
Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

LES DÉTERMINANTS DE L'ARBITRAGE ENTRE ENTREPRENEURIAT ET SALARIAT AU SÉNÉGAL

Abou KANE

Professeur Agrégé d'Economie à l'Université Cheikh Anta Diop (UCAD) - Dakar, Sénégal
abou.kane@ucad.edu.sn

Gnalenba ABLOUKA

Ingénieur Statisticien – Economiste
gnalenbaablouka@gmail.com

Amen Komlan DOGBE

Ingénieur Statisticien – Economiste
Doctorant à la Faculté des Sciences économiques et de gestion de l'UCAD
dogbekmlanamen@gmail.com

RÉSUMÉ – Malgré les nombreuses initiatives visant à encourager la population active à s'orienter vers l'entrepreneuriat, la situation sur le marché du travail reste inquiétante pour une bonne frange de la population sénégalaise. Dans ce travail, nous étudions les facteurs déterminants de l'arbitrage entre emploi salarié et entrepreneuriat. A partir des données du Global Entrepreneurship Monitor (2015), nous avons estimé un modèle logit multinomial pour appréhender les probabilités d'être entrepreneur comparativement aux autres situations comme l'emploi salarié (temps plein ou temps partiel) et le chômage. Nos résultats montrent que les connaissances, compétences et expériences pour commencer un business sont plus déterminantes dans le choix d'être entrepreneur en plus de l'âge. Par ailleurs un niveau faible d'éducation accroît les chances d'être entrepreneur. Aussi un niveau de revenu élevé augmente la probabilité de s'engager dans l'entrepreneuriat.

Mots clés : Entrepreneuriat, marché du travail, emploi salarié

INTRODUCTION

Il est généralement admis que l'entrepreneuriat favorise la croissance et le développement économique grâce à l'introduction d'innovations qui apportent de la valeur ajoutée. L'innovation peut revêtir différentes formes : conception de produits ou de services nouveaux, élaboration de processus ou de moyens nouveaux qui utilisent les facteurs de production avec davantage d'efficacité, et/ou mise en œuvre de technologies conçues par d'autres mais qui ne sont pas encore introduites sur le marché local (Stam et Van Essel, 2009).

Les politiques actives d'emploi dans les pays africains en général et au Sénégal en particulier, sont basées sur la mise en place de programmes visant à faire acquérir une expérience aux primo-demandeurs d'emplois ou à encourager l'entrepreneuriat à travers des fonds de financement destinés aux porteurs de projets. On constate cependant que malgré les nombreuses initiatives des régimes politiques qui se sont succédé, l'entrepreneuriat est encore à un état embryonnaire et les rares personnes qu'on qualifie d'entrepreneurs montent souvent leurs projets pour capter les financements mais leurs actions ne résultent pas d'un esprit d'entreprise capable d'identifier des opportunités et de les exploiter. C'est ce qui explique, dans une large mesure, la faible productivité, l'absence d'impact réel sur la croissance économique et la création d'emplois.

Le recensement général des entreprises de 2016 a montré que les petites et moyennes entreprises représentent 92,5% du tissu industriel sénégalais et font seulement 10% de la valeur ajoutée ; les grandes entreprises faisant 90% de la valeur ajoutée alors qu'elles ne représentent que 7,5% de l'effectif. La proportion d'entrepreneurs individuels est estimée à 59,5% en 2014 et la part du secteur industriel dans le PIB tourne autour de 10% même si avec les taux de croissance relativement élevés enregistrés ces dernières années (6,5% en 2015, 6,7% en 2016 et 6,8% en 2017 et 2018), l'on devrait noter une amélioration.

L'enquête nationale sur l'emploi au Sénégal (ENES, 2015) a montré que les employeurs et travailleurs pour compte propres sont constitués de 97% d'indépendants et que seuls 1,8% d'entre eux ont bénéficié de financement provenant d'une banque ou d'une institution de microfinance. C'est dire que l'entrepreneuriat au Sénégal n'est pas tellement lié au financement. La part relativement faible de l'emploi salarié au Sénégal (28,6% selon les résultats de l'enquête), révèle la nécessité d'encourager l'entrepreneuriat à travers un appui à l'auto-emploi. Mais pour garantir l'efficacité des politiques de promotion de l'entrepreneuriat, il est important de connaître les facteurs qui influent sur le choix entre l'entrepreneuriat et l'emploi salarié (salarial). C'est ainsi que l'objectif de ce travail est d'étudier le mécanisme qui sous-tend l'arbitrage entre l'entrepreneuriat et le salariat afin de permettre une meilleure connaissance des leviers à actionner pour la promotion de l'entrepreneuriat.

Pour atteindre cet objectif, il faut répondre aux questions suivantes :

- le niveau de revenu influe-t-il sur l'arbitrage entre l'entrepreneuriat et le salariat ?
- quel est l'effet du capital social (connaissance de quelqu'un qui a démarré un business les deux dernières années) sur la décision d'entreprendre ou les chances de réussite dans l'activité entrepreneuriale ?
- quel est l'effet du niveau de formation sur la décision de devenir entrepreneur ?

1. REVUE DE LITTÉRATURE

La définition de l'entrepreneur est attribuée à Schumpeter, qui considère que l'innovation se manifeste sous l'une des cinq formes suivantes : produits nouveaux, processus de production nouveaux, marchés nouveaux, facteurs de production nouveaux ou réorganisation d'un secteur d'activité. L'entrepreneur au sens schumpétérien induit des perturbations sur le marché, via le processus de « destruction créatrice ».

Dans la tradition schumpétérienne, l'entrepreneur n'est pas un preneur de risque, mais un innovateur. Il propose de nouveaux marchés, une nouvelle manière d'organiser la firme et/ou de nouveaux intrants capables de rendre leurs projets plus attractifs. C'est la présence de ces individus innovateurs sur les marchés qui provoque le changement et nourrit le processus de

création de richesse et de développement économique (Schumpeter 1934). L'entrepreneur innovateur qui s'engage dans les affaires concrétise des idées nouvelles (Witt 1992).

Leibenstein (1968) se concentre sur les entrepreneurs dans les pays en développement, où les marchés ne sont pas bien définis et ne fonctionnent pas correctement, et où la fonction de production n'est pas connue. Il considère que l'entrepreneur a alors quatre rôles principaux : il comble les lacunes, il apporte des facteurs de production, il relie différents marchés et il crée des entreprises. L'entrepreneur dans un pays en développement doit donc remédier aux inefficiences des marchés, trouver des facteurs de production et mettre en relation les marchés (BAD, 2011).

Dans une étude sur les motivations à l'égard de l'entrepreneuriat auprès de 2500 étudiants de France, Belgique et Québec, Labelle et al. (2012) trouvent, à travers un modèle hiérarchique, que l'âge et le fait d'avoir de l'expérience comme gestionnaire influencent positivement l'orientation vers l'entrepreneuriat durable. Lämsä et al., (2008) s'intéressent aussi aux déterminants de l'entrepreneuriat auprès de 217 étudiants en Master. Ils concluent que le genre constitue un facteur individuel important à l'entrepreneuriat puisque les femmes accorderaient plus de poids aux responsabilités éthiques, environnementales et sociétales des entreprises que leurs homologues masculins. Par ailleurs, un niveau d'éducation plus élevé serait associé à un degré de sensibilité plus développé aux enjeux liés à l'environnement et au social (D.L. Gadenne et al., 2009 ; M. Schaper, 2002 ; A. Vives, 2006). Dans le même sillage Sabri (2017), mène une étude similaire sur un échantillon de 363 jeunes et trouve que la création d'entreprise serait expliquée par le fait de vouloir disposer de beaucoup d'argent et de retrouver une autonomie de prise de décision. En revanche, la concurrence des grandes entreprises, la lenteur des procédures administrative ainsi que les difficultés de financement restent les principales contraintes qui entravent le processus de création d'entreprises chez les jeunes.

Boissin et al (2009) se sont appuyé sur un modèle fondé sur la théorie du comportement planifié pour montrer que le désir de pouvoir et d'autonomie est le premier facteur explicatif de l'attraction à la création d'entreprise. Aussi, la motivation financière et le besoin d'ordre supérieur, au sens de Maslow, que constitue la réalisation de soi par le travail influencent aussi positivement, mais dans une moindre mesure, l'attrait. La recherche de la stabilité professionnelle est le deuxième facteur en termes d'importance. Elle réduit ainsi fortement l'attrait pour la création d'entreprise. Le désir de simplicité freine également, dans une proportion moindre, l'engouement des étudiants pour l'entrepreneuriat. Par ailleurs, la recherche d'une bonne qualité de vie extra-professionnelle n'a pas d'influence significative sur l'attrait des étudiants envers la création d'entreprise.

En outre, Peterson (2009) démontre que le niveau de revenu est aussi un facteur individuel pouvant expliquer une part des valeurs des futurs entrepreneurs durables. Il révèle aussi que l'âge est un autre déterminant individuel puisque les plus jeunes seraient plus sensibles aux enjeux environnementaux en s'engageant dans l'entrepreneuriat.

