

Le rôle de la famille dans l'entrepreneuriat individuel : Une revue de littérature

The role of the family in individual entrepreneurship: A literature review

Abdellah DERKAOUI, (Doctorant)

*Laboratoire de l'Economie et Management des Organisations
Faculté d'économie et de gestion de Kénitra
Université Ibn Tofail, Kénitra, Maroc*

Imane ZEMZAMI, (Enseignant-Chercheur)

*Laboratoire de l'Economie et Management des Organisations
Ecole Supérieur de Technologie de Kénitra
Université Ibn Tofail, Kénitra, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté d'économie et de gestion Kénitra Campus Universitaire Maamora BP:2010 Kénitra, Av. de L'Université. Université Ibn Tofail, Kénitra, Maroc code postal 14020
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	DERKAOUI, A., & ZEMZAMI, I. (2022). Le rôle de la famille dans l'entrepreneuriat individuel : Une revue de littérature. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 3(6-1), 40-56. https://doi.org/10.5281/zenodo.7378315
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: October 24, 2022

Published online: Novembre 30, 2022

Le rôle de la famille dans l'entrepreneuriat individuel, une revue de littérature

Résumé :

L'entrepreneuriat est un sujet de recherche encore vital et prégnant des études et analyses vu son caractère multidimensionnel qui fait appel à de nombreuses disciplines. Sa définition ne fait toujours pas un consensus entre les chercheurs. Néanmoins, on peut distinguer entre un courant qui la limite à la simple création de l'entreprise, et un autre, qui l'étend à l'ensemble des éléments en relation avec cette création.

L'intégration de la famille dans l'entrepreneuriat s'explique par son existence et son influence remarquable sur l'ensemble des éléments de l'entrepreneuriat à savoir : l'entrepreneur lui-même, son entreprise et l'environnement auquel il appartient.

L'objectif de cette recherche est de présenter un cadre conceptuel d'abord, pour comprendre l'entrepreneuriat familial et y placer l'entrepreneuriat individuel. Et ensuite, de présenter une revue de littérature récente et sélective du rôle de la famille dans l'entrepreneuriat individuel. Cela, dans une approche processuelle qui tient compte de l'ensemble des phases du processus entrepreneurial.

Les résultats qui en découleront sont comme suit : premièrement, l'empreinte de la famille dans l'entrepreneuriat ne se limite pas à l'entreprise familiale, mais elle la dépasse à l'entrepreneur au niveau de l'entreprise individuelle dans une approche comportementale. Deuxièmement, l'entrepreneuriat individuel peut faire partie de l'entrepreneuriat familial vu l'impact explicite et implicite, direct et indirect que peut exercer la famille sur l'entreprise individuelle ainsi que sur l'entrepreneur. Troisièmement, l'impact de la famille est présent dans toutes les phases du processus entrepreneurial, englobant ainsi les phases de l'intention entrepreneuriale, les phases de création de l'entreprise et les phases de sa survie et son d'existence, mais avec des degrés diversifiés et des dimensions à nuancer.

Mots clés : Entrepreneuriat familial, famille, l'entreprise individuelle, la création d'entreprise.

Classification JEL : L26

Type de l'article : article théorique.

Abstract:

Entrepreneurship is still a vital subject of research due to its multidimensional character that calls upon many disciplines. And Its definition is not consensual yet amongst researchers.

Nevertheless, we can distinguish between two schools of thought; one that limits it to the simple creation of the enterprise, and another, which extends it to all the elements related to this creation.

The integration of the family in entrepreneurship is driven by its existence and its remarkable influence on all the elements of entrepreneurship, namely: the entrepreneur himself, his business and the environment to which he belongs.

The purpose of this research is to put forward a conceptual framework to understand family entrepreneurship and to position individual entrepreneurship within it.

Then, to present a recent and selective literature review about the role of the family in individual entrepreneurship using a processual approach that takes into account all the phases of the entrepreneurial process.

The subsequent results are as follows: first, the footprint of the family in entrepreneurship is not confined to the family business, but goes beyond it, by influencing the entrepreneur at the sole proprietorship-level business using a behavioral approach.

Second, individual entrepreneurship can be part of family entrepreneurship given the explicit and implicit, direct and indirect impacts that the family can make on both the sole proprietorship and the entrepreneur.

Thirdly, the impact of the family is visible in all the phases of the entrepreneurial process, covering the phases of the entrepreneurial intention, the phases of creation of the enterprise as well as the phases of its survival and existence, but with varying levels of impact.

Keywords: familial entrepreneurship, family, individual firm, new venture creation.

JEL Classification: L26

Paper type: Theoretical Research

1. Introduction

L'entrepreneuriat reste jusqu'à présent un phénomène prégnant des approches et des angles d'attaque vue la multiplicité et la diversité des disciplines qu'il intègre (Filion, 1997; Metcalfe, 2008; Ricketts, 2008; Verstraete & Saporta, 2006). Ceci dit, il s'avère difficile d'en citer une définition qui fera l'objet d'un consensus entre les chercheurs. Dans le langage courant, l'entrepreneuriat renvoie immédiatement à l'acte de créer une nouvelle entreprise (Bygrave & Hofer, 1992; Hisrich, 1988; Shane & Venkataraman, 2000). Il s'agit ici d'une approche fonctionnelle (ou l'approche classique) de l'entrepreneuriat parue depuis la deuxième moitié de 18^e siècle. Toutefois, l'évolution de la recherche en entrepreneuriat permet de développer une approche comportementale qui ne limite pas l'entrepreneuriat à la création de nouvelles entreprises, mais englobe une compréhension plus large basée sur un comportement entrepreneurial distinctif qui peut s'étendre aux entreprises, au secteur public ainsi qu'aux activités non commerciales. (Wennekers, 2006).

L'approche par processus permet d'intégrer l'entrepreneuriat dans une double logique : une logique dynamique qui s'étend dans le temps et ne se limite pas au moment de la création, et une logique holistique intégriste qui fait entrer l'ensemble des variables contribuant à l'activité entrepreneuriale (Bygrave & Hofer, 1992). L'entrepreneuriat est donc un processus plus complexe et un système de réalités qui sont en relation avec la création d'entreprise. En effet, il renvoie à un processus qui commence de l'intention entrepreneuriale et s'étale dans la vie de l'entreprise nouvellement créée, pour englober le phénomène de l'orientation entrepreneuriale et de l'intrapreneuriat.

L'intégration de la famille dans le champ de l'entrepreneuriat n'est pas une chose nouvelle. Un survol littéraire démontre que de nombreuses études ont analysé la relation "famille – entrepreneuriat" dans le cadre de l'entreprise familiale. Cependant, des études limitées se sont penchées vers l'analyse de cette relation dans le cadre de l'entrepreneuriat individuel.

En effet, la famille fait partie de l'environnement de l'entrepreneur qui peut exercer une influence sur ses décisions entrepreneuriales et impacter d'une façon directe ou indirecte le phénomène entrepreneurial. La famille reste une source incontournable pour soutenir l'individu (Zachary, 2011). Notamment, lors du lancement de son projet d'entreprise. De ce fait, il est largement accepté dans la revue de littérature de prendre en compte le facteur familial comme déterminant des capacités entrepreneuriales des personnes. (Zhu et al., 2020). En outre, l'effet de la famille dans l'entrepreneuriat peut enrichir l'activité de l'entrepreneur individuel même durant la vie de son projet soit par l'offre des ressources (Greenhaus & Powell, 2006) ou par l'enrichissement du bien-être (Aldrich & Cliff, 2003).

