>.
- Wagner, J. (2007). What a difference a Y makes-female and male nascent entrepreneurs in Germany. *Small Business Economics*, 28(1), 1-21. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-0259-x>.

- Wagner, J. (2002). Taking a second chance: entrepreneurial restarters in Germany. Dans IZA (dir.), IZA Discussion Papers (417), 1-18. Bonn, The Institute for Study of Labor (IZA). <https://ssrn.com/abstract=297094>.
- Wdowiak, M.A., Schwarz, E.J., & Parastutty, Z. (2017), "How to teach about entrepreneurial failure? Objectives, assumptions, and evidence", paper presented at the ECSB Entrepreneurship Education Conference (3E), 10 May-12 May, Cork.
- Welpe, I. M., Spörrle, M., Grichnik, D., Michl, T., & Audretsch, D. B. (2012). Emotions and opportunities: The interplay of opportunity evaluation, fear, joy, and anger as antecedent of entrepreneurial exploitation. *Entrepreneurship theory and practice*, 36(1), 69-96. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00481.x>.
- Wennberg, K., Pathak, S., & Autio, E. (2013). How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25(9-10), 756-780. <https://doi.org/10.1080/08985626.2013.862975>.
- Wennberg, K., Wiklund, J., DeTienne, D.R., & Cardon, M.S. (2010). Reconceptualizing entrepreneurial exit: divergent exit routes and their drivers. *Journal of Business Venturing*, 25(4), 361-375. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.01.001>.
- Wennberg, K., & DeTienne, D.R. (2014). What do we really mean when we talk about 'exit?' A critical review of research on entrepreneurial exit. *International Small Business Journal*, 32(1), 4-16. <https://doi.org/10.1177/0266242613517126>.
- Wisnujati, N. S., Junaidi, A., & Ausat, A. M. A. (2024). The Role Of Social Networks In Facilitating Access To Capital And Resources For Start-Up Entrepreneurs In Indonesia. *Technopreneurship and Educational Development Review*, 1(3), 117-124. <https://doi.org/10.61100/tender.v1i3.228>.
- Wood, M. S., McKinley, W., & Engstrom, C. L. (2013). Endings and visions of new beginnings: the effects of source of unemployment and duration of unemployment on entrepreneurial intent. *Entrepreneurship Research Journal*, 3(2), 171-206.
- Yamakawa, Y., & Cardon, M.S. (2015). Causal ascriptions and perceived learning from entrepreneurial failure. *Small Business Economics*, 44(4): 797-820. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9623-z>.
- Yani, A., Eliyana, A., Hamidah, I., & Buchdadi, A. D. (2020). The impact of social capital, entrepreneurial competence on business performance: An empirical study of SMEs. *Systematic Reviews in Pharmacy*, 11(9), 779-787.
- Zacharakis, A. L., Meyer, G. D., & DeCastro, J. (1999). Differing perceptions of new venture failure: a matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs. *Journal of small business management*, 37(3), 1-14.
- Zeelenberg, M. (1999). Anticipated regret, expected feedback and behavioral decision making. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(2), 93-106. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199906\)12:2<93::AID-BDM311>3.0.CO;2-S](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199906)12:2<93::AID-BDM311>3.0.CO;2-S).