2. METHODOLOGIE

Nous nous inspirons de Rogerson et al (2005), Moen (1997) et Shimer (1996), en considérant un modèle de recherche d'emploi en environnement stationnaire dans lequel certains travailleurs ont des exigences en termes de salaire (compte tenu de leur niveau de qualification) et certains autres font une prospection ciblée, c'est-à-dire qu'ils orientent leur recherche d'emploi vers des entreprises qui offrent les rémunérations les plus attractives. C'est donc un modèle concurrentiel de recherche d'emploi. Comme Tan (2018) qui a étudié la polarisation

des emplois et des salaires, nous prenons en compte l'hétérogénéité entre les travailleurs et les firmes.

2.1. LE CADRE THEORIQUE DU CHOIX ENTREPRENEURIAT-SALARIAT

Notre cadre théorique s'inspire de celui de Rogerson et al (2005) où on suppose que la perception que l'individu « i » a de ses talents d'entrepreneur θ_i suit une distribution log-normale

$$\log \theta_i = X_i \beta + \varepsilon_i \quad (1)$$

Où X_i représente les caractéristiques de l'individu comme son niveau d'éducation, son genre et son contexte familial (éducation de ses parents, existence d'entrepreneurs dans la famille, etc). Le paramètre β sera estimé et l'origine du talent est supposée inconnue (pour le moment).

On suppose une fonction de production

$$F(L, \theta_i) = y = \theta_i L^\gamma \quad (2)$$

Avec γ l'élasticité de l'emploi par rapport à la production qui est comprise entre 0 et 1 de telle sorte que la fonction de production soit à rendements décroissants.

La fonction d'utilité de l'agent considéré est

$$U_i = - \frac{R_i^{1-\sigma}}{1-\sigma} \quad (3)$$

avec R_i le revenu qui peut représenter soit le profit π de l'entrepreneur, soit le salaire ω perçu si l'individu est employé. Le profit est incertain puisqu'il dépend d'un paramètre inconnu qu'est l'habileté.

σ est l'indice relatif d'aversion au risque qui s'obtient de la manière suivante :

$$\sigma_i = \frac{U_i''(R)}{U_i'(R)} R, \text{ avec } \sigma \neq 1.$$

On aura : $\sigma_i \begin{cases} < 0 \text{ si l'individu est risquophile} \\ = 0 \text{ si l'individu est neutre} \\ > 0 \text{ si l'individu est risquophobe} \end{cases}$

La prospection ciblée implique que chaque travailleur postule uniquement à un et un seul emploi puisqu'on suppose qu'il connaît les propositions de salaire de toutes les firmes. Cette hypothèse permet de pouvoir observer le niveau de chômage et la pénurie de main d'œuvre correspondant aux besoins des employeurs (non appariement). Plusieurs variantes de ce modèle ont été discutées dans la littérature.

La première variante considère qu'il existe des intermédiaires (sociétés de placement par exemple) qui segmentent le marché de telle sorte que tout appariement observé se fait au taux de salaire demandé par les travailleurs. Sur chaque segment, il existe une fonction d'appariement à rendements d'échelle constants $m(u, v)$ avec u le nombre de chercheurs d'emploi et v le nombre de postes vacants. Les taux d'arrivée des offres pour les travailleurs et pour les firmes sont respectivement α_ω et α_e avec $\alpha_\omega = \frac{m(u, v)}{u}$ et $\alpha_e = \frac{m(u, v)}{v}$.

Les taux d'arrivée sont déterminés par la longueur de la file d'attente

$$q = \frac{u}{v} \quad (4)$$

Cette file d'attente est l'inverse de la tension sur le marché du travail. Chaque chômeur et chaque firme ayant un poste vacant prennent ω et q comme données et iront là où leur espérance d'utilité est plus élevée. Ainsi aucun intermédiaire (société de placement) ne pourra faire une proposition qui attire à la fois les chômeurs et les firmes ; l'idée étant que ces intermédiaires demandent des frais d'entrée aux travailleurs qui cherchent un emploi et aux entreprises qui veulent pourvoir des postes.

La deuxième variante de ce modèle suppose que les employeurs eux-mêmes postent un niveau de salaire et les chercheurs d'emploi orientent leur recherche vers les entreprises les plus attractives. Ceci diminue le taux de contact pour les travailleurs α_ω et augmente celui des employeurs, α_e .

A l'équilibre les travailleurs sont indifférents par rapport à là où ils vont postuler, du moins pour les salaires qui attirent des travailleurs. Les firmes vont proposer des salaires qui maximisent leur profit.

Pour prendre une décision, l'individu compare les gains potentiels de l'entrepreneuriat et ceux d'un emploi salarié. Ainsi le profit potentiel d'un entrepreneur sera :

$$\widehat{\pi}_i = \theta_i \widehat{L}_i^\gamma - \omega \widehat{L}_i .$$

Si on normalise les prix des biens à l'unité et en supposant que le travail est le seul facteur utilisé au prix ω , le niveau d'emploi qui maximisera le profit potentiel est :

$$\widehat{L}_i = \left(\frac{\gamma \theta_i}{\omega} \right)^{\frac{1}{1-\gamma}} \quad (5)$$

Et le profit potentiel sera

$$\widehat{\pi}_i = \left(\frac{\gamma \theta_i}{\omega} \right)^{\frac{1}{1-\gamma}} \left(\frac{1-\gamma}{\gamma} \right) \omega \quad (6)$$

Puisqu'on a supposé θ_i aléatoire, \widehat{L}_i et $\widehat{\pi}_i$ le sont aussi.

L'utilité associée à un emploi salarié est telle que :

$$\log U_i^\omega = (1 - \sigma_i) \log \omega - \log(1 - \sigma_i) \quad (7)$$

2.2. ANALYSE DESCRIPTIVE DE LA DECISION D'ENTREPRENDRE

Les données sont tirées de l'enquête menée en 2015 auprès de 1921 individus (dont 878 femmes) par le Global Entrepreneurship Monitor sur la population active âgée de 18 à 64 ans dans différents pays du monde dont le Sénégal. Notons qu'il s'agit de la base de données la plus récente qui comporte l'essentiel des variables nécessaires pour cette étude.

Nous cherchons, dans cette étude, à comprendre ce qui pousse les individus, dans le cas du Sénégal, à opter pour un emploi salarié plutôt que pour l'entrepreneuriat (auto-emploi à plein temps) selon le quantum horaire qu'ils accordent à ce travail (plein temps ou temps partiel). Nous avons une variable d'intérêt (situation sur le marché du travail) avec cinq modalités : « employé salarié à plein temps », « emploi salarié à temps partiel », « emploi salarié à temps partiel et auto-emploi à temps partiel », « auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat) » et « chômeur ».

Nous avons relevé sept variables susceptibles d'expliquer la situation sur le marché du travail, notamment le sexe, l'âge, le revenu, le niveau d'instruction, les connaissances, compétences et expériences pour commencer un business, la connaissance de quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années et enfin la peur de l'échec.

Des méthodes descriptives (univariée et bivariée) et économétriques ont été utilisées dans le cadre de cette étude. L'analyse économétrique repose sur une régression logistique multinomiale compte tenu de la nature polytomique de la variable à expliquer.

Sur notre échantillon de 1921 individus, 39,46% sont entrepreneurs (auto-emploi à plein temps), 33,78% sont chômeurs, 13,43% sont salariés à plein temps, 5,67% sont salariés à temps partiel et 7,65% combinent l'emploi salarié et l'auto-emploi à temps partiel (tableau 1).

TABLEAU 1 : FREQUENCE DE CHAQUE MODALITE DE LA SITUATION SUR LE MARCHE DU TRAVAIL

Modalité	Effectif	Pourcentage
Chômeur	649	33,78
Auto-emploi à plein temps	758	39,46
Emploi salarié à temps partiel	109	5,67
Emploi salarié à temps partiel et auto-emploi à temps partiel	147	7,65
Emploi salarié à plein temps	258	13,43
Total	1921	100

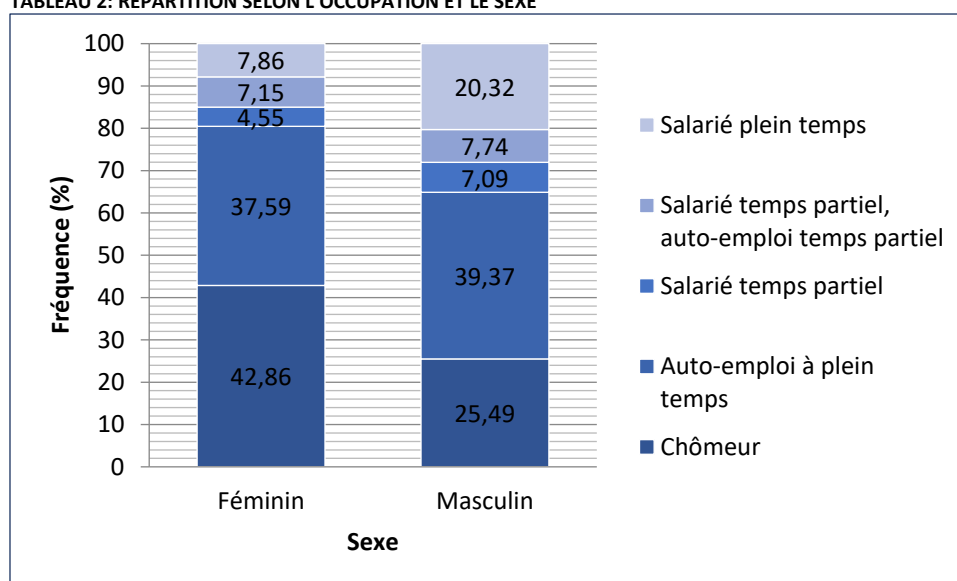
Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

En ce qui concerne le niveau de revenu des individus étudiés, Nous constatons que la majorité des personnes (57%) ont un niveau de revenu élevé alors que 28% en ont un niveau faible. Les individus au niveau moyen de revenu représentent 15% de l'échantillon.