Par ailleurs, le domaine familial présente une source de soutien instrumental comme des fonds et des liens sociaux dans la vie professionnelle (Jennings & McDougald, 2007) dont l'entrepreneuriat fait partie.

La famille est présente dans les différentes phases du processus entrepreneurial (Fayolle, 2009) plus particulièrement, tant dans les étapes de la pré-crétion par les influences qu'elle exerce comme les aspirations des parents, que dans la phase de création par les différentes formes de soutien (Dyer & Handler, 1994; Fayolle & Bégin, 2009) ainsi que dans la phase de post-crétion durant laquelle la famille joue un rôle d'accompagnement.

Notons ici que la notion "Famille" a des acceptions plus larges, ce qui contribue à pousser en avant la recherche en entrepreneuriat familial. Bref, le terme "famille" renvoie à une définition étroite qui se limite au couple, c'est dire, la famille nucléaire, mais il renvoie aussi à un sens plus large pour désigner un groupe de personnes qui sont liées par le sang, par le mariage ou par l'adoption (Rothausen, 1999). Notons aussi que le débat sur la thématique familiale s'elle est présentée en déclin dans les pays occidentaux, elle est encore vivante et vitale dans les PED notamment, les pays arabo-musulmans où les familles prennent un élan dans la vie de la société notamment dans les situations de vide institutionnel.

L'objectif de cette revue de la littérature est de mettre en exergue le côté familial de l'entreprise individuelle. Ainsi notre travail vise à positionner d'abord l'entrepreneuriat individuel au sein de l'entrepreneuriat familial pour ensuite démontrer le rôle de la famille et son influence formelle ou informelle, directe ou indirecte dans l'entrepreneuriat individuel.

Dans le présent article, on va essayer d'éclaircir les notions phares de l'entrepreneuriat et de la famille, tout en essayant d'y placer l'entreprise individuelle, pour ensuite, démarquer l'impact de la famille dans les grandes phases du processus entrepreneurial à savoir, la phase d'intention, la phase de création et la phase de post-crétion.

2. L'entrepreneuriat, la famille : positionnement de l'entreprise individuelle

À l'intersection : entrepreneuriat- famille, une foisonnante littérature s'est consacrée à l'entreprise familiale vue son caractère formel et facile à aborder, cependant cette intersection peut déboucher sur des dimensions informelles de l'entrepreneuriat familial et peut concerner les entreprises individuelles sous certaines influences- formelles ou informelles- de la famille. Par un souci notionnel, il s'avère nécessaire de définir les notions phares du champ, à savoir : l'entrepreneuriat, la famille, l'entreprise familiale pour en distinguer l'entreprise individuelle.

2.1. L'entrepreneuriat

Bien que la discipline date de quelques dizaines d'années, le concept de l'entrepreneuriat semble encore difficile à définir vu le foisonnement de sa littérature et son ouverture sur de nombreux disciplines (Fayolle & Bégin, 2009; Fillion, 1997)

En effet, le terme entrepreneuriat est paru au 17^e siècle avec les travaux pionniers de Cantillon, qui introduit le terme dans le champ économique, et définit ainsi l'entrepreneuriat comme la prise de risque. Aux années 30, Schumpeter rénove le concept en l'associant à la notion d'innovation, l'entrepreneuriat est désormais défini comme innovation, majeure ou mineure, qui pousse en avant les activités du marché et change le jeu de concurrence tout en menaçant de disparition les entreprises existantes non innovantes dans un cadre de « destruction créatrice ». Son successeur, Kerzner recherche les sources et les motivations d'innovation et associe l'entrepreneuriat à la vigilance entrepreneuriale qui peut être innée chez l'entrepreneur ou acquise après un parcours scientifique et/ou professionnel. Pour Kerzner, il n'est pas important de trouver une innovation, mais il suffit de travailler sur l'existant pour exploiter une opportunité.

Ces travaux pionniers servant de phare pour la construction de la théorie entrepreneuriale (Zemzami, 2015) à partir des années 80, le champ de l'entrepreneuriat a connu un "éclatement" pour être intégré dans les différentes disciplines scientifiques telles que la psychologie, psychosociologie, la sociologie, en plus des sciences de gestion.

L'évolution de la recherche conceptuelle permet de mettre en exergue des approches complémentaires permettant de cerner les définitions de l'entrepreneuriat ((Zemzami, 2015).dont on trouve :

- **L'approche fonctionnelle (ou économique)**

L'économie est le point de départ du champ de l'entrepreneuriat (Fayolle, 2007). Cette approche met en exergue l'apport des écoles de pensée économique, il s'agit principalement des classiques qui se figurent dans les travaux d'Adam Smith. Ce dernier, bien qu'il n'ait pas évoqué les termes d'entrepreneur et d'entrepreneuriat, sa contribution dans la division de travail et les mécanismes du marché semble donner une place centrale pour l'entrepreneur. Raison pour laquelle la contribution de son disciple J.B. Say était remarquable et abondante. J.B Say a développé ainsi une théorie classique de l'entrepreneur explicitée dans sa théorie de production qui met en exergue l'entrepreneur comme un agent proactif, ce dernier combine les facteurs de

production afin de réaliser un produit nouveau sur le marché. Mais aussi dans sa théorie de répartition, étant donné que l'entrepreneur intervient sur les marchés des services (marché de travail et marché de matière première) et rémunère les facteurs de production dont il ne saurait pas l'évolution de leur prix (Steiner, 1997). De là, on peut conclure que J. B. Say a associé pour l'entrepreneur le critère de proactivité au niveau de sa théorie de production, mais aussi le critère de risque au niveau de sa théorie de répartition.

La contribution de l'école néoclassique restait médiocre vu les hypothèses d'équilibre du marché développées par ce courant, ces hypothèses semblent contradictoires avec l'esprit d'innovation et de prise de risque. Cependant, l'école de Vienne, dérivées des néoclassiques, révolutionnent le concept de l'entrepreneuriat. En effet, Knight introduit la notion d'incertitude qu'est moins probabiliste que la notion du risque développé par Cantillon. Schumpeter développe la notion d'innovation qui accélère la croissance des activités et des marchés et "détruit" l'équilibre existant pour "créer" un autre, d'où sa fameuse métaphore de la « destruction créatrice ».

- **L'approche individualiste :**

L'approche centrée sur l'individu s'intéresse aux caractères personnels, aux traits psychologiques de personnalité, de son comportement et de ses motivations. De nombreux travaux ont essayé d'étudier le caractère de l'entrepreneur, le développement de cette approche est marquée par deux théories complémentaires : une théorie centrée sur les traits de la personnalité qui reste enracinée dans les sciences humaines. En effet, au début des années 60, (McClelland, 1961) développe la théorie de réalisation de soi qui se penche à expliquer le succès entrepreneurial par les caractéristiques psychologiques de la personnalité de l'entrepreneur. Toutefois cette théorie sera critiquée par la suite vu l'hétérogénéité des contextes et des situations entrepreneuriales qui seront négligées dans cette théorie (MESSEGHEM & Sammut, 2011)

La seconde théorie, développée par (Gartner, 1985), s'inscrit dans une logique de complémentarité avec l'approche de McClelland, si cette dernière se concentre sur l'entrepreneur, la théorie de Gartner est centrée sur le « comportement de l'entrepreneur ». Désormais, ce comportement ne dépend plus des traits de l'entrepreneur, mais de plusieurs variables liées à l'environnement de l'entrepreneur.

- **L'approche de l'organisation entrepreneuriale**

L'organisation entrepreneuriale désigne la capacité de l'entreprise à saisir et à explorer de nouvelles opportunités (Zemzami, 2015). Cette approche considère la dimension organisationnelle de l'entreprise comme l'objet principal de son étude.

(Burgelman, 1983). Dans le cadre de cette approche, deux courants de pensée ont vu le jour (Zemzami, 2015): un premier courant qui vise la conceptualisation de l'organisation dans une perspective quantifiable, donc il essaie de mettre en place des mesures de la démarche entreprise. De ce fait, ce courant a mis en place certaines variables de mesure, à savoir : l'innovation, la prise de risque, la proactivité, l'agressivité compétitive et l'autonomie (Covin & Slevin, 1991; Lumpkin & Dess, 1996; Miller & Friesen, 1983). Le second courant, qui repose sur une logique normative, essaie de mettre l'accent sur les conditions nécessaires à mettre en place par l'entreprise durant sa démarche entrepreneuriale (Burgelman, 1983; Stevenson & Jarillo, 1990).

À l'issue de ces deux courants de pensée, deux conceptualisations complémentaires ont vu le jour : d'abord, le management entrepreneurial (intrapreneuriat), ensuite, l'orientation entrepreneuriale. Pour le management entrepreneurial, il donne un aspect managérial à l'entrepreneuriat, et devient une démarche d'exploration et d'exploitation des opportunités au

sein de l'organisation (Stevenson et Jarillo, 1986, 1990). Cette approche englobe les deux aspects de l'entrepreneuriat, l'aspect individuel et l'aspect organisationnel (Fayolle, 2009).

Quant à l'orientation entrepreneuriale, elle constitue un sujet de discussion et de controverse en dépit de sa jeunesse sur le champ entrepreneurial. En 1983, Miller met en exergue l'entrepreneuriat au sein de l'organisation et conceptualise pour la première fois une définition de l'orientation entrepreneuriale qui constituera jusqu'à présent la référence dans la matière : « *An entrepreneurial firm is one that engages in product market innovation, undertakes somewhat risky ventures, and is first to come up with proactive innovations, beating competitors to the punch* » (Miller, 1983, p.775). En d'autres termes, une firme entrepreneuriale est celle qui s'engage dans l'innovation, qui prend des risques et qui tend vers la proactivité, tout cela afin de supplanter la concurrence. (Achour & Zemzami, 2014).

Néanmoins, ce concept reste toujours un sujet de discussion et controverse. (Basso et al., 2009)

- **L'approche processuelle**

L'approche par processus intègre le phénomène entrepreneurial dans une double logique (Bygrave & Hofer, 1992) : une logique dynamique puisque la création d'entreprise est un projet qui se façonne dans le temps. Et une logique holistique car, en traversant ce processus, de nombreuses variables s'intègrent et s'interfèrent.

Cette approche introduite par Gartner (1985) a remis en cause les autres approches concentrées sur l'individu ou sur l'organisation, toutefois, cette approche représente une évolution des approches précédentes vu son caractère holistique qui l'éloigne de la logique de substitutions pour l'intégrer dans une logique de complémentarité.

(Gartner, 1985), lors du développement de son approche a conçu un processus de création d'entreprise qui relève six actes qui décrivent et caractérisent l'ensemble du processus entrepreneurial : La localisation des opportunités d'affaires ; Accumulation de ressources ; lancement de produits et services ; l'établissement d'une structure organisationnelle ; et la réponse aux attentes du gouvernement et de la société.

La recherche dans le processus entrepreneurial n'a pas cessé d'évoluer et fait l'objet de modèles et structures, le modèle conceptuel le plus marquant dans ce cadre est le modèle de (Hisrich & Peters, 2002).

L'un des apports de ce modèle est qu'il ait exploité le critère holistique du processus Gartnerien pour l'ouvrir sur les autres approches (fonctionnelle, individuelle et organisationnelle). On peut conclure que l'approche par processus englobe l'approche individuelle et l'approche organisationnelle, ce qui enrichit le champ d'analyse en entrepreneuriat.

2.2. La famille

Polysémique et complexe, le terme famille est trop difficile à définir dans un contexte marqué à la fois par la diversité des formes familiales et par la multiplicité des niveaux de l'intervention familiale.

Dans le champ entrepreneurial, bien que la notion de la famille soit souvent évoquée comme un déterminant de l'entrepreneuriat (Rogoff & Heck, 2003), la famille en tant que concept reste peu abordée (Fayolle & Bégin, 2009).

Couramment, la famille désigne un groupe de personnes reliées entre elles par des liens de sang, de mariage ou d'adoption (Rothausen, 1999). Selon (Bourdieu, 1993), la famille est un ensemble de personnes en liaison soit d'alliance (le mariage), soit par la consanguinité, soit, par l'adoption, et qui sont en cohabitation (sous le même toit).

Qualifié comme chef du courant fonctionnaliste dans la théorie de l'organisation sociale, Murdock avait défini la famille comme un établissement universel qui assure les fonctions

essentielles pour pérenniser la société. Il a détecté quatre fonctions fondamentales s'agissant de la résidence en commun, la sexualité, la reproduction et la coopération.

Claude Lévi-Strauss en 1956 a donné une définition plus précise de la famille, il s'agit de « *l'union plus ou moins durable et socialement approuvée d'un homme, d'une femme et de leurs enfants* ».

Des définitions mettant l'accent sur la structure de la famille permettent de distinguer deux types de famille : d'abord, la famille nucléaire ou la famille conjugale si le groupe de personnes vit sous le même toit (la résidence commune). Cette conception de la famille renvoie au ménage. En effet, la famille nucléaire est constituée d'un couple de sexes différents et qui peuvent avoir ou non des enfants, c'est la famille à l'américaine qui est caractérisée par un individualisme et par une isolation vis-à-vis de la parenté (Déchaux, 2003)

La deuxième conception de la famille repose sur le critère d'obligation ou de soutien et entraide qui met en relation les générations, il s'agit de la famille élargie ou famille étendue, qui s'étale en dehors des frontières de la famille nucléaire et qui peut en influencer les membres.

La famille comme notion reste toujours complexe et dynamique dans le temps et dans l'espace, les perceptions des obligations familiales changent à travers l'histoire et en parallèle, on constate le changement des rôles et des cultures familiales. Par ailleurs, dans les sociétés occidentales, on remarquait que la définition de la famille nucléaire débouche sur des formes plus complexes telles que l'assemblent sans contrat de mariage, l'assemblent domestique de même sexe.

En fin, le terme 'famille' reste toujours sujet de débat dont la définition est en fonction de la culture du chercheur et de ses objectifs recherchés ((Pieper & Klein, 2007).

2.3. L'entreprise familiale, EF

L'association des termes " famille " et "entrepreneuriat" renvoie le plus souvent au phénomène de l'entreprise familiale. La définition de l'entreprise familiale n'est pas une chose facile (Coeurderoy & Lwango, 2014). Pour la définir, les experts ont souvent recours à des multiples critères, dont les principaux : (1) l'actionnariat familial, qui renvoie au contrôle exercé par les membres de la famille ; (2) l'engagement familial dans la gestion de l'entreprise et (3) la volonté de transmission aux générations suivantes (Arrègle & Mari, 2010; Astrachan & Shanker, 2003; Fayolle & Bégin, 2009). Toutefois, il faut signaler ici que chacun des trois critères pose encore des discussions entre les chercheurs quant à leur délimitation. Les principales problématiques portent, pour l'essentiel, sur les caractéristiques de l'entreprise familiale et les critères de distinction avec l'entreprise non familiale ENF. D'autres problématiques s'inscrivent dans une approche de seuil, c'est dire selon quel degré peut-on qualifier une entreprise de familiale ou non familiale, une troisième catégorie des problématiques s'intéresse à l'évolution de l'entreprise familiale et posent la question : depuis quand - durant la vie de l'entreprise- celle-ci passe de l'EF à ENF ? Et vice versa.