Dans l'échantillon, 89 % des personnes affirment avoir des connaissances, compétences et expériences pour commencer un business ; 62% connaissent quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années et seulement 16% soutiennent que la peur de l'échec est une raison du manque d'engagement entrepreneurial.

Nous commençons par observer les hommes et les femmes selon leur situation sur le marché. Les statistiques descriptives montrent que 40% des hommes exercent une activité personnelle à plein temps ; le constat est presque le même chez les femmes où 38% s'auto-emploient à plein temps. la proportion d'individus au chômage est plus élevée chez les femmes (43%) que chez les hommes (26%). Nous notons aussi une différence de proportion assez grande entre les hommes et les femmes en termes d'activité salariale à plein temps (20% chez les hommes contre 8% chez les femmes).

TABLEAU 2 : REPARTITION SELON L'OCCUPATION ET LE SEXE



Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

La part des personnes qui s'auto-emploient est élevée parmi les personnes ayant un faible niveau d'étude (54% pour le préscolaire). Ce taux diminue progressivement au profit du chômage au fur et à mesure que le niveau d'étude augmente jusqu'au niveau secondaire supérieur (14%) à partir duquel il se stabilise autour de 19%. La plupart des personnes au niveau d'étude élevé ne s'adonnent pas à l'entrepreneuriat comparativement à ceux qui possèdent un faible niveau d'instruction. (figure V-2 en annexe).

Les individus possédant une connaissance, des compétences et une expérience pour commencer une activité sont assez engagés dans l'entrepreneuriat (42%) alors que ceux qui n'en possèdent pas sont en grande partie au chômage (69%) (cf. figure 6)

La proportion des sénégalais qui sont dans l'auto-emploi à plein temps est plus importante parmi les ceux connaissant quelqu'un dans le domaine entrepreneurial (42%) que ceux qui n'en connaissent pas (34%). Ceci laisse penser que le capital social est très important dans la décision d'entreprendre.

La peur de l'échec semble être un facteur important dans la décision ou non d'entreprendre (figure A.4). En effet, dans l'échantillon, ceux qui sont dans l'auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat) sont moins importants parmi ceux qui estiment que la peur est une raison pour ne pas s'engager dans une activité entrepreneuriale (31% contre 40% pour ceux qui sont de l'autre avis).

Nous avons effectué des tests d'indépendance de khi-deux qui montrent qu'il existe une liaison significative au seuil de 1% entre la situation sur le marché du travail et chacune des variables explicatives à l'exception des variables « peur de l'échec » et « revenu » qui, elles aussi, ont une liaison avec l'occupation mais à des seuils de significativité supérieurs (5% et 10% respectivement).

La section suivant s'intéresse à l'analyse économétrique de la relation entre la situation sur le marché du travail et les différentes variables explicatives jusqu'ici décrites.

I. RESULTATS ECONOMETRIQUES

Nous utilisons un modèle logit multinomial en partant de l'équation suivante qui donne les probabilités pour les cinq situations possibles (allant de 0 à 4) :

$$Pr o b(y = j) = \frac{e^{\beta_j x_i}}{\sum_{k=0}^4 e^{\beta_k x_i}} \quad \text{pour } j = 1, 2, 3, 4$$

La variable dépendante (situation sur le marché du travail) sera codée en fonction de ces situations exposées précédemment. Concernant les variables explicatives, nous considérons le sexe, l'âge, le revenu, le niveau d'instruction, les connaissances, compétences et expériences pour commencer un business, la connaissance de quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années et enfin la peur de l'échec.

En choisissant une des cinq modalités de la variable dépendante comme référence (ici nous choisissons « auto-emploi à plein temps »), nous aurons deux ratios du type :

$$\ln \left[\frac{Pr o b(Y_i = j)}{Pr o b(Y_i = 0)} \right] = \beta_j x'_i$$

Nous avons un modèle initial comprenant toutes les variables explicatives ci-haut citées que nous mettons en œuvre. Ensuite nous avons procédé à l'amélioration de ce modèle initial en

adoptant la technique de sélection pas à pas afin d'arriver à un meilleur modèle c'est-à-dire celui qui minimise le critère AIC (Akaike Information Criterion).

La variable « peur de l'échec » est la seule variable dont la suppression permet de diminuer le critère AIC par rapport à sa valeur de départ (modèle global comprenant toutes les variables). La suppression pas à pas des autres variables conduit à une augmentation du critère AIC par rapport à sa valeur de départ. Le tableau suivant en donne le détail

TABLEAU 3: SELECTION PAS A PAS

Procédure	Première procédure (suppression à partir du modèle complet)		Deuxième procédure (suppression à partir du nouveau modèle de départ c'est-à-dire le modèle sans la variable "peur de l'échec")	
	DDL	AIC	DDL	AIC
La peur de l'échec comme raison du manque d'engagement entrepreneurial	64	3312,34	-	-
Modèle de départ	68	3316,46	64	3312,34
Connaissance de quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années	64	3321,97	60	3317,88
Revenu	60	3323,05	56	3319,73
Connaissance, compétences et expérience pour commencer un business	64	3339,22	60	3337,50
Niveau d'étude	44	3392,78	40	3389,26
Sexe	64	3404,95	60	3401,09
Age	52	3435,28	48	3431,97

La suppression de la variable « peur de l'échec » améliore donc le modèle. Ainsi nous obtenons modèle final dit meilleur qui est le modèle global sans la variable « peur de l'échec ».

1. TESTS DE VALIDATION

Le test de combinaison d'alternatives de Wald ne permet pas d'accepter l'hypothèse nulle d'une possibilité de combinaison des modalités de la variable explicative deux à deux. Les modalités sont toutes significativement distinctes deux à deux par rapport aux variables explicatives du modèle.

Par ailleurs, les tests de vérification de l'hypothèse IIA (Indépendance of Irrelevant Alternatives) de Hausman et de Small-Hsiao montrent que cette hypothèse est vérifiée dans le cadre de cette étude.

2. ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS

Nous nous servons principalement des ratios des risques relatifs pour interpréter les effets des variables explicatives sur la situation sur le marché du travail. Nous avons choisi la modalité

« Auto-emploi à plein temps » comme modalité de base ou groupe de comparaison. Les chances d'être dans une situation donnée seront interprétées en comparaison avec les individus appartenant à ce groupe (les entrepreneurs).

Les résultats (tableau 2) montrent que l'âge, le niveau d'étude, le revenu (revenu élevé), le fait d'avoir des connaissances, compétences, expériences pour commencer un business, le sexe ont un effet significatif sur le fait d'opter pour un travail salarié à plein temps au lieu d'un auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat). Les ratios de risques relatifs associés aux différentes classes d'âge sont tous inférieurs à 1. La tranche d'âge « 45 – 54 ans » offre le plus petit ratio de risque relatif (0,19). Cela implique que le fait de passer de la tranche d'âge « 18 - 24 ans » (prise comme modalité de référence de l'âge) à la tranche d'âge « 45 – 54 » diminue de 81% les chances d'opter pour un emploi salarié à plein temps plutôt que d'un auto-emploi à plein temps. Le fait de passer de la tranche d'âge « 18 - 24 ans » à la tranche d'âge « 34 – 45 ans » diminue aussi les chances d'opter pour un emploi salarié à plein temps plutôt que pour l'entrepreneuriat mais le taux de diminution de ces chances est réduit par rapport à ce qui est observé avec la tranche « 45 – 54 ans » (72%). Un regard sur les ratios de risques relatifs de toutes les tranches d'âge montre que plus une personne prend de l'âge, moins elle est encline à opter pour un travail salarié à plein temps plutôt que pour l'entrepreneuriat, ce qui est tout à fait conforme aux attentes.