Quant à l'entreprise individuelle nouvellement créée par un seul entrepreneur sous l'influence de la famille, la revue de la littérature se diverge en deux courants : certains chercheurs ne considèrent pas cette création individuelle comme familiale en dépit de l'implication de la famille dans la création (Arrègle & Mari, 2010; Breton-Miller & Miller, 2008). Mais d'autres chercheurs la considèrent comme familiale dès qu'il y a interaction avec la famille que ce soit formellement ou informellement. (Astrachan & Shanker, 2003; Churchill & Hatten, 1997)

En effet, Astrachan et al. 2003, semblent faire une synthèse des deux courants opposés, en proposant trois définitions de l'entreprise familiale allant d'une définition plus large, à une définition plus étroite. Ces chercheurs ont présenté leur modèle de bornage conceptuel dans un dessin d' 'œil de bœuf'.

Ainsi, la définition la plus large (cercle externe de l'œil de bœuf), considère qu'une entreprise est familiale dès lors qu'il y a une participation familiale (*family participation*), et que la famille

ait le contrôle stratégique. Cette définition englobe les grandes entreprises familiales dans lesquelles il y a une participation formelle des membres de la famille, ainsi que les petites et les très petites entreprises ou les entreprises individuelles avec une participation informelle des frères, fils et sœurs dans les petites tâches de fonctionnement de l'entreprise.

La définition intermédiaire (le cercle gris de l'œil de bœuf) exige deux critères, le premier c'est que le fondateur propriétaire ou le descendant du fondateur joue un rôle dans la gestion de l'entreprise. Le deuxième critère est l'intention de transmettre l'entreprise à un autre membre de la famille. Ce deuxième critère s'avère délicat et difficile à quantifier, mais son existence permet de délimiter les bornes de l'entreprise familiale.

La définition la plus étroite (le cercle central de l'œil de bœuf) exige la multitude des générations dans la gestion de l'entreprise familiale, cela implique la coexistence d'un père ou un grand-père propriétaire de l'entreprise, des frères et des sœurs à la tête de l'entreprise et des cousins moins jeunes dans des postes de premier échelon. Dans cette définition plusieurs générations pourraient avoir une influence sur la gestion d'entreprise. Le père ou le grand-père propriétaire peut-il être dans tous les trois cercles, mais seulement l'intégration de plus d'une génération qui permet de cerner la définition étroite de l'entreprise familiale.

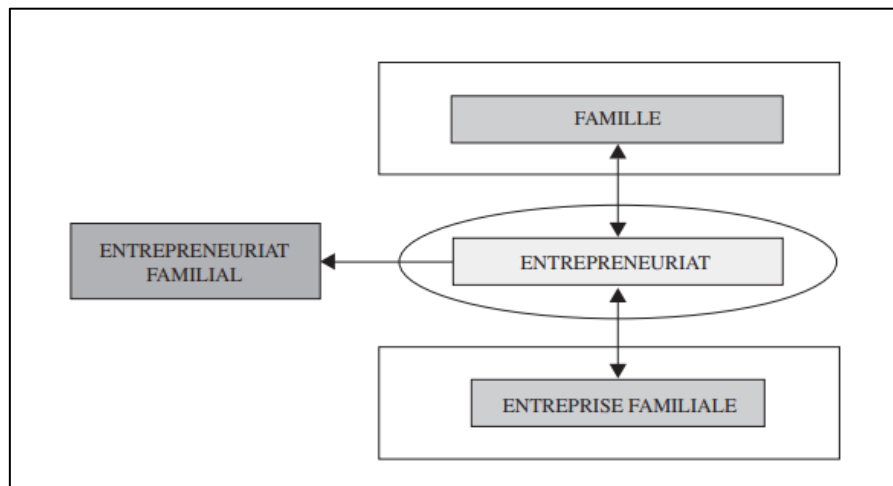
2.4. L'entreprise individuelle et l'entrepreneuriat familial

Certes, l'entreprise individuelle est distincte de l'entreprise familiale à de nombreuses échelles (Boungou Bazika, 2005). En effet, du point de vue de la propriété du capital, ce dernier appartient à la famille collectivement et non pas à un individu. Au niveau de la finalité de l'entreprise, le chef de la famille répartit le profit entre les membres de la famille dans l'entreprise familiale alors que dans l'entreprise individuelle le propriétaire s'empare du bénéfice d'une façon personnelle. Quant à la gestion, l'entreprise familiale est gérée par un ensemble formel ou informel des membres de famille alors que celle individuelle est gérée exclusivement par un seul chef propriétaire de l'entreprise.

En principe, on dirait que l'entreprise individuelle repose sur un individualisme alors que l'entreprise familiale repose sur une solidarité, toutefois, il semble réducteur de faire une distinction simple entre l'entreprise individuelle et l'entreprise familiale car entre les deux types extrêmes, il existe d'autres types intermédiaires et imbriqués des entreprises individuelles et qui se situent à cheval entre l'entreprise familiale et celle individuelle. On peut distinguer entre autres : l'entreprise individuelle de création, mais qui se transforme par héritage à une entreprise familiale. L'entreprise individuelle de gestion, mais familiale de fait car le chef de l'entreprise à un pouvoir moral devant les autres membres (le frère aîné ou le père). L'entreprise individuelle de capital, mais qui intègre des membres de famille en tant que salariés.

L'entrepreneuriat familial est donc un champ d'analyse de l'entrepreneuriat qui s'intéresse à la donne de la famille. Fayolle (2009) présente l'entrepreneuriat familial comme une interaction entre trois concepts : la famille, l'entrepreneuriat et l'entreprise familiale.

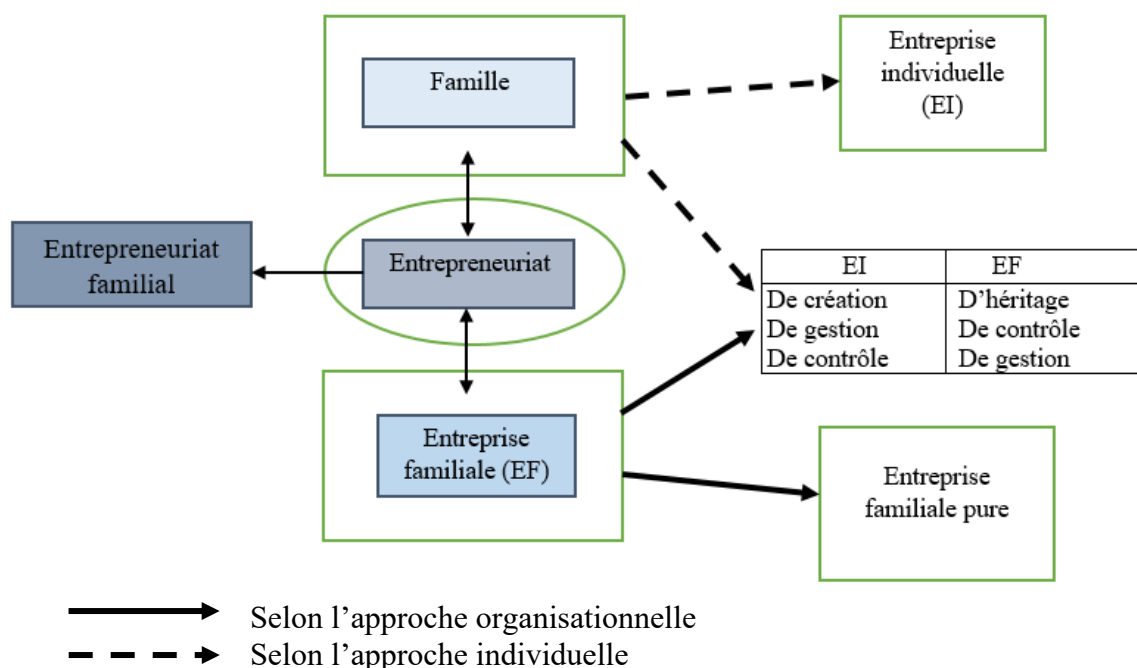
Figure 1 : modélisation des liens entre les concepts