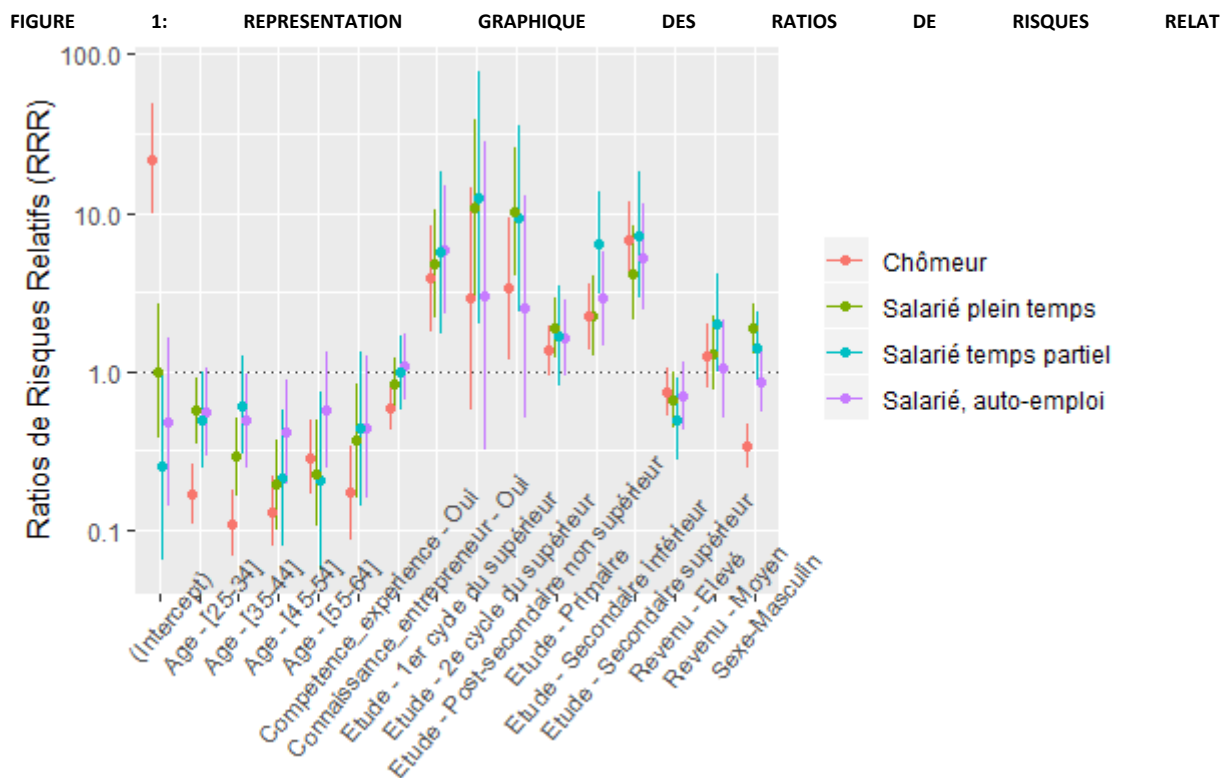
Les résultats montrent par ailleurs qu'un niveau d'étude élevé accroît la probabilité de choisir un travail salarié à plein temps plutôt que d'être entrepreneur (auto-emploi à plein temps). Passer par exemple de l'enseignement primaire au deuxième cycle de l'enseignement supérieur accroît de 966% les chances de s'engager dans un emploi salarié à plein temps au lieu d'un auto-emploi à plein temps. Aussi, un niveau de revenu élevé baisse la probabilité de choisir un travail salarié à plein temps plutôt que d'être entrepreneur. Passer par exemple d'un niveau de revenu faible à un niveau de revenu élevé diminue de 34% les chances de s'engager dans un emploi salarié à plein temps au lieu de s'adonner à l'entrepreneuriat. En outre les personnes possédant la connaissance, les compétences et l'expérience requises pour commencer un business ont 64% moins de chance de s'engager dans un travail salarié à plein temps plutôt que dans l'entrepreneuriat (auto-emploi à plein temps). Les résultats montrent aussi que les hommes ont 87% plus de chances de choisir un emploi salarié à plein temps plutôt que l'auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat).

Les effets des variables explicatives sur le fait de choisir un emploi salarié à temps partiel au lieu de l'auto-emploi à plein temps sont presque similaires à ceux décrits plus haut pour l'âge et le niveau d'éducation. En effet le fait d'être de prendre de l'âge ou d'avoir un niveau d'étude élevé augmente les chances d'opter pour un travail salarié à temps partiel plutôt que pour l'entrepreneuriat (auto-emploi à plein temps). En dehors de ces deux variables, il n'y a que le revenu qui affecte significativement ces chances. Les personnes au revenu moyen ont 102% plus de chance de s'engager dans un travail salarié à temps partiel plutôt que dans l'entrepreneuriat. Le sexe, la possession de compétences et l'expérience requises pour commencer un business, la connaissance de quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années n'ont pas d'effet significatif sur ces chances.

Nous nous intéressons maintenant aux effets des variables explicatives sur la probabilité de choisir un emploi salarié à temps partiel et auto-emploi à temps partiel. Plus une personne prend de l'âge (jusqu'à 54 ans), moins elle est encline à partager son temps entre travail salarié et un auto-emploi plutôt que de choisir l'entrepreneuriat. En effet passer de la tranche d'âge « 18 – 24 ans » à la tranche d'âge « 45 – 54 ans » réduit de 59% les chances d'être dans un travail

salarié à temps partiel et un auto-emploi à temps partiel par rapport au choix de l'auto-emploi à plein temps. Passer de la tranche « 18 – 24 ans » à la tranche « 35 – 44 ans » fournit le même résultat mais le taux d'accroissement des chances est moindre 517%). Un niveau d'étude élevé accroît les chances d'être dans un travail salarié à temps partiel et un auto-emploi à temps partiel plutôt que de choisir un auto-emploi à plein temps. Le taux d'accroissement des chances est de 588% pour un individu qui passe de l'éducation primaire au premier cycle de l'enseignement supérieur.

Le fait d'être un homme, le fait d'avoir un revenu élevé, le fait de posséder des compétences et l'expérience requises pour commencer un business et le fait de connaître quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années diminue les risques d'être au chômage plutôt que de s'engager dans un auto-emploi. Les taux de diminution de ces chances sont de 66%, 26%, 83% et 41% respectivement. Aussi, les résultats montrent que plus une personne croît en âge, moins elle a des chances de rester au chômage plutôt que d'entreprendre. Nous observons le même résultat avec l'augmentation du niveau d'éducation (jusqu'au premier cycle de l'enseignement supérieur). La figure 1 donne une représentation graphique des résultats du modèle. Les résultats tabulés sont présentés dans le tableau 2 (Annexe)



Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

CONCLUSION

L'arbitrage entre entrepreneuriat et salariat dépend non seulement des opportunités d'insertion sur le marché mais aussi de certaines caractéristiques individuelles que nous avons étudiées dans ce travail. En utilisant le cadre théorique de Rogerson et al (2005) et en adoptant les hypothèses de Tan (2018) nous avons modélisé la décision d'un individu de choisir entre l'entrepreneuriat et un emploi salarié qui passe par la comparaison des gains potentiels de l'entrepreneuriat et ceux d'un emploi salarié.

Avec les données du Global Entrepreneurship Monitor 2015, nous avons estimé un modèle logit multinomial sur un échantillon composé de 39,5% d'entrepreneurs. La variable dépendante est codée en cinq modalités que sont : « employé salarié à plein temps », « emploi salarié à temps partiel », « emploi salarié à temps partiel et auto-emploi à temps partiel », « auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat) » et « chômeur ». La modalité « entrepreneuriat » est considérée comme référence dans l'analyse.

Les résultats montrent que l'âge, le niveau d'étude, le fait d'avoir des connaissances, compétences, expériences pour commencer un business et la variable « sexe » ont un effet significatif sur le fait d'opter pour un travail salarié à plein temps au lieu d'être entrepreneur. Plus précisément, les individus les plus âgés sont plus enclins à choisir l'entrepreneuriat.

Les résultats montrent par ailleurs qu'un niveau d'étude élevé diminue la probabilité d'être entrepreneur. En outre la probabilité d'entreprendre est positivement impactée par la possession de connaissances, compétences et d'expériences requises pour commencer un business. Les résultats montrent aussi que les hommes ont 83% plus de chances de choisir un emploi salarié à plein temps plutôt que l'auto-emploi à plein temps (entrepreneuriat). Un niveau de revenu élevé influence négativement la probabilité d'opter pour un travail salarié à plein temps au lieu de l'entrepreneuriat. Passer d'un niveau de revenu faible à un niveau de revenu élevé fait baisser de 34% les chances de choisir un travail salarié à plein temps plutôt que d'entreprendre.

A la lumière de ces résultats, la promotion de l'entrepreneuriat au Sénégal pourrait passer une orientation vers des programmes spécifiques qui accroissent les compétences dans la conduite d'un business, l'accroissement ou l'amélioration des revenus et le ciblage des individus de plus de 24 ans.

BIBLIOGRAPHIE

- Auriole, E (2013): « Barriers to formal entrepreneurship in developing countries ». in the enterprise sector:providing employment and sharing risk, World bank 2013.
- Blanc, M, Cahuzac,E, Tahar, G, Zerah,G (2005) : « L'appariement de l'offre et de la demande sur les marchés locaux du travail : une comparaison entre espaces ruraux et espaces urbains ». Reflets et perspectives de la vie économiques 2005/4 (Tome XXIV), pp 19-33.
- Boissin, J. P., Chollet, B., & Emin, S. (2009). Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants: un test empirique. *M@ n@ gement*, 12(1), 28-51.
- Dionne,G : (1981) « Le risque moral et la sélection adverse : une revue critique de la littérature » *L'actualité économique* 1981, 57 (2), 193-224.
- Doisy, S, Duchêne,S ;Gianella,C (2004): « Un modèle d'appariement avec hétérogénéité du facteur travail : un nouvel outil d'évaluation des politiques économiques », *Economie &prévision* 2004/1 (no 162), p.1-22
- Labelle, F., St-Jean, É. & Dutot, V. (2012). Déterminants de l'entrepreneuriat durable : Quelques constats auprès d'étudiants universitaires. *La Revue des Sciences de Gestion*, 255-256(3), 23-30. doi:10.3917/rsg.255.0023.
- Leibenstein, H (1968): « Entrepreneurship and development », *The American Economic Review* Vol. 58, No. 2, Papers and Proceedings of the Eightieth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1968), pp. 72-83

Mohamed Sabri (2017). Les déterminants de l'entrepreneuriat chez les jeunes. IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM) e-ISSN: 2278-487X, p-ISSN: 2319-7668. Volume 19, Issue 12. Ver. V (December. 2017), PP 07-17

Maine, E ; Soh, P.H ; Dos Santos, N (2014): « The role of entrepreneurial decision-making in opportunity creation and recognition. Technovation (2014), <http://dx.doi.org/10.1016/j.technovation.2014.02.007>

Poschke, M (2008): « Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice ». IZA Discussion paper , N°3816.

Poitevin, M (1989): « Information et marchés financiers : une revue de littérature ». L'actualité économique , 64 (4), 555-589.

Rogerson,R ;Shimer,R ; Wright, R (2005) : « Search-theoric models of the labor market; a survey». Journal of economic literature , Vol XLIII.

Hernandez, E. M, Marco, L (2008) : Entrepreneuriat versus salariat. Revue française de gestion 2008/8-9 (n° 188-189), p. 61-76.

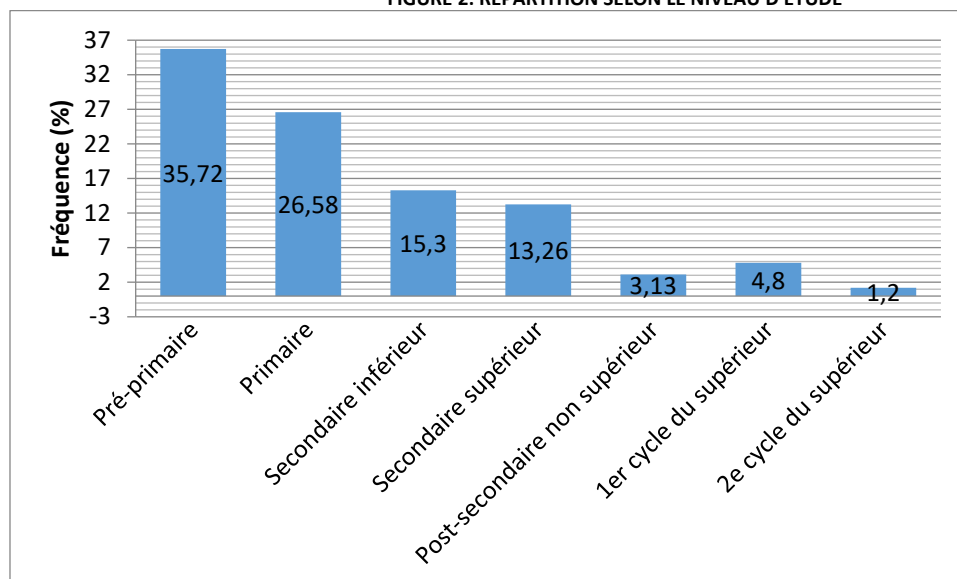
Horner,J; Ngai, R; Olivetti C (2007): « Public enterprises and labor market performance». International economic review 2007, Vol 48;N°2.

Van Praag, C.M; Cramer,J.S (2001): The roots of entrepreneurship and labour demand; individual ability and low risk aversion; Economica, 2001; Vol 68 N°269, pp 45-62.

Tan, J (2005): “Multidimensional heterogeneity and matching in a frictional labor market – an application to polarization 2005.

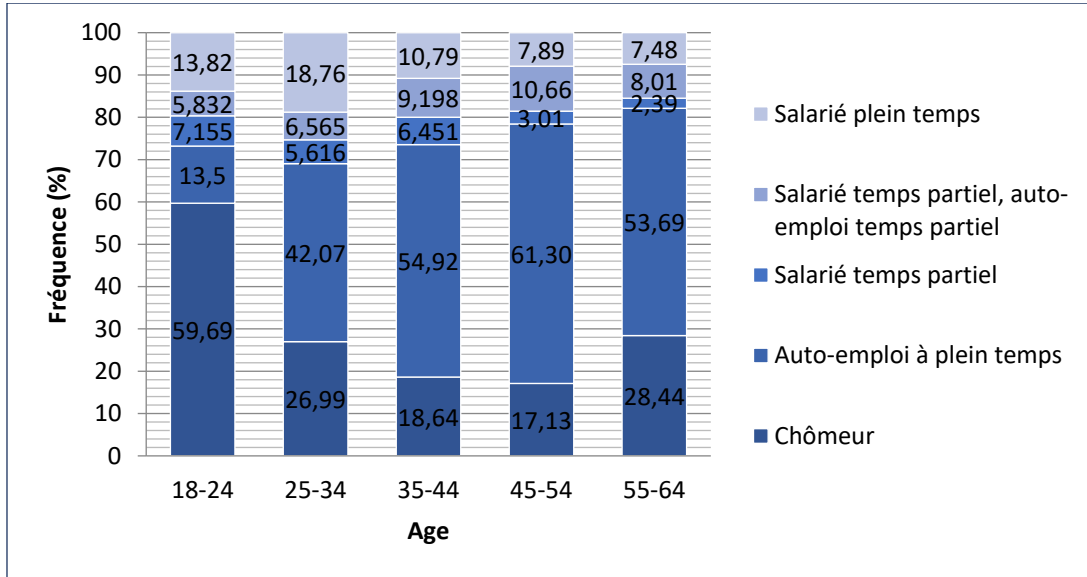
II. ANNEXES

FIGURE 2: REPARTITION SELON LE NIVEAU D'ETUDE



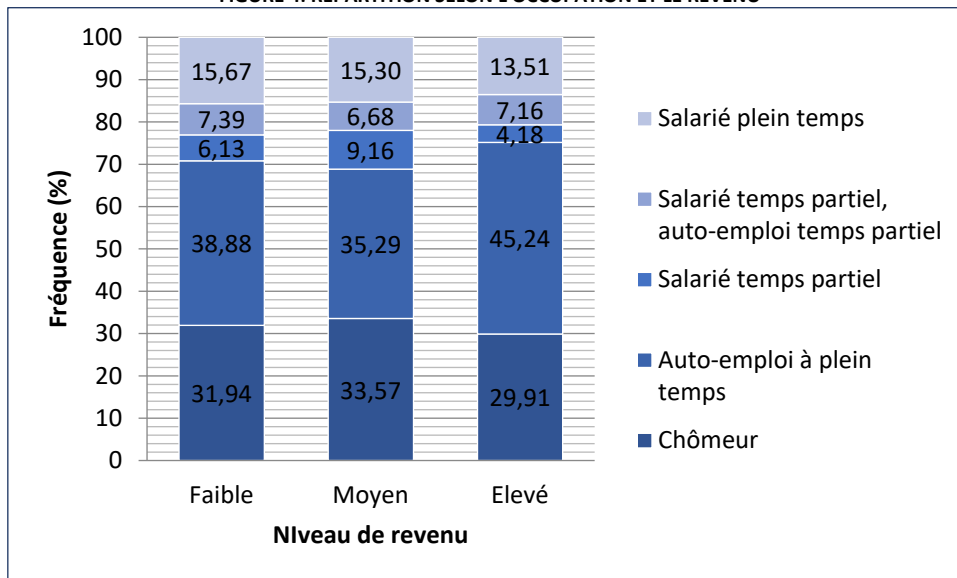
Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

FIGURE 3: REPARTITION SELON L'OCCUPATION ET L'AGE

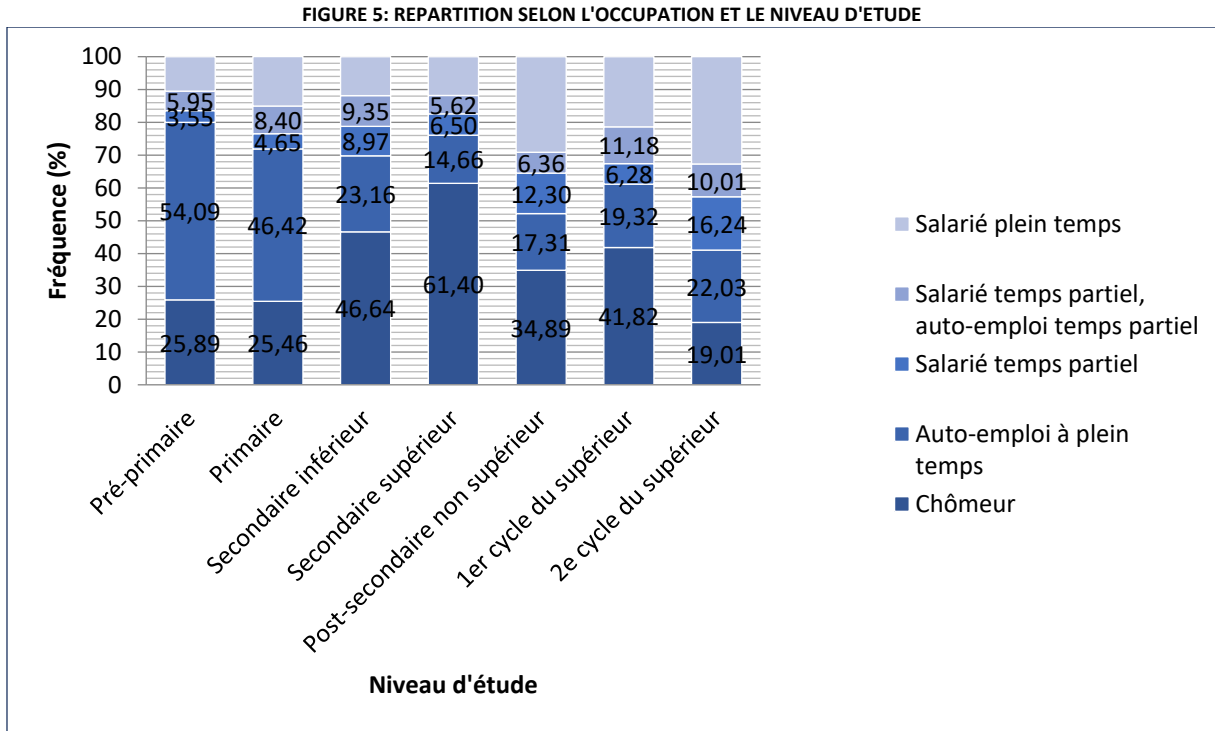


Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

FIGURE 4: REPARTITION SELON L'OCCUPATION ET LE REVENU

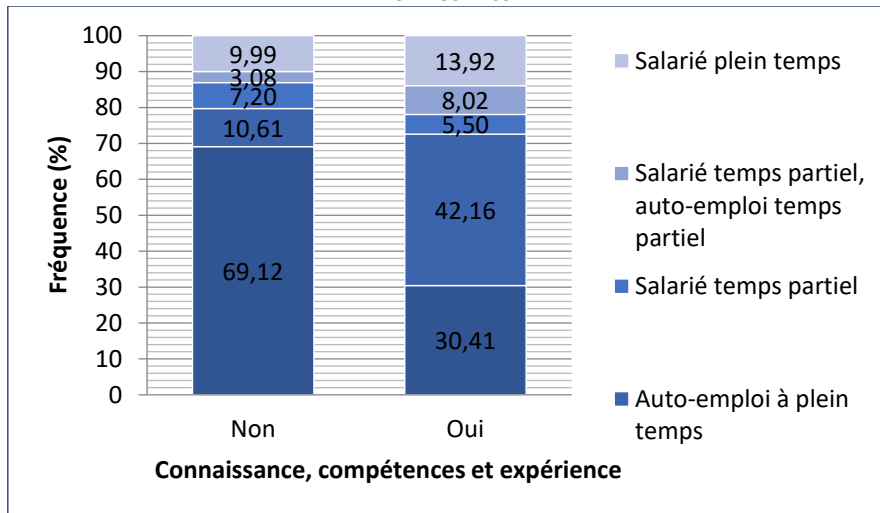


Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs



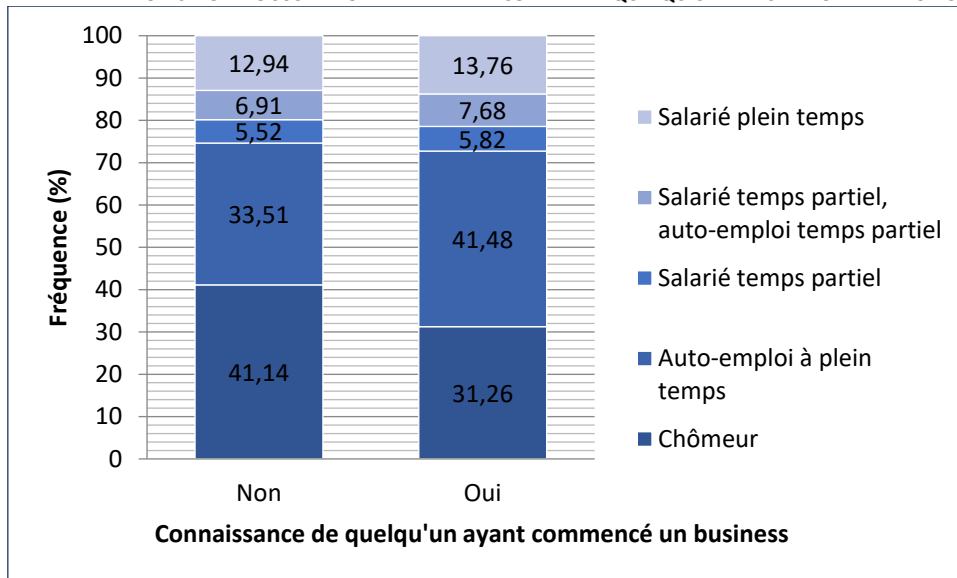
Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

FIGURE 6: REPARTITION SELON L'OCCUPATION, LA POSSESSION DE CONNAISSANCES, COMPETANNCES ET EXPERIENCES POUR DEBUTER UN BUSINESS



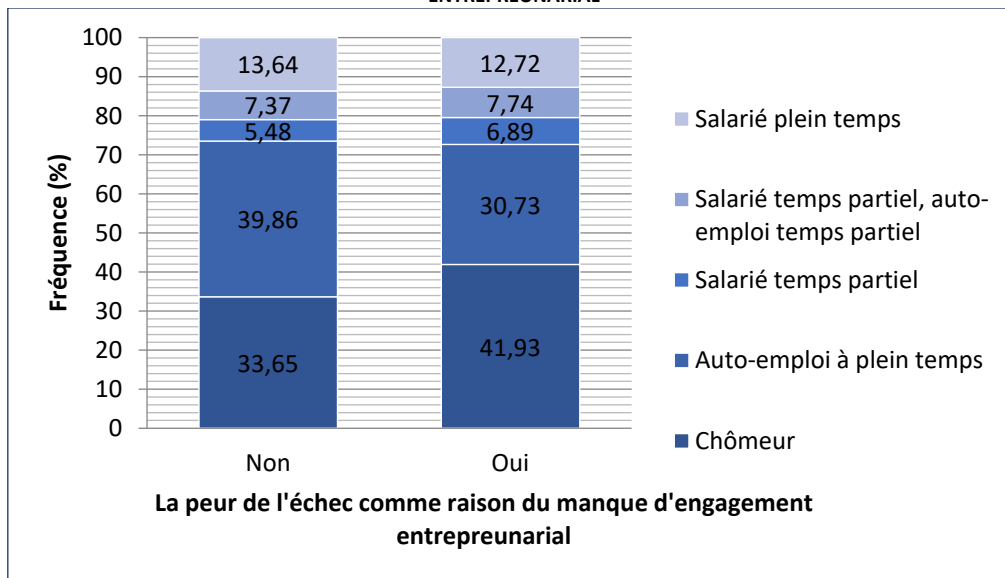
Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

FIGURE 7: REPARTITION SELON L'OCCUPATION ET LE FAIT DE CONNAITRE QUELQU'UN DANS LE DOMAINE DU BUSINESS



Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

FIGURE 8: REPARTITION SELON L'OCCUPATION ET LA PEUR DE L'ECHEC COMME RAISON DU MANQUE D'ENGAGEMENT ENTREPREUNARIAL



Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

TABLEAU 4: RESULTATS DU MODELE LOGIT MULTINOMIAL

Variables	Modalités	Chômeur	Emploi salarié à temps partiel	Emploi salarié temps partiel et auto-emploi à temps partiel	Emploi salarié à plein temps
Sexe	Féminin				
	Masculin	0,337973 ***	1,397933	0,856747	1,87321***
Age	18-24				
	25-34	0,169279 ***	0,491663* *	0,561528 *	0,563911* *
	35-44	0,109141 ***	0,607912	0,49099* *	0,28863***
	45-54	0,130867 ***	0,213457* **	0,413918 **	0,19411***
	55-64	0,28687* **	0,205778* *	0,573685	0,225711* **
Revenu	Faible				
	Moyen	1,24323	2,024583* *	1,045139	1,29985
	Elevé	0,742512 *	0,500176* *	0,703615	0,661251* *
Niveau d'éducation	Enseignement pré-primaire				
	Enseignement primaire	1,359788	1,678767	1,625579 *	1,902268* **
	Niveau secondaire inférieur	2,214315 ***	6,481466* **	2,874064 ***	2,236164* **
	Niveau secondaire supérieur	6,751954 ***	7,250524* **	5,283799 ***	4,185815* **
	Enseignement post-secondaire non supérieur	3,329203 **	9,224668* **	2,54874	10,151952 ***
	Premier cycle de l'enseignement supérieur	3,851474 ***	5,637703* **	5,881262 ***	4,764918* **
	Deuxième cycle de l'enseignement supérieur	2,900166	12,478869 ***	3,013432	10,661109 ***
Connaissance, compétences et expérience pour commencer un business	Non				
	Oui	0,171211 ***	0,435216	0,443088	0,364729* *
Connaissance de quelqu'un qui a commencé un business dans les deux dernières années	Non				
	Oui	0,586726 ***	0,983782	1,075102	0,845874

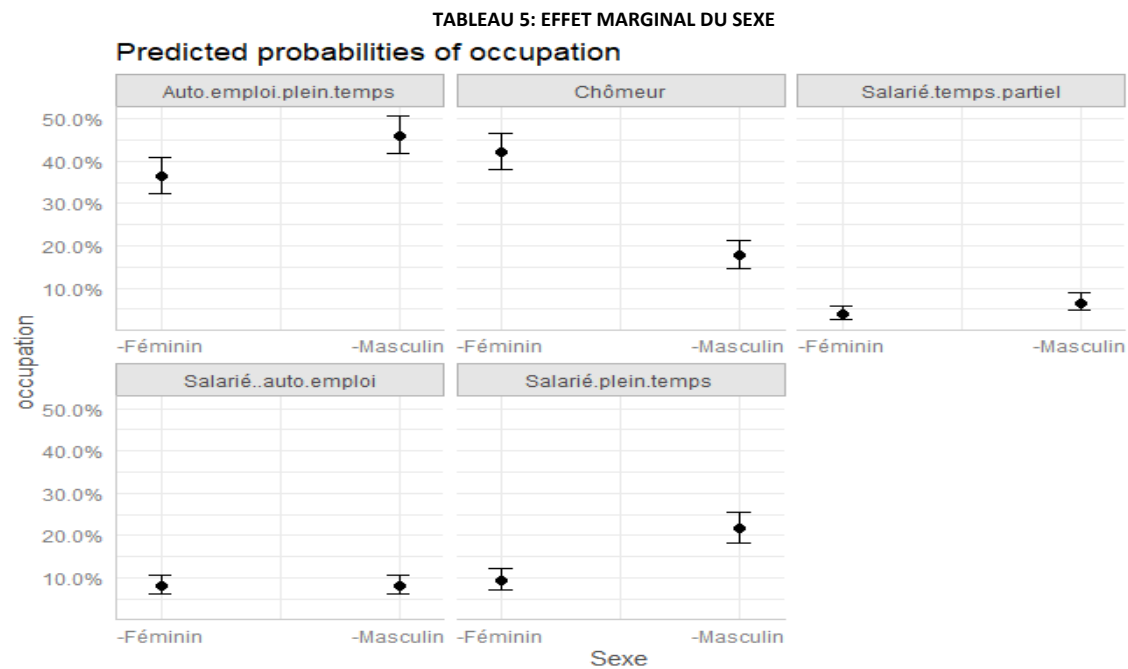
Constante	21,87236 ***	0,253574* *	0,481753	1,001875
Nombre d'observations	1381,000			
Prob > F	0,000			

Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

*** Significativité au seuil de 1%

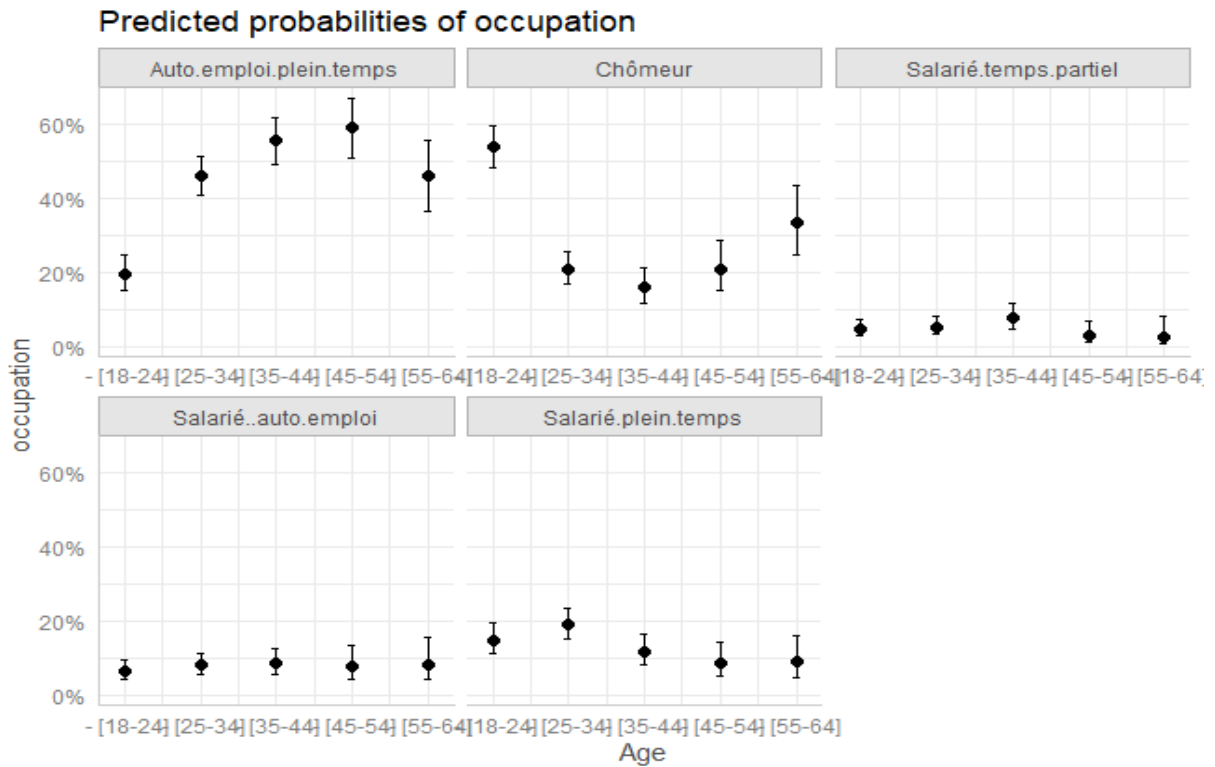
** Significativité au seuil de 5%

* Significativité au seuil de 10%



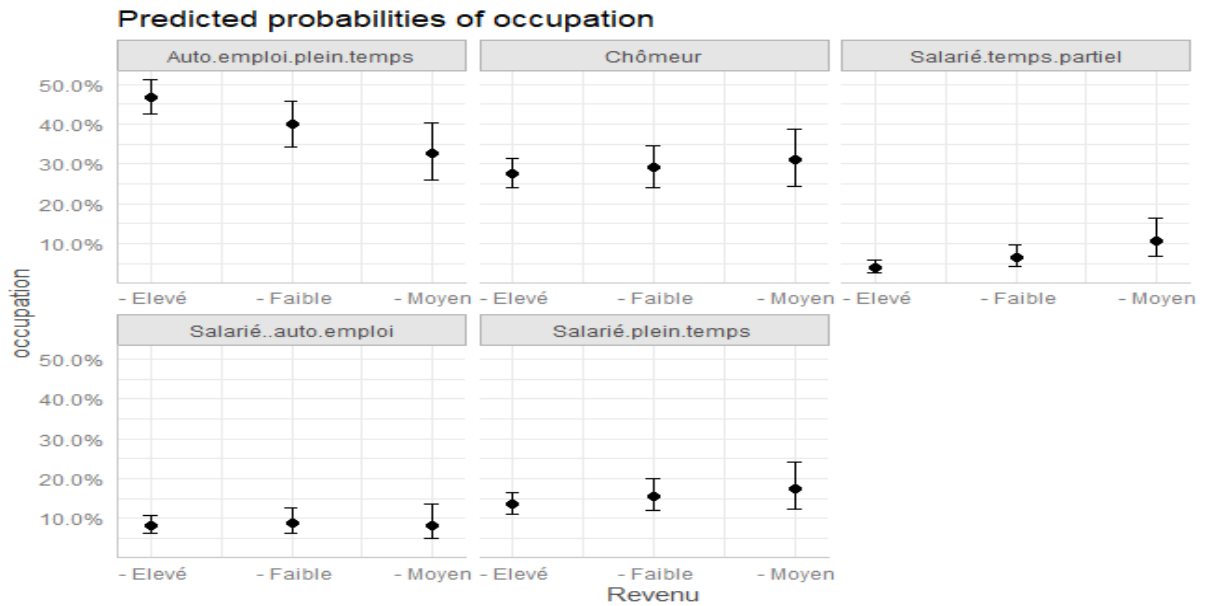
Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