Source : Fayolle, 2009

Mais pourquoi l'absence de la configuration de l'entreprise individuelle influencée par la famille sur le modèle conceptuel de Fayolle ? la réponse pourrait être que Fayolle considère déjà l'entreprise individuelle impulsée par la famille comme entreprise familiale. Par ailleurs, Fayolle explique que l'interaction famille - entrepreneuriat renvoie à la dimension individuelle de l'entrepreneuriat familial. Toutefois, et par souci d'éclaircissement pédagogique et en se basant sur le modèle d'Astrachan, on peut développer le schéma de Fayolle :

Figure 2 : modélisation adaptée des liens entre les concepts



Source : le modèle de Fayolle adapté par nos soins

3. L'impact de la famille dans l'entrepreneuriat : une revue récente et sélective de littérature

Bien que le sujet de l'entrepreneuriat familial ou la relation entrepreneuriat et famille est, peu ou prou, nouveau par rapport aux autres disciplines des sciences de gestion. La revue de

littérature s'intéressant à cette relation reflète un foisonnement de recherche. Au cours des dernières années, la recherche sur le rôle de la famille dans l'entrepreneuriat a augmenté de façon remarquable (Cardella et al., 2020).

Dans une revue de littérature systémique sur les articles publiés entre 1989 et 2019 portant sur la relation entre l'entrepreneuriat et la famille, Cardella et al. (2020), ont groupé cinq domaines principaux de développement de cette littérature : (1) dimension culturelle et question du genre ; (2) entreprise familiale et succession ; (3) modèles parentaux et intentions entrepreneuriales ; (4) entrepreneuriat et travail indépendant ; (5) femmes entrepreneurs et soutien familial.

La revue de littérature qui s'intéresse à la relation d'influence exercée par la famille sur l'entrepreneuriat révèle aussi un prolongement de la recherche sur les différentes phases du processus entrepreneurial (Hoy & Sharma, 2010). Plus particulièrement, la phase préliminaire, la phase de création et durant la vie de l'entreprise ou la phase post-crétion.

L'influence de la famille dans ces différentes phases se profile dans diverses variables, la plus remarquable des variables qui démontrent cette influence de la famille sur l'activité entrepreneuriale on trouve : le soutien familial (Edelman et al., 2016) . Le soutien familial est défini comme le comportement et l'attitude d'une famille qui accepte ses membres, et qui peut prendre la forme d'un soutien émotionnel, informationnel et instrumental (Friedman et al., 1998).

Dans les paragraphes suivants, on présente une revue de littérature récente et sélective portant sur l'influence de la famille dans les différentes phases du processus entrepreneurial.

3.1. La famille et la phase préliminaire de l'entrepreneuriat : la phase de l'intention

S'agissant de la phase préliminaire, les recherches sont majoritairement orientées vers l'intention entrepreneuriale (Randriamanalina, 2020). Bird (1988) définit l'intention comme étant l'état d'esprit dirigeant l'attention de la personne, et donc l'expérience et l'action, envers un objectif spécifique. L'intention entrepreneuriale est donc considérée comme une prédiction importante du comportement entrepreneurial (Annisa et al., 2021)

Les recherches actuelles semblent corroborer le fait que la famille exerce une forte influence sur la progéniture en ce qui concerne les intentions entrepreneuriales. (Edelman et al., 2016)

Sahinidis et al., 2019, ont mené une recherche empirique sur un échantillon composé par 952 étudiants de 5 établissements d'enseignement supérieur grecs pendant l'année académique 2014-2015. Ils ont tenté de faire la lumière sur la formation des intentions entrepreneuriales des étudiantes à travers la médiation de la profession des parents, des modèles de rôle et du contrôle comportemental perçu. Selon la théorie du comportement planifié d'Ajzen, le contrôle comportemental perçu indique la perception d'un individu concernant la capacité de réaliser un comportement spécifique. Leur recherche illustre que le contrôle comportemental perçu et les modèles de rôle des étudiantes influencent effectivement les intentions entrepreneuriales. (Sahinidis et al., 2019)

Bien que les recherches actuelles soulignent l'importance d'une exposition préalable à des modèles entrepreneuriaux dans la décision de démarrer et de poursuivre une carrière entrepreneuriale, le mécanisme par lequel les modèles renforcent les intentions entrepreneuriales n'a pas été entièrement compris.

Pour (Nowiński & Haddoud, 2019), ils ont étudié l'influence des modèles de rôle, des attitudes entrepreneuriales et des auto-efficacités entrepreneuriales en utilisant un échantillon de 423 étudiants universitaires en Pologne. Par l'utilisation d'une nouvelle méthode d'analyse par ensembles flous ou l'analyse quantitative comparative, trois combinaisons distinctes des variables étudiées s'avèrent être les plus efficaces pour renforcer l'intention entrepreneuriale chez les étudiants universitaires.

Les résultats (Azubayeva, 2021) soutiennent que le capital culturel entrepreneurial des pères est transmis à leurs fils pour qu'ils deviennent indépendants. (Sorgner & Fritsch, 2018)

affirment que la proximité d'un contexte professionnel entrepreneurial a un impact sur la décision d'un individu de travailler pour son compte.(Azubayeva, 2021)

(Errays & Tourabi, 2018) ont fait un examen des déterminants de l'intention des femmes marocaines mariées à entreprendre une affaire dans le domaine social. Grâce à l'utilisation des données d'une enquête auprès de 76 femmes mariées entrepreneures, les chercheurs ont analysé le support du mari et l'empathie, dans le cadre d'analyse de l'attitude des femmes mariées envers l'entrepreneuriat. Cette recherche a démontré le rôle important de l'empathie par rapport au support du mari dans la formation de l'intention entrepreneuriale pro-sociale des femmes mariées. Cette causalité a utilisé le modèle d'Ajzen de la faisabilité perçue et de la désirabilité perçue comme variable de médiation.(Errays & Tourabi, 2018)

(Annisa et al., 2021), ont examiné la relation entre le soutien familial, le locus de contrôle interne comme deux variables indépendantes, et l'intention d'entreprendre comme variable dépendante, chez les élèves de la douzième année du lycée professionnel en Indonésie.

Les résultats de leur étude ont montré que le soutien familial influence partiellement l'intention entrepreneuriale chez les étudiants, mais l'impact personnel du locus de contrôle interne semble avoir une significativité plus importante. Le locus de contrôle interne est défini comme la croyance que tout événement qui se produit pour soi est causé par des facteurs qui existent en soi (Annisa et al., 2021). En d'autres termes, c'est le degré de contrôle d'une personne sur sa vie. Le locus de contrôle interne montre qu'une personne croit que ses décisions peuvent contrôler sa vie,(Karabulut, 2016). Cette étude prend pour échelle de mesure du soutien familial le modèle de Sarafino et Smith (2009). En effet, Sarafino et Smith (2009) stipulent que le soutien familial comprend plusieurs aspects, à savoir :

- 1) Le soutien émotionnel, qui implique l'expression des sentiments, l'empathie et l'attention à l'égard d'une personne, lui permettant de se sentir à l'aise, aimée et prise en charge. ;
- 2) Le soutien par l'appréciation, qui consiste en une évaluation positive des idées, des sentiments et des performances d'autrui, qui se manifeste par des expressions de respect envers les membres de la famille ;
- 3) Le soutien instrumental, qui implique les membres de la famille comme source d'aide et de soutien indéfectible, il peut prendre la forme d'une supervision, de la satisfaction des besoins personnels, ainsi que d'une aide financière ou d'une aide à l'accomplissement d'une tâche ;
- 4) Le soutien informatif, qui peut prendre la forme d'informations, de conseils, d'orientations et de retours d'information sur la façon de résoudre un problème particulier(Sarafino & Smith, 2009).

Les familles solidaires ont tendance à renforcer leur cohésion au fil du temps et à devenir des sources de soutien les unes pour les autres (Edelman et al., 2016)

Les étudiants qui bénéficient d'un soutien émotionnel élevé ont tendance à avoir des aspirations entrepreneuriales plus fortes parce qu'ils croient que leur famille peut les soutenir au cours des différents cycles de l'entrepreneuriat, qui sont souvent imprévisibles. Les étudiants qui bénéficient du soutien de leur famille sous la forme d'informations sur l'entrepreneuriat ont des connaissances relativement vastes, ce qui les amène à être plus confiants dans l'entrepreneuriat (Annisa et al., 2021).

3.2. La famille et la phase de création de l'entreprise

(López-Felipe & Manzanera-Román, 2019), en se basant sur l'hypothèse stipulant que l'institution familiale entretient une relation ambivalente avec l'entrepreneuriat des personnes handicapées, et en utilisant une méthodologie qualitative, l'étude a pu conclure quelques résultats enrichissants. En effet, il a été conclu que l'attitude de la famille est l'aspect le plus crucial de la dimension familiale. En fonction du modèle familial dominant dans la famille : surprotecteur, protecteur, tuteur d'autonomie et émancipateur. L'attitude de la famille peut entraver ou favoriser l'esprit d'entreprise. D'autre part, le soutien économique ou émotionnel

qui entretient une relation causale avec l'attitude familiale et l'esprit d'entreprise des personnes handicapées. Enfin, l'existence d'un soutien économique, éducatif et émotionnel favorise une attitude familiale qui améliore l'entrepreneuriat.

(Abdennadher et al., 2015), grâce à une série d'entretiens semi-directifs menés auprès de 30 entrepreneurs tunisiens leur résultat démontre que l'influence de la famille est multiforme, ambivalente, partielle et tributaire de la qualité de la relation entretenue avec le futur entrepreneur. En plus, si la famille critique la tendance entrepreneuriale de l'un de ses membres (dans la phase d'intention), elle stimule l'acte entrepreneurial en pourvoyant inconditionnellement des ressources financières (dans la phase de démarrage).

Edelman et al.(2016), en travaillant sur les entrepreneurs naissants qui sont sur le point de lancer leur nouvelle entreprise, leurs résultats indiquent que le capital social familial est positivement associé à l'étendue des activités de démarrage, le capital financier familial est négativement associé à l'étendue des activités de démarrage, et la cohésion familiale amplifie l'effet du capital social familial sur l'étendue des activités de démarrage.

(Maleki et al., 2021) ont mené une analyse multiniveau et transnationale qui s'appuie sur le modèle de l'événement entrepreneurial (EEM) pour examiner l'influence du soutien familial perçu sur les perceptions des jeunes individus quant à la désirabilité et à la faisabilité de la création d'entreprise, ainsi que l'effet modérateur des dimensions culturelles. S'appuyant sur les théories des systèmes institutionnels et sociaux, cette recherche montre que le soutien familial augmente la perception de la désirabilité et de la faisabilité de la création d'entreprise, en fonction de la culture nationale. Les résultats montrent que le soutien familial est plus influent dans les pays où la distance de pouvoir est plus élevée ou l'individualisme plus faible (dans lesquels les normes sociales et la culture peuvent être moins favorables à la création d'entreprise) et suggèrent que le soutien familial agit comme un mécanisme de substitution facilitant le comportement entrepreneurial dans ces pays.

Hu et al. (2019), expliquent l'effet positif de la famille sur l'entrepreneuriat par le fait que la famille apporte un soutien émotionnel, renforce le capital social, et contribue à la création d'emplois. En effet, en utilisant les micro-données de l'enquête sur la dynamique de la main-d'œuvre chinoise de 2016, les auteurs ont examiné l'effet de la composition de la famille sur l'entrepreneuriat. Les résultats ont montré que la probabilité d'entrepreneuriat augmente de 1,4 point de pourcentage pour une augmentation d'une unité du nombre de membres de la famille vivant ensemble.

3.3. La famille durant la vie de l'entreprise

Bien que l'influence de la famille sur l'entreprise durant sa vie est largement détaillée dans la littérature de l'entrepreneuriat familial, très peu d'études ont analysé cette influence en dehors du cadre de l'entreprise familiale, plus particulièrement, dans la cadre de l'entreprise individuelle. Notons que l'influence familiale dès la création de l'entreprise passe de l'aspect affectif à l'aspect cognitifs (Nassif et al., 2010)

(Adjei et al., 2019) ont analysé comment les différentes formes de relations familiales entrepreneuriales (cooccurrences) facilitent la performance de l'entreprise. En effet, dans une étude longitudinale qui s'étale de 2002 à 2012, et qui porte sur des PME employant jusqu'à cinquante salariés, leurs résultats mettent en exergue un impact de la relation familiale dyade dominant dans les entreprises familiales.

Leurs résultats démontrent par ailleurs que les relations familiales entrepreneuriales affectent la performance de l'entreprise, mais que cela dépend du type de la relation familiale. Les auteurs ont identifié trois types de relation familiale : entrepreneur- enfant d'entrepreneur ; entrepreneur- conjoint de l'entrepreneur (homme ou femme) ; et enfin, entrepreneur- frère / sœur de l'entrepreneur. Les enfants et les conjoints ont une relation positive avec la

performance de l'entreprise alors que les frères et sœurs de l'entrepreneur n'ont pas de relation significative avec la performance.

(Dyer et al., 2014) ont proposé un modèle descriptif de la relation entre le capital familial et la rentabilité de l'entreprise, ils ont également proposé de nombreuses variables modératrices permettant la formation et la transformation du capital familial. Leur analyse portant sur la société étatsunienne montre que le capital familial se caractérise par sa difficulté à imiter, sa rapide mobilisation, la faiblesse de ses coûts de transaction et son efficacité de transformation d'une génération à autre. Cependant, Les mutations familiales récentes que connaît la société américaine (les taux de mariage et de fécondité, la cohabitation, le divorce et les taux de naissance hors mariage) peuvent toucher le capital familial aux États-Unis et ailleurs.