TABLEAU 6: EFFET MARGINAL DE L'AGE



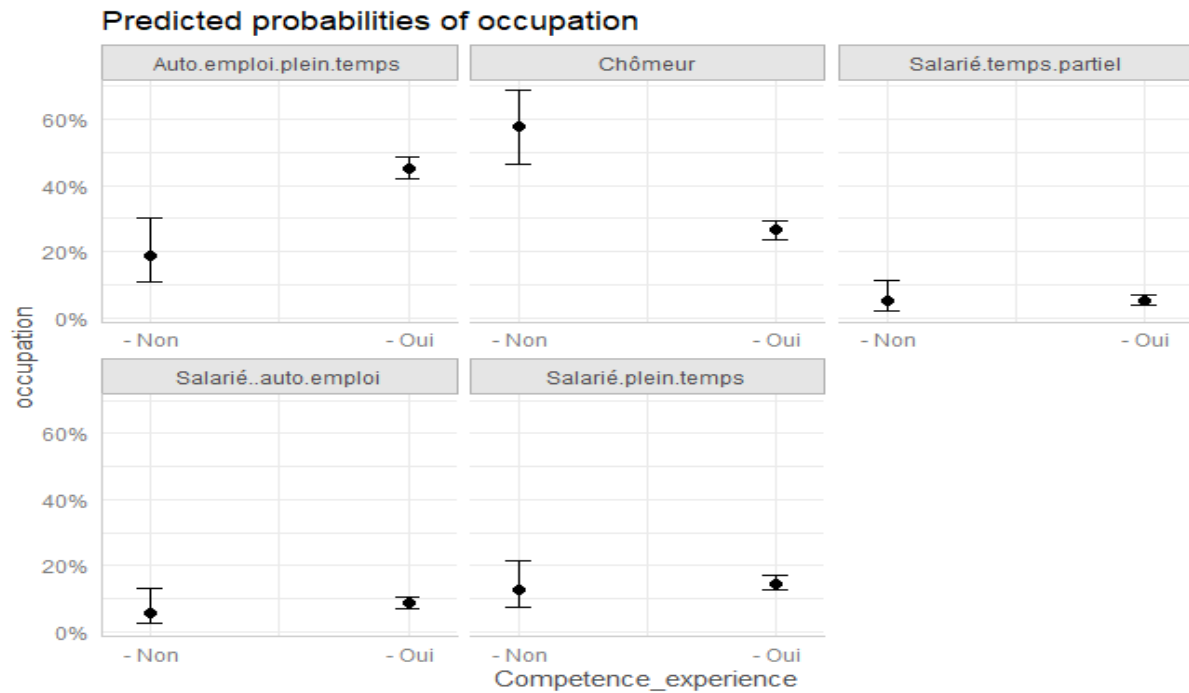
Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

TABLEAU 7: EFFET MARGINAL DU REVENU



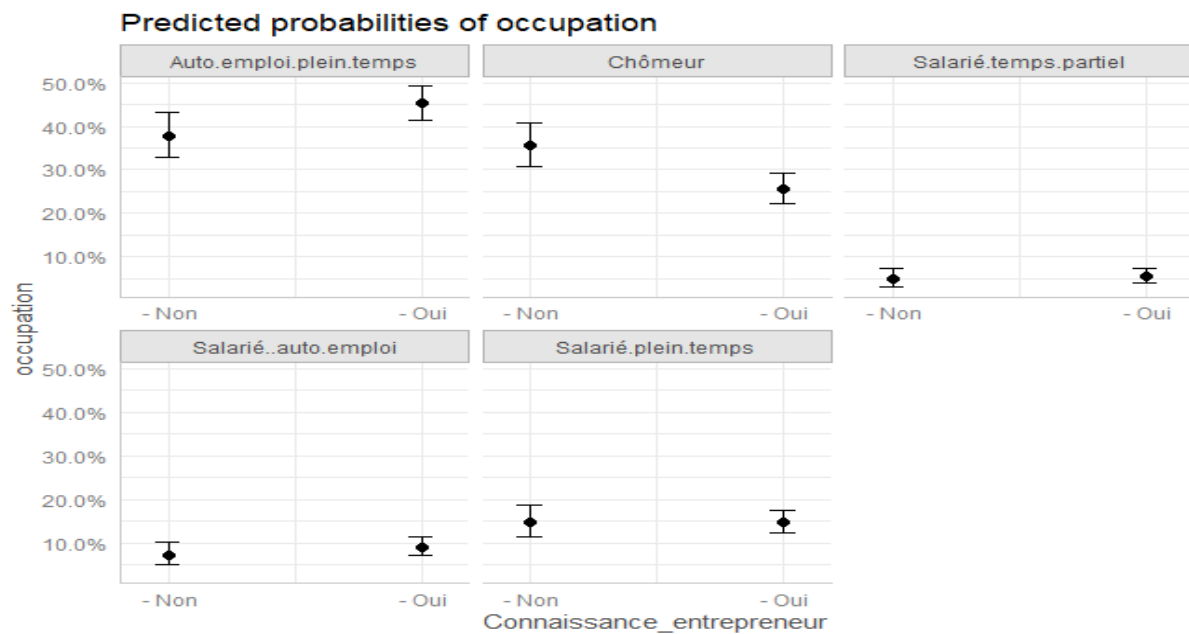
Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

TABLEAU 8: EFFET MARGINAL DE LA CONNAISSANCE, COMPETENCES ET EXPERIENCES POUR COMMENCER UN BUSINESS



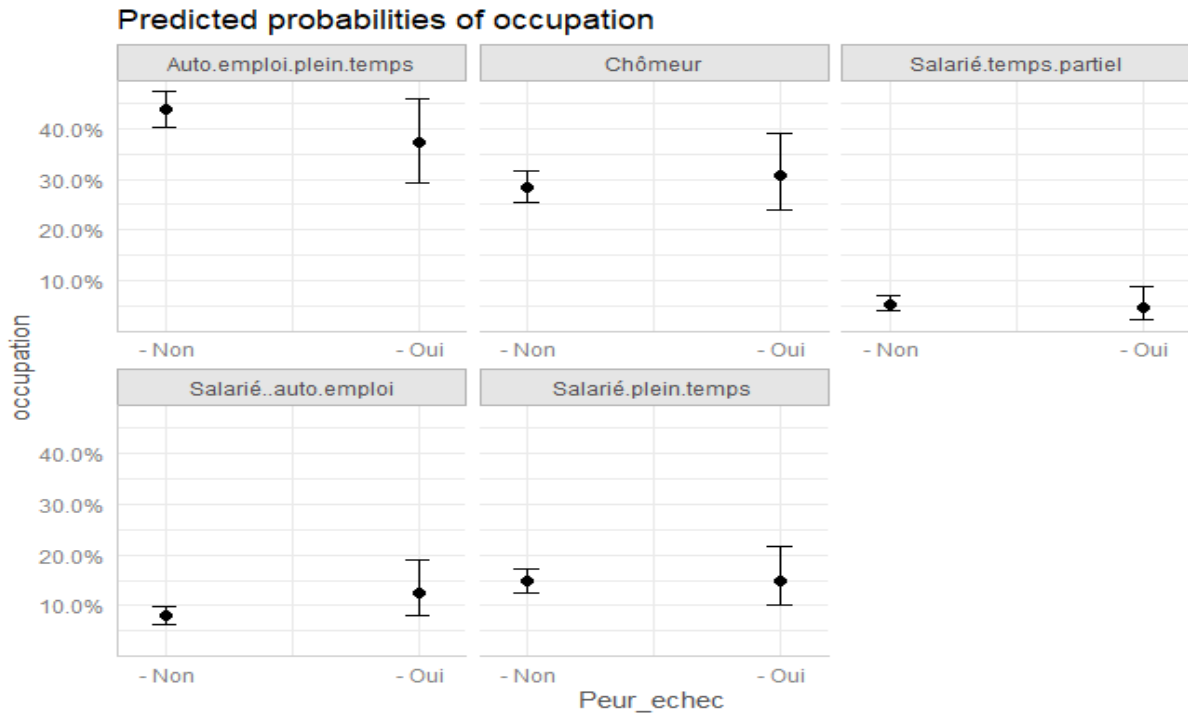
Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

TABLEAU 9: EFFET MARGINAL DE LA CONNAISSANCE D'UN ENTREPRENEUR



Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs

TABLEAU 10: EFFET MARGINAL DE LA PEUR DE L'ECHEC



Source : Global Entrepreneurship Monitor 2015, calculs des auteurs