4. Conclusion

L'entrepreneuriat est un sujet de recherche encore vital et prégnant des études et analyses vu son caractère multidimensionnel qui fait appel à de nombreuses disciplines, et sa définition crée toujours des controverses entre les chercheurs. L'approche processuelle permet d'analyser l'entrepreneuriat dans une double logique : une logique dynamique scindant la création de l'entreprise à des phases qui se poursuivent dans le temps, et une logique holistique qui intègre les différents facteurs influençant l'activité entrepreneuriale et le comportement de l'entrepreneur.

Le rôle de la famille dans l'entreprise est un constat empirique qui renvoie à une approche comportementale qui analyse le comportement de l'entrepreneur comme résultat de son interaction avec son environnement y compris l'environnement familial. La revue de littérature portant sur l'entrepreneuriat familial définit l'entreprise familiale selon de nombreux critères dont les principaux sont : (1) l'actionnariat familial qui renvoie au contrôle exercé par les membres de la famille, (2) l'engagement familial dans la gestion de l'entreprise et (3) la volonté de transmission aux générations suivantes. Toutefois, il faut signaler que chacun des trois critères pose encore des débats entre les chercheurs quant à leur délimitation ainsi que leur nature (formelle ou informelle). Quant à l'entreprise individuelle nouvellement créée par un seul entrepreneur sous l'influence de la famille, la revue de la littérature se diverge entre un courant qui l'exclut du critère familial, et un autre courant opposant qui la considère familiale dès lors qu'il y a une interaction avec la famille tant formelle qu'informelle.

L'entrepreneuriat familial est donc un champ d'analyse de l'entrepreneuriat qui comporte la donne familiale. La définition de l'entrepreneuriat familial permet ainsi de relever un caractère collectif qui concerne l'entreprise familiale proprement dite, et qui désigne une organisation composée des membres de la même famille, mais aussi un caractère individuel qui renvoie à l'entreprise individuelle composée d'un seul entrepreneur, influencé ou soutenu par sa famille. L'adoption de l'approche par processus permet d'avancer que l'influence de la famille pourrait être repérée tout au long du processus entrepreneurial. S'agissant de la phase préliminaire, les recherches sont majoritairement orientées vers l'intention entrepreneuriale. Ainsi, la famille joue un rôle important dans la constitution de l'intention entrepreneuriale à travers le modèle parental et la culture de la famille. Quant à la phase de création, le rôle de la famille peut se manifester dans le soutien matériel et immatériel octroyé au nouvel entrepreneur, ce soutien s'étale sur les phases de post-crédation et peut perdurer durant la vie de l'entreprise et affecter sa performance.

Positionner l'entreprise individuelle sous l'influence familiale dans le champ de l'entrepreneuriat familial permettra de déterminer ce domaine de recherche encore moins analysé dans la littérature de l'entrepreneuriat familial, au moins pour le cas marocain.

Parmi les visées de cette recherche étant la tentative de définir le côté individuel de l'entrepreneuriat familial. En effet, cet article vise à réconcilier d'un côté, la montée de l'individualisme et la hausse des créations des entreprises individuelles et, de l'autre côté, le

construit familial qui exerce une influence tant sur l'entrepreneur (dans une approche comportementale), que sur l'entreprise individuelle (dans une approche processuelle). Une étude sur les types des entreprises individuelles et le degré d'influence familiale pourra faire un complément de cette recherche.

Références

- (1) Abdennadher, S., Trabelsi, K., & Boudabbous, S. (2015). Influence de la famille et du réseau relationnel sur l'acte entrepreneurial: Cas des entrepreneurs tunisiens: *Question(s) de management*, n° 10(2), 11-21. <https://doi.org/10.3917/qdm.152.0011>
- (2) Achour, F.-Z., & Zemzami, I. (2014). *Entrepreneuriat, Intrapreneuriat et Orientation Entrepreneuriale : Origines et Evolutions*. 15.
- (3) Adjei, E. K., Eriksson, R. H., Lindgren, U., & Holm, E. (2019). Familial relationships and firm performance: The impact of entrepreneurial family relationships. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(5-6), 357-377. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1514074>
- (4) Aldrich, H. E., & Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 573-596. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00011-9)
- (5) Annisa, D. N., Tentama, F., & Bashori, K. (2021). The role of family support and internal locus of control in entrepreneurial intention of vocational high school students. *International Journal of Evaluation and Research in Education (IJERE)*, 10(2), 381. <https://doi.org/10.11591/ijere.v10i2.20934>
- (6) Arrègle, J.-L., & Mari, I. (2010). Avantages ou désavantages des entreprises familiales ? Principaux résultats des recherches et perspectives. *Revue française de gestion*, 200(1), 87-109.
- (7) Astrachan, J. H., & Shanker, M. (2003). *Family Businesses' Contribution to the U.S. Economy : A Closer Look*. 9.
- (8) Azubayeva, B. (2021). The Impact of Cultural Capital on Development of Entrepreneurship in Wales. *Administrative Sciences*, 11(4), 152. <https://doi.org/10.3390/admsci11040152>
- (9) Basso, O., Fayolle, A., & Bouchard, V. (2009). L'orientation entrepreneuriale. Histoire de la formation d'un concept. *Revue française de gestion*, 35(195), 175-192. <https://doi.org/10.3166/rfg.195.175-192>
- (10) Bounbou Bazika, J.-C. (2005). Essai de définition et fonctionnalité de l'entreprise familiale dans une perspective africaine. *Revue internationale P.M.E.*, 18(3-4), 11-30. <https://doi.org/10.7202/1008480ar>
- (11) Bourdieu, P. (1993). À propos de la famille comme catégorie réalisée. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 100(1), 32-36. <https://doi.org/10.3406/arss.1993.3070>
- (12) Breton-Miller, I. L., & Miller, D. J. (2008). *To grow or to harvest? Governance, strategy and performance in family and lone founder firms*. <https://doi.org/10.1108/17554250810909419>
- (13) Burgelman, R. A. (1983). A Process Model of Internal Corporate Venturing in the Diversified Major Firm. *Administrative Science Quarterly*, 28(2), 223-244. <https://doi.org/10.2307/2392619>
- (14) Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1992). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and Practice*, 16(2), 13-22.

- (15) Cardella, G. M., Hernández-Sánchez, B. R., & Sánchez García, J. C. (2020). Entrepreneurship and Family Role : A Systematic Review of a Growing Research. *Frontiers in Psychology*, 10, 2939. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02939>
- (16) Churchill, N. C., & Hatten, K. J. (1997). Non-Market-Based Transfers of Wealth and Power : A Research Framework for Family Business. *Family Business Review*, 10(1), 53-67. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1997.00053.x>
- (17) Coeurderoy, R., & Lwango, A. B. R. (2014). Capital social de l'entreprise familiale et succession entrepreneuriale : Une approche théorique. *Management international*, 18(4), 164-174. <https://doi.org/10.7202/1026036ar>
- (18) Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(1), 7-26.
- (19) Déchaux, J.-H. (2003). La parenté dans les sociétés occidentales modernes : Un éclairage structural. *Revue des politiques sociales et familiales*, 72(1), 53-63. <https://doi.org/10.3406/caf.2003.1989>
- (20) Dyer, W. G., & Handler, W. (1994). Entrepreneurship and Family Business : Exploring the Connections. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19(1), 71-83. <https://doi.org/10.1177/104225879401900105>
- (21) Dyer, W. G., Nenque, E., & Hill, E. J. (2014). Toward a Theory of Family Capital and Entrepreneurship : Antecedents and Outcomes. *Journal of Small Business Management*, 52(2), 266-285. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12097>
- (22) Edelman, L. F., Manolova, T., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2016). The impact of family support on young entrepreneurs' start-up activities. *Journal of Business Venturing*, 31(4), 428-448. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.04.003>
- (23) Errays, N. A., & Tourabi, A. (2018). Le rôle du support du mari et de l'empathie dans la formation des intentions entrepreneuriales prosociales des femmes marocaines mariées. *La Revue Gestion et Organisation*, 10(1), 14-28.
- (24) Fayolle, A. (2007). *Entrepreneurship and new value creation : The dynamic of the entrepreneurial process*. Cambridge university press.
- (25) Fayolle, A., & Bégin, L. (2009). Entrepreneuriat Familial : Croisement de deux champs ou nouveau champ issu d'un double croisement ? *Management international / Gestión Internacional / International Management*, 14(1), 11-23. <https://doi.org/10.7202/039136ar>
- (26) Fillion, L. J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : Historique, évolution, tendances. *Revue internationale P.M.E.*, 10(2), 129-172. <https://doi.org/10.7202/1009026ar>
- (27) Friedman, M., Bowden, V., & Jones, E. (1998). Family Nursing : Research, Theory, and Practice. *Undefined*. <https://www.semanticscholar.org/paper/Family-Nursing%3A-Research%2C-Theory%2C-and-Practice-Friedman-Bowden/f50f27b7292e9196071f111af1844ff44227e130>
- (28) Gartner, W. B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706. <https://doi.org/10.5465/amr.1985.4279094>
- (29) Greenhaus, J. H., & Powell, G. N. (2006). When Work And Family Are Allies : A Theory Of Work-Family Enrichment. *Academy of Management Review*, 31(1), 72-92. <https://doi.org/10.5465/amr.2006.19379625>
- (30) Hisrich, R. D. (1988). Entrepreneurship : Past, present, and future. *Journal of small business management*, 26(4), 1.
- (31) Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2002). *Entrepreneurship*. McGraw-Hill/Irwin.
- (32) Hoy, F., & Sharma, P. (2010). *Entrepreneurial family firms* (p.). Prentice Hall. <http://catalogue.sunderland.ac.uk/items/361133>

- (33) Jennings, J. E., & McDougald, M. S. (2007). Work-family interface experiences and coping strategies : Implications for entrepreneurship research and practice. *Academy of Management Review*, 32(3), 747-760. <https://doi.org/10.5465/amr.2007.25275510>
- (34) Karabulut, A. T. (2016). Personality Traits on Entrepreneurial Intention. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 229, 12-21. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.07.109>
- (35) López-Felipe, M. T., & Manzanera-Román, S. (2019). The influence of the family on the entrepreneurship of disabled people in Spain. *Suma de Negocios*, 10(22), 51-57. <https://doi.org/10.14349/sumneg/2019.V10.N22.A7>
- (36) Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of management Review*, 21(1), 135-172.
- (37) Maleki, A., Moghaddam, K., Cloninger, P., & Cullen, J. (2021). A cross-national study of youth entrepreneurship : The effect of family support. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 14657503211054284. <https://doi.org/10.1177/14657503211054284>
- (38) McClelland, D. C. (1961). *Entrepreneurial behavior*.
- (39) MESSEGHEM, K., & Sammut, S. (2011). *L'entrepreneuriat*. Éditions EMS.
- (40) Metcalfe, J. S. (2008, mai 29). *Entrepreneurship : An Evolutionary Perspective*. The Oxford Handbook of Entrepreneurship. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199546992.003.0003>
- (41) Miller, D., & Friesen, P. H. (1983). Strategy-making and environment : The third link. *Strategic management journal*, 4(3), 221-235.
- (42) Nassif, V. M. J., Ghobril, A. N., & Silva, N. S. da. (2010). Understanding the entrepreneurial process : A dynamic approach. *BAR - Brazilian Administration Review*, 7(2), 213-226. <https://doi.org/10.1590/S1807-76922010000200007>
- (43) Nowiński, W., & Haddoud, M. Y. (2019). The role of inspiring role models in enhancing entrepreneurial intention. *Journal of Business Research*, 96, 183-193. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.005>
- (44) Pieper, T. M., & Klein, S. B. (2007). The Bulleye : A Systems Approach to Modeling Family Firms. *Family Business Review*, 20(4), 301-319. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2007.00101.x>
- (45) Randriamanalina, sa. (2020). Perception de l'entrepreneuriat : Le rôle de la famille. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 1(3).
- (46) Ricketts, M. (2008, mai 29). *Theories of Entrepreneurship : Historical Development and Critical Assessment*. The Oxford Handbook of Entrepreneurship. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199546992.003.0002>
- (47) Rogoff, E. G., & Heck, R. K. Z. (2003). Evolving research in entrepreneurship and family business: Recognizing family as the oxygen that feeds the fire of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 559-566. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00009-0](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00009-0)
- (48) Rothausen, T. J. (1999). 'Family' in organizational research : A review and comparison of definitions and measures. *Journal of Organizational Behavior*, 20(6), 817-836. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-1379\(199911\)20:6<817::AID-JOB953>3.0.CO;2-E](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-1379(199911)20:6<817::AID-JOB953>3.0.CO;2-E)
- (49) Sahinidis, A., Stavroulakis, D., Kossieri, E., & Varelas, S. (2019). Entrepreneurial Intention Determinants Among Female Students. The Influence of Role Models, Parents' Occupation and Perceived Behavioral Control on Forming the Desire to Become a Business Owner. In A. Kavoura, E. Kefallonitis, & A. Giovanis (Éds.),

- Strategic Innovative Marketing and Tourism* (p. 173-178). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-12453-3_20
- (50) Sarafino, E. P., & Smith, T. W. (2009). *Health Psychology : Biopsychosocial Interactions*. John Wiley & Sons.
 - (51) Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217-226.
 - (52) Sorgner, A., & Fritsch, M. (2018). Entrepreneurial career paths : Occupational context and the propensity to become self-employed. *Small Business Economics*, 51(1), 129-152. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9917-z>
 - (53) Steiner, P. (1997). La théorie de l'entrepreneur chez Jean-Baptiste Say et la tradition Cantillon-Knight. *L'Actualité économique*, 73(4), 611. <https://doi.org/10.7202/602243ar>
 - (54) Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship : Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*, 11, 17-27.
 - (55) Verstraete, T., & Saporta, B. (2006). Création d'entreprise et entrepreneuriat. *Editions de l'ADREG*, 2006, 518p.
 - (56) Wennekers, S. (2006). *Entrepreneurship at country level : Economic and non-economic determinants*.
 - (57) Zachary, R. (2011). The importance of the family system in family business. *Journal of Family Business Management*, 1. <https://doi.org/10.1108/20436231111122263>
 - (58) Zemzami, I. (2015). *La prise de risque entrepreneuriale chez les étudiants en Management au Maroc : Une perspective culturelle*. 13.
 - (59) Zhu, W., Zhou, J., Lau, W. K. (Elaine), & Welch, S. (2020). How harmonious family encourages individuals to enter entrepreneurship : A view from conservation of resource theory. *International Journal of Conflict Management*, 31(3), 333-351. <https://doi.org/10.1108/IJCMA-09-2019-0